

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

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ  
«БІЗНЕС ІНФОРМ»  
№ 9 '2014 г. (440)

Періодичність 1 раз на місяць

Видається з січня 1992 р.

Свідоцтво про реєстрацію

КВ №19905-9705 ПР від 02.04.2013 р.

#### ЗАСНОВНИКИ:

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

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ  
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

#### ВИДАВЕЦЬ:

ВИДАВНИЧИЙ ДІМ «ІНЖЕК»

#### РЕДАКЦІЯ

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

**В. С. Пономаренко**

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

**М. О. Кизим**

Випусковий редактор: канд. екон. наук,  
доцент

**В. Є. Хаустова**

#### РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

д-р екон. наук, проф.

**Алексєєв І. В.** (Львів)

д-р екон. наук, проф.

**Амосов О. Ю.** (Харків)

д-р екон. наук, проф.

**Благул І. С.** (Івано-Франківськ)

д-р екон. наук, проф.

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

канд. екон. наук, проф.

**Гонда В.** (Братислава, Словачія)

д-р екон. наук, проф.

**Жуковський М.** (Люблін, Польща)

д-р екон. наук, проф.

**Заруба В. Я.** (Харків)

д-р екон. наук, проф.

**Іванов Ю. Б.** (Харків)

д-р екон. наук, проф.

**Клебанова Т. С.** (Харків)

д-р екон. наук, проф.

**Ковальчук К. Ф.** (Дніпропетровськ)

д-р екон. наук, проф.

**Орлов П. А.** (Харків)

д-р екон. наук, проф.

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

д-р екон. наук, проф.

**Христиановський В. В.** (Донецьк)

д-р філософії (економіка)

**Шоша Жан-Юг** (Ліон, Франція)

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

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

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

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

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

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

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

*Бюлетень ВАК України, № 1, 2010*

## ЗМІСТ

### ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

- Белікова Н. В., Омаров Ш. А. О., Крячко Є. М.** Аналіз підходів до оцінки сталого розвитку країн і регіонів ..... 8
- Бережна Н. І., Крамарева О. С.** Людський капітал в економічному зростанні: сутність та деякі проблеми формування ..... 17

### МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

- Шуба М. В.** Транскордонне співробітництво: «Think Global, Act Local» ..... 21
- Маханьова Ю. М.** Асиметрія умов угод України про членство у СОТ і асоціацію з ЄС у зовнішній торгівлі агропродовольчими товарами ..... 26
- Доровський О. В.** Сегменти світового фармацевтичного ринку: тенденції і протиріччя розвитку ..... 34

### МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

- Єніна-Березовська А. О., Середіна Г. В.** Система безпеки держави та загрози економічних процесів: тінізація і криміналізація економіки ..... 41
- Рябека О. Г.** Соціально-економічна політика України в забезпеченні економічної безпеки держави ..... 48
- Колесник В. М.** Формування ієрархічної багаторівневої структури ресурсозбереження ..... 52

### РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

- Вахович І. М., Чуль О. М.** Формування стратегічних орієнтирів креативного регіонального розвитку на основі кластерного аналізу ..... 57
- Журавльова І. В., Немашкало К. Р.** Емпіричні дослідження формування соціального капіталу на мезорівні ..... 65
- Герасимчук З. В., Клімович О. М.** Методика аналізу ефективності міжрегіональних зв'язків ..... 72
- Тур О. В.** Визначення вимог до формування адміністративно-територіальної одиниці базового рівня в Україні ..... 76

## ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Кирику М. В. Методичний підхід до оцінювання рівня інтеграції галузевого інвестиційно-інноваційного розвитку з урахуванням економічної захищеності інвестицій .....	81
Зайцева І. С., Коцюба О. В. Аналіз інвестиційної привабливості України в сучасних умовах .....	87

## ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Данілов О. Д., Паєнтко Т. В. Венчурне фінансування інноваційної діяльності в Україні: проблеми та перспективи .....	92
Громика Р. П. Інновації та стратегічні зміни підприємства .....	98
Сиротинська Н. М. Стратегічне планування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств .....	103
Пилип'юк Я. В. Концептуалізація сутності інноваційного розвитку держави .....	109

## ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Кузьменко О. К. Моделювання розвитку підприємства з використанням теорії катастроф .....	114
Глозов Є. О., Череватенко В. А. Реалізація методів імітаційного моделювання ризиків інвестиційних проектів засобами MS Excel .....	119
Лисиця Н. М., Ус М. І. Інформаційне забезпечення та прогнозування розвитку партнерських відносин машинобудівних підприємств .....	125
Коваленко К. С. Аналіз впливу факторів зовнішнього середовища на формування кризовості в коксохімічній галузі .....	131
Шерстенников Ю. В., Рудянова Т. М. Модельний аналіз потенційних можливостей розвитку малих підприємств Дніпропетровської області .....	141

## ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ

Фабрика І. В. Оцінка експортних виробничих можливостей підприємств машинобудівного комплексу України .....	147
Гонтарева І. В. Вплив можливих змін у митному оподаткуванні на ефективність діяльності машинобудівних підприємств .....	152

## ЕКОНОМІКА БУДІВНИЦТВА

Марченко О. В. Можливості підвищення фінансової безпеки підприємств будівельної галузі в сучасних умовах .....	157
Гао Шаоцин. Ефективність реконструкції житла: концептуальні основи, сутність, критерії .....	162

## ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Агрес О. Г. Еколого-економічна система: суть і необхідність розвитку для зменшення витрат підприємства .....	168
--	-----

## ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І АПК

Жадан Т. А. Оцінка та прогнозування попиту на продукцію олійно-жирової галузі України .....	172
Павловський Д. В. Споживчі мотивації на молокопродукти та зростання конкурентоспроможності молокопереробної галузі .....	179

## ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Тужилкіна О. В. Основні напрями забезпечення ефективної мотивації праці з метою підвищення якості трудового життя .....	184
Долбнева Д. В. Сутність соціального аудиту та його роль у формуванні конкурентоспроможності вітчизняних підприємств .....	190

## ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

Охота В. І. Формування системи управління якістю на підприємствах туристичної індустрії .....	195
Крупський О. П. Організаційна культура туристичного підприємства як індикатор його інноваційного потенціалу .....	200

### АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

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

### АДРЕСА ВИДАВЦЯ ТА ВИГОТІВНИКА:

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

### ПІДПИСКА:

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

### Науковий журнал

### БІЗНЕС ІНФОРМ БИЗНЕС ИНФОРМ BUSINESS INFORM

Видається 1 раз на місяць

Мова видання – українська, російська,  
англійська

Рекомендовано до друку рішеннями  
вченої ради ХНЕУ № 2 від 15.09.2014 р.  
вченої ради НДЦ ІПР НАНУ  
№ 9 від 17.09.2014 р.

Здано до набору 20.08.2014 р.

Підписано до друку 17.09.2014 р.

Формат 60 x 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. арк. 46,0. Обл.-вид. арк. 59,8.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК»  
Замовлення № 741. Наклад 300 прим.

© БІЗНЕСІНФОРМ, 2014



## ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМНИЦТВА

Краснокутська Н. С., Бубенець І. Г. Підприємницький потенціал у контексті еволюції теорії підприємництва .....	205
Шубчик О. А. Класифікація підприємницьких мережевих структур.....	210

## ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Кузьмін О. Є., Жежуха В. Й., Городиська Н. А. Установлення верхньої межі доходу інжинірингової компанії від реалізації інжинірингових проектів .....	215
Порожняк О. О., Кошарна П. С. Ресурсне забезпечення стратегічної позиції підприємства.....	219
Безгінова А. І., Олініченко К. С. Концептуальна модель управління товарними запасами на підприємствах роздрібно торгівлі.....	224

## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Поддубна Н. М. Теоретичні аспекти формування облікової політики роздрібно торговельного підприємства споживчої кооперації.....	230
--	-----

## ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Тимошенко О. В. Вплив системи оподаткування підприємства на економічну безпеку держави.....	234
Гречко А. В. Оподаткування дивідендів як фактор впливу на залучення інвестицій .....	241
Чуницька І. І. Інфраструктура фінансового ринку України: поняття, функції та еволюція статусу.....	248
Копилюк О. І. Вплив фінансово-економічної кризи на формування регіональної політики розвитку банківської системи України .....	254
Поліщук Є. А. Еволюція та передумови розвитку небанківських фінансових установ в Україні .....	260
Павловська Є. О. Тенденції розвитку ринку державних облігацій у контексті обслуговування державного боргу .....	266
Дядюк М. А., Круглова О. А., Фоцан В. В. Фінансовий левелідж як інструмент оцінки ризику формування	

фінансової структури капіталу торговельного підприємства .....	272
Шмицькова І. Ю. Оподаткування прибутку підприємств: аналіз застосування в Україні.....	278
Балакіна Ю. С. Класифікація платіжних систем з точки зору їх оверсайта.....	286
Леонов Д. А. Недержавні пенсійні накопичення: дискусійні питання податкового стимулювання та дестимулювання в Україні.....	292
Квітка Е. Є. Обмеження у валютно-фінансових відносинах як прояв політики протекціонізму суб'єктами МЕН.....	297

## МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Отенко І. П., Даневич О. С. Ключові елементи стратегічного потенціалу підприємства .....	302
Круглова О. А., Козуб В. О. Системний підхід до організації моніторингу на підприємстві.....	307
Савченко Т. В. Основні етапи оцінки ефективності управління конкурентоспроможністю промислових підприємств .....	312
Павлюк В. І. Проблеми ототожнення антиципативного та превентивного антикризового управління підприємством.....	317
Кіпа Д. В. Визначення впливу зовнішнього середовища на формування конкурентної стратегії підприємства .....	322
Тимченко С. О. Системний базис як складова системи розвитку персоналу в організації.....	328
Денисюк О. В. Теоретичні засади формування та розвитку стратегічних компетенцій підприємства.....	334
Цуканова В. Я., Петренко Ю. В. Групування методів мотивації персоналу .....	341
Тирінов А. В. Формування зв'язків координації механізмів підвищення ефективності на базі коучингу.....	346
Мокіна С. М. Концептуальна модель побудови бренда роботодавця.....	353
Шванський В. С. Аналіз факторів систем оцінки показників ефективності ланцюгів поставок.....	358
Меленчук Ю. Т., Бриндзя З. Ф. Маркетинговий аналіз пивного ринку на первинних даних .....	363

# СОДЕРЖАНИЕ

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- Беликова Н. В., Омаров Ш. А. О., Крячко Е. Н.** Анализ подходов к оценке устойчивого развития стран и регионов..... 8
- Бережная Н. И., Крамарева О. С.** Человеческий капитал в экономическом росте: сущность и некоторые проблемы формирования..... 17

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

- Шуба М. В.** Трансграничное сотрудничество: «Think Global, Act Local» ..... 21
- Маханева Ю. Н.** Асимметрия условий соглашений Украины о членстве в ВТО и ассоциацию с ЕС во внешней торговле агропродовольственными товарами ..... 26
- Доровской А. В.** Сегменты мирового фармацевтического рынка: тенденции и противоречия развития ..... 34

## МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

- Енина-Березовская А. А., Середина А. В.** Система безопасности страны и угрожающие экономические процессы: тенезация и криминализация экономики..... 41
- Рябека А. Г.** Социально-экономическая политика Украины в обеспечении экономической безопасности государства ..... 48
- Колесник В. Н.** Формирование иерархической многоуровневой структуры ресурсосбережения ..... 52

## РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

- Вахович И. М., Чуль Е. М.** Формирование стратегических ориентиров креативного регионального развития на основе кластерного анализа..... 57
- Журавлева И. В., Немашкало К. Р.** Эмпирические исследования формирования социального капитала на мезоуровне..... 65
- Герасимчук З. В., Климович О. Н.** Методика анализа эффективности межрегиональных связей ..... 72
- Тур Е. В.** Определение требований к формированию административно-территориальной единицы базового уровня в Украине..... 76

## ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

- Кырыку М. В.** Методический подход к оцениванию уровня интеграции отраслевого инвестиционно-инновационного развития с учетом экономической защищенности инвестиций.. 81
- Зайцева И. С., Коцюба Е. В.** Анализ инвестиционной привлекательности Украины в современных условиях..... 87

## ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

- Данилов А. Д., Паентко Т. В.** Венчурное финансирование инновационной деятельности в Украине: проблемы и перспективы ..... 92
- Громыка Р. П.** Инновации и стратегические изменения предприятия..... 98
- Сиротинская Н. Н.** Стратегическое планирование инновационной деятельности машиностроительных предприятий..... 103
- Пилипюк Я. В.** Концептуализация сущности инновационного развития государства ..... 109

## ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

- Кузменко О. К.** Моделирование развития підприємства з використанням теорії катастроф..... 114

- Глотов Е. А., Череватенко В. А.** Реализация методов имитационного моделирования рисков инвестиционных проектов средствами MS Excel..... 119
- Лисица Н. М., Ус М. И.** Информационное обеспечение и прогнозирование развития партнерских отношений машиностроительных предприятий ..... 125
- Коваленко Е. С.** Анализ влияния факторов внешней среды на формирование кризисности в коксохимической отрасли ..... 131
- Шерстенников Ю. В., Рудянова Т. Н.** Модельный анализ потенциальных возможностей развития малых предприятий Днепропетровской области..... 141

## ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ

- Фабрика И. В.** Оценка экспортных производственных возможностей предприятий машиностроительного комплекса Украины ..... 147
- Гонтарева И. В.** Влияние предполагаемых изменений в таможенном налогообложении на эффективность деятельности машиностроительных предприятий ..... 152

## ЭКОНОМИКА СТРОИТЕЛЬСТВА

- Марченко О. В.** Возможности повышения финансовой безопасности предприятий строительной отрасли в современных условиях ..... 157
- Гао Шаоцин.** Эффективность реконструкции жилья: концептуальные основы, суть, критерии..... 162

## ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

- Агрес О. Г.** Эколого-экономическая система: сущность и необходимость развития для уменьшения расходов предприятия..... 168

## ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И АПК

- Жадан Т. А.** Оценка и прогнозирование спроса на продукцию масложировой отрасли Украины ..... 172
- Павловский Д. В.** Потребительские мотивации на молокопродукты и увеличение конкурентоспособности молокоперерабатывающей отрасли ..... 179

## ЭКОНОМИКА ТРУДА И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

- Тужилкина О. В.** Основные направления обеспечения эффективной мотивации труда с целью повышения качества трудовой жизни ..... 184
- Долбнева Д. В.** Сущность социального аудита и его роль в формировании конкурентоспособности отечественных предприятий..... 190

## ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ И УСЛУГ

- Охота В. И.** Формирование системы управления качеством на предприятиях туристической индустрии..... 195
- Крупский А. П.** Организационная культура туристического предприятия как индикатор его инновационного потенциала .. 200

## ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

- Краснокутская Н. С., Бубенец И. Г.** Предпринимательский потенциал в контексте эволюции теории предпринимательства..... 205
- Шубчик Е. А.** Классификация предпринимательских сетевых структур..... 210

## ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Кузьмин О. Е., Жежуха В. И., Городиская Н. А. Установление верхней границы дохода инжиниринговой компании от реализации инжиниринговых проектов.....	215
Порожняк О. А., Кошарная П. С. Ресурсное обеспечение стратегической позиции предприятия.....	219
Безгинова Л. И., Олиниченко Е. С. Концептуальная модель управления товарными запасами на предприятиях розничной торговли.....	224

## БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ И АУДИТ

Поддубная Н. Н. Теоретические аспекты формирования учетной политики розничного торгового предприятия потребительской кооперации.....	230
--	-----

## ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ И КРЕДИТ

Тимошенко Е. В. Влияние системы налогообложения предприятия на экономическую безопасность государства.....	234
Гречко А. В. Налогообложение дивидендов как фактор влияния на привлечение инвестиций.....	241
Чуницкая И. И. Инфраструктура финансового рынка Украины: понятие, функции и эволюция статуса.....	248
Копылюк О. И. Влияние финансово-экономического кризиса на формирование региональной политики развития банковской системы Украины.....	254
Полищук Е. А. Эволюция и предусловия развития небанковских финансовых учреждений в Украине.....	260
Павловская Е. А. Тенденции развития рынка государственных облигаций в контексте обслуживания государственного долга.....	266
Дядюк М. А., Круглова Е. А., Фощан В. В. Финансовый левверидж как инструмент оценки риска формирования финансовой структуры капитала торгового предприятия.....	272
Шмичкова И. Ю. Налогообложение прибыли предприятий: анализ применения в Украине.....	278

Балакина Ю. С. Классификация платёжных систем с точки зрения их оверсайта.....	286
Леонов Д. А. Негосударственные пенсионные накопления: дискуссионные вопросы налогового стимулирования и дестимулирования в Украине.....	292
Квитка Э. Е. Ограничения в валютно-финансовых отношениях как проявление политики протекционизма субъектами МЭО.....	297

## МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

Отенко И. П., Даневич А. С. Ключевые элементы стратегического потенциала предприятия.....	302
Круглова Е. А., Козуб В. А. Системный подход к формированию мониторинга на предприятии.....	307
Савченко Т. В. Основные этапы оценки эффективности управления конкурентоспособностью промышленных предприятий.....	312
Павлюк В. И. Проблемы отождествления антиципативного и превентивного антикризисного управления предприятием.....	317
Кипа Д. В. Определение влияния внешней среды на формирование конкурентной стратегии предприятия.....	322
Тимченко С. А. Системный базис как составляющая системы развития персонала в организации.....	328
Денисюк О. В. Теоретические основы формирования и развития стратегических компетенций предприятия.....	334
Цуканова В. Я., Петренко Ю. В. Группировка методов мотивации персонала.....	341
Тыринов А. В. Формирование связей координации механизмов повышения эффективности на базе коучинга.....	346
Мокина С. Н. Концептуальная модель построения бренда работодателя.....	353
Шванский В. С. Анализ факторов систем оценки показателей эффективности цепей поставок.....	358
Меленчук Ю. Т., Брындзя З. Ф. Маркетинговый анализ пивного рынка на первичных данных.....	363

# CONTENT

## ECONOMIC THEORY

- Bielikova N. V., Omarov S. A., Kriachko Y. M.** Analysis of the Approaches to Evaluation of the Sustainable Development of Countries and Regions..... 8
- Berezhna N. I., Kramarieva O. S.** Human Capital in Economic Growth: the Substance And Problems of Formation..... 17

## INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

- Shuba M. V.** Cross-border Cooperation: «Think Global, Act Local»..... 21
- Makhanyova Yu. M.** The Asymmetry of the Terms of Agreements of Ukraine's Membership in the WTO and the Association with the EU in Foreign Trade of Agricultural and Food Products..... 26
- Dorovsky O. V.** Segments of the World Pharmaceutical Market: Development Trends and Contradictions..... 34

## MECHANISMS OF REGULATION OF THE ECONOMY

- Yenina-Berezovska A. O., Seredina H. V.** Security System of the Country and Threatening Economic Processes: Shadowing and Criminalization of the Economy..... 41
- Ryabeka O. H.** Socio-economic Policy of Ukraine in Ensuring Economic Security of the State ..... 48
- Kolesnyk V. M.** Formation of Hierarchical Multi-level Structure of the Resource Saving..... 52

## REGIONAL ECONOMY

- Vahovych I. M., Chul O. M.** Formation of the Strategic Guidelines of the Creative Regional Development Based On the Cluster Analysis..... 57
- Zhuravlyova I. V., Nemashkalo K. R.** Empirical Studies of Social Capital Formation at the Meso-level..... 65
- Gerasymchuk Z. V., Klimovich O. M.** Method of Analysis of the Effectiveness of Inter-regional Relations ..... 72
- Tur O. V.** Determining the Requirements for the Formation of an Administrative and Territorial Unit of the Basic Level in Ukraine ..... 76

## INVESTMENT PROCESSES

- Kyryku M. V.** The Methodical Approach to the Evaluation of the Level of Integration of the Sectorial Investment and Innovation Development, Taking Into Account the Economic Security of Investments ..... 81
- Zaitseva I. S., Kotsiuba O. V.** Analysis of the Investment Attractiveness of Ukraine in the Present Context..... 87

## INNOVATIVE PROCESSES

- Danilov O. D., Paientko T. V.** Venture Financing of Innovative Activities in Ukraine: Problems and Prospects..... 92
- Hromyka R. P.** Innovation and Enterprise Policy Changes..... 98
- Syrotynska N. M.** Strategic Planning of the Innovation Activity in the Machine-Building Enterprises..... 103
- Pylypyuk Ya. V.** Conceptualization of the Substance of the Innovative Development of the State ..... 109

## ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING

- Kuzmenko O. K.** Simulation of the Enterprise Development Using the Catastrophe Theory..... 114
- Hlotov Ye. O., Cherevatenko V. A.** Implementation of Methods of Simulation Modeling of Investment Project Risks by Means of MS Excel ..... 119
- Lysytsya N. M., Us M. I.** Providing Information and Forecasting of Development of Partnership Relations in Engineering Enterprises ..... 125
- Kovalenko K. S.** Analysis of the Influence of Environmental Factors on the Formation of Crisis in the Coke-chemical Industry..... 131
- Sherstenikov Yu. V., Rudyanova T. M.** Simulation Analysis of Potential Possibilities of Development of Small Enterprises of Dnipropetrovsk Oblast ..... 141

## ECONOMICS OF INDUSTRY

- Fabrika I. V.** Evaluation of Export Production Capacity for Enterprises of the Machine-Building Complex of Ukraine ..... 147
- Gontareva I. V.** Effect of the Assumed Changes in the Customs Taxation on the Effectiveness of Performance of Machine-building Enterprises ..... 152

## ECONOMICS OF CONSTRUCTION

- Marchenko O. V.** Possibilities of Improving the Financial Security of Construction Industry Enterprises in the Current Context..... 157
- Gao Shaoqing.** The Effectiveness of Reconstruction of Housing: Conceptual Basis, the Essence, the Criteria .. 162

## ENVIRONMENTAL ECONOMICS

- Agres O. G.** Ecological and Economic System: the Nature and the Need of Development to Reduce Costs of the Enterprise ..... 168

## AGRICULTURAL ECONOMICS AND AGRIBUSINESS

- Zhadan T. A.** Assessment And Forecasting of Demand for the Products of Fat-and-Oil Industry in Ukraine..... 172
- Pavlovskyy D. V.** Consumer Motivations for Dairy Products and Growing Competitiveness of the Milk Processing Industry..... 179

## LABOUR ECONOMICS AND SOCIAL POLICY

- Tuzhyllkina O. V.** Guidelines for Effective Motivation of Labor Aimed at Improving the Quality of the Working Life ..... 184
- Dolbneva D. V.** The Substance of Social Compliance Audit and its Role in the Formation of the Competitiveness of Domestic Enterprises ..... 190

## ECONOMICS OF TRADE AND SERVICES

- Okhota V. I.** Formation of the Quality Management System in the Tourism Industry Enterprise..... 195
- Krups'kyi O. P.** Organizational Culture of a Tourist Enterprise as an Indicator of its Innovative Potential..... 200

## ECONOMY OF BUSINESS

<b>Krasnokutskaya N. S., Bubenets I. G.</b> Entrepreneurial Potential in the Context of the Evolution of the Theory of Entrepreneurship.....	205
<b>Shubchik O. A.</b> Classification of Business Networking Structures.....	210

## ECONOMICS OF ENTERPRISE

<b>Kuzmin O. Ye., Zhezhukha V. Yo., Gorodyska N. A.</b> Setting the Upper Limit of the Income of an Engineering Company from the Marketing of Engineering Projects.....	215
<b>Porozhniak O. O., Kosharna P. S.</b> Resourcing of the Strategic Position of the Enterprise .....	219
<b>Bezginova L. I., Olinichenko K. S.</b> A Conceptual Model for Trading Stock Management at Retail Trade Enterprises.....	224

## ACCOUNTING AND AUDITING

<b>Poddubna N. M.</b> Theoretical Aspects of Formation of the Accounting Policy of the Retail Trade Enterprise of the Consumers Cooperative Society .....	230
---	-----

## FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

<b>Tymoshenko O. V.</b> Influence of the Taxation System on the Economic Security of the State.....	234
<b>Grechko A. V.</b> Taxation of Dividends as Factor of Influence on Attraction of Investments.....	241
<b>Chunytzka I. I.</b> The Infrastructure of the Financial Market of Ukraine: the Concept, Function and Evolution of the Status.....	248
<b>Kopylyuk O. I.</b> The Effect of the Financial and Economic Crisis on the Formation of the Regional Development Strategy of the Banking System of Ukraine .....	254
<b>Polishchuk Ye. A.</b> Evolution and Development Preconditions of the Non-Bank Financial Institutions in Ukraine .....	260
<b>Pavlovska E. O.</b> State Bonds Market Trends in the Context of Servicing the Public Debt .....	266
<b>Diadiuk M. A., Kruhlova O. A., Foshchan V. V.</b> Financial Leverage as a Tool to Assess the Risk	

of Formation of Financial Capital Structure of Commercial Enterprise .....	272
<b>Shmichkova I. Yu.</b> Taxation of Profits of Companies: Analysis of the Application in Ukraine.....	278
<b>Balakina Iu. S.</b> Classification of Payment Systems Based on Their Oversight.....	286
<b>Leonov D. A.</b> Nonstate Pension Savings: Discussion Issues of the Tax Incentives And Disincentives in Ukraine.....	292
<b>Kvitka E. Ye.</b> Restrictions in the Monetary and Financial Relations as a Sign of Protectionism Policy by Subjects of IECO.....	297

## MANAGEMENT AND MARKETING

<b>Otenko I. P., Danevych O. S.</b> Key Elements of the Strategic Potential of an Enterprise .....	302
<b>Kruhlova O. A., Kozub V. A.</b> A Systematic Approach to Organizing Monitoring at a Company.....	307
<b>Savchenko T. V.</b> The Main Stages of Evaluating the Effectiveness of Industrial Enterprises Competitiveness Management.....	312
<b>Pavliuk V. I.</b> Problems of Identification of Anticipatory and Preventive Crisis Management of an Enterprise .....	317
<b>Kipa D. V.</b> Definition of Environmental Influence on the Formation of the Competitive Strategy of the Enterprise.....	322
<b>Tymchenko S. O.</b> The System Basis As Part of the Personnel Development Within the Organization.....	328
<b>Denysiuk O. V.</b> Theoretical Bases of Formation and Development of Strategic Competences of the Enterprise.....	334
<b>Tsukanova V. Y., Petrenko Yu. V.</b> Grouping of Employee Motivation Methods.....	341
<b>Tyrinov A. V.</b> Forming of the Coordination Relations in Mechanisms for Increase of Efficiency Based on Coaching .....	346
<b>Mokina S. M.</b> Conceptual Model of Building an Employer Brand .....	353
<b>Shvanskiy V. S.</b> Analysis of Factors of Assessment Systems of Performance of Supply Chains Indices.....	358
<b>Melenchuk Y. T., Bryndzya Z. F.</b> Marketing Analysis of the Beer Market Using the Primary Data .....	363

# АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ КРАЇН І РЕГІОНІВ

© 2014 БЕЛІКОВА Н. В., ОМАРОВ Ш. А., КРЯЧКО Є. М.

УДК 338.2

**Белікова Н. В., Омаров Ш. А., Крячко Є. М. Аналіз підходів до оцінки сталого розвитку країн і регіонів**

У статті досліджено сутність поняття «сталий розвиток». Узагальнено сучасний світовий методичний і практичний досвід з оцінки сталого розвитку в розрізі країн і регіонів, досліджено специфіку існуючих теорій та моделей, визначено їх недоліки та переваги. Виявлено, що сталий розвиток залежить від збалансування економічних, соціальних та екологічних факторів. У результаті проведеного дослідження систематизовано підходи до оцінки та склад компонент інтегральних показників сталого розвитку, окреслено напрями формування методики його об'єктивної оцінки.

**Ключові слова:** сталий розвиток, економічна сфера, соціальна сфера, екологічна сфера, підхід, методика, інтегральний показник, компонента, фактор.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Формул:** 2. **Бібл.:** 33.

**Белікова Надія Володимирівна** – кандидат економічних наук, вчений секретар Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

**E-mail:** nadia\_belikova@mail.ru

**Омаров Шахин Анвер Озгу** – кандидат економічних наук, здобувач, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

**Крячко Євген Миколайович** – кандидат економічних наук, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

УДК 338.2

**Белікова Н. В., Омаров Ш. А., Крячко Е. Н. Анализ подходов к оценке устойчивого развития стран и регионов**

В статье исследована сущность понятия «устойчивое развитие». Проанализирован современный мировой методический и практический опыт к оценке устойчивого развития в разрезе стран и регионов, исследована специфика существующих теорий и моделей, определены их недостатки и преимущества. Выведено, что устойчивое развитие зависит от сбалансирования экономических, социальных и экологических факторов. В результате проведенного исследования систематизированы подходы к оценке и состав компонент интегральных показателей устойчивого развития, обозначены направления формирования методики его объективной оценки.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, экономическая сфера, социальная сфера, экологическая сфера, подход, методика, интегральный показатель, компонента, фактор.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Формул:** 2. **Библ.:** 33.

**Белікова Надежда Владимировна** – кандидат экономических наук, ученый секретарь Научно-исследовательского центра индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)

**E-mail:** nadia\_belikova@mail.ru

**Омаров Шахин Анвер Озгу** – кандидат экономических наук, соискатель, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)

**Крячко Евгений Николаевич** – кандидат экономических наук, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)

UDC 338.2

**Bielikova N. V., Omarov S. A., Kriachko Ye. M. Analysis of the Approaches to Evaluation of the Sustainable Development of Countries and Regions**

In the article the substance of the concept «sustainable development» is explored. The modern worldwide methodical and practical experience in the evaluation of the sustainable development in the context of countries and regions is analyzed, the specificity of the existing theories and models is researched, their weaknesses and strengths are defined. It was found that the sustainable development depends on the balancing of the economic, social and environmental factors. As a result of the carried out research the approaches to the estimation and the contents of the integral components of the sustainable development indicators was systematized, the directions for the formation of methodology of its objective evaluation were identified.

**Key words:** sustainable development, economic domain, social sphere, ecosystem, approach, methodology, integrated indicator, component, factor.

**Fig.:** 3. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 33.

**Bielikova Nadiya V.** – Candidate of Sciences (Economics), Academic secretary of the Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, 61022, Ukraine)

**E-mail:** nadia\_belikova@mail.ru

**Omarov Shakhin A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Applicant, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, 61022, Ukraine)

**Kriachko Yevhen M.** – Candidate of Sciences (Economics), Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, 61022, Ukraine)

На сучасному етапі розвитку суспільно-історичному процесу притаманні глобалізація і динамізм, які, з одного боку, сприяють збільшенню темпів економічного зростання і тим самим забезпечують можливість задовольняти зростаючі потреби населення планети, яке постійно збільшується, а з іншого – спричиняють невизначеність і нестійкість розвитку, виступають дестабілізуючим фактором, що істотно ускладнює управління соціально-економічними системами. Посилення впливу глобалізації надає проблемі переходу соціально-економічних систем на модель сталого розвитку особливої гостроти, викликаючи підви-

щений інтерес до неї як вітчизняних, так і зарубіжних учених [29].

Як показує історичний досвід соціально-економічного розвитку більшості країн, екстенсивне економічне зростання призводить до збільшення антропогенного навантаження на природне середовище, що негативно позначається на рівні життя окремих жителів. Тому останнім часом великого значення набуває завдання досягнення сталого розвитку – зміни якісних характеристик соціально-економічних систем в умовах екологічних обмежень для забезпечення можливостей задоволення потреб майбутніх поколінь шляхом впрова-



дження інноваційних зрушень у всіх сферах суспільного життя [1]. Ефективність управління сталим розвитком багато в чому залежить від виявлених ключових детермінант даного явища [24].

Отже, враховуючи актуальність даної проблематики, метою статті є систематизація та аналіз існуючих підходів до оцінки сталого розвитку країн і регіонів.

Основою проведення дослідження сталого розвитку є аналіз та прогнозування характеристик і властивостей різних систем, що діють у зовнішньому середовищі, на тривалий період часу. Сталий розвиток у рамках соціально-економічної системи означає, що збалансовані властивості подібної системи та рівновага соціальних й економічних інтересів зберігаються під зовнішніми впливами. Стійкість соціально-економічної системи досягається не в абсолютному розумінні. Її слід розглядати як наближення до стану стійкості, якій властиве досягнення певного балансу між інтересами різних рівнів:

- ✦ досягнення рівноважного стану в динаміці з урахуванням економічної ефективності та соціальної стабільності;
- ✦ зменшення диференціації в рівні економічного розвитку регіонів;
- ✦ баланс задоволення потреб і дотримання інтересів теперішнього і майбутнього поколінь;
- ✦ наявність факту взаємодії сукупності всіх підсистем;
- ✦ здатність всієї системи до саморозвитку та саморегуляції [9; 11].

На розвиток регіональної системи впливають не тільки загальні закони розвитку, а й економічні закони, які, у свою чергу, відображають об'єктивні внутрішні, значно суттєвіші, досить стійкі, які постійно повторюються в причинно-наслідкових зв'язках, що простежуються між явищами і процесами в економіці. Об'єктивні особливості регіонального розвитку – це основа формування механізму управління сталим розвитком економіки регіону. Регіональний розвиток є закономірним процесом, що представляє собою прогресивну зміну як якісних, так і кількісних параметрів усієї регіональної системи, за допомогою забезпечення оптимальних умов і підвищення якості життя соціуму. Цим пояснюється актуальність забезпечення сталого розвитку економіки регіону [21].

Автори роботи [30] зазначають, що сталість соціально-економічного розвитку регіону залежить від рівня самозабезпеченості, самофінансування, самокупності та економічної самостійності.

*Рівень самозабезпеченості* означає самодостатність території у ресурсах (виробничих, трудових, природних, фінансових), що дозволяють забезпечити стабільне позитивне торговельне сальдо вивозу й ввозу продукції регіону, включаючи й зовнішньоекономічні зв'язки. Достатній рівень самозабезпеченості території є основою для проведення самостійної економічної політики, спрямованої на забезпечення сталості соціально-економічного розвитку регіону.

*Стійкість самофінансування економіки регіону* досягається через проведення ефективної бюджетної,

фінансово-кредитної, податкової та цінової політики, установлення справедливих міжбюджетних взаємовідносин, розвиток ринку цінних паперів, розробку механізму регулювання інвестиційної та інноваційної діяльності, збільшення обсягу експортної продукції, рівня доходів населення.

*Самоокупність регіону* досягається через отримання доходу від господарської діяльності територіальних структур з метою забезпечення розширеного відтворювального процесу на основі самоокупності витрат, отримання максимального прибутку.

*Економічна самостійність регіону* виражає ступінь забезпеченості його економічними (у першу чергу фінансовими) ресурсами, що дозволяють проводити самостійну економічну політику, спрямовану на забезпечення сталості соціально-економічного розвитку регіону.

Відсутність однієї з вищезазначених умов стає важливою проблемою у забезпеченні сталості соціально-економічного розвитку регіону.

Сталий розвиток регіону також передбачає забезпечення внутрішньої та зовнішньої стабільності регіональної системи.

Під внутрішньою стійкістю мається на увазі сталий розвиток виробництва, підтримка стабільного позитивного сальдо вивозу-ввозу продукції, забезпечення зайнятості та відповідного рівня життя населення.

Під зовнішньою стійкістю розуміється стійкість платіжного балансу регіону, стабільне зовнішньоторгівельне сальдо, стабільність рівноправних міжбюджетних взаємовідносин, місце регіону в загальноукраїнському розподілі праці.

У теорії сталого розвитку можна виділити кілька підходів до оцінки стійкості соціально-економічних систем, які застосовуються у міжнародному співставленні країн [15; 32]. Як перший підхід можна визначити методіку розрахунку показника «дійсних заощаджень» (*Genuinesaving*), розроблену дослідниками Світового Банку для оцінки стійкості економіки. Він визначає добробут країни в більш широкому плані, ніж національні рахунки. Мета показника – представити «вартість чистої зміни в цілому спектрі активів, які важливі для розвитку: виробничі активи, природні ресурси, якість навколишнього середовища, людські ресурси та іноземні активи». Корекція валових внутрішніх заощаджень проводиться в два етапи. На першому етапі визначається величина чистих внутрішніх заощаджень (*NDS*) як різниця між валовими внутрішніми заощадженнями (*GDS*) і величиною знецінення вироблених активів (*CFC*). На другому етапі чисті внутрішні заощадження збільшуються на величину витрат на освіту (*EDE*) і зменшуються на величину виснаження природних ресурсів (*DRNR*) і збитку від забруднення навколишнього середовища (*DMGE*):

$$GS = (GDS - CFC) + EDE - DRNR - DMGE.$$

Усі вхідні в розрахунок величини беруться у відсотках від ВВП. Середньосвітовий рівень дійсних заощаджень у 1999 р. оцінювався Світовим Банком у 13,6% від ВВП, у той час як валові внутрішні заощадження оціню-

валися в 22,2% від ВВП. Така ситуація характерна для багатьох країн світу, коли при формальному економічному зростанні відбувається деградація як розвитку, так і навколишнього середовища.

Проведені на основі даної методики розрахунки показали величезну розбіжність між традиційними економічними показниками і екологічно скоригованими. На тлі економічного зростання часто спостерігався екологічний занепад. Так, наприклад, у Росії при зростанні ВВП на 6,5% (2005 р.) адаптовані чисті заощадження склали -10,4%, що пояснюється виснаженням природно-ресурсної бази.

Підхід *Genuine Saving* має переваги над багатьма іншими типами національних розрахунків, оскільки дає країнам єдині, зрозумілі, позитивні чи негативні цифри. Постійні негативні результати можуть бути інтерпретовані як факт того, що країна йде нестійким шляхом, що спричинить негативні ефекти в довгостроковій перспективі.

Схожа методика оцінки Екологічно адаптованої внутрішньої продукції (*Environmentally Adjusted Domestic Product, EDP*) використовується при екологічній корекції національних рахунків і розраховується за формулою:

$$EDP = (NDP - DPNA) - DGNA,$$

де *NDP* – чиста внутрішня продукція, *DPNA* – вартісна оцінка виснаження природних ресурсів, *DGNA* – вартісна оцінка екологічного збитку (розміщення відходів, забруднення повітря та водою тощо).

Також слід відзначити Дійсний показник прогресу (*Genuine Progress Indicator, GPI*) – спробу створення альтернативи ВВП, на відміну від якого даний показник враховує екологічні та соціальні аспекти розвитку. Включає в себе такі складові: злочинність і розпад сімей, зміна кількості вільного часу, домашня і добровільна робота, залежність від зарубіжних капіталів, розподіл доходу, витрати на оборону, термін «життя» предметів тривалого користування, виснаження ресурсів, забруднення, довгостроковий екологічний збиток.

Інший підхід до оцінки стійкості запропонований Йельським і Колумбійським Університетом для Всесвітнього Економічного Форуму в Давосі – Розрахунок індексу стійкості навколишнього середовища – *Environmental Sustainability Index*. Значення індексу розраховується за 22 індикаторами. Кожен індикатор визначається усередненням 2 – 5 змінних, усього виділено 67 змінних. Формально всі змінні отримують рівну вагу при розрахунку індексу, оскільки відсутні загальновизнані пріоритети в ранжируванні екологічних проблем. У «десятку» найбільш стійких країн входять Фінляндія, Норвегія, Канада, Швеція, Швейцарія, Нова Зеландія, Австралія, Австрія, Ісландія, Данія та США. Країни СНД займають місця з 35 по 50.

Методика розрахунку Індексу сталого економічного добробуту (*Index of Sustainable Economic Welfare*) запропонована Коббом і Делі (США) у 1989 р. Індекс представляє собою розмір ВВП на душу населення, скоригований на суму витрат на соціально-економічні та екологічні чинники. Розробка цього індексу – це спроба

побудови агрегованого монетарного індексу, що безпосередньо порівнюється зі стандартами національних рахунків з урахуванням важливих моментів, які заперечуються в інших методах через їх високу агрегованість. При розрахунку цього індексу враховуються такі змінні, як вартість забруднення води, повітря, шумового забруднення, втрата сільськогосподарських земель, компенсації майбутнім поколінням за втрату невідтворюваних джерел енергії та т. ін.

У ряді країн, таких як США, Великобританія, Данія, Португалія та інших, для оцінки стійкості соціально-економічних систем використовується ціла система показників-індикаторів. Одна з найповніших за охопленням систем індикаторів сталого розвитку була розроблена Комісією зі сталого розвитку ООН (*UN CSD*) у 1996 р. Було виділено чотири сфери: соціальна, економічна, екологічна та інституціональна. Відбір індикаторів здійснювався за схемою: тиск, стан, реакція. Початковий список включав 134 індикатори, потім цей список був зменшений до 60 і додалася класифікація за темами.

Широкі визнання у світі отримала система екологічних індикаторів Організації Економічного Співробітництва та Розвитку (*OECD*). Модель ОЕСР виявляє причинно-наслідкові зв'язки між економічною діяльністю та екологічними і соціальними умовами й допомагає політикам і громадськості побачити взаємозв'язок цих сфер і виробити політику для вирішення цих проблем.

Як інший методологічний підхід до оцінки стійкості можна розглядати проведення аналізу забезпеченості соціально-економічної системи природними ресурсами на основі моделювання.

Світовій практиці широко відомі спроби побудови глобальних моделей розвитку, що враховують вплив комплексу факторів. Одна з них – модель «*Globesight*», яка поєднує такі підсистеми, як: демографія (населення), економіка (ВВП, енергетика, інвестиції), екологія (використання природних ресурсів). Перевагою цієї моделі є можливість прогнозу майбутнього стану, аналізу політики, ефекту прийнятих рішень, наочність і широкий спектр уявлень і т. ін.

Тенденцією останнього часу стало прагнення перейти в розробці індикаторів сталого розвитку з державного макrorівня на регіональний, локальний (міський) рівні. Зокрема, цікавий світовий досвід розробки індикаторів сталості для міст. У цій сфері є кілька великих і успішних проектів. У 2000 – 2002 рр. під егідою Європейської комісії здійснювався проект з розробки індикаторів сталого розвитку окремих міст (*The Pastille Project «Promoting Action for Sustainability Through Indicators at the Local Level in Europe»*). Слід відзначити Міжнародну раду локальних екологічних ініціатив (*ICLEI*), яка здійснювала проект «*Cities 21*» з тим, щоб уряди міст-учасників оцінили просування до сталого розвитку як кожного окремого міста, так і спільноти в цілому. У США мета роботи по Центральному Техасу полягала в збалансуванні розвитку компактної урбанізованої території за трьома «Е» (*Economy, Environment and Social Equity*) – економіка, екологія, соціальна рів-

ність. Розроблені індикатори призначаються для формування бюджетів, напрямків діяльності, політики [29].

Певний досвід у побудові інтегральних методик оцінки сталого розвитку територій накопичений і в Україні. Так, оригінальну методику було розроблено Інститутом прикладного системного аналізу Національної академії наук України і Міністерством освіти і науки України [28], в якій запропоновано й обґрунтовано розроблену метрику для вимірювання процесів сталого розвитку (МВСР) з метою оцінювання зазначених процесів для регіонів України.

Згідно з МВСР сталий розвиток оцінюється за допомогою відповідного індексу ( $I_{sd}$ ) у просторі трьох вимірів: економічного ( $I_{ec}$ ), екологічного ( $I_e$ ) і соціального + інституціонального ( $I_s$ ) (рис. 1). Цей індекс є вектором, норма якого визначає рівень сталого розвитку, а його просторове положення в системі координат ( $I_{ec}, I_e, I_s$ ) характеризує міру «гармонійності» цього розвитку (ступінь гармонізації сталого розвитку –  $G$ ).

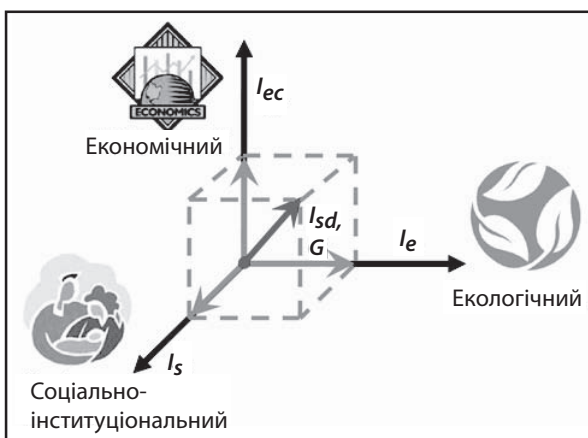


Рис. 1. Виміри сталого розвитку [28]

Рівновіддаленість вектора  $I_{sd}$  від кожної з координат ( $I_{ec}, I_e, I_s$ ) вказує на відповідність найбільшій гармонійності сталого розвитку. Наближення ж цього вектора до однієї з координат вказує на пріоритетний розвиток за відповідним виміром і нехтування двома іншими. Під ступенем гармонізації сталого розвитку розуміється кут між вектором  $I_{sd}$  з нормою  $\|I_{sd}\| = \sqrt{I_{ec}^2 + I_e^2 + I_s^2}$  та «ідеальним» вектором, який є рівновіддаленим від кожної з координат  $I_{ec}, I_e, I_s$  з нормою  $\|1\| = \sqrt{1^2 + 1^2 + 1^2}$ . По мірі наближення цього кута до 0 ступінь гармонізації сталого розвитку буде зростати.

Індекс ( $I_{sd}$ ) і ступінь гармонізації сталого розвитку ( $G$ ) обчислюються в такий спосіб:

- ★ економічний ( $I_{ec}$ ) вимір обчислюється за 32 параметрами, що складають 15 індикаторів, які агреговані у 4 категорії політики: «Базові потреби», «Підприємницька діяльність», «Ринок праці» та «Інноваційно-інвестиційні можливості»;
- ★ екологічний ( $I_e$ ) вимір обчислюється за 44 параметрами, що складають 13 індикаторів, які агреговані у 3 категорії політики: «Екологічні системи», «Екологічне навантаження» та «Регіональне екологічне керування»;

- ★ соціальний ( $I_s$ ) вимір обчислюється за 84 параметрами, що складають 17 індикаторів, які агреговані у 4 категорії політики: «Розвиток людського потенціалу», «Якість життя», «Суспільство, засноване на знаннях» та «Інституціональний розвиток суспільства».

Також оригінальним є підхід до визначення рейтингів сталого розвитку регіонів Російської Федерації, які розраховуються Міжнародною інформаційною групою «Інтерфакс» [27]. Автори даного дослідження наголошують на тому, що фізичні показники, які не залежать від кон'юнктури економіки і цінних диспропорцій, є більш адекватними критеріями успішності та екологічної безпеки розвитку, ніж зростання ВВП, ВРП або витрати на охорону навколишнього середовища.

Фізично виміряна екологічна та енергетична ефективність економіки якнайкраще підходить для моніторингу результативності програм модернізації, причому на всіх рівнях – від конкретних підприємств до різних країн.

Фундаментом оцінки потенціалу сталого розвитку в даній роботі є загальна теорія систем. Головною властивістю, яка визначається кількісно й покладена в основу рейтингу регіонів, є здатність системи (у даному випадку господарської) до існування і самозбереження – як в періоди стабільності, так і в умовах криз, що постійно змінюються (не лише економічних, а й будь-яких інших) [3].

До найпростіших моделей розвитку (еволюції) матеріальних систем, які обмінюються речовиною-енергією з навколишнім середовищем належить все матеріально-технічне виробництво людства. Якщо все сукупне виробництво розглядати як здійснення деякої корисної роботи  $A$ , то критерієм прогресивного розвитку таких систем буде збільшення корисної роботи в часі (виробництво більшого корисного продукту):  $dA/dt > 0$ .

Тоді відношення корисно використаної енергії, що йде на здійснення роботи  $A$ , і повної енергії, що потрапляє в систему ззовні  $E$ , відбиватиме її внутрішні властивості – коефіцієнт корисної дії, або ефективність:  $h = A/E$ .

За правилом диференціювання, зміна критерію прогресивного розвитку в часі записується як:  $dA/dt = h \cdot (dE/dt) + E \cdot (dh/dt) > 0$ , звідки випливає, що система може еволюціонувати: 1) або на основі збільшення зовнішнього потоку енергії; 2) або на основі зростання коефіцієнта корисної дії (ефективності).

У першому випадку ( $dh/dt = 0, dE/dt > 0$ ) має місце екстенсивний розвиток системи – експансія або зростання тільки за рахунок освоєння зовнішніх ресурсів. Однак у реальних системах будь-який потік енергії кінцевий. Екстенсивно зростаюча система рано чи пізно досягне стадії, коли вона буде споживати весь зовнішній потік, і подальший розвиток цим шляхом стане неможливим ( $dE/dt = 0$ ).

У цій критичній точці система або перестає розвиватися, або може продовжити розвиток, але вже за принципово іншої стратегії –  $dh/dt > 0, dE/dt = 0$ , удосконалюючи внутрішні механізми використання енергії (ефективність) – інтенсивний тип розвитку.

Для систем, що розвиваються, перехід від екстенсивної фази до інтенсивної – це перша криза розвитку. Умовою продовження розвитку в такому випадку є усвідомлення обмеженості ресурсів, пошук ресурсоенергозберігаючих технологій, удосконалення системи використання енергії ( $dh/dt > 0$ ).

Однак коефіцієнт корисного використання енергії не може зростати до безкінечності й завжди обмежений співвідношенням  $h \leq 1$ , і величина  $h$  не може перевищувати 100%. Це ще одна об'єктивна межа розвитку, чергова критична точка, в якій  $dh/dt = 0$ ,  $dE/dt = 0$ .

Будь-якій системі, що досягла в своєму розвитку цієї точки, для подальшого виживання залишається єдиний вихід – «замкнутися» по речовині-енергії й функціонувати циклічно. Цей тип розвитку можна назвати екологічним, оскільки він повною мірою реалізований в природних екосистемах. У ході розвитку перевагу отримують ті, хто зуміє вчасно перейти на замкнуті, безвідходні, «екологічні» технології.

Іншим підходом до оцінки сталого розвитку є методика, що оснований на використанні «зірки орієнтирів», запропонована Хартмутом Боссеєм [6; 22]. Суть цієї моделі полягає в такому.

Для оцінки стійкості системи Х. Боссеє вводить таке поняття, як «життєздатність» системи [6]. Щоб зберегти свою життєздатність, система повинна адекватно реагувати на загрози в її адресу. При цьому час тривалості реагування системи має бути менше, ніж час поширення загрози.

Враховуючи властивості оточення системи, а також її внутрішні властивості, вводиться ще одне поняття – базові орієнтири. У сукупності базові орієнтири дають повне уявлення про життєздатність системи [6].

**Існування.** Чи перевищує швидкість, з якою можна уникнути небезпеки існуванню, швидкість наближення загрози?

**Ефективність.** Чи перевищує швидкість підвищення ефективності раціонального використання ресурсів (матеріалів, енергії, інформації) швидкість виснаження наявних ресурсів?

**Свобода дій.** Чи перевищує швидкість розширення спектра можливого реагування (різноманітність системи) швидкість появи нових вимог (різноманітність оточення)?

**Безпека.** Чи перевищує швидкість впровадження заходів безпеки швидкість збільшення загрози?

**Адаптованість.** Чи здатна швидкість структурних змін всередині системи суперничати зі швидкістю настання необоротних змін у складі оточення?

**Співіснування.** Чи здатні темпи змін у сфері суспільної взаємодії та комунікації впоратися з темпами появи нових діячів?

**Психологічні потреби.** Чи залишається швидкість прояви психологічного стресу і напруженості нижче в порівнянні зі швидкістю їх перетравлення?

Для кількісної оцінки стійкості (або життєздатності системи) використовується безрозмірний показник Б'єсіота [6], який визначається як відношення двох конкретних швидкостей зміни в заданому проміжку

часу: швидкості реагування та швидкості поширення загрози (збурення). Якщо обидві швидкості рівні між собою, то показник Б'єсіота дорівнює одиниці. Отже, значення, рівне одиниці, служить критичною відміткою: якщо швидкість реагування виявиться вище швидкості поширення загрози, то система буде здатна впоратися з конкретною загрозою, якщо нижче, то життєздатності системи загрожуватиме небезпека (рис. 2).



Рис. 2. Зірка орієнтирів [6]

Як показано на рис. 2, якщо значення показника Б'єсіота хоча б для одного з базових орієнтирів знаходиться всередині кола одиничного радіуса, то життєздатності всієї системи загрожуює небезпека, і система переходить в нестійкий стан.

Наведені вище методики оцінки мають як свої переваги – неординарність та системність, так і недоліки – застосування складного математичного апарату, складність підбору та визначення показників, утруднене врахування динаміки та ін. Переважна ж більшість методик сталого розвитку регіону ґрунтуються на аналізі вільно доступних статистичних показників із застосуванням нескладного математичного апарату, що спрощує їх системний аналіз і процедуру розрахунку інтегральних показників.

Аналіз наукової літератури дозволяє виокремити два концептуальні підходи до такої оцінки (рис. 3).

Перший підхід, представлений у роботах [5; 7; 10; 16; 19; 28; 33], передбачає розрахунок інтегрального показника сталого розвитку регіону. Дані методичні підходи різняться за способом побудови інтегрального показника, переліком його компонент і системою часткових показників у рамках кожної компоненти.

Як свідчать дані табл. 1, більшість авторів розраховують інтегральний показник сталого розвитку регіонів на основі економічної, соціальної та екологічної компонент.

Але в методиці, запропонованій Комісією зі сталого розвитку ООН [33], виокремлюють також інституціональну компоненту, яка характеризує інституціональні аспекти сталого розвитку правове та інформаційне забезпечення, інструменти державної політики сталого розвитку, базові засади з формування громадянського суспільства.

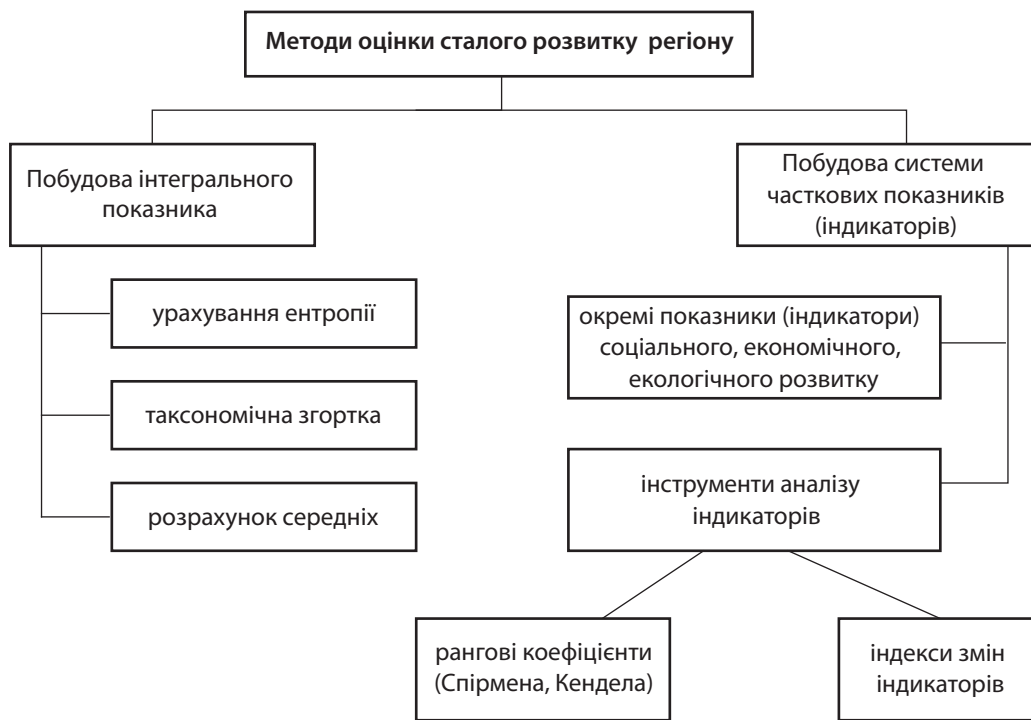


Рис. 3. Підходи до оцінки сталого розвитку регіону

Таблиця 1

Склад компонент інтегральних показників сталого розвитку, представлений у науковій літературі

Автор / Джерело	Компоненти інтегральних показників сталого розвитку							
	Економічна	Соціальна	Екологічна	Політична	Інституційна	Інноваційна	Ризикова стійкість	Фінансова
Л. Боташева [7]	+	+	+	+				
В. Борисевич та ін. [5]	+	+	+					
В. Гаркавая [10]	+	+	+					
О. Кушнар'ова, Ю. Мігунов [19]	+	+	+					
І. Горяня [12]	+	+	+	+	+	+		
Н. Хомяченкова [31]	+	+	+				+	
О. Кононова, А. Лук'янова [18]	+	+	+			+		
Т. Важеніна [8]	+	+	+					+
А. Дохолян [14]	+	+						
О. Климахіна [17]	+	+	+					
М. Згуровський [28]	+	+	+			+		
Система ООН [33]	+	+	+		+			+
Разом	13	13	12	2	2	3	1	2

Політична компонента, виділена в роботі [7], за змістом схожа на інституціональну й відображає політичну волю представників влади до впровадження концепції сталого розвитку в усі сфери регіонального розвитку.

Методи розрахунку інтегрального показника сталого розвитку регіону, представлені в науковій літературі, відрізняються не тільки складом компонент, але й системою часткових показників у рамках кожної компоненти та способом їх інтегрування.

Проведений аналіз наукової літератури свідчить, що більшість авторів пропонують розраховувати інтегральний показник сталого розвитку регіону на основі середньогометричних значень його складових компонент [2; 10; 12; 14; 19; 20; 23; 25; 28; 31].

Авторські методики з розрахунку інтегрального показника сталого розвитку регіону відрізняються також за складом часткових показників у рамках кожної окремої компоненти. Економічну компоненту інтеграль-

ного показника сталого розвитку регіону найбільш часто характеризують такі групи економічних показників: виробничі, інвестиційні та фінансові; соціальну складову – рівень життя населення, трудові ресурси, демографічна ситуація та соціальна інфраструктура; екологічну – стан довкілля, антропогенний вплив на довкілля та обсяг відходів й викидів.

**П**ереваги підходу до оцінки сталого розвитку регіону на основі розрахунку інтегрального показника узагальнила І. Горяна. Перелік, наведений у роботі [12], можна доповнити такими перевагами:

- ✦ зручність у прийнятті управлінських рішень;
- ✦ можливість запропонувати єдину шкалу для ідентифікації рівня сталого розвитку регіону та на її основі порівнювати окремі регіони;
- ✦ можливість порівнювати показники з різними одиницями виміру за допомогою стандартизації, яка передбачена майже в усіх методах побудови інтегрального показника.

Недоліками даного підходу, що впливають на результати розрахунків, знижуючи їх достовірність, є такі:

- ✦ методологічні (відсутність уніфікованих правил розрахунку);
- ✦ статистичні (недосконалість статистичної бази).

Другий підхід до оцінки сталого розвитку регіону, представлений у роботах [4; 13; 26], базується на системі часткових показників оцінки сталого розвитку регіону за визначеними напрямками та не передбачає зведення їх в єдиний інтегральний показник. Дана система показників частіше за все формується у вигляді сукупності індикаторів сталого розвитку за окремими його напрямками. Система індикаторів на регіональному рівні передбачає вирішення таких завдань [4]:

1. Формування цілей сталого розвитку, у т. ч.:
  - ✦ цілі політики сталого розвитку в кількісному вимірі;
  - ✦ стратегічні цілі сталого розвитку;
  - ✦ прогностичний ефект від заходів, що прописані в стратегії сталого розвитку.
2. Управління впровадженням концепції сталого розвитку:
  - ✦ моніторинг досягнення поставлених цілей;
  - ✦ оцінка досягнутого позитивного ефекту;
  - ✦ оцінка ефективності обраного механізму впровадження концепції сталого розвитку;
  - ✦ інформаційне забезпечення процесів сталого розвитку;
  - ✦ підвищення кваліфікації управлінських рішень щодо заходів по переходу до сталого розвитку;
  - ✦ урахування позиції населення.
3. Оцінка міста регіону в країні та світі:
  - ✦ міжрегіональні порівняння, обґрунтування трансфертів;
  - ✦ відносини регіону зі світовим товариством, залучення іноземних інвестицій;
4. Участь суспільства:
  - ✦ формування засад громадянського суспільства;
  - ✦ інформування та освіта населення з позицій ідеології сталого регіонального розвитку.

**А**вторські підходи до формування системи індикаторів сталого розвитку регіону достатньо відрізняються за переліком часткових індикаторів.

Так у методиці, запропонованій Ю. Растопчиною [26], індикатори сформовані у групи на основі проблем, що виникають у різних сферах сталого розвитку регіону. Л. Боташева [7] пропонує оцінювати рівень сталого розвитку регіону на основі стійкості тенденцій часового ряду показників, яка базується на розрахунку індексу стійкості динамічних рядів і за допомогою непараметричних методів оцінки тісноти зв'язку – рангових коефіцієнтів Спірмена та Кендела. Особливістю методики С. Бобильова [4] є виділення трьох рівнів сталого розвитку регіону та встановлення граничних рівнів ступеня стійкості за кожним із часткових показників.

Таким чином, проведений аналіз методик, що використовуються при оцінці сталого розвитку регіонів, дозволив отримати такі **висновки**:

1. Оцінити сталий розвиток регіону можна за допомогою основних двох підходів – розрахунку єдиного інтегрального показника та аналізу системи окремих індикаторів.

2. Обидва підходи представлені в науковій літературі рівнозначно.

3. Більшість проаналізованих авторів виділяють такі компоненти інтегрального показника сталого розвитку регіону: економічна, соціальна, екологічна, що співпадає з класичним тлумаченням трьох сфер сталого розвитку.

4. У деяких дослідженнях перелік компонент розширено за рахунок фінансової, інституціональної, ризикової тощо.

5. Найбільш поширеним методом розрахунку інтегрального показника сталого розвитку регіону є обчислення середньгеометричного значення його компонент. Даний метод дозволяє врахувати рівновеликий вплив кожної з компонент на сталий розвиток регіону.

6. Авторські системи індикаторів сталого розвитку регіону дуже різняться за кількістю та переліком часткових показників, тому їх важко порівнювати.

7. Як інтегральні показники, так і окремі індикатори сталого розвитку регіону мають бути підпорядковані певній шкалі для інтерпретації отриманих результатів.

8. Найчастіше в літературі представлені шкали рівнів сталого розвитку – високий, середній та низький. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Александров І. О.** Стратегія сталого розвитку регіону / І. О. Александров, О. В. Половян, О. Ф. Коновалов, О. В. Логачова, М. Ю. Тарасова // НАН України; Ін-т економіки пром-ті. – Донецьк, 2010. – 204 с.
2. **Аралбаева Ф. З.** Технология оценки региона как системы, обеспечивающей развитие муниципального образования / Ф. З. Аралбаева // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 2 (26) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1911>
3. **Артюхов В. В.** Общая теория систем: самоорганизация, устойчивость, разнообразие, кризисы / В. В. Артюхов. – 2-е изд. – М. : Книжный дом «ЛИБРОКОМ», – 2010. – 224 с.
4. **Бобылев С. Н.** Индикаторы устойчивого развития: региональное измерение [пособие по региональной эколог-

гической политике] / Под ред. В. М. Захарова. – М. : Акрополь, ЦЭПР, 2007. – 60 с.

**5. Борисевич В. И.** Экономика региона : учеб. пособие / В. И. Борисевич, П. С. Гейзлер, В. С. Фатеев. – Мн. : БГЭУ, 2002. – 432 с.

**6. Боссель Х.** Показатели устойчивого развития: Теория, метод, практическое использование. Отчет, представленный на рассмотрение Балатонской группы / Пер. с англ. под ред. Цибульского В. Р. – Тюмень : Изд-во ИПСО СО РАН, 2001. – 123 с.

**7. Боташева Л. С.** Оценка устойчивости развития отраслей экономики региона / Л. С. Боташева // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 1. – С. 1 – 5.

**8. Важенина Т. М.** Формирование системы показателей оценки устойчивости развития муниципального образования / Т. М. Важенина // Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://koet.syktu.ru/vestnik/2010/2010-4/2/2.htm>

**9. Гапоненко А. Л.** Стратегическое планирование социально-экономического развития региона / А. Л. Гапоненко // Пространственная экономика. – 2012. – № 4. – С. 40 – 53.

**10. Гаркавая В. Г.** Интегрированная оценка устойчивости развития регионов / В. Г. Гаркавая [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.rusnauka.com/CCN/Economics/13\\_garkavaya.doc.htm](http://www.rusnauka.com/CCN/Economics/13_garkavaya.doc.htm)

**11. Гладкий Ю. Н.** Основы региональной политики / Ю. Н. Гладкий, А. И. Чистобаев. – М. : Издательство Михайлова В. А., 2008. – 659 с.

**12. Горяня И. В.** Формування методик оцінювання сталого розвитку регіонів / І. В. Горяня // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 14. – № 1. – С. 59 – 63.

**13. Джерештиева Ф.** Исследование понятия и критериев устойчивого развития / Ф. Джерештиева // Бизнес в законе. – 2010. – № 4. – С. 206 – 209.

**14. Дохолян А. С.** Проблемы устойчивого развития экономики региона / А. С. Дохолян // Современные проблемы науки и образования. – 2011. – № 5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.science-education.ru/99-4975>

**15. Есекина Б. К.** К вопросу об оценке устойчивости социально-экономических систем / Б. К. Есекина, Ш. Сапаргали [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pozdneyakov.tut.su/Seminar/a0102/a020.html>

**16. Качинский А. Б.** Индикаторы національної безпеки: визначення та застосування їх граничних значень / А. Б. Качинський. – К. : НІСД, 2013. – 104 с.

**17. Климахина О. М.** Використання потенціалу регіонів як чинник підвищення рівня їх пропорційного розвитку : автореф. дис. ... канд. экон. наук за спец. 08.01.01 – Економічна теорія / О. М. Климахина. – К., 2006. – 20 с.

**18. Кононова Е.** Оценка уровня устойчивости развития региона на основании системы индикаторов устойчивого развития (на примере Красноярского края) / Е. Кононова, А. Лукьянова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://sociosphera.com/publication/conference/2014/235/ocenka\\_urovnya\\_ustojchivosti\\_razvitiya\\_regiona\\_na\\_osnovanii\\_sistemy\\_indikatorov\\_ustojchivogo\\_razvitiya\\_na\\_primere\\_krasnoyarskogo/](http://sociosphera.com/publication/conference/2014/235/ocenka_urovnya_ustojchivosti_razvitiya_regiona_na_osnovanii_sistemy_indikatorov_ustojchivogo_razvitiya_na_primere_krasnoyarskogo/)

**19. Кушнарера О. С.** Методы оценки устойчивости развития региона на примере Приморского Края / О. С. Кушнарера, Ю. Г. Мигунов // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 3. – С. 267 – 270.

**20. Мартынов К. П.** Методика оценки устойчивости развития региональной аграрной сферы / К. П. Мартынов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv\\_zhurnala/2013/8/ekonomika/martynov.pdf](http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2013/8/ekonomika/martynov.pdf)

**21. Месюто И. А.** Механизм управления устойчивым развитием экономики региона: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / И. А. Месюто. – Оренбург, 2014. – 180 с.

**22. Орлова А. В.** Развитие методов оценки устойчивого социально-экономического развития и сетевого взаимодействия регионов : дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А. В. Орлова. – Белгород, 2014. – 200 с.

**23. Пельмская О. В.** Формирование комплексного показателя устойчивого развития строительного предприятия / О. В. Пельмская // Управление экономическими системами [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.uces.ru/uces-39-392012/item/1153-2012-03-20-06-30-56>

**24. Половян О. В.** Аналіз підходів до моделювання сталого розвитку / О. В. Половян // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – № 1. – Вип. 24. – С. 265 – 272.

**25. Пономарев Д. Л.** Анализ устойчивости развития регионов Сибири и Дальнего Востока за 2002 – 2008 гг. / Д. Л. Пономарев // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2009. – № 12 (62) – С. 111 – 116.

**26. Растопчина Ю. Л.** Индикаторы устойчивого развития как инструмент оценки развития сельского хозяйства и сельских территорий / Ю. Л. Растопчина, Е. И. Ковалева // Молодой ученый. – 2012. – № 11. – С. 195 – 197.

**27. Рейтинги устойчивого развития регионов Российской Федерации 2010 / [В. В. Артюхов, С. И. Забелин, Е. В. Лебедева и др.]. – М. : Интерфакс, 2011. – 96 с.**

**28. Сталій розвиток регіонів України / [Науковий керівник М. З. Згуровський]. – К. : НТУУ «КПІ», 2009. – 197 с.**

**29. Ускова Т. В.** Управление устойчивым развитием региона : монография / Т. В. Ускова. – Вологда : ИСЭРТ РАН, 2009. – 355 с.

**30. Хайруллов Д. С.** Проблемы устойчивости социально-экономического развития региона / Д. С. Хайруллов, Л. М. Еремеев // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2012. – № 1. – С. 73 – 77.

**31. Хомяченкова Н. А.** Механизм интегральной оценки устойчивости развития промышленных предприятий : автореф. дисс. ... канд. экон. наук по спец. 08.00.05 / Н. А. Хомяченкова. – М., 2011. – 20 с.

**32. Щодо запровадження індикаторів сталого розвитку: аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1160/>**

**33. Indicators of Sustainable Development, UN Department for Policy Coordination and Sustainable Development, December, 1994.**

## REFERENCES

Aleksandrov, I. O. et al. *Stratehiia staloho rozvytku rehionu* [Strategy for sustainable development]. Donetsk, 2010.

Aralbaeva, F. Z. "Tekhnologiya otsenki regiona kak sistema, obespechivaiushchey razvitie munitsipalnogo obrazovaniia" [Technology assessment of the region as a system that ensures the development of the municipality]. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1911>

Artiukhov, V. V. *Obshchaia teoriia sistem: samoorganizatsiia, ustoychivost, raznoobrazie, krizisy* [General systems theory: self-organization, sustainability, diversity, crises]. Moscow: LIBROKOM, 2010.

Artiukhov, V. V. et al. *Reytingi ustoychivogo razvitiia regionov Rossiyskoy Federatsii 2010* [Ratings sustainable development of the regions of the Russian Federation 2010]. Moscow: Interfaks, 2011.

Borisevich, V. I., Geyzler, P. S., and Fateev, B. C. *Ekonomika regiona* [The economy of the region]. Minsk: BGEU, 2002.

Bossel, Kh. *Pokazateli ustoychivogo razvitiia: Teoriia, metod, prakticheskoe ispolzovanie. Otchet, predstavlenyy na rassmotrenie*

*Balatonской группы* [Indicators of sustainable development: theory, methods, practical use. Report submitted to the Balaton Group]. Tiumen: IPOS SO RAN, 2001.

Botasheva, L. S. "Otsenka ustoychivosti razvitiia otrasley ekonomiki regiona" [Evaluation of sustainable development of the region's economy]. *Audit i finansovyy analiz*, no. 1 (2009): 1-5.

Bobylev, S. N. *Indikatory ustoychivogo razvitiia: regionalnoe izmerenie* [Indicators of sustainable development: the regional dimension]. Moscow: Akropol; TsEPR, 2007.

Dzhereshtieva, F. "Issledovanie poniatia i kriteriev ustoychivogo razvitiia" [A study of the concept and criteria of sustainable development]. *Biznes v zakone*, no. 4 (2010): 206-209.

Dokholian, A. S. "Problemy ustoychivogo razvitiia ekonomiki regiona" [Problems of sustainable development of the regional economy]. <http://www.science-education.ru/99-4975>

Esekina, B. K., and Sapargali, Sh. "K voprosu ob otsenke ustoychivosti sotsialno-ekonomicheskikh sistem" [On the estimation of sustainable socio-economic systems]. <http://pozdnyakov.tut.su/Seminar/a0102/a020.html>

Gaponenko, A. L. "Strategicheskoe planirovanie sotsialno-ekonomicheskogo razvitiia regiona" [Strategic planning of socio-economic development of the region]. *Prostranstvennaia ekonomika*, no. 4 (2012): 40-53.

Garkavaia, V. G. "Integrirovannaia otsenka ustoychivosti razvitiia regionov" [Integrated assessment of sustainable regional development]. [http://www.rusnauka.com/CCN/Economics/13\\_garkavaja.doc.htm](http://www.rusnauka.com/CCN/Economics/13_garkavaja.doc.htm)

Gladkiy, Yu. N., and Chistobaev, A. I. *Osnovy regionalnoy politiki* [Regional policy framework]. Moscow: Izdatelstvo Mikhaylova V. A., 2008.

Horiana, I. V. "Formuvannya metodyky otsiniuvannya stalosti rozvytku rehioniv" [Formation evaluation methods sustainability of regional development]. *Ekonomichnyi analiz*, vol. 14, no. 1 (2013): 59-63.

"Indicators of Sustainable Development, UN Department for Policy Coordination and Sustainable Development", 1994.

Klymakhina, O. M. "Vykorystannia potentsialu rehioniv iak chynnyk pidvyshchennia rivnia ikh proportsiinoho rozvytku" [Using the potential of the regions as a factor increasing their proportional development]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.01.01*, 2006.

Kononova, E., and Lukianova, A. "Otsenka urovnia ustoychivosti razvitiia regiona na osnovanii sistemy indikatorov ustoychivogo razvitiia (na primere Krasnoiar'skogo kraia)" [Assessing the level of sustainability of the region on the basis of sustainable development indicators (for example, Krasnoyarsk Krai)]. [http://socio-sphera.com/publication/conference/2014/235/ocenka\\_urovnya\\_ustojchivosti\\_razvitiya\\_regiona\\_na\\_osnovanii\\_sistemy\\_indikatorov\\_ustojchivogo\\_razvitiya\\_na\\_primere\\_krasnoyarskogo/](http://socio-sphera.com/publication/conference/2014/235/ocenka_urovnya_ustojchivosti_razvitiya_regiona_na_osnovanii_sistemy_indikatorov_ustojchivogo_razvitiya_na_primere_krasnoyarskogo/)

Kushnareva, O. S., and Migunov, Yu. G. "Metody otsenki ustoychivosti razvitiia regiona na primere Primorskogo Kraia" [Methods for assessing the sustainability of development in the region as an example of Primorsky Krai]. *Problemy sovremennoy ekonomiki*, no. 3 (2007): 267-270.

Khayrullof, D. S., and Eremeev, L. M. "Problemy ustoychivosti sotsialno-ekonomicheskogo razvitiia regiona" [Problems of sustainable socio-economic development of the region]. *Vestnik Kazanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta*, no. 1 (2012): 73-77.

Khomiachenkova, N. A. "Mekhanizm integralnoy otsenki ustoychivosti razvitiia promyshlennykh predpriatii" [The mechanism of the integrated sustainability assessment of industrial enterprises]. *Avtoref. diss. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2011.

Kachynskiy, A. B. *Indykatory natsionalnoi bezpeky: vyznachennia ta zastosuvannia ikh hranychnykh znachen* [Indicators of national security: definition and application of the limit values]. Kyiv: NISD, 2013.

Martynov, K. P. "Metodika otsenki ustoychivosti razvitiia regionalnoy agrarnoy sfery" [Methods of assessing the sustainability of regional development of the agrarian sector]. [http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv\\_zhurnala/2013/8/ekonomika/martynov.pdf](http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2013/8/ekonomika/martynov.pdf)

Mesiuto, I. A. "Mekhanizm upravleniia ustoychivym razvitiem ekonomiki regiona" [Management mechanism for sustainable economic development of the region]. *Diss. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2014.

Orlova, A. V. "Razvitie metodov otsenki ustoychivogo sotsialno-ekonomicheskogo razvitiia i setevogo vzaimodeystviia regionov" [Development of assessment methods for sustainable socio-economic development and networking of regions]. *Diss. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2014.

Pelymskaia, O. V. "Formirovanie kompleksnogo pokazatelya ustoychivogo razvitiia stroitel'nogo predpriatii" [Formation of the complex index of sustainable development of the construction company]. <http://www.uecs.ru/uecs-39-392012/item/1153-2012-03-20-06-30-56>

Polovian, O. V. "Analiz pidkhodiv do modeliuvannia staloho rozvytku" [Approaches to modeling of sustainable development]. *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky*, no. 1 (2011): 265-272.

Ponomarev, D. L. "Analiz ustoychivosti razvitiia regionov Sibiri i Dal'nego Vostoka za 2002 – 2008 gg." [Stability analysis of development of Siberia and the Far East for the 2002 – 2008 biennium]. *Vestnik Altayskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta*, no. 12 (62) (2009): 111-116.

Rastopchina, Yu. L., and Kovaleva, E. I. "Indikatory ustoychivogo razvitiia kak instrument otsenki razvitiia selskogo khoziaystva i selskikh territoriy" [Indicators of sustainable development as a tool to assess the development of agriculture and rural areas]. *Molodoy uchenyy*, no. 11 (2012): 195-197.

"Shchodo zaprovadzhennia indyikatoriv staloho rozvytku" [Regarding the introduction of indicators of sustainable development]. <http://www.niss.gov.ua/articles/1160/>

*Stalyi rozvytok rehioniv Ukrainy* [Sustainable Development of the Regions of Ukraine]. Kyiv: NTUU «KPI», 2009.

Uskova, T. V. *Upravlenie ustoychivym razvitiem regiona* [Managing sustainable development in the region]. Vologda: ISERT RAN, 2009.

Vazhenina, T. M. "Formirovanie sistemy pokazatelya otsenki ustoychivosti razvitiia munitsipalnogo obrazovaniia" [Formation of the system of indicators for assessing the sustainability of the municipality]. <http://koet.syktso.ru/vestnik/2010/2010-4/2/2.htm>



## ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ В ЕКОНОМІЧНОМУ ЗРОСТАННІ: СУТНІСТЬ ТА ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ

© 2014 БЕРЕЖНА Н. І., КРАМАРЕВА О. С.

УДК 330.342

### Бережна Н. І., Крамарєва О. С. Людський капітал в економічному зростанні: сутність та деякі проблеми формування

У статті досліджується зв'язок між поняттями «економічне зростання», «соціально-економічне зростання», «економічний розвиток», які мають як спільні риси, так і відмінності. Підкреслюється, що в умовах постіндустріального суспільства з'являється новий фактор економічного зростання – людський капітал. Проведено порівняльний аналіз процесів людського розвитку та формування людського капіталу та виявлено, що людський капітал функціонує як самовідтворювальна система. Здійснено аналіз рівня розвитку людського капіталу за показником «індекс людського розвитку» (ІЛР) і розглянуто деякі проблеми його формування у сфері освіти, інноваційної діяльності та майнової нерівності. Запропоновано систему факторів, класифікованих за різними ознаками, які впливають на розвиток людського капіталу.

**Ключові слова:** економічне зростання, соціально-економічне зростання, економічний розвиток, людський капітал, фактори економічного зростання.

Бібл.: 11.

**Бережна Надія Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: Berezhnani@mail.ru

**Крамарева Ольга Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри політичної економії, Харківський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президенті України (пр. Московський, 75, Харків, 61050, Україна)

УДК 330.342

UDC 330.342

### Бережная Н. И., Крамарева О. С. Человеческий капитал в экономическом росте: сущность и некоторые проблемы формирования

### Berezhna N. I., Kramarieva O. S. Human Capital in Economic Growth: the Substance And Problems of Formation

В статье исследуется связь между понятиями «экономический рост», «социально-экономический рост», «экономическое развитие», которые имеют как общие черты, так и отличия. Подчеркивается, что в условиях постиндустриального общества появляется новый фактор экономического роста – человеческий капитал. Проведен сравнительный анализ процессов человеческого развития и формирования человеческого капитала, выявлено, что человеческий капитал функционирует как самовоспроизводящаяся система. Проведен анализ уровня развития человеческого капитала по показателю «индекс человеческого развития» (ИЧР) и рассмотрены некоторые проблемы его формирования в сфере образования, инновационной деятельности и имущественного неравенства. Предложена система факторов, классифицированных по разным признакам, которые влияют на развитие человеческого капитала.

The article investigates the relationship between the concepts of «economic growth», «socio-economic growth», «economic development», which have both similarities and differences. It is highlighted, that in a postindustrial society emerges a new economic growth factor – human capital. According to results of the comparative analysis of processes of human development and human capital formation, the human capital functions as a self-replicating system. The analysis of the level of development of human capital in terms of «human development index» (HDI) was carried out and addressed some of the problems of the human capital formation in the field of education, innovation and wealth inequality. A system of factors, classified by various characteristics with influence on the development of human capital, is proposed.

**Key words:** economic growth, socio-economic growth, economic development, human capital, growth factors.

Bibl.: 11.

**Ключевые слова:** экономический рост, социально-экономический рост, экономическое развитие, человеческий капитал, факторы экономического роста.

Бібл.: 11.

**Бережная Надежда Ивановна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры политической экономики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: Berezhnani@mail.ru

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

E-mail: Berezhnani@mail.ru

**Крамарева Ольга Сергеевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры политической экономики, Харьковский региональный институт государственного управления Национальной академии государственного управления при Президенте Украины (пр. Московский, 75, Харьков, 61050, Украина)

**Kramarieva Olha S.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Political Economy, Kharkiv Regional Institute of Public Administration of National Academy of Public Administration under the Office of the President of Ukraine (pr. Moskovskyy, 75, Kharkiv, 61050, Ukraine)

Однією з головних цілей будь якої країни, у тому числі й України, є досягнення сталого економічного зростання. На початку нинішнього століття домінують інноваційні тенденції. Так, «техніцистська» течія наголошує на зростанні уваги до проблем високих технологій; «структурна» теорія – на розквіті інформаційного суспільства (теорії знань); «глобалістська» течія – на розквіті теорій «сталого розвитку», глобалізації, інтеграції; «соціалістична течія» – на початку

«нової хвилі» соціал-демократичних і немарксистських досліджень проблем постіндустріального суспільства, глобалізації [7, с. 22].

У постіндустріальному суспільстві існує не просто людина як носій робочої сили, а виникає людський капітал, який є основою сталого економічного розвитку країни. На початку XXI ст. 66,4% вартості сукупного національного багатства всіх країн світу було сформовано завдяки людському капіталу, а на природний та відтво-

ривальний капітал припадало 16,4% і 17,2% відповідно [1, с. 127].

Питання людського капіталу, проблеми його розвитку знаходять своє відображення у вітчизняній та закордонній науці, у працях таких вчених, як Прошак Г. В., Антонюк В., Корчагін Ю., Шевчук А.Т. та ін. [2, 3, 7]. Разом з цим не всі проблеми знайшли своє відображення в наукових працях.

*Мета статті:* виявити сутність людського капіталу як категорії, що притаманна постіндустріальному суспільству; дослідити роль та проблеми людського капіталу в економічному зростанні.

**П**оняття «економічне зростання», на наш погляд, треба розуміти у вузькому та широкому сенсі. Під економічним зростанням у вузькому трактуванні треба розуміти збільшення обсягів виробництва суспільного продукту на основі розширеного відтворення. Це розуміння економічного зростання характерно для короткострокового періоду, яке не супроводжується якісним удосконаленням факторів виробництва та зростанням добробуту населення, тому що цей період часу є недостатнім для вирішення вказаних проблем. У широкому розумінні економічне зростання – це процес кількісного збільшення обсягів суспільного продукту на основі розширеного відтворення, яке супроводжується якісним удосконаленням факторів виробництва та обов'язковим зростанням добробуту населення. Таке визначення економічного зростання характерно для довгострокового періоду.

Як ми вважаємо, слід розрізнити поняття економічного та соціально-економічного зростання. На наш погляд, поняття соціально-економічного зростання треба використовувати, коли економічне зростання супроводжується позитивними наслідками соціального плану: підвищенням життєвого рівня населення, покращенням навколишнього середовища, іншими якісними змінами. А коли здійснюється лише збільшення валового внутрішнього продукту або національного доходу, то треба казати про економічне зростання. Якщо ВВП, у тому числі на душу населення, зростає, але при цьому посилюється диференціація доходів споживачів, погіршується стан навколишнього середовища і т. ін., то соціально-економічне зростання не відбувається. Але це не означає необхідності відмови від показника економічного зростання. Він повинен залишитися, тому що зростання валового внутрішнього продукту та національного доходу є матеріальною базою, основою для вирішення соціальних проблем.

При дослідженні проблем економічного зростання та його чинників слід розрізнити поняття «економічне зростання» та «економічний розвиток». Поняття «економічний розвиток» ширше, ніж «економічне зростання», тому що охоплює, крім фази економічного зростання, піднесення, ще й фазу економічного спаду, кризи. Але й у самій фазі піднесення треба розрізнити етап поживлення та чистого економічного зростання. Головна різниця між цими поняттями полягає в тому, що поживлення – це різновид економічного зростання та етапі досягнення економікою докризового стану розвитку. А економічне зростання в чистому вигляді по-

чинається тоді, коли економіка вже перейшла цю межу. Наша країна сьогодні знаходиться на етапі поживлення. Тому треба добре розібратися, як надалі здійснювати економічне зростання, з одного боку, використовуючи існуючий теоретичний і практичний досвід країн світу, які досягли значних успіхів в економічному розвитку, а з іншого – шукаючи відповідь на питання: як знайти і зробити вірний вибір саме для української економіки.

Досягнення сталого економічного зростання, яке притаманне економічно розвиненим країнам, передбачає наявність багатьох складових. Поряд з перевагами, які надає розвинена ринкова економіка та її інфраструктура, на наш погляд, значна роль належить тому факту, що розвинуті країни знаходяться на постіндустріальній стадії розвитку суспільства, в якому велику роль відіграє людський капітал. Людський розвиток, який притаманний будь-якому суспільству, і процес виникнення та розвитку людського капіталу мають як спільні риси, так і відмінності.

**Р**озвиток людини, її здібностей та можливостей можна розглядати з різних точок зору. З точки зору рівня впливу існує вплив на розвиток людини на макrorівні, коли держава використовує податкові, бюджетні, правові важелі, тощо; на мікрорівні, на рівні підприємства можливо використання систем морального та матеріального заохочення робітників, просування їх по кар'єрним сходинкам згідно з підвищенням рівня кваліфікації, освіти, культури. Виникнення людського капіталу, у свою чергу, пов'язано з тим, що підвищення рівня освіти, кваліфікації, культури стає внутрішньою потребою людини, яка прямо не залежить від зовнішніх факторів.

Розвиток людини можна розглядати з точки зору кількісних та якісних характеристик. Людина може закінчити декілька вишів, курсів підвищення кваліфікації, у країні існує велика кількість людей, які мають вищу або спеціальну освіту. Це кількісні показники розвитку людини, людського потенціалу. Якісний розвиток людини виникає тоді, коли отримані знання, освіта перетворюються в більш продуктивну працю, яка потребує отримання нових знань, які знов проявляються в більш ефективній праці.

Ще один аспект розвитку людини пов'язаний із мотивом його здійснення. В Україні, як і в багатьох інших країнах, головними мотивами отримання диплому з вищої освіти, підвищення кваліфікації є зовнішні фактори. Отримати гідну посаду, піднятися по кар'єрній сходинці, отримати більш високу заробітну платню – це основні мотиви розвитку людини. Для людського капіталу характерний внутрішній мотив саморозвитку. Це, на наш погляд, найбільш суттєва ознака людського капіталу. Необхідність розвитку людини для забезпечення більш ефективної праці перетворюється у внутрішню потребу. Високий рівень суспільства на його постіндустріальній стадії розвитку вимагає від людини високого рівня розвитку. Водночас, якщо людина отримує нові знання, підвищує кваліфікацію, вона краще працює, зростає продуктивність праці. Як наслідок – підвищення заробітної плати, отримання нової посади, зростання рівня життя. Людина поширює можливість і знов таки отримує внутрішню мотивацію подальшого зростання

рівня своїх знань. Тому людський капітал має самовідтворювальний характер на зростаючій основі, який проявляється в подальшому зростанні ефективності праці. Така залежність між зростанням рівня розвитку людини та її рівнем життя в постіндустріальному суспільстві стає закономірною, що складає надійну основу стійкого економічного зростання в країні.

Таким чином, найважливішою основою економічного зростання є розвиток людського капіталу, значення якого зростає в умовах постіндустріального суспільства. Людський капітал є результатом розвитку індустріального суспільства на вищій його стадії – інформаційній. Відомо, що капітал – це самозростаюча вартість, або вартість, що приносить власнику додаткову вартість, прибуток. Робоча сила має вартість, яка зростає в випадку, коли людина підвищує рівень своїх знань, умінь, компетенстей. Виникнення людського капіталу пов'язане саме з самовідтворювальним характером на зростаючій основі, при цьому здібності людини вдосконалюються та розвиваються не тільки як наслідок вимог інноваційного розвитку, а як потреба самої людини.

Формування та розвиток людського капіталу в Україні має багато перешкод. Насамперед рівень технічного рівня в країні залишається низьким порівняно з індустріально розвинутими країнами, тому значно менша об'єктивна потреба в якісному вдосконаленні робочої сили. Крім цього, у країні існує багато факторів, які перешкоджають розвитку людського капіталу.

Нині Україна дуже відстає від більшості європейських країн за рівнем багатьох показників розвитку. Узагальненим показником рівня людського розвитку у світі є ІЛР. Якщо у 1993 р. Україна займала 45 місце й була віднесена ПРООН до країн з високим рівнем людського розвитку, то зараз її показники та рейтинг значно погіршилися, і Україна перебуває серед країн із середнім рівнем людського розвитку. Згідно з Доповіддю про людський розвиток за 2012 р. значення ІЛР України за 2012 р. дорівнює 0,740, що означає, що країна посідає 78 позицію із 186 країн. Протягом останніх років Україна досягла прогресу у сфері людського розвитку. Так, у 1990 – 2012 рр. значення ІЛР збільшилось з 0,690 до 0,740, тобто майже на 7 відсотків, або в середньому на 0,1 відсотка за рік [5]. Протягом цього періоду очікувана тривалість життя при народженні в Україні зменшилася приблизно на 1 рік: 69,7 у 1990 р., 67,4 у 2012 р. і до 68,8 років у 2012 р.; середня тривалість навчання зросла більш ніж на 2 роки з 9,1 року у 1990 р. до 11,3 року у 2012 р., очікувана тривалість навчання – також більш ніж на 2 роки: з 12,4 року у 1990 р. до 14,8 року у 2012 р. Валовий національний дохід (ВНД) у розрахунку на одну особу в Україні за цей період зменшився на 38 відсотків: з 8928 долл. США у 1990 р. до 6428 долл. у 2012 р. Країнами з цього регіону, розташованими близько до України в рейтингу ІЛР і які мають порівняну з Україною чисельність населення, є Казахстан і Росія. Вони зайняли 69 і 55 місця відповідно. У 2012 р. випередили Україну також Білорусь (50 місце), Румунія (56) і Грузія (72). А Польща потрапила до групи країн з «дуже високим рівнем розвитку» – 39-е місце з показником 0,821. Для порівняння:

ВВП на душу населення в країнах з високим рівнем ІЛР складає 11 501 долл. США, у країнах Європи та Центральної Азії – 12 243 долл. США, Російській Федерації – 14 461 долл. США [4].

Для вияву існуючих проблем формування та розвитку людського капіталу в Україні звернемося до аналізу деяких факторів, які впливають на цей процес. Одним з таких факторів є наявність в Україні дуже вираженої соціальної та майнової нерівності громадян. Так, співвідношення доходів 10% найбагатших і 10% найбідніших громадян країн ЄС складає 6 : 1, в Україні – 35 : 1; співвідношення максимального і мінімального розмірів пенсії у системі пенсійного забезпечення в країнах ЄС є 5 : 1, в Україні – 31 : 1, що призводить до соціальної нерівності та соціальних протиріч. Частка населення, яке живе за межею бідності, у країнах ЄС складає 10%, в Україні – 26,7%, і це веде до люмпенізації частки населення. Ставка оплати праці за одну робочу годину – у країнах ЄС – 3 долл., в Україні – 20 центів, що призводить до декваліфікації робочої сили та «втечі умів» за кордон. Частка доходу, що спрямовується на придбання продуктів харчування, складає 20% у країнах ЄС, в Україні – 65%, що свідчить про зростання бідності в країні, втрату здоров'я, неможливість підвищувати кваліфікацію, займатися саморозвитком та отримати освіту [7, с. 56].

Іншим впливовим фактором, який впливає на розвиток людського капіталу, є освіта. За період незалежності України рівень витрат на освіту становив у середньому 5,8%, що є навіть вищим у порівнянні із світовими показниками (у середньому 4,9% ВВП) [4]. Очікувана тривалість навчання в Україні складає 14,8 року проти 15,3 року в Казахстані, 14,3 року в Російській Федерації, 13,7 року у країнах Європи та Центральної Азії та 13,9 року у країнах з високим рівнем ІЛР.

Однією з проблем розвитку українського людського капіталу є невідповідність кількісних показників освіченості якісним. Наприклад, існує певна невідповідність рівня кваліфікації трудових ресурсів сучасним і перспективним потребам економіки, яка, за оцінками експертів, на кінець 2009 р. складала 40%. Через це держава щорічно втрачає 1,5 млрд грн на нераціональну підготовку спеціалістів у вищих навчальних закладах і 212 млн грн через невлаштованість випускників навчальних професійно-технічних закладів [8].

Перешкодою на шляху зростання якості освіти може бути надзвичайно велика кількість вищих навчальних закладів. Кількість вищів в Україні тільки третього та четвертого рівня акредитації – 334. Для порівняння, за даними *Central Intelligence Agency* у Великобританії – загалом 96, у Франції – 78, в Італії – 65, у Польщі – 11 вищих навчальних закладів [4, 11]. Тому скорочення кількості вищих навчальних закладів при збереженні існуючого рівня видатків та інвестицій в освіту може привести до розвитку матеріальної бази, підвищення якості освіти та її ефективності для економіки. Надзвичайно важливо для системи освіти України підвищувати мотивацію студентів до отримання знань та компетенцій під час навчання, що буде сприяти розвитку людського капіталу держави.

Такий показник, як чисельність студентів, також не є прямим показником оцінки рівня розвитку людського капіталу України, тому що серед загальної кількості студентів є багато іноземних, які користуються низькою ціною вищої освіти в Україні. Фактично, на території України відбувається формування та інвестування в людський капітал інших країн, і це призводить до значних втрат національного людського капіталу та знижує ефективність інвестицій в нього.

У сучасних умовах, коли пріоритетом є інноваційно-інвестиційний тип розвитку економіки, важливим показником удосконалення людського капіталу держави є наука та інноваційна діяльність. На жаль, гострою проблемою розвитку людського капіталу в Україні є низький рівень державного фінансування науки. За витратами на науку Україна значно відстає від провідних країн світу, де на такі цілі витрачається більше 7%, коли Україна витрачає на науку лише 1,38% [4].

Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП – 0,90%. Чисельність докторів наук в економіці України на 2011 р. склала 15592 особи, з 2000 р. їх кількість зросла у півтори рази. Але звернемо увагу на те, що кількісні показники лише можуть відобразити стан сфери, але не її ефективність та прогресивність. Спираючись на такі данні, нам лишається тільки зробити висновок, що в Україні зростаюча кількість наукових робітників не приводить до відповідного зростання ефективності та продуктивності праці. Це може свідчити або про те, що в країні немає стимулів, мотивації ефективної праці, або про те, що люди з високим рівнем розвитку виїжджають у інші країни. Інноваційна діяльність України не свідчить про творчу реалізацію людського капіталу. Недостатнє інвестування в цю стратегічно важливу галузь призвело до падіння престижу інтелектуальної праці в Україні та значного відставання від існуючих у світі тенденцій до впровадження інноваційно-інвестиційного типу розвитку економіки. Питома вага підприємств, що займалися інноваціями в 2012 р., – 17,40%, а питома вага підприємств, що впроваджували інновації в тому ж році – 13,6%, обсяг реалізованої інноваційної продукції у промисловості склав тільки 3,3% [11].

**Н**едооцінка впливу рівня людського розвитку на стаке економічне зростання є важливим, хоча й не єдиним фактором розриву, який існує в розвитку між Україною та розвинутими країнами.

У сучасній Україні існують, на наш погляд, такі перешкоди до формування та розвитку людського капіталу: неефективність діяльності уряду та відсутність інституціонального забезпечення, низький рівень життя, охорони здоров'я та навколишнього середовища, інноваційності економіки, недостатні інвестування в науку, надзвичайна корумпованість влади, великий відсоток тіньової економіки, економічна пригніченість, невідповідність кількісних показників освіченості населення якісним, висока ступінь розшарування населення за економічними та соціальними показниками, низькі показники якості життя.

Формування та розвиток людського капіталу в кожний даний момент залежить від багатьох факторів, які

можна використовувати на рівні держави, підприємства та особистості. Важливо знайти оптимальне їх поєднання залежно від наявних умов на різних рівнях розвитку людського капіталу.

За рівнем впливу на людський розвиток розрізняють прямі на непрямі фактори; за рівнем вирішення проблем – на рівні суспільства, підприємства, особистості; за часом отримання віддачі – короткострокові та довгострокові; за характером отриманих результатів – кількісні та якісні; за часом втілення заходів – тривалі та нетривалі; за витратністю в інвестування – ресурсовитратні та невитратні; за видами інвестування – грошові (матеріальні) та психологічні (моральні); за сферами впливу – економічні, соціальні, політичні, фінансові, екологічні, культурно-духовні та інституційні.

На наш погляд, формування та розвиток людського капіталу в Україні може бути прискореним, якщо використовувати світовий досвід індустріально розвинутих країн у галузі освіти, науки, інноваційної діяльності, охорони здоров'я, захисту навколишнього середовища, боротьби з майновою нерівністю.

**П**роведений аналіз сутності людського капіталу, проблем і факторів розвитку людського капіталу в Україні дозволяє зробити **висновок**, що перш за все формуванню людського капіталу перешкоджає недостатній рівень технічного та технологічного розвитку країни, який є в наявності в постіндустріальному суспільстві. Це, з одного боку, гальмує зростання потреби в людському капіталі, мотивації його розвитку, а з іншого – не створює бази, фундаменту його формування. Разом з цим, треба на будь-якому рівні – держави, підприємства та особистості – використовувати всі можливі фактори впливу на розвиток людського капіталу. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

- 1. Адрианов В.** Национальное богатство, природные и трудовые ресурсы России / В. Адрианов // Общество и экономика. – 2003. – № 4-5. – С. 127 – 130.
- 2. Антонюк В.** Оцінка та забезпечення розвитку людського капіталу України : автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.07 / В. П. Антонюк. – Київ, 2008. – 20 с.
- 3. Корчагин Ю.** Широкое понятие человеческого капитала / Ю. Корчагин // ЦИРЕ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.lerc.ru/>
- 4.** Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>
- 5.** Офіційний сайт Human Development Reports [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.hdr.undp.org](http://www.hdr.undp.org)
- 6. Прошак Г. В.** Людський капітал в умовах формування національної економіки України. : дис... канд. наук: 08.00.03 – економічна теорія та історія економічної думки / Г. В. Прошак. – Львівський національний університет імені Івана Франка. – Львів, 2008.
- 7. Шевяков А. Ю.** Измерение экономического неравенства / А. Ю. Шевяков. – М. : Лето, 2002. – 320 с.
- 8.** Экономика знаний и инноваций: перспективы России / [Под ред. А. В. Бузгалина]. – М. : Экономический ф-т МГУ, ТЕИС, 2007. – 364 с.

9. Яцюк О. В. Світовий досвід організації фахового навчання / О. В. Яцюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 6. – С. 126 – 132.

10. Ukraine Country Profile: Human Development Indicators / Показники людського розвитку України за дослідження ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hdrstats.undp.org/en/countries/profiles/UKR.html>

11. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>

## REFERENCES

Adrianov, V. "Natsionalnoe bogatstvo, prirodnye i trudovye resursy Rossii" [National wealth, natural and human resources of Russia]. *Obshchestvo i ekonomika*, no. 4-5 (2003): 127-130.

Antoniuk, V. "Otsinka ta zabezpechennia rozvytku liudskoho kapitalu Ukrainy" [Assessment and provision of human capital Ukraine]. *Avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.07, 2008.*

*Ekonomika znaniy i innovatsiy: perspektivy Rossii* [Knowledge economy and innovation: Prospects for Russia]. Moscow: Ekonomicheskii f-t MGU; TEIS, 2007.

Korchagin, Yu. "Shirokoe poniatie chelovecheskogo kapitala" [Broad concept of human capital]. [http://www.lerc.ru/Ofitsiinyi\\_sait\\_Human\\_Development\\_Reports.www.hdr.undp.org/Ofitsiinyi\\_sait\\_Derzhavnoho\\_komitetu\\_statystyky\\_Ukrainy.http://ukrstat.gov.ua](http://www.lerc.ru/Ofitsiinyi_sait_Human_Development_Reports.www.hdr.undp.org/Ofitsiinyi_sait_Derzhavnoho_komitetu_statystyky_Ukrainy.http://ukrstat.gov.ua)

Proshak, H. V. "Liudskiy kapital v umovakh formuvannia natsionalnoi ekonomiky Ukrainy" [Human capital in the context of the national economy of Ukraine]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.03, 2008.*

Sheviakov, A. Yu. *Izmerenie ekonomicheskogo neravenstva* [Measurement of economic inequality]. Moscow: Leto, 2002.

"Ukraine Country Profile: Human Development Indicators". <http://hdrstats.undp.org/en/countries/profiles/UKR.html>

Yatsiuk, O. V. "Svitovyi dosvid orhanizatsii fakhovoho navchannia" [World experience of professional training]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 6 (2005): 126-132.

УДК 339.94(1-04)

## ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО: «THINKGLOBAL, ACTLOCAL»

© 2014 ШУБА М. В.

УДК 339.94(1-04)

### Шуба М. В. Транскордонне співробітництво: «Thinkglobal, actlocal»

Метою статті є розгляд транскордонного співробітництва в симбіозі глобального і локального, тобто у процесах глокалізації. При аналізі, систематизації та узагальненні наукових праць багатьох учених у статті було розглянуто сутність транскордонного співробітництва, систематизовано погляди дослідників на визначення понять «регіон», «прикордонний регіон», «транскордонний регіон», а також «глокалізація». У результаті дослідження виокремлено твердження, на яких може базуватися транскордонне співробітництво. Проаналізовано процес глокалізації як стратегію поєднання глобальних і локальних інтересів і орієнтацій. Обґрунтовано, що транскордонні регіони повинні виступати центрами економічної активності та сприяти успішній інтеграції країн у світову економічну систему, а процес глокалізації має зменшити вже існуючі протиріччя в розвитку транскордонних регіонів і підготувати їх до можливих нових загроз і ризиків.

**Ключові слова:** транскордонне співробітництво, глокалізація, регіон, транскордонний регіон, глобалізація.

**Бібл.:** 19.

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

**E-mail:** [marinashuba@ukr.net](mailto:marinashuba@ukr.net)

УДК 339.94(1-04)

**Шуба М. В. Трансграничное сотрудничество: «Think Global, Act Local»**  
Целью статьи является рассмотрение трансграничного сотрудничества в симбиозе глобального и локального, т. е. в процессах глокализации. При анализе, систематизации и обобщении научных трудов многих ученых в статье была рассмотрена сущность трансграничного сотрудничества, систематизированы взгляды исследователей на определение понятий «регион», «приграничный регион», «трансграничный регион», а также «глокализация». В результате исследования выделены утверждения, на которых может базироваться трансграничное сотрудничество. Проанализирован процесс глокализации как стратегия сочетания глобальных и локальных интересов и ориентаций. Обосновано, что трансграничные регионы должны выступать центрами экономической активности и способствовать успешной интеграции стран в мировую экономическую систему, а процесс глокализации должен уменьшить уже существующие противоречия в развитии трансграничных регионов и подготовить их к возможным новым угрозам и рискам.

**Ключевые слова:** трансграничное сотрудничество, глокализация, регион, трансграничный регион, глобализация.

**Библ.:** 19.

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

**E-mail:** [marinashuba@ukr.net](mailto:marinashuba@ukr.net)

UDC 339.94(1-04)

### Shuba M. V. Cross-border Cooperation: «Think Global, Act Local»

The aim of the article is to examine the cross-border cooperation in the symbiosis of global and local, which is glocalization processes. By analyzing, systematizing and summarizing the scientific work of many scholars, the article considered the essence of cross-border cooperation, systematized the views of researchers on the definition of the concepts of "region", "border region", "cross-border region," as well as "glocalization". The study highlighted the statements, which can be a base for cross-border cooperation. The process of glocalization as a strategy combination of global and local interests and attitudes were analyzed. It was proved that the cross-border regions should act as centers of economic activity and contribute to the successful integration of countries into the world economic system, and the process of glocalization is to reduce the existing contradictions in the development of cross-border regions and to prepare them for possible new threats and risks.

**Key words:** cross-border cooperation, glocalization, region, cross-border region, globalization.

**Bibl.:** 19.

**Shuba Maryna V.** – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer of the Department of International Economic Relations, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

**E-mail:** [marinashuba@ukr.net](mailto:marinashuba@ukr.net)

9. Яцюк О. В. Світовий досвід організації фахового навчання / О. В. Яцюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 6. – С. 126 – 132.

10. Ukraine Country Profile: Human Development Indicators / Показники людського розвитку України за дослідження ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hdrstats.undp.org/en/countries/profiles/UKR.html>

11. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>

## REFERENCES

Adrianov, V. "Natsionalnoe bogatstvo, prirodnye i trudovye resursy Rossii" [National wealth, natural and human resources of Russia]. *Obshchestvo i ekonomika*, no. 4-5 (2003): 127-130.

Antoniuk, V. "Otsinka ta zabezpechennia rozvytku liudskoho kapitalu Ukrainy" [Assessment and provision of human capital Ukraine]. *Avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.07, 2008.*

*Ekonomika znaniy i innovatsiy: perspektivy Rossii* [Knowledge economy and innovation: Prospects for Russia]. Moscow: Ekonomicheskii f-t MGU; TEIS, 2007.

Korchagin, Yu. "Shirokoe poniatie chelovecheskogo kapitala" [Broad concept of human capital]. [http://www.lerc.ru/Ofitsiinyi\\_sait\\_Human\\_Development\\_Reports.www.hdr.undp.org/Ofitsiinyi\\_sait\\_Derzhavnogo\\_komiteta\\_statystiky\\_Ukrainy.http://ukrstat.gov.ua](http://www.lerc.ru/Ofitsiinyi_sait_Human_Development_Reports.www.hdr.undp.org/Ofitsiinyi_sait_Derzhavnogo_komiteta_statystiky_Ukrainy.http://ukrstat.gov.ua)

Proshak, H. V. "Liudskiy kapital v umovakh formuvannia natsionalnoi ekonomiky Ukrainy" [Human capital in the context of the national economy of Ukraine]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.03, 2008.*

Sheviakov, A. Yu. *Izmerenie ekonomicheskogo neravenstva* [Measurement of economic inequality]. Moscow: Leto, 2002.

"Ukraine Country Profile: Human Development Indicators". <http://hdrstats.undp.org/en/countries/profiles/UKR.html>

Yatsiuk, O. V. "Svitovyi dosvid orhanizatsii fakhovoho navchannia" [World experience of professional training]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 6 (2005): 126-132.

УДК 339.94(1-04)

## ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО: «THINK GLOBAL, ACT LOCAL»

© 2014 ШУБА М. В.

УДК 339.94(1-04)

### Шуба М. В. Транскордонне співробітництво: «Think Global, Act Local»

Метою статті є розгляд транскордонного співробітництва в симбіозі глобального і локального, тобто у процесах глокалізації. При аналізі, систематизації та узагальненні наукових праць багатьох учених у статті було розглянуто сутність транскордонного співробітництва, систематизовано погляди дослідників на визначення понять «регіон», «прикордонний регіон», «транскордонний регіон», а також «глокалізація». У результаті дослідження виокремлено твердження, на яких може базуватися транскордонне співробітництво. Проаналізовано процес глокалізації як стратегію поєднання глобальних і локальних інтересів і орієнтацій. Обґрунтовано, що транскордонні регіони повинні виступати центрами економічної активності та сприяти успішній інтеграції країн у світову економічну систему, а процес глокалізації має зменшити вже існуючі протиріччя в розвитку транскордонних регіонів і підготувати їх до можливих нових загроз і ризиків.

**Ключові слова:** транскордонне співробітництво, глокалізація, регіон, транскордонний регіон, глобалізація.

**Бібл.:** 19.

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

**E-mail:** [marinashuba@ukr.net](mailto:marinashuba@ukr.net)

УДК 339.94(1-04)

**Шуба М. В. Трансграничное сотрудничество: «Think Global, Act Local»**  
Целью статьи является рассмотрение трансграничного сотрудничества в симбиозе глобального и локального, т. е. в процессах глокализации. При анализе, систематизации и обобщении научных трудов многих ученых в статье была рассмотрена сущность трансграничного сотрудничества, систематизированы взгляды исследователей на определение понятий «регион», «приграничный регион», «трансграничный регион», а также «глокализация». В результате исследования выделены утверждения, на которых может базироваться трансграничное сотрудничество. Проанализирован процесс глокализации как стратегия сочетания глобальных и локальных интересов и ориентаций. Обосновано, что трансграничные регионы должны выступать центрами экономической активности и способствовать успешной интеграции стран в мировую экономическую систему, а процесс глокализации должен уменьшить уже существующие противоречия в развитии трансграничных регионов и подготовить их к возможным новым угрозам и рискам.

**Ключевые слова:** трансграничное сотрудничество, глокализация, регион, трансграничный регион, глобализация.

**Библ.:** 19.

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

**E-mail:** [marinashuba@ukr.net](mailto:marinashuba@ukr.net)

UDC 339.94(1-04)

### Shuba M. V. Cross-border Cooperation: «Think Global, Act Local»

The aim of the article is to examine the cross-border cooperation in the symbiosis of global and local, which is glocalization processes. By analyzing, systematizing and summarizing the scientific work of many scholars, the article considered the essence of cross-border cooperation, systematized the views of researchers on the definition of the concepts of "region", "border region", "cross-border region," as well as "glocalization". The study highlighted the statements, which can be a base for cross-border cooperation. The process of glocalization as a strategy combination of global and local interests and attitudes were analyzed. It was proved that the cross-border regions should act as centers of economic activity and contribute to the successful integration of countries into the world economic system, and the process of glocalization is to reduce the existing contradictions in the development of cross-border regions and to prepare them for possible new threats and risks.

**Key words:** cross-border cooperation, glocalization, region, cross-border region, globalization.

**Bibl.:** 19.

**Shuba Maryna V.** – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer of the Department of International Economic Relations, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

**E-mail:** [marinashuba@ukr.net](mailto:marinashuba@ukr.net)

У сучасному світі, що характеризується взаємозв'язком і постійним розвитком процесів глобалізації, інтеграції та регіоналізації, невід'ємною складовою є процес транскордонного співробітництва.

В умовах глобалізації транскордонне співробітництво розглядається як важливий напрямок інтеграційної стратегії держави та її регіонів, що передбачає введення спеціальних інструментів регулювання соціально-економічних процесів і забезпечення їх стійкості, сприятливого інвестиційного клімату, формування і розвитку бізнес-середовища регіону.

Глокальні процеси як симбіотичний зв'язок глобального і локального у транскордонних регіонах розглянуто в роботах З. Баумана, А. Б. Голуба, М. М. Кожевнікова, В. В. Козіна, М. Л. Пашкевича, В. О. Писачкіна, Р. Робертсона, В. Г. Шведова та ін. Незважаючи на відносно велику кількість публікацій зарубіжних і вітчизняних учених, присвячених проблематиці транскордонного співробітництва, ряд питань, зокрема можливості використання процесів глокалізації для адаптації транскордонних регіонів до існуючих протиріч у власному розвитку, усе ще залишаються недостатньо вирішеними.

*Мета* статті: розглянути транскордонне співробітництво в симбіозі глобального і локального, тобто у процесах так званої локалізації.

Одним із визначень глобалізації є таке: глобалізація – це об'єктивний процес розмивання національних кордонів як наслідок пошуку прибуткових сфер відтворення капіталу у всіх його формах (виробничих, фінансових, трудових економічних ресурсів), що приводить до взаємодії, взаємозалежності, взаємопереплетіння національних економік і формування глобального ринку та світової економічної системи» [1].

Глобалізація, за визначенням Р. Робертсона, – іманентний «діалектичний» процес, який визначається серією емпірично фіксованих змін, різномірних, але об'єднаних логікою перетворення світу в «Єдине місце» [2]. Єдність світу передбачає той факт, що умови і характер соціальних взаємодій у будь-якій точці світу одні й ті ж, події у вельми віддалених точках світу можуть бути умовами або навіть елементами одного процесу соціальної взаємодії. Світ стає єдиним, позбавленим істотних бар'єрів і дроблення на специфічні зони соціальним простором.

На думку Турвала Столтенберга – норвезького політика та одного із засновників Баренцева Євроарктичного співробітництва, в умовах глобалізації економіки посилюється значення транскордонного співробітництва. Віддаленості більш не існує, країни і регіони наблизилися один до одного завдяки глобалізації, і це підсилює потребу у транскордонному співробітництві [3].

Транскордонне співробітництво набуває нового осмислення в контексті *глокалізації* – глобальні тенденції, концентруючись у конкретних регіонах, привносять у регіональний розвиток свою специфіку, роблячи його глокальним. Одним із способів реалізації даних тенденцій і виступає транскордонне співробітництво.

Транскордонне співробітництво, з одного боку, – складова системи міжнародних відносин у формі існуючих або потенційних економічних і гуманітарних видів взаємодії між суб'єктами міжрегіональної спів-

праці суміжних держав. З іншого боку, воно є складовою регіонального розвитку. На практиці транскордонне співробітництво є комплексом форм та інструментів взаємодії між партнерами, які здійснюють торговельно-економічний обмін, кооперативні зв'язки у господарському секторі, рекреації та охороні навколишнього середовища, а також реалізують інші форми взаємовигідного партнерства.

Призначення транскордонного співробітництва полягає в тому, що кордон не повинен бути фактором, який розділяє, а має бути фактором співробітництва і спільного розвитку.

Подібне співробітництво може базуватися на таких твердженнях:

- ★ партнери, а не конкуренти;
- ★ усунення негативних наслідків існування кордону;
- ★ установа взаємодії через кордон;
- ★ думай глобально, дій локально (загальні зусилля, щоб знайти місце вирішення для глобальних проблем);
- ★ різноманітність є надбанням, а не перешкодою;
- ★ безпрограшна ситуація.

Транскордонне співробітництво, як сегмент міжнародних економічних відносин, не тільки допомагає вирівнювати рівні соціально-економічного розвитку прикордонних регіонів сусідніх держав, а й сприяє зближенню їх національних економік та інтеграції.

Ключовим поняттям транскордонного співробітництва є регіон.

Більшість сучасних науковців визначають регіон як адміністративно-територіальну одиницю, яка визначається певними характеристиками (культурними, демографічними, економічними або іншими), котрі відрізняють її від інших територій держави.

Поширеним підходом є трактування регіону як народногосподарського комплексу країни, що відрізняється природними умовами і господарською спеціалізацією, або як адміністративно-територіальної одиниці поділу країни [4, с. 19].

О. Г. Гранберг визначає регіон як територію, що відрізняється від інших територій за низкою ознак і характеризується певною цілісністю, взаємопов'язаністю її складових елементів [5, с. 99].

С. Романюк визначає регіон як найбільшу адміністративно-територіальну одиницю субнаціонального рівня, що має виборну владу, юридичну незалежність і власний бюджет [6, с. 67].

Сучасна концепція «Європа регіонів» ґрунтується на закріпленому Євродепартаментом у Хартії регіоналізму (1988 р.) понятті «регіон» як гомогенний простір, що має фізико-географічну, етнічну, культурну, мовну спільність господарських структур та історичної долі [7].

Регіон як просторово-часова і смислова одиниця організації суспільного життя є порівняно стійким утворенням. Його конфігурація визначається статикою історично сформованого пейзажу, який відбився в системі адміністративно-територіального поділу країни, і дина-

мікою поєднання внутрішніх і зовнішніх зв'язків, баланс яких відображається на життєздатності та стійкості території в існуючих кордонах. Одночасно регіон є чутливим до впливу глобальних процесів [8].

**П**ідсумовуючи наведені вище підходи щодо визначення поняття «регіон», нами пропонується розглядати його як складну, багатокомпонентну, цілісну територіальну соціально-економічну систему, що динамічно й перманентно адаптується до змін у внутрішньому й зовнішньому середовищі.

Значна увага в системі транскордонного співробітництва приділяється розумінню поняття «прикордонний регіон» і «транскордонний регіон».

Згідно з І. Студенниковим «прикордонний регіон – це адміністративно-територіальна одиниця, що знаходиться на рівні, наступному після державного, і розташована безпосередньо уздовж державного кордону ...» [9, с. 141].

За Н. Мікулою, прикордонний регіон визначається як «... територія, що охоплює одну або декілька адміністративно-територіальних одиниць однієї держави та прилягає до державного кордону ...» [10, с. 27].

А. Баян визначає прикордонний регіон як «... систему просторової територіальної реальності у складній взаємодії внутрішніх однорідних, але не уніфікованих фізико-географічних, економічних, етнокультурних складових і впливу зовнішніх факторів суміжних територій, просторів» [11, с. 9].

Прикордонні регіони є суб'єктами транскордонного співробітництва і складовими транскордонного регіону – певної території, яка характеризується наявністю схожих природно-географічних умов і охоплює прикордонні регіони двох або кількох держав, що мають спільний кордон [12, с. 55]. Поняття «транскордонний регіон» необхідне для характеристики певної території, яка охоплює суміжні території сусідніх держав. Наявність кордону є тим чинником, що визначає транскордонний регіон серед сукупності територіальних утворень [10, с. 33].

На думку Н. Луцишин, «...транскордонний регіон – це наявність щонайменше двох територій різних країн, що мають спільний державний кордон, між якими встановились тісні виробничі та соціально-економічні зв'язки» [13, с. 54].

У цьому контексті І. Журба розглядає транскордонний регіон як:

- ✦ базу формування євро регіону та міжнародного співробітництва;
- ✦ частину світового економічного простору, що має ресурсну базу і певну свободу дій для входження у світову економіку;
- ✦ суб'єкт національно-господарського комплексу країни, що акумулює сучасні технології регіонального управління для досягнення якнайкращої структури валового регіонального продукту;
- ✦ частину національної інноваційної системи, що забезпечує реалізацію її цільових показників і напрямів [14, с. 10].

Проблема розвитку транскордонних регіонів містить у собі багато протиріч, характерних для сучасного етапу розвитку. В основному це протиріччя між глобалізацією економіки, що спирається на широку лібералізацію міждержавних економічних відносин, і протекціоністською сутністю держав; культурною уніфікацією в рамках глобалізму і національною (регіональною) культурною ідентичністю; багатими (центральними) і бідними (периферійними) країнами і районами країн; міжнародною регіональною інтеграцією (співробітництвом) країн та їх суверенітетом; політичними центрами, які прагнуть зміцнити або зберегти владу вертикаль, і підлеглими їм територіями, охочими до розширення своїх прав і повноважень і зокрема в тому, що стосується міжнародної діяльності. По суті, ці протиріччя можна звести до проблеми співвідношення однорідності та відмінностей (континуальності та дискретності) у динаміці світового простору, в якій ключову роль відіграють державні кордони і прикордонні території [15].

**Р**озуміючи та приймаючи ці протиріччя, необхідно використовувати всі можливості для того, щоб вони не стали перепоною на шляху подальшого розвитку транскордонних регіонів. Стратегією адаптації транскордонних регіонів до існуючих протиріч у власному розвитку є глокалізація.

Якщо глобалізації, з одного боку, і локалізації, з іншого, у наш час одержало визначення *глокалізації*. Глокалізація як категорія соціальної філософії, у кінцевому рахунку, являє собою діалектику глобального і локального.

Саме слово «глокалізація» амбівалентно за своїм складом, воно поєднує значення антонімів «глобальний» і «локальний». Це рідкісний приклад слова-оксюморона.

Термін «глокалізація» покликаний підкреслити двоаспектність процесу глобалізації, співвіднесеність і взаємопроникнення глобального і локального. Аналіз явища глобалізації показує парадоксальність сучасного суспільства: чим виразніше стає процес глобалізації, тим більш затребуваною виявляється різноманітна (культурна, економічна, історична та ін.) локальна специфіка різних територій [16].

«Мислити глобально, діяти локально» – девіз Римського клубу, що вперше з'явився у 60-х роках минулого століття, отримав у даний час можливість для всебічного та послідовного дослідження. Так, англійський соціолог Роланд Робертсон, який запропонував дуже вдалий термін «глокалізація», стверджує, що глобальні та локальні тенденції взаємодоповнюювані і взаємопроникають одна в одну, хоча в конкретних ситуаціях можуть прийти у зіткнення [17].

«Глобальне» і «локальне» – фундаментальні прояви сучасної реальності. Р. Робертсон виявляє два аспекти в процесах глобалізації: глобальна інституціоналізація життєвого світу і локалізація глобальності. Глобальна інституціоналізація життєвого світу тлумачиться як організація повсякденних локальних взаємодій і соціалізації безпосереднім впливом макроструктур світового порядку (системи взаємозалежності суспільств, що існують у рамках національних держав). Другий аспект у схемі – локалізація глобальністю – відображає тенденцію здій-



снення глобального через локальне. У даному випадку «глобальне» є не тільки «інтернаціональне», але і «локальне» тією мірою, в якій останнє глобалізоване [2].

Глокалізація, за визначенням З. Баумана, є процесом, який об'єднує тенденції глобалізації та локалізації, який засновано, перш за все, на перерозподілу привілеїв та дискримінації, багатства та бідності, сили і безсилля, свободи та залежності. Це процес рестратифікації світу, що базується на нових принципах, процес створення нової ієрархії світового масштабу. У ході цього процесу те, що для одних стає результатом вільного вибору, для інших виглядає неминучим ударом долі [18, с. 102]. Природні процеси розвитку йдуть відразу в обидві сторони, глобальності та локальності, глокалізація, по суті, веде до того, що глобальність виявляється не якимось одновимірним простором, але транс-локальністю, стає мірою зростаючого зближення полюсів глобальності та локальності [19].

**Т**ермін «глокалізація» характеризує собою стратегію поєднання глобальних і локальних інтересів і орієнтацій (у політиці, економіці, культурі і т. ін.). У багатьох сенсах термін «глокалізація» відповідає поняттю «новий регіоналізм». На відміну від «регіоналізму» середини ХХ сторіччя він реалізується, як правило, знизу, а не зверху, включає, крім економічних питань, проблеми екології та безпеки, а його дійовими особами, поряд з державами, виступають соціальні та культурні інституції [19].

Глокалізацію не слід розуміти як збереження місцевих особливостей «доглобальної епохи». Вона виводить ці особливості з-під опіки національних держав прямо в глобальний світ, забезпечуючи розвиток одночасно на планетарному і регіональному рівнях. На багатьох континентах розвиваються особливі економічні зони, що поєднують регіони, які юридично належать до різних держав, але практично набагато сильніше пов'язані між собою.

Поштовх нинішнім процесам регіоналізації дали події на внутрішньодержавному, субнаціональному рівні: загострення міжетнічних конфліктів, зміцнення мікрорегіонів, односторонні глобалізаційні тенденції. Крім того, суб'єкти глобальної економіки, у свою чергу, стали розуміти, що загальна універсалізація життєвих стандартів тільки шкодить динаміці ринку [19].

Унітарна національна держава була стрижневою політичною моделлю епохи модерну, проте в даний час оптимальний розвиток може здійснюватися тільки через регіони. Наприклад, на зміну «Європі національних держав» усе більш наполегливо приходить «Європа регіонів», і цей процес набирає силу саме з причини загальноєвропейської інтеграції. Так, макро-і мікро-регіональні рівні формують єдину, але різноманітну регіонально-континентальну мережу, де прямі контакти між регіонами, відкриті завдяки загальній валюті, роблять державну бюрократію зайвою.

З точки ж зору глокалізації цей процес виглядає зовсім інакше. Щоб не розчинитися в потоці глобальної, усередненої мас-культури, кожен регіон просто змушений створювати свій унікальний бренд, відомий

у світовому контексті. Глокалізація змінює колишнє геополітичне суперництво централізованих національних держав мережевою гео економічною конкуренцією і прямим геокультурним обміном між різними регіонами. Причому ці регіони зі своїми унікальними брендами спочатку можуть виникати і як віртуальні проекти.

**У**ся світова політика в процесі глокалізації трансформується з міждержавної у внутрішньоглобальну. Але в процесі цієї трансформації все більш виявляється і наростає різниця між позиціями «вертикального», ієрархічного глобалізму і «горизонтальної», мережевої трансрегіональності. Перша позиція висловлює об'єднані інтереси глобальних монополій і державних бюрократій. Друга – намагається вирішувати всі найбільш важливі проблеми в контексті трансрегіонального світогляду.

Взаємодія цих позицій дозволяє переосмислити процеси глобалізації в умовах сучасного світу, а також зв'язати уявлення про глокалізацію з процесами формування в межах кожної окремої культури осередків інших культур, що сприяють взаємодії із вихідною культурою [19].

## ВИСНОВКИ

Таким чином, саме транскордонні регіони повинні виступати центрами економічної активності та сприяти успішній інтеграції країн у світову економічну систему. А процес глокалізації має зменшити вже існуючі протиріччя в розвитку транскордонних регіонів і підготувати їх до можливих нових загроз і ризиків. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Старостіна А.** Сутність та практичне застосування методики конструювання категоріального апарату економічної науки (на прикладі понять «глобалізація» та «підприємницький ризик») / А. Старостіна, В. Кравченко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2011. – № 128. – С. 5 – 10.
- 2. Robertson R.** Discourses of globalization: Preliminary considerations / R. Robertson, H. Knondker // International sociology. – L., 1999. – Vol. 13, № 1. – P. 25 – 40.
- 3.** Глобализация и границы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://barentsobserver.com/ru/norway/globalizaciya-i-granicy>
- 4.** Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : монографія / За ред. проф. З. С. Варналія. – К. : Знання України, 2005. – 498 с.
- 5. Гранберг А. Г.** Основы региональной экономики : учебник для вузов / А. Г. Гранберг ; Гос. ун-т «Высшая школа экономики». – 4-е изд. – М. : ГУ ВШЭ, 2004. – 495 с.
- 6.** Інститути та інструменти розвитку територій: На шляху до європейських принципів / Київ. центр Ін-ту Схід-Захід ; за ред. С. Максименка. – К. : Міленіум, 2001. – 244 с.
- 7. Каримова А. Б.** Регионы в современном мире / А. Б. Каримова // СОЦИС. – 2006. – № 5. – С. 32 – 41.
- 8. Козин В. В.** Глобализация, глокализация, регионализм: дискурс становления и развития / В. В. Козин, В. А. Писачкин // Регионология. – 2007. – № 1. – С. 5 – 15.
- 9. Студенніков І.** Транскордонне співробітництво та його місце в регіональному розвитку / І. Студенніков // Регіональна політика в країнах Європи: уроки для України / [За ред. С. Максименка]. – К., 2000. – С. 138 – 167.

**10. Мікула Н.** Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво : монографія / Н. Мікула. – Львів : ІРД НАН України, 2004. – 395 с.

**11. Баян А. В.** Міжрегіональне транскордонне співробітництво України та Угорщини в умовах розширення Європейського Союзу (питання методології, методів і практики) : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / А. В. Баян. – Львів, 2006. – 30 с.

**12.** Регіональна політика в країнах Європи: уроки для України / [За ред. С. Максименка]. – К. : Логос, 2000. – 171 с.

**13. Луцишин Н. П.** Розвиток і функціонування транскордонного об'єднання Євроregionу «Буг» / Н. П. Луцишин // На шляху до Європи: український досвід євроregionів / [За ред. С. Максименка, І. Студеннікова]. – К., 2000. – С. 54 – 61.

**14. Журба І. Є.** Трансформація системи транскордонного співробітництва країн Центральної та Східної Європи в умовах розширеного Європейського Союзу : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / І. Є. Журба. – К., 2013. – 38 с.

**15. Туркеєва К. А.** Формирование конкурентного трансграничного сотрудничества сопредельных государств / К. А. Туркеєва // G-Global – Виртуальный проект VIII Астанинского экономического форума [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.group-global.org/ru/publication/view/7055>

**16. Шведов В. Г.** К вопросу о значении процессов глобализации и глокализации в социально-экономическом развитии регионов / В. Г. Шведов, А. Б. Голубь, А. А. Агжитов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.dvags.ru/download/rio/j2013-2/1.doc](http://www.dvags.ru/download/rio/j2013-2/1.doc)

**17. Robertson R.** Comments on the «Global Triad» and «Glocalization» / R. Robertson // Globalization and Indigenous Culture [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www2.kokugakuin.ac.jp/ijcc/wp/global/15robertson.html>

**18. Бауман З.** Глобализация. Последствия для человека и общества / З. Бауман / Пер. с англ. – М. : Издательство «Весь Мир», 2004. – 188 с.

**19. Кожевников Н. Н.** Глокализация: концепции, характерные черты, практические аспекты / Н. Н. Кожевников, Н. Л. Пашкевич // Вестник Северо-Восточного федерального университета им. М. К. Амосова. – 2005. – № 3. – С. 111 – 115.

## REFERENCES

Balian, A. V. "Mizhrehionalne transkordonne spivrobitnytstvo Ukrainy ta Uhorshchynu v umovakh rozshyrennia IEvropetskoho Soiuzu (pytannia metodologii, metodiv i praktyky)" [Inter-regional cross-border cooperation between Ukraine and Hungary in terms of enlargement of the European Union (methodological issues, methods and practices)]. *Avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk : 08.10.01, 2006.*

Bauman, Z. *Globalizatsiia. Posledstviia dlia cheloveka i obshchestva* [Globalization. Consequences for the individual and society]. Moscow: Ves Mir, 2004.

"Globalizatsiia i granitsy" [Globalization and the border]. <http://barentsobserver.com/ru/norway/globalizaciya-i-granicy>

Granberg, A. G. *Osnovy regionalnoy ekonomiki* [Fundamentals of the regional economy]. Moscow: GU VShE, 2004.

*Instytuty ta instrumenty rozvytku terytorii: Na shliakhu do ievropeiskykh pryntsyypiv* [Institutions and Instruments Territorial Development: Towards European Principles]. Kyiv: Milenium, 2001.

Karimova, A. B. "Regiony v sovremennom mire" [Regions in the world today]. *SOTSIS*, no. 5 (2006): 32-41.

Kozin, V. V., and Pisachkin, V. A. "Globalizatsiia, glocalizatsiia, regionalizm: diskurs stanovleniia i razvitiia" [Globalization, glocalization, regionalism: discourse formation and development]. *Regionologiya*, no. 1 (2007): 5-15.

Kozhevnikov, N. N., and Pashkevich, N. L. "Glocalizatsiia: kontseptsii, kharakternye cherty, prakticheskie aspekty" [Glocalization: concepts, characteristics of practical aspects]. *Vestnik Severo-Vostochnogo federalnogo universiteta im. M. K. Amosova*, no. 3 (2005): 111-115.

Lutsyshyn, N. P. "Rozvytok i funktsionuvannia transkordonnoho ob'iednannia IEvrorehionu «Buh»" [The development and operation of cross-border association Euroregion "Bug"]. In *Na shliakhu do IEvropy: ukraïnskyi dosvid ievrorehioniv*, 54-61. Kyiv, 2000.

Mikula, N. *Mizhterytorialne ta transkordonne spivrobitnytstvo* [Inter-territorial and cross-border cooperation]. Lviv: IRD NAN Ukraine, 2004.

*Rehionalna polityka v krainakh Evropy: uroky dlia Ukrainy* [Regional policy in Europe: Lessons for Ukraine]. Kyiv: Lohos, 2000.

Robertson, R. "Comments on the «Global Triad» and «Glocalization»" / R. Robertson // Globalization and Indigenous Culture" <http://www2.kokugakuin.ac.jp/ijcc/wp/global/15robertson.html>

Robertson, R., and Knondker, H. "Discourses of globalization: Preliminary considerations". *International sociology*, vol. 13, no. 1 (1999): 25-40.

*Rehiony Ukrainy: problemy ta priorytety sotsialno-ekonomichnoho rozvytku* [Regions of Ukraine: problems and priorities of socio-economic development]. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2005.

Shvedov, V. G., Golub, A. B., and Agzhitev, A. A. "K voprosu o znachenii protsessov globalizatsii i glocalizatsii v sotsialno-ekonomicheskom razvitii regionov" [On the question of the meaning of globalization and glocalization in the socio-economic development of regions]. [www.dvags.ru/download/rio/j2013-2/1.doc](http://www.dvags.ru/download/rio/j2013-2/1.doc)

Starostina, A., and Kravchenko, V. "Sutnist ta praktychne zastosuvannia metodyky konstruiuvannia katehorialnoho aparatu ekonomichnoi nauky (na prykladi poniat «hlobalizatsiia» ta «pidpriyemnytskyi ryzyk»)" [The essence and practical application techniques of designing categorical apparatus of economic science (for example, the concepts of "globalization" and "business risk")]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka*, no. 128 (2011): 5-10.

Studenikov, I. "Transkordonne spivrobitnytstvo ta ioho miste v rehionalnomu rozvytku" [Cross-border cooperation and its role in regional development]. In *Rehionalna polityka v krainakh Evropy: uroky dlia Ukrainy*, 138-167. Kyiv, 2000.

Turkeeva, K. A. "Formirovanie konkurentnogo transgranichnogo sotrudnichestva sopredelnykh gosudarstv" [Creating a competitive cross-border cooperation of neighboring states]. <http://www.group-global.org/ru/publication/view/7055>

Zhurba, I. Ie. "Transformatsiia systemy transkordonnoho spivrobitnytstva krain Tsentralnoi ta Skhidnoi IEvropy v umovakh rozshyrenoho Evropeiskoho Soiuzu" [Transformation of cross-border cooperation in Central and Eastern Europe in terms of the enlarged European Union]. *Avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk : 08.00.02, 2013.*

# АСИМЕТРИЯ УМОВ УГОД УКРАЇНИ ПРО ЧЛЕНСТВО У СОТ І АСОЦІАЦІЮ З ЄС У ЗОВНІШНІЙ ТОРГІВЛІ АГРОПРОДОВОЛЬЧИМИ ТОВАРАМИ

© 2014 МАХАНЬОВА Ю. М.

УДК 339.923

## Маханьова Ю. М. Асиметрія умов угод України про членство у СОТ і асоціацію з ЄС у зовнішній торгівлі агропродовольчими товарами

У статті розглянуто проблему оцінки впливу умов зовнішньоторговельних угод України з СОТ та ЄС на перспективи виробництва агропродовольчих товарів. Визначено, що Україна в рамках угоди із СОТ прийняла асиметричні зобов'язання у відношенні експорту продукції агропромислового комплексу, які суттєво обмежують можливості вітчизняних підприємств щодо експортування агропродовольчих товарів на зовнішні ринки. Встановлено, що асиметричність узгоджених нетарифних заходів регулювання ринку агропродовольчих товарів виявляється у скасуванні і забороні впроваджувати в подальшому кількісні обмеження на імпорт, застосуванні антидемпінгових мит, ускладненні застосування компенсаційних заходів та невикористанні спеціальних захисних заходів СОТ по відношенню до розвинених країн. Встановлено, що несиметричність характерна і для експортних режимів України та ЄС, зокрема Україна не використовує експортні субсидії на продукцію сільськогосподарства (при цьому понад 90 % усієї суми експортних субсидій, які використовуються членами СОТ, припадає на ЄС). Доведено, що єдиним шляхом реформування агропромислового сектора України в умовах її членства в СОТ і асоціації з ЄС є реформування системи управління цим сектором економіки та його дерегуляція. Визначено, що представники основних галузей агропродовольчого сектора очікують від імплементації Угоди про асоціацію з ЄС певної вигоди, оскільки європейські ринки стануть для українських виробників більш доступнішими.

**Ключові слова:** асиметрія умов угоди, зовнішня торгівля, СОТ, ЄС, агропродовольчі товари.

**Табл.:** 3. **Бібл.:** 11.

**Маханьова Юлія Миколаївна** – аспірантка, кафедра міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

УДК 339.923

## Маханёва Ю. Н. Асимметрия условий соглашений Украины о членстве в ВТО и ассоциации с ЕС во внешней торговле агропродовольственными товарами

В статье рассмотрена проблема оценки влияния условий внешнеторговых соглашений Украины с ВТО и ЕС на перспективы производства агропродовольственных товаров. Определено, что Украина в рамках соглашения с ВТО приняла асимметричные обязательства в отношении экспорта продукции агропромышленного комплекса, которые существенно ограничивают возможности отечественных предприятий относительно экспорирования агропродовольственных товаров на внешние рынки. Установлено, что асимметричность согласованных нетарифных мер регулирования рынка агропродовольственных товаров выражается в отмене и запрете внедрять в дальнейшем количественные ограничения на импорт, применении антидемпинговых пошлин, осложнении применения компенсационных мер и неиспользовании специальных защитных мер ВТО по отношению к развитым странам. Установлено, что несимметричность характерна и для экспортных режимов Украины и ЕС. В частности, Украина не использует экспортные субсидии на продукцию сельского хозяйства (при этом свыше 90% всей суммы экспортных субсидий, которые используются членами ВТО, приходится на ЕС). Доказано, что единственным путем реформирования агропромышленного сектора Украины в условиях ее членства во ВТО и ассоциации с ЕС является реформирование системы управления этим сектором экономики и его дерегуляция. Определено, что представители основных отраслей агропродовольственного сектора ожидают от имплементации Соглашения об ассоциации с ЕС определенной выгоды, поскольку европейские рынки станут для украинских производителей более доступными.

**Ключевые слова:** асимметрия условий сделки, внешняя торговля, ВТО, ЕС, агропродовольственные товары.

**Табл.:** 3. **Библ.:** 11.

**Маханёва Юлия Николаевна** – аспирантка, кафедра международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

UDC 339.923

## Makhan'yova Y. M. The Asymmetry of the Terms of Agreements of Ukraine's Membership in the WTO and the Association with the EU in Foreign Trade of Agricultural and Food Products

In this article the problem of assessing the impact of the conditions of trade agreements of Ukraine with the WTO and the EU on prospects of production of agricultural products is examined. It was determined that Ukraine accepted asymmetric obligations in respect of export of agricultural products under the agreement with the WTO, which significantly limit the ability of domestic enterprises with respect to the export of agricultural products to foreign markets. It was established that the asymmetry of agreed non-tariff measures of market regulation of agricultural products is expressed in the abolition and prohibition to introduce further quantitative restrictions on imports, the application of anti-dumping duties, countervailing measures, complication and non-use of special protective measures of the WTO with respect to developed countries. It was found that the asymmetry is typical for export regimes in Ukraine and the EU. In particular, Ukraine does not use export subsidies for agricultural products (in this case more than 90% of the total amount of export subsidies, which are used by members of the WTO, are for the EU). It is proved that the only way to reform the agricultural sector of Ukraine in terms of its membership in the WTO and the EU association is to reform the management of this sector of the economy and its deregulation. It was determined that the representatives of the main sectors of the agricultural and food sector expect certain benefits from the implementation of the Association Agreement with the EU, as European markets will be more accessible for Ukrainian producers.

**Key words:** asymmetry in terms of the transaction, foreign trade, the WTO, the EU agro-food products.

**Tabl.:** 3. **Bibl.:** 11.

**Makhan'yova Yuliya M.** – Postgraduate Student, Department of International Economic Relations, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Вступ України до Світової організації торгівлі (СОТ) з травня 2008 р., а також підписання у червні 2014 р. Угоди про асоціацію з ЄС (УАЕС) зробили актуальною проблему оцінки впливу умов цих зовнішньоторговельних угод на перспективи розвитку такої експорто-

орієнтованої галузі України, як виробництво агропродовольчих товарів.

Проблемою впливу міжнародних угод на зовнішню торгівлю України сільськогосподарською продукцією і відповідного впливу на її виробництво

займалися відомі українські вчені та фахівці, зокрема: В. Геєць, В. Точилін, В. Сіденко, І. Кліменко, О. Федірко, І. Ус, Т. Осташко, Л. Волощенко, І. Кобута, О. Бородіна, І. Покопа, Є. Гоцуенко, Н. Гоцуенко, І. Дашковська, В. П'ятницький, І. Бураковський, В. Мовчан, Д. Ляпін, А. Гончарук, Н. Нічай, М. Кизим, І. Матюшенко та багато інших. Водночас, у зв'язку із загостренням питання продовольчої безпеки країни в умовах відмови Російської Федерації протягом 2014 р. від закупівлі української агропродовольчої продукції ще більш загострилася проблема пошуку нових ринків збуту і пристосування українських сільгоспвиробників до умов діючих і знов підписаних міжнародних угод.

**С**аме для агропродовольчої продукції українського виробництва найбільш яскраво виявляється асиметрія у зобов'язаннях щодо відкриття ринків між «старими» і «новими» членами СОТ, яка передбачає більш жорсткі і такі, що перевищують встановлені загальні вимоги.

У загальному вигляді Україна прийняла такі *асиметричні* зобов'язання у відношенні експорту продукції агропромислового комплексу [1]:

- ✦ не застосовувати обов'язкові мінімальні експортні ціни;
- ✦ знизити експортні мита на насіння олійних культур, живу худобу, шкури тварин, металом кольорових і чорних металів, зберігаючи за собою право застосовувати їх для інших товарів;
- ✦ відмінити експортні квоти на зерно (реалізовано у 2008 р., але у 2010 р. Україна повернулася до квотування експорту зерна, замінивши його у 2011 р. на експортні мита);
- ✦ не субсидувати експорт сільськогосподарської продукції.

Відносно *імпорту* членство України в СОТ означає такі заходи:

- ✦ зниження рівня імпортного тарифного захисту;
- ✦ зв'язування ставок імпортних мит. Середньоарифметична ставка (кінцева зв'язана) імпортного тарифу на сільськогосподарські товари – 11,16%;
- ✦ приєднання до секторальних ініціатив зі зниження ставок імпортних тарифів по хімічних товарах і текстилю;
- ✦ приєднання до «нульових» секторальних домовленостей по сільськогосподарській техніці;
- ✦ використання максимальних ставок ввізного мита на цукор (50%) і олію соняшникову (30%).

Асиметрія у *рівні та формах імпортних мит* відносно агропродовольчих товарів виявляється в такому [2]:

А) У *значно більш низьких ставках імпортних мит на більшість інших товарів, ніж ті, що діють в країнах-засновниках і більшості країн – членів СОТ*. Так середньозважена ставка митного тарифу у 2014 р. стала 5,09% проти 7,02% до вступу у СОТ, у тому числі для сільськогосподарських продуктів – 10,07% (проти 18,19%) [3, 4].

Б) *Наявність у діючому Митному тарифі України 2615 товарних підкатегорій (23,6% від загальної кількості десятизначних товарних кодів тарифу), на які встано-*

*новлені менші ставки ввізного мита, ніж відповідні рівні, що визначені додатком 1 до Протоколу про вступ України до СОТ* [5]. Наприклад, менші ставки мита встановлені на: живу худобу, м'ясо, рибу та молоко; овочі, каву, чай, зернові, борошно.

В) *Уведення нульових ставок ввізних мит на 10% тарифних ліній сільськогосподарської продукції та на понад третину тарифних ліній промислової продукції* (які складають основну частку імпорту). Наприклад, Україна ввела нульові ставки ввізних мит з 2005 р. – на сільськогосподарську техніку, з 2011 р. – на дистильовані спирти [5].

Г) *Використання адвалерної та неадвалерної форм митного тарифу у порівнянні з розвиненими країнами*. В Україні частка імпорту, наприклад, сільськогосподарських товарів, що обкладається неадвалерними формами мита (тобто диференційованими в рамках однієї товарної позиції), у десятки разів нижча порівняно з її стратегічними партнерами по торгівлі. В ЄС у рамках однієї товарної агропродовольчої позиції (чотири знаки ТНЗЕД) структура митного тарифу ЄС може бути досить диференційованою з явними ознаками ескалації за рівнем переробки продукції. У країнах Митного союзу ця частка складає в середньому 25%, що в 10 разів вище за показник в Україні, а в ЄС і США цей показник ще вищий. Відповідно до даних щодо зобов'язань із зв'язування, частка підпозицій агропродовольчих товарних груп, щодо імпорту яких застосовується неадвалерна форма мита, становить в Україні 1% [6].

Д) У структурі митного тарифу України *не закладається значної ескалації митного тарифу відповідно до рівня переробки, а також не застосовуються пікові ставки на окремі товарні позиції, орієнтовані на фактичну заборону їхнього імпорту*. Так, коефіцієнт варіації, розрахований як співвідношення стандартного відхилення ставок мита до середньоарифметичної ставки за тарифними лініями на основі даних про діючі ставки, у США – близько 41, в ЄС – 32; у Росії та Білорусі – приблизно 28; у Казахстані – 22; в Україні – 2,8 [5]. Тобто *ступінь однорідності структури митного тарифу* за агропродовольчими групами товарів в Україні є *набагато більш однорідною* порівняно з країнами ЄС і Митного союзу.

**А**симетричність узгоджених *нетарифних заходів*, які не можуть бути обґрунтовані згідно з положеннями Угоди з СОТ, знаходить вираження [2]:

А) *У скасуванні та забороні впроваджувати в подальшому кількісні обмеження на імпорт*. При цьому ліцензування імпорту здійснюється згідно з відповідною угодою СОТ за принципом недопущення обмежувального впливу на торгівлю. Так, Україна взяла зобов'язання застосовувати імпортну тарифну квоту лише на один сільськогосподарський товар (!) – цукор-сирець з тростини (кінцевий обсяг квоти зафіксовано на рівні 267 800 тонн). При імпорті всіх інших сільськогосподарських товарів мають застосовуватися адвалерні ставки імпортного мита (за винятком підакцизних товарів) без кількісних обмежень обсягу імпорту [5 – 7].

Б) *У застосуванні антидемпінгових мит*, які, за даними Комітету з субсидій і компенсаційних заходів СОТ,

за період з 29.03.1995 до 01.01.2012 рр. впроваджувалися країнами – членами СОТ проти українського експорту 52 рази, з яких 41 випадок стосувався кольорових металів і виробів з них, а 9 – продукції хімічної промисловості та суміжних галузей. Україна ж повідомила СОТ про введення таких заходів 28 разів [4]. Водночас, оскільки антидемпінгові мита не застосовуються до всіх джерел імпорту, це підвищує можливість зростання імпорту з інших країн поряд із зменшенням імпорту з країн, до яких уживаються заходи. Тобто *застосування Україною антидемпінгових мит не призвело до суттєвого зменшення присутності імпорту на українському ринку.*

В) *Компенсаційні заходи*, які вводяться не більше, ніж на три роки, по відношенню до імпортованого товару, що користується пільгами від нелегітимної субсидії (коли доступ до неї надається відповідним державним органом або законодавством тільки для певних (обраних за якимись критеріями) підприємств), також повністю не убезпечили українського виробника від конкуренції з імпортною продукцією. Згідно з даними Комітету із субсидій і компенсаційних заходів СОТ за період з 29.03.1995 р. до 01.01.2012 р. членами СОТ ініційовано 262 компенсаційних заходів і застосовано 164 заходи [4]. Так, оскільки системи субсидування сільського господарства в ЄС, США та інших розвинених країнах не підпадають під визначення специфічних або нелегітимних, Україна може застосувати компенсаційні заходи проти їхніх субсидованих сільськогосподарських товарів лише в обмеженій кількості випадків. Тобто *існує значна асиметрія у застосуванні таких заходів по відношенню до розвинених країн*, які є сьогодні основними постачальниками базових агропромислових товарів у світі та основними імпортерами для України.

Г) Україна взяла на себе зобов'язання щодо *невикористання спеціальних захисних заходів СОТ*, передбачених Угодою про сільське господарство, що створює несиметричні умови торгівлі сільськогосподарськими товарами з розвиненими країнами, котрі активно їх використовують (наприклад, ЄС) [5 – 7]. Водночас, можна використовувати *загальні захисні заходи (333)*, передбачені про захисні заходи СОТ і Законом України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україні». Тобто, застосування 333: є вимушеною альтернативою застосуванню спеціальних захисних заходів; може бути розумною альтернативою ініціюванню перегляду зобов'язань у відповідності до ст. XXVIII ГАТТ/СОТ. Наприклад, згідно з даними Комітету захисних заходів СОТ протягом 29.03.1995 р. – 30.04.2012 рр. було ініційовано 234 загальних захисних заходів і повідомлено про застосування 118 захисних заходів. Із 234 ініційованих членами СОТ розслідувань майже чверть (24%) стосувалася продуктів агропродовольчої групи (коди I – IV Гармонізованої системи). Україна не повідомляла СОТ про ініціювання 333 для агропродовольчих товарів, хоча ініціювала введення захисних заходів 10 разів. Вузьким місцем, що стримує ефективне використання надзвичайних заходів захисту аграрного і продовольчого ринків в Україні, є *брак відповідних кадрів, інституцій, досвіду та недостатня організація виробників.*

*Заборона України*, як новому члену СОТ, *застосовувати цілу низку заходів державної підтримки внутрішнього виробника* (при тому, що такі заходи широко використовуються країнами – засновниками СОТ для підтримки своїх товаровиробників). Як наслідок, угода з СОТ зафіксувала *асиметричність в експортній політиці України*, яка зобов'язалась [6 – 7]:

- ✦ *відмінити обмеження на експорт зерна* (як наслідок, автоматичним результатом вступу України в СОТ стало скасування квот на прокат, які раніше обмежували український експорт в ЄС);
- ✦ *не застосовуватиме обов'язкових мінімальних експортних цін і знизити свої експортні митні тарифи* на насіння олійних культур, живу худобу, шкури тварин. Водночас, експортне мито як інструмент тарифного регулювання може використовуватися Україною і в подальшому;
- ✦ *не використовувати експортні субсидії у сільському господарстві* (промислові субсидії можуть надаватися відповідно до правил і вимог Угоди про субсидії та компенсаційні заходи);
- ✦ *не забороняти використання антибіотиків і гормонів* для підвищення темпів росту живої худоби в Україні і дозволити імпорт м'яса та м'ясних продуктів, вироблених з використанням гормонів росту.

*Асиметричність у можливості реалізації фінансово потужних програм підтримки виробництва та експорту*, зокрема агропродовольчих товарів України і розвинених країн світу (наприклад ЄС). До того ж відносна макроекономічна стабільність, розвиненість фінансових ринків і ринкових інститутів в цілому забезпечують виробникам з країн ЄС незрівнянно кращі умови щодо доступності фінансових ресурсів, а отже, можливості розвитку виробництва сільськогосподарської продукції на промисловій основі, ніж в Україні.

Слід підкреслити, що Україна, вступивши до СОТ, взяла на себе цілком конкретні зобов'язання, пов'язані із забезпеченням безпеки харчових продуктів скрізь, де їх виробляють. Адже в умовах глобалізації вони можуть із внутрішнього ринку дрейфувати на зовнішній, несучи загрозу не тільки країні-виробникові, а й її партнерам по торгівлі. Тому незалежно від того, де виробляється готовий харчовий продукт або сировина для переробки – на великих сільгоспідприємствах чи в селянських подвір'ях, продукція повинна відповідати цілком визначеним стандартам і вимогам.

Для виконання взятих країною зобов'язань при вступі до СОТ Верховна Рада України у 2009 р. ухвалила Закон «Про безпеку і якість харчових продуктів». У січні 2010 р. закон набрав чинності, але низку його положень і норм, дотриматися яких без переоблаштування та модернізації всієї структури дрібнотоварного виробництва неможливо, було відстрочено до січня 2015 р.

Формування **ЗВТ+ з ЄС і підписання УАЕС** відкриває *нові перспективи* для розвитку агропродовольчого ринку України [8].

Так, українські експортери матимуть відносні переваги внаслідок використання запропонованих ЄС ім-

*портних тарифних квот* на чутливі для ЄС товари, які зазвичай вилучаються з режиму лібералізації та підпадають під загальний режим оподаткування при митному оформленні. Україна отримала можливість завозити певні обсяги даних товарів *без справляння увізних мит*. При цьому мова не йде про обмеження обсягів імпорту, а лише про те, що імпорт понад визначений обсяг підпадатиме під загальний режим імпорту, тобто оподатковуватиметься за тими ж умовами, які діють для України сьогодні. Зокрема, за інформацією Міністерства аграрної політики і продовольства, передбачаються такі квоти на безмитний експорт в ЄС:

1,6 млн. т зернових у перший рік дії положень про ЗВТ з поступовим збільшенням до 2,0 млн. т за п'ять років. Квота на експорт в ЄС пшениці становить 950 тис. т (1 млн. т через п'ять років), кукурудзи – 250 тис. т (350 тис. т відповідно), ячменю – 400 тис. т (650 тис. т);

- ✦ 20 тис. т заморожених тушок курей і 16 тис. т обробленої продукції у перший рік з поступовим збільшенням до 20 тис. т за п'ять років;
- ✦ 3 тис. т яєць у шкарлупі та 3 тис. т продуктів переробки яєць;
- ✦ 12 тис. т яловичини;
- ✦ 40 тис. т свинини (порівну обробленої свинини та тушок);
- ✦ 30 тис. т цукру, 27 тис. т м'яса та цукрового сиропу;
- ✦ тарифні квоти застосовуються також до інших продуктів, як-то мед, часник, томатна паста, соки тощо.

Для захисту від застосування з боку ЄС *несиметричних заходів нетарифного регулювання* Україна має можливість відповісти введенням таких самих бар'єрів. Усі нетарифні бар'єри у торгівлі агропродовольчими товарами розподіляються на три групи:

- ✦ *заходи, що застосовуються для захисту здоров'я людини, безпеки продовольства та захисту довкілля*, а саме: заборони на імпорт та експорт, санітарні та фітосанітарні вимоги, стандарти та оцінка відповідності;
- ✦ *заходи торговельної політики*, а саме: підтримка експорту, експортні мита, ліцензування імпорту, імпорتنі квоти, субсидування виробництва, державні торговельні та імпорتنі монополії, заходи захисту (антидемпінгові, захисні заходи та компенсаційні мита);
- ✦ *широкий спектр адміністративних перешкод для імпорту*, а саме: затримки з митною очисткою, непрозорість та протиріччя у митних процедурах, зайві бюрократичні вимоги до документації тощо.

Крім того, очікується підвищення конкурентоспроможності української сільськогосподарської та харчової продукції через уведення відповідних стандартів захисту здоров'я та інтересів громадян України до стандартів ЄС.

**З**начним досягненням української сторони в рамках Угоди ЗВТ+ стало те, що ЄС відмовився від застосування експортних субсидій в торгівлі з Україною (хоча ЄС активно використовує експортні субсидії

для просування продукції своїх виробників на зовнішні ринки, а в умовах економічної кризи відновив експортні субсидії на молоко і молочні продукти). Водночас, *експортні субсидії для українських товарів вдалося тимчасово зберегти*, хоча й на дещо низькому рівні (наприклад, експортні мита на насіння соняшнику, незважаючи на критику торговельних партнерів, посприяли розвитку олієпереробної промисловості в Україні).

**В**одночас *несиметричність умов торгівлі сільськогосподарськими товарами між Україною та ЄС* характеризується таким чином:

А) Має місце *значне перевищення масштабів виробництва та торгівлі країн ЄС над обсягами виробництва та торгівлі сільськогосподарською продукцією України*. Так, частка ЄС-27 у світовому експорті та імпорті агропродовольчих товарів у 2010 р. становила 9% (або 129,2 млрд дол.) і 11% (або 153,5 млрд дол.), при цьому в експорті ЄС переважає продукція високої якості та глибокої переробки. Вартість експорту сільськогосподарських товарів України була у 13 разів меншою, ніж ЄС (експорт – 9,9 млрд дол., імпорт – 5,8 млрд дол.).

Б) Незважаючи на те, що сальдо торговельного балансу України в торгівлі з ЄС за товарними групами УКТЗЕД позитивне, *за окремими товарними групами імпорт з ЄС значно перевищує експорт в ЄС*, що при зустрічному зниженні ставок митного тарифу призведе до посилення асиметрії в умовах торгівлі. Так, вартість імпорту живої худоби та продуктів тваринного походження з ЄС у 18 разів перевищує вартість вітчизняного експорту в ЄС, а вартість імпорту готових харчових продуктів з ЄС перевищує вартість вітчизняного експорту в ЄС у 3 рази.

В) Замість задекларованої назви «глибока і всебічна зона вільної торгівлі» ЄС *зберігає значну кількість виключень з режиму вільної торгівлі* (біля 400 товарних позицій), перш за все, у секторі торгівлі аграрною продукцією і продовольчими товарами – тобто там, де вигоди від лібералізації ринку ЄС були б для України найбільш чутливими.

Г) Існує *асиметрія у рівнях тарифного захисту для продукції сільського господарства*. ЄС запропонував Україні, як й іншим країнам, з якими він уклав угоди про ЗВТ, *значну асиметрію тарифного захисту в бік ЄС*, у першу чергу по агропромислових товарах і продукції.

Так, середній зв'язаний тариф на продукти сільського господарства становить в ЄС 13,5%, а в Україні (відповідно до зобов'язань СОТ) – 11,1%. У тому числі середній зв'язаний тариф на імпорт живої худоби, м'яса та м'ясопродуктів в ЄС – 24,1%, а в Україні – 13%; молоко і молочні продукти – 52,3 і 10% (!) відповідно; овочі, фрукти і живі рослини – 10,3 і 13,1%; зерно і продукти його переробки – 21,3 і 12,7%, цукор і кондитерські вибори – 26,4 і 17,5% відповідно.

Крім того, *діюча середньоарифметична ставка увізного мита в ЄС* всього по Митному тарифу становить 7,6%, в Україні – 5,0%; а по товарах груп УКТЗЕД 01-24 (сільське господарство) – 19,8% і 9,2% відповідно. Водночас, ставки увізного мита з боку сторони ЄС по окремих тарифних лініях в 1,5 – 14 разів вищі від ставок

увізного мита України. Середньозважене значення ставок ввізного мита, що застосовувались у торгівлі між Україною та ЄС у 2011 р. на сільськогосподарську продукцію – в ЄС щодо товарів походженням з України – 7,42% проти 6,41% в Україні щодо товарів походженням з ЄС.

**Т**обто, традиційно вищі ставки спостерігаються в торгівлі сільськогосподарськими товарами, при цьому ринок ЄС захищений сильніше, ніж ринок України. Таким чином, вказаний підхід до формування ЗВТ+, який асиметрично вигідний ЄС, може створити для України серйозні виклики в аспекті економічного розвитку, і перш за все для розвитку сектора сільського господарства і продовольства.

Д) ЄС запропонував Україні **відверто дискримінаційну систему тарифних квот**, встановлених на 15,1% тарифних ліній сільськогосподарських продуктів на край низькому рівні: по яловичині та свинині – на рівні 0,07% від обсягу ринку ЄС, м'ясу птиці – 0,09%, молоку – 0,001% (!), пшениці та виробам з неї – 0,17%, кукурудзі – 0,11%, ячменю – 0,02%; вівсу – 0,01%.

Ж) ЄС планує зберегти незайманою існуючу систему багатомільярдних дотацій в аграрному секторі, які автоматично роблять українське виробництво і експорт менш конкурентоспроможними на ринку в умовах лібералізації. Наприклад, рівень бюджетної підтримки сільськогосподарських підприємств по відношенню до обсягу виробленої валової продукції сільського господарства в Україні був у 2012 р. всього 3% від вартості валової продукції сільського господарства, тобто у 4,5 рази нижчий, ніж відповідний рівень субсидій з бюджету Спільної аграрної політики ЄС (14% вартості валової продукції сільського господарства).

З) ЄС має високий рівень нетарифного захисту, який значно вищий, ніж в Україні. Застосування цих заходів з боку ЄС створює асиметрію у торговельних відносинах з Україною, адже навіть якщо СОТ визнає ці бар'єри незаконними, змусити країни ЄС скасувати їх СОТ не може. Для українських виробників додаткові витрати на сертифікацію, виконання санітарних вимог тощо можуть стати причиною зростання собівартості продукції і, відповідно, зниження конкурентоспроможності на ринках ЄС. Єдина можливість, яка надається Україні як члену СОТ у цій ситуації, – це ввести бар'єри у відповідь.

Українські виробники органічної продукції, а також винопродуктів зіштовхнуться з *технічними бар'єрами*. Перед виробниками винопродукції постане проблема маркування та захисту географічних назв, а перед виробниками органічної продукції – проблема дотримання правил її виробництва та маркування.

Рівень захисту ринку ЄС *санітарними і фітосанітарними заходами* контролю є одним із найвищих у світі і значно вищим, ніж в Україні. Діяльність щодо безпечності продовольства охоплює весь продовольчий ланцюжок – від здоров'я рослин і тварин до маркування харчових продуктів і благополуччя тварин.

Так, наприклад, в ЄС заборонено імпорт м'яса тварин, при відгодівлі яких використовувалися гормони росту та антимікробні препарати. Водночас, оскільки

в Україні використання антибіотиків і гормонів росту при відгодівлі худоби не було заборонено, після вступу імпорту м'яса і м'ясопродуктів, під час виробництва яких використовувалися гормони росту, було дозволено. Крім того, м'ясо механічної обвалування, що складається з м'ясокісткових залишків, увозиться в Україну і використовується як дешева неякісна сировина для м'ясопереробної промисловості.

Стосовно *антидемпінгових і компенсаційних заходів* сторони підтвердили свої права і зобов'язання в рамках СОТ. Водночас, додатково ЄС і Україна встановили вимоги щодо прозорості застосування захисних заходів, урахування публічного інтересу, застосування правил меншого розміру антидемпінгового чи компенсаційного збору, механізму перегляду і консультацій.

К) ЄС вимагає від України *взяти на себе жорсткі зобов'язання відносно захисту приблизно 2-х десятків географічних найменувань*, у тому числі відносно назв напоїв («кон'як», «шампанське») і сирів («пармезан», «фета» та інші) – тобто в питанні, яке до нині залишається спірним у рамках СОТ.

Л) *Несиметричність характерна для експортних режимів України та ЄС*. Так, Україна в рамках СОТ не використовує і зобов'язалася не використовувати експортні субсидії на продукцію сільського господарства. Водночас, експортні субсидії мають право використовувати 36 членів СОТ, а понад 20 країн – членів СОТ (серед яких – ЄС, США і Канада) їх фактично використовують. При цьому понад 90% усієї суми експортних субсидій, які використовуються членами СОТ, припадає на ЄС.

У СОТ Україна зобов'язалася знизити експортне мито на насіння соняшнику з 15% до 10%, а в рамках угоди ЗВТ+ у торгівлі з ЄС протягом 15 років мито буде знижуватися по 1 в. п. до нуля (заміщуватися додатковим збором). Але якщо експорт насіння соняшника в ЄС перевищить 100 тис. т на рік, то ставка мита підвищиться до рівня, котрий використовується в СОТ.

М) ЄС також широко використовує спеціальні захисні заходи (СЗЗ), передбачені в Угоді про сільське господарство СОТ, для захисту своїх виробників від зростання обсягів імпорту та зниження цін. Розвинені країни використовують СЗЗ для обмеження імпорту з країн, що розвиваються. Так, 23,8% тарифних ліній сільськогосподарських товарів ЄС захищені СЗЗ. Використання СЗЗ захищає 40% імпортного сільськогосподарського ринку ЄС, а з іншого боку, тільки декілька країн, що розвиваються, мають право використовувати СЗЗ, але через обмежені можливості збирання відповідних даних вони практично не можуть їх застосовувати. Водночас, Україна як новий член СОТ, не має права використовувати СЗЗ для свого захисту.

У табл. 1 наведено основні статистичні дані щодо експорту/імпорту агропромислової продукції України в 2012 – 2013 рр.

З табл. 1 видно, що за 2013 р. загальна сума експорту продукції АПК з України склала 17,02 млрд дол. США, що становить 26,9% від загального експорту з України.

## Експорт-імпорт агропромислової продукції України в 2012 – 2013 рр.

Показник	Од-виміру	2012 р.			2013 р.			Темп росту 2013 р. до 2012 р., %	
		Експорт	Імпорт	Саль-до «-» від'ємне, «+» позитивне	Експорт	Імпорт	Саль-до «-» від'ємне, «+» позитивне	Експорт	Імпорт
<b>Агропромислова продукція – усього</b>	<b>млрд дол. США</b>	<b>17,88</b>	<b>7,52</b>	<b>+10,36</b>	<b>17,02</b>	<b>8,18</b>	<b>+8,84</b>	<b>95,2</b>	<b>108,8</b>
<i>Питома вага АПК у загальному обсязі</i>	%	26,0	8,9		26,9	10,6			
у тому числі:									
жива худоба та продукти тваринного походження	млрд дол. США	0,96	1,72	-0,76	1,08	1,89	-0,81	112,8	110,1
<i>Питома вага в загальному обсязі АПК</i>	%	5,4	22,9		6,4	23,1			
Продукти рослинного походження	млрд дол. США	9,21	2,43	+6,78	8,88	2,67	+6,21	96,3	109,9
<i>Питома вага в загальному обсязі АПК</i>	%	51,5	32,3		52,1	32,6			
Жири та олії тваринного або рослинного походження	млрд дол. США	4,21	0,41	+3,81	3,51	0,40	+3,10	83,3	99,3
<i>Питома вага в загальному обсязі АПК</i>	%	23,6	5,4		20,6	4,9			
Готові харчові продукти	млрд дол. США	3,49	2,97	+0,53	3,56	3,22	+0,34	101,8	108,5
<i>Питома вага в загальному обсязі АПК</i>	%	19,5	39,4		20,9	39,3			
<b>Довідково</b>									
<b>Євросоюз (28)</b>	млрд дол. США	4,93	2,97	+1,96	4,47	3,08	+1,39	90,7	103,5
<i>Питома вага в загальному обсязі АПК</i>	%	27,6	39,6		26,3	37,6			
<b>Російська Федерація</b>	млрд дол. США	199	0,73	+1,27	1,94	0,84	+1,11	97,5	114,9
<i>Питома вага в загальному обсязі АПК</i>	%	11,2	9,7		11,4	10,2			
<b>Інші країни</b>	млрд дол. США	10,96	3,82	+7,14	10,61	4,27	+6,34	96,8	111,8
<i>Питома вага в загальному обсязі АПК</i>	%	61,3	50,8		62,3	52,2			

Джерело: складено за [10, 11].

У структурі експорту продукції АПК з України в 2013 р. продукти рослинного походження склали 52,1%, жири та олії тваринного або рослинного походження – 20,6%, готові харчові продукти – 20,9%, жива худоба та продукти тваринного походження – 6,4%.

За 2013 р. експорт продукції АПК з України в Російську Федерацію склав 1,94 млрд дол. США, що становить 3,1% від загального експорту з України та 11,4% загальної суми експорту продукції АПК України. Темп

зростання експорту до РФ у 2013 р. у порівнянні з 2012 р. склав 97,5%, тобто зменшився на 2,5 п. п.

При цьому експорт продукції АПК з України в 2013 р. до країн ЄС склав 4,47 млрд дол. США, що становить 7,1% від загального експорту з України та 26,3% загальної суми експорту продукції АПК України, до інших країн – 10,61 млрд дол. США що становить 16,8% від загального експорту з України та 62,3% загальної суми експорту продукції АПК України.



Як вважає велика кільк експертів, єдиним шляхом реформування агропромислового сектора України в умовах її членства в СОТ і асоціації з ЄС є **реформування системи управління цим сектором економіки та його дерегуляція**. Реорганізацію структур управління та реорганізацію законодавства в АПК доцільно здійснювати вже після того, як буде визначена аграрна політика держави, оскільки і структура управління, і законодавство є інструментами реалізації цієї політики. Так, наприклад, Бернард Кейсі, президент Американської торгівельної палати в Україні, вважає, що Мінгагropolітики повинно посилити контроль за діяльністю підзвітних органів, у тому числі за діяльністю Державної ветеринарної та фіто-санітарної служби України і Державної сільськогосподарської інспекції, а також розробити спеціальні процедури, які б дозволяли бізнесу апелювати до дій (або бездіяльності) представників даних органів протягом певного періоду часу (переважно не більше 10 днів) [9].

Крім того, сьогодні вже розроблено певну кількість законопроектів, що дозволяють дерегулювати аграрну сферу і подолати корупцію, однак їх прийняття весь 2013 р. блокувалося у Верховній Раді аграрним блоком уряду М. Азарова.

У табл. 2 наведено декілька першочергових законопроектів відносно дерегулювання у сфері агропромислового комплексу України.

Єдиним способом звільнитися від основних корупційних схем, що діють в аграрній сфері держави, – це відмінити процедури і дозвільні документи, які не застосовуються в цивілізованих країнах – членах СОТ та ЄС. Державі потрібно визначити сфери, які потребують контролю (наприклад, забезпечення продовольчої безпеки, охорона навколишнього середовища і біорізноманіття тощо), залишивши за собою виключно функції моніторингу в усіх інших секторах (сертифікація якості зерна, зерносховищ і т. ін.). У такий спосіб держава може мінімізувати втручання у підприємницьку діяльність аграрних компаній.

У табл. 3 наведено деякі проблемні питання державного регулювання діяльності підприємств агропродовольчого комплексу, які необхідно вирішити якнайшвидше на законодавчому рівні.

Таким чином, можна зробити **висновок**, що представники основних галузей агропродовольчого сектора очікують від імплементації Угоди про асоціацію з ЄС певної вигоди для держави, оскільки європейські ринки стануть для українських виробників більш доступними. Такі очікування пояснюються тим, що при вступі України до СОТ Україна пішла на значні поступки в бік ЄС. УАЕС, левову частку якої складає саме угода про створення зони вільної торгівлі, значною мірою цю ситуацію виправляє, тобто вирівнює умови співпраці аграрних і агропереробних підприємств України та ЄС, робить значно доступнішими європейські ринки для вітчизняних виробників. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Звіт Робочої групи з питань вступу України до Світової організації торгівлі. WT/ACC/UKR152. – 25.01.2008 (08-0399). – С. 374 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=32172>
2. Оцінка наслідків членства України у Світовій організації торгівлі : монографія / За ред. проф. М. О. Кизима, проф. І. Ю. Матюшенка. – Х. : ВД «НЖЕК», 2014. – 212 с.
3. Три роки членства в СОТ: тенденції зовнішньої торгівлі України у посткризовий період : аналіт. доповідь / І. В. Клименко, О. А. Федірко, І. В. Ус ; Нац. ін-т. стратег. дослідж. – К. : НІСД, 2011. – 72 с.
4. Аналіз соціально-економічних наслідків членства України в СОТ після трьох років членства: очікування і реалії / Ін-т екон. дослідж. та політ. консульт. – К. : ІЕДПК, 2011. – 58 с.
5. Ринки реального сектора економіки України в інституціональному середовищі СОТ: кон'юнктура та інтеграція / За ред. проф. В. О. Точиліна ; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2012. – 552 с.

Таблиця 2

#### Першочергові законопроекти відносно дерегулювання у сфері агропромислового комплексу України

Номер законопроекту	Назва законопроекту	Основна сутність пропозицій
№ 2459	Проект закону «Про внесення змін в Закон України «Про зерно і ринок зерна в Україні» (відносно дерегуляції ринку зерна)»	Відміння обов'язкову сертифікацію якості зерна
№ 2609a	Проект закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (відносно забезпечення безпечної експлуатації сільськогосподарської техніки)»	Відміння обов'язковий технічний контроль сільськогосподарської техніки
№ 3008	Проект закону «Про внесення змін до деяких законів України відносно державного регулювання ринку засобів захисту рослин»	Відміння узгодження на ввезення засобів захисту рослин
№ 3237	Проект закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України відносно уточнення повноважень нотаріусів і особливостей реєстрації похідних майнових прав на земельні ділянки сільськогосподарського призначення»	Відміння подвійну реєстрацію при оформленні договору оренди
№ 3316	Проект закону «Про внесенні змін до деяких законодавчих актів України відносно сталого використання земель сільськогосподарського призначення»	Відміння обов'язковості проектів сівобігу і низки документів при реєстрації права оренди

Джерело: складено за [9].

## Проблемні питання державного регулювання діяльності підприємств агропродовольчого комплексу України на 2014 р.

Питання	Наслідки	Спосіб вирішення	Примітки
Заборона ввезення і використання деяких харчових добавок (законопроект № 2643 від 28.03.13 р.)	Зникнення з ринку окремих видів харчових продуктів	Відмінити законопроект при розгляді у першому читанні	Харчові добавки, які пропонується заборонити, визнані на міжнародному рівні безпечними. Положення законопроекту не відповідають правилам СОТ і зобов'язанням України перед СОТ
Обмеження виробництва, використання, ввезення і розповсюдження полімерних пакетів і упаковок подовженого зберігання (законопроект № 2353 від 20.02.13 р.)	Зупинення більшості виробництв українських продовольчих товарів	Відмінити законопроект при розгляді у першому читанні	Альтернативою законопроекту може бути впровадження європейської моделі поводження з відходами упаковки. Відповідний законопроект «Про упаковку і відходи упаковки» знаходиться на затвердженні в КМУ
Необхідність прийняття законопроекту «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України відносно безпеки харчових продуктів»	Недосконалість системи безпеки харчових продуктів в Україні, відсутність єдиного органу контролю, велика кількість дозвільних документів, існування корупційних схем	Зареєструвати у Верховній Раді України новий законопроект і розглянути його з урахуванням альтернативного законопроекту	Законопроект № 3102 від 20.08.13 р.; альтернативний законопроект № 3102-1 від 05.09.13 р.
Маркування харчових продуктів про відсутність ГМО	Відповідно до європейського законодавства (зокрема Директиви ЄС № 1830/2003) існує вимога маркування щодо наявності вмісту ГМО у харчовому продукті. В Україні існує вимога щодо його відсутності	Відмінити норму щодо обов'язкового нанесення надпису «без ГМО» на упаковку продуктів харчування, якої не існує у жодній країні. Прийняти в цілому законопроект № 912 від 12.12.12 р.	Законопроект дороблений з урахуванням зауважень народних депутатів і громадських організацій
Безпідставне корбування митної вартості товарів, що імпортуються, і затримка їх митного оформлення	Затримка митного оформлення товарів і безпідставне завищення базової вартості товару	Внести зміни до Митного кодексу, передбачивши, що документом, який підтверджує заявлену митну вартість, є декларація митної вартості	Вирішення даного питання має особливе значення для українських підприємств, які здійснюють імпорт сировини для вітчизняного виробництва
Введення збору з виробників та імпортерів упаковки і товарів в упаковці на переробку твердих побутових відходів	Введення ще одного екологічного податку на тверді побутові відходи. Непрозорість застосування цього податку	Відмінити при розгляді у першому читанні законопроекти № 2611а від 18.07.13 р. і № 2612а від 18.07.13 р. Прийняти у першому читанні законопроект «Про упаковку і відходи упаковки»	Законопроекти № 2611а від 18.07.13 р. і № 2612а від 18.07.13 р. протирічать Резолюції Європарламенту і Ради ЄС 94/62 від 20.12.94 р.

Джерело: складено за [9].

**6. Сиденко В. Р.** Глобализация и экономическое развитие. Т. 1 / В. Р. Сиденко. – К.: Феникс, 2008. – 376 с.

**7. Остащенко Т. О.** Надзвичайні заходи СОТ для захисту ринків агропродовольчих товарів: монографія / Т. О. Остащенко, Л. Ю. Волощенко-Холда; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2011. – 224 с.

**8.** Оцінка можливостей розширення і заміщення ринків збуту для продукції підприємств реального сектора України: монографія / За ред. проф. М. О. Кизима, проф. І. Ю. Матюшенка. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2014. – 280 с.

**9. Татаренко Г.** Что пожнем: отечественный АПК ожидает структурных реформ / Г. Татаренко, А. Силивончик, В. Денисенков / Бизнес. – 2014. – № 10. – С. 40 – 43.

**10.** Інтернет-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

**11.** WTO ITC UNCTAD World Tariff Profiles 2013

## REFERENCES

*Analiz sotsialno-ekonomichnykh naslidkiv chlenstva Ukrainy v SOT pislia tryokh rokiv chlenstva: ochikuvannia i realii* [Analysis of the socio-economic impact of WTO membership for Ukraine after three years of membership: Expectations and realities]. Kyiv: IEDPK, 2011.

Internet-sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Klymenko, I. V., Fedirko, O. A., and Us, I. V. *Try roky chlenstva v SOT: tendentsii zovnishnyoi torhivli Ukrainy u postkryzovyi period* [Three years of WTO membership, in Ukraine's foreign trade trends in the post-crisis period]. Kyiv: NISD, 2011.

Ostaschenko, T. O., and Voloshchenko-Kholda, L. Yu. *Nadzvychni zakhody SOT dlia zakhystu rynkiv ahroprodovolchkykh tovariv* [Emergency measures to protect markets WTO agro-food products]. Kyiv, 2011.

Otsinka mozhlyvostei rozshyrennia i zamishchennia ryнкiv zbutu dlia produktiv pidpriemstv realnoho sektora Ukrainy [Assessment of capacity expansion and replacement markets for the products of the real sector of Ukraine]. Kharkiv: INZhEK, 2014.

Otsinka naslidkiv chlenstva Ukrainy u Svitovii orhanizatsii torhivli [Assessing the impact of Ukraine's membership in the World Trade Organization]. Kharkiv: INZhEK, 2014.

Rynky realnoho sektora ekonomiky Ukrainy v instytutsionalno-mu seredovyschi SOT: kon'iunktura ta intehtratsiia [Markets real sector of economy of Ukraine in the institutional environment. WTO conditions and integration]. Kyiv, 2012.

Sidenko, V. R. Globalizatsiia i ekonomicheskoe razvitie [Globalization and economic development]. Kyiv: Feniks, 2008.

Tatarenko, G., Silivonchik, A., and Denisenkov, V. "Chto pozhnem: otechestvennyy APK ozhidaet strukturnykh reform" [What we reap: APC expects domestic structural reforms]. Biznes, no. 10 (2014): 40-43.

WTO ITC UNCTAD World Tariff Profiles, 2013.

"Zvit Robochoi hrupy z pytan vstupu Ukrainy do Svitovoi orhanizatsii torhivli. WT/ACC/UKR152" [Report of the Working Party on the Accession of Ukraine to the World Trade Organization. WT / ACC / UKR152]. <http://www.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=32172>

УДК 338.001.36

## СЕКМЕНТЫ МИРОВОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОТИВОРЕЧИЯ РАЗВИТИЯ

© 2014 ДОРОВСКОЙ А. В.

УДК 338.001.36

### Доровской А. В. Секменты мирового фармацевтического рынка: тенденции и противоречия развития

Рассмотрены основные сегменты мирового фармацевтического рынка и их классификация в зависимости от темпов роста. Показаны главные факторы, обуславливающие рост мирового фармацевтического рынка. Отмечены сходства и различия тенденций, в русле которых функционируют различные региональные фармрынки. Обозначены основные проблемы и противоречия, ведущие к структурной перестройке мирового фармацевтического рынка и мировой фармацевтической отрасли. Показаны наиболее вероятные направления развития мирового фармрынка и отрасли в русле корректировки стратегий фармацевтических компаний.

**Ключевые слова:** фармацевтический рынок, региональные сегменты, «формирующиеся» рынки, тенденции развития, противоречия, темпы роста.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 1. **Библ.:** 18.

**Доровской Александр Викторович** – кандидат экономических наук, доцент, генеральный директор фармацевтической компании «Здоровье» (ул. Шевченко, 22, Харьков, 61013, Украина)

**E-mail:** office@zt.com.ua

УДК 338.001.36

### Доровський О. В. Секменти світового фармацевтичного ринку: тенденції і протиріччя розвитку

Розглянуто основні сегменти світового фармацевтичного ринку та їх класифікація залежно від темпів зростання. Показано головні чинники, що зумовлюють зростання світового фармацевтичного ринку. Відмічено подібності та відмінності тенденцій, у руслі яких функціонують різні регіональні фармринки. Позначено основні проблеми і протиріччя, що ведуть до структурної перебудови світового фармацевтичного ринку та світової фармацевтичної галузі. Показано найбільш ймовірні напрямки розвитку світового фармринку і галузі в руслі коригування стратегій фармацевтичних компаній.

**Ключові слова:** фармацевтичний ринок, регіональні сегменти, «ринки, що формуються», тенденції розвитку, протиріччя, темпи зростання.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 18.

**Доровський Олександр Вікторович** – кандидат економічних наук, доцент, генеральний директор фармацевтичної компанії «Здоров'я» (вул. Шевченка, 22, Харків, 61013, Україна)

**E-mail:** office@zt.com.ua

UDC 338.001.36

### Dorovsky O. V. Segments of the World Pharmaceutical Market: Development Trends and Contradictions

Primary segments of the world pharmaceutical market and their classification based on growth rates are considered. Principal factors causing growth of the world pharmaceutical market are demonstrated. Similarities and distinctions in trends which serve as the framework for functioning of various regional pharmaceutical markets are singled out. Basic issues and contradictions are outlined which lead to the structural reorganization of the world pharmaceutical market and the world pharmaceutical industry. The most probable development lines for the world pharmaceutical market and industry in the course of adjusting strategies of pharmaceutical companies are demonstrated.

**Key words:** pharmaceutical market, regional segments, "emerging markets", development trends, contradictions, growth rates.

**Pic.:** 6. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 18.

**Dorovsky Oleksandr V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, General Director of the Pharmaceutical company «Zdorovie» Ltd (vul. Shevchenko, 22, Kharkiv, 61013, Ukraine)

**E-mail:** office@zt.com.ua

В настоящее время рынок фармацевтической продукции является одним из стратегических секторов для экономики и социального развития практически всех стран мира. Характерные для него высокая технологичность и наукоёмкость оказывают мультипликативный эффект на другие отрасли хозяйствования – науку, химическое производство, машиностроение, сельское хозяйство и пр. Кроме этого, уровень развития фармацевтической отрасли в стране является залогом нормального функционирования системы здравоохра-

нения, обеспечивающей сохранение трудоспособности населения, а также рост качества его жизни.

Однако развитие рынка фармацевтической продукции страны во многом определяется тенденциями развития мирового рынка, поэтому исследования различных его аспектов являются крайне актуальными. А учитывая расширение процессов глобализации в мире и быстрые изменения технологий, «перемещения» между регионами и видоизменения заболеваний, данная проблема не теряет остроты и требует постоянного мониторинга и анализа ситуации.

Otsinka mozhlyvostei rozshyrennia i zamishchennia ryнкiv zbutu dlia produktiv pidpriemstv realnoho sektora Ukrainy [Assessment of capacity expansion and replacement markets for the products of the real sector of Ukraine]. Kharkiv: INZhEK, 2014.

Otsinka naslidkiv chlenstva Ukrainy u Svitovii orhanizatsii torhivli [Assessing the impact of Ukraine's membership in the World Trade Organization]. Kharkiv: INZhEK, 2014.

Rynky realnoho sektora ekonomiky Ukrainy v instytutsionalno-mu seredovyschi SOT: kon'iunktura ta intehtratsiia [Markets real sector of economy of Ukraine in the institutional environment. WTO conditions and integration]. Kyiv, 2012.

Sidenko, V. R. *Globalizatsiia i ekonomicheskoe razvitie* [Globalization and economic development]. Kyiv: Feniks, 2008.

Tatarenko, G., Silivonchik, A., and Denisenkov, V. "Chto pozhnem: otechestvennyy APK ozhidaet strukturnykh reform" [What we reap: APC expects domestic structural reforms]. *Biznes*, no. 10 (2014): 40-43.

WTO ITC UNCTAD World Tariff Profiles, 2013.

"Zvit Robochoi hrupy z pytan vstupu Ukrainy do Svitovoi orhanizatsii torhivli. WT/ACC/UKR152" [Report of the Working Party on the Accession of Ukraine to the World Trade Organization. WT / ACC / UKR152]. <http://www.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=32172>

УДК 338.001.36

## СЕКМЕНТЫ МИРОВОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОТИВОРЕЧИЯ РАЗВИТИЯ

© 2014 ДОРОВСКОЙ А. В.

УДК 338.001.36

### Доровской А. В. Секменты мирового фармацевтического рынка: тенденции и противоречия развития

Рассмотрены основные сегменты мирового фармацевтического рынка и их классификация в зависимости от темпов роста. Показаны главные факторы, обуславливающие рост мирового фармацевтического рынка. Отмечены сходства и различия тенденций, в русле которых функционируют различные региональные фармрынки. Обозначены основные проблемы и противоречия, ведущие к структурной перестройке мирового фармацевтического рынка и мировой фармацевтической отрасли. Показаны наиболее вероятные направления развития мирового фармрынка и отрасли в русле корректировки стратегий фармацевтических компаний.

**Ключевые слова:** фармацевтический рынок, региональные сегменты, «формирующиеся» рынки, тенденции развития, противоречия, темпы роста.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 1. **Библ.:** 18.

**Доровской Александр Викторович** – кандидат экономических наук, доцент, генеральный директор фармацевтической компании «Здоровье» (ул. Шевченко, 22, Харьков, 61013, Украина)

**E-mail:** office@zt.com.ua

УДК 338.001.36

### Доровський О. В. Секменти світового фармацевтичного ринку: тенденції і протиріччя розвитку

Розглянуто основні сегменти світового фармацевтичного ринку та їх класифікація залежно від темпів зростання. Показано головні чинники, що зумовлюють зростання світового фармацевтичного ринку. Відмічено подібності та відмінності тенденцій, у руслі яких функціонують різні регіональні фармринки. Позначено основні проблеми і протиріччя, що ведуть до структурної перебудови світового фармацевтичного ринку та світової фармацевтичної галузі. Показано найбільш ймовірні напрямки розвитку світового фармринку і галузі в руслі коригування стратегій фармацевтичних компаній.

**Ключові слова:** фармацевтичний ринок, регіональні сегменти, «ринки, що формуються», тенденції розвитку, протиріччя, темпи зростання.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 18.

**Доровський Олександр Вікторович** – кандидат економічних наук, доцент, генеральний директор фармацевтичної компанії «Здоров'я» (вул. Шевченка, 22, Харків, 61013, Україна)

**E-mail:** office@zt.com.ua

UDC 338.001.36

### Dorovsky O. V. Segments of the World Pharmaceutical Market: Development Trends and Contradictions

Primary segments of the world pharmaceutical market and their classification based on growth rates are considered. Principal factors causing growth of the world pharmaceutical market are demonstrated. Similarities and distinctions in trends which serve as the framework for functioning of various regional pharmaceutical markets are singled out. Basic issues and contradictions are outlined which lead to the structural reorganization of the world pharmaceutical market and the world pharmaceutical industry. The most probable development lines for the world pharmaceutical market and industry in the course of adjusting strategies of pharmaceutical companies are demonstrated.

**Key words:** pharmaceutical market, regional segments, "emerging markets", development trends, contradictions, growth rates.

**Pic.:** 6. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 18.

**Dorovsky Oleksandr V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, General Director of the Pharmaceutical company «Zdorovie» Ltd (vul. Shevchenko, 22, Kharkiv, 61013, Ukraine)

**E-mail:** office@zt.com.ua

В настоящее время рынок фармацевтической продукции является одним из стратегических секторов для экономики и социального развития практически всех стран мира. Характерные для него высокая технологичность и наукоёмкость оказывают мультипликативный эффект на другие отрасли хозяйствования – науку, химическое производство, машиностроение, сельское хозяйство и пр. Кроме этого, уровень развития фармацевтической отрасли в стране является залогом нормального функционирования системы здравоохра-

нения, обеспечивающей сохранение трудоспособности населения, а также рост качества его жизни.

Однако развитие рынка фармацевтической продукции страны во многом определяется тенденциями развития мирового рынка, поэтому исследования различных его аспектов являются крайне актуальными. А учитывая расширение процессов глобализации в мире и быстрые изменения технологий, «перемещения» между регионами и видоизменения заболеваний, данная проблема не теряет остроты и требует постоянного мониторинга и анализа ситуации.

В связи с этим целью данной статьи является определение основных тенденций, проблем и противоречий развития мирового рынка фармацевтической продукции, выделение его сегментов.

Мировой фармацевтический рынок является одним из самых высокодоходных и быстрорастущих секторов мировой экономики. Уровень устойчивости в фармацевтической отрасли достаточно высок в силу ряда особенностей, главными из которых является высокая насущность потребности в лекарственных средствах (ЛС) и неэластичность спроса на них. Поэтому, несмотря на общий спад в мировой экономике последних лет, фармрынок продолжает динамично развиваться. Согласно прогнозу «IMS Healt», его объем в 2013 г. должен преодолеть планку в 1 трлн долл., а к 2020 г. – 1,5 трлн долл. (рис. 1).

водства, а особенно НИОКР фармпродукции, в США и странах Западной Европы. Крупнейшие 20 компаний этих стран составляют так называемую группу «Большая Фарма» (*Big Pharma*), с объемом продаж свыше 500 млрд долл. и затратами на НИОКР свыше 70 млрд долл. Анализ распределения глобального фармацевтического рынка по регионам мира показывает, что Северная Америка, Европа и Япония занимали в 2006 г. почти 84%, а в 2009 г. – более 70% мирового рынка [12]. Такая концентрация производственных мощностей и вытекающая из этого монополизация рынка вызывают недовольство развивающихся государств и стран третьего мира, поскольку основная часть больных, нуждающихся в принципиально новых лекарствах, находится преимущественно в третьих странах. Эти факторы явились стимулом для ряда стран третьего мира по переустройству мирового фармацевтического рынка.

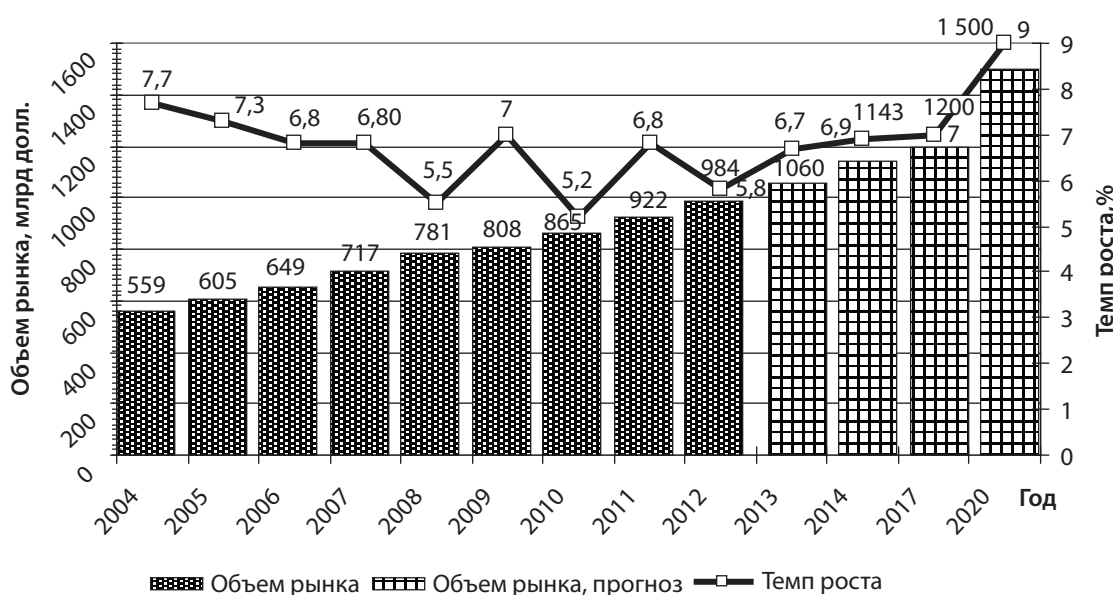


Рис. 1. Объем и темпы роста мирового фармацевтического рынка

Источник: составлено по материалам [3, 6, 12].

Росту фармацевтического рынка способствуют множество факторов. Прежде всего, это общий рост заболеваемости из-за усиливающегося влияния техногенных факторов и ухудшения экологической обстановки. Во-вторых, это тенденция «старения населения» в развитых странах. В-третьих, рост уровня доходов населения в развивающихся странах стимулирует использование более дорогостоящих препаратов.

Географическая структура мирового фармацевтического рынка состоит из отдельных региональных сегментов. Это рынки развитых стран (Северная Америка, Западная Европа, Япония), рынки стран Центральной и Восточной Европы, Азии и Африки, стран СНГ и ТС (рис. 2).

В то же время, на фармацевтическую отрасль на протяжении 10 последних лет оказывает существенное влияние ряд специфических факторов, изменяя как географическую картину мирового фармацевтического рынка, так и внутреннюю структуру отрасли. Основной особенностью сегодняшней фармацевтической индустрии является сосредоточение локализации произ-

Последнее десятилетие характеризовалось снижением темпов роста мирового фармрынка. Среди причин можно выделить несколько. Развитие фармацевтические рынки достигли этапа «зрелости» в конце 80-х гг. XX в., когда баланс сил на рынке сдвинулся в пользу потребителей. В то же время перед отраслью встали задачи, связанные с лечением хронических патологий и болезней старческого возраста, поскольку население «стареет», и этот процесс активнее в развитых странах. По данным ООН, в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) население старше 65 лет составляет более 17% от общей численности и к 2015 г. увеличится до 20%. В 2020 г. около 9,4% жителей Земли будут составлять люди старше 65 лет. Благодаря успехам здравоохранения, ранее смертельные заболевания перешли в хронические, повысив долгосрочный спрос на их лечение (рис. 3) [9, 14].

Но, если в возрасте 65 лет средние подушевые затраты на лекарственное обеспечение не превышают 100 евро, то после 80 лет они доходят до 600 евро. Поэтому

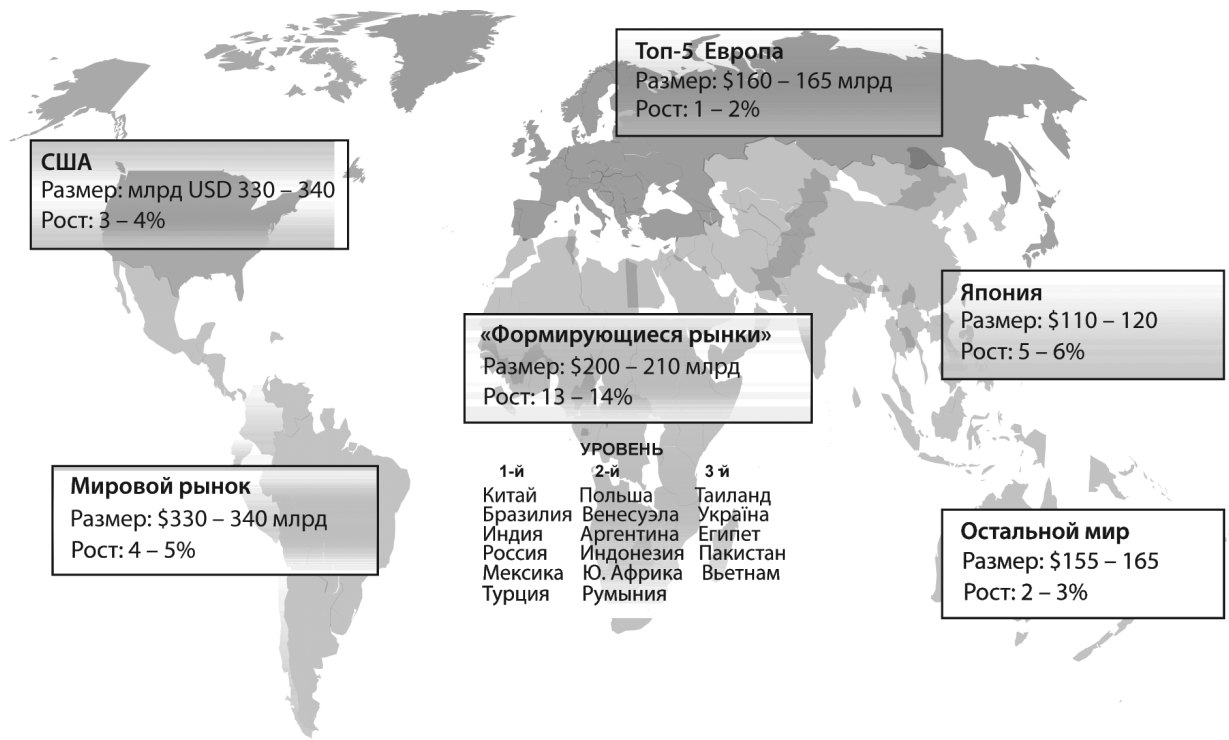


Рис. 2. Мировой фармрынок, 2012 г. [7]

Источник: IMS Health.

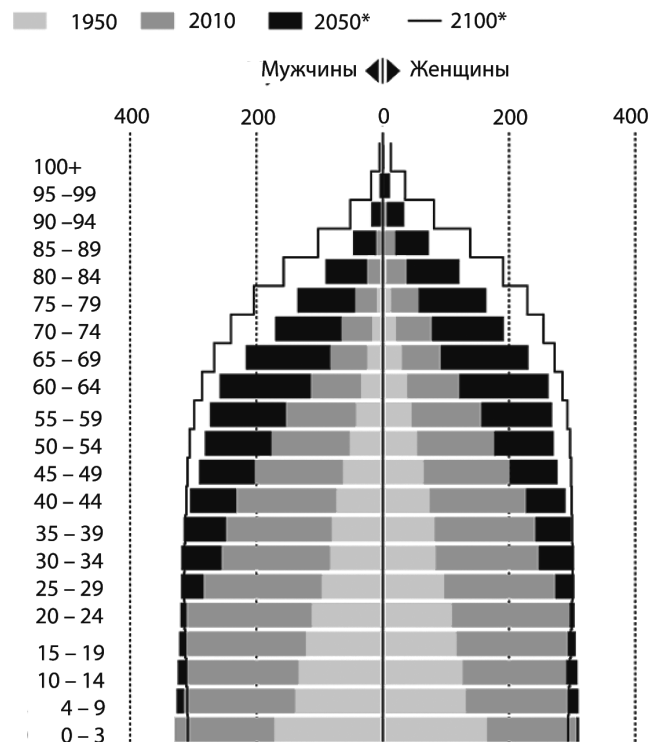


Рис. 3. Население мира, разбитое на группы с пятилетним интервалом, млн чел. Прогноз\*

Источник: [9].

в развитых, а затем и в ряде развивающихся стран было принято решение о государственном вмешательстве в лекарственное обеспечение в целях сдерживания роста затрат в системе бюджетно-страхового финансирования. Комплекс мер сводится к двум основным принципам: регулирование ценообразования в государственном/страховом секторах фармрынка; стимулирование потребления воспроизведенных ЛС (генериков).

По данным центров Государственных программ медицинской помощи (*Medicare and Medicaid Services*, США) и отчета «*Vision 2015*», применение генериков позволяет сократить расходы на 30 млрд евро в год, а использование биоаналогов – на сумму около 1,4 млрд евро в год [2]. Однако ограничительное ценообразование решает социальные задачи, но изменяет темпы роста фармацевтического рынка, стимулируя рост рынка

генериков. Исследователи также прогнозируют передел долей мирового генерикового фармрынка в сторону Индии, Китая, Бразилии, Турции и Южной Кореи. Росту мирового рынка генериков будет способствовать реформирование систем здравоохранения, направленное на экономию бюджетных средств, и, как следствие, смещение структуры потребления с дорогостоящих оригинальных лекарственных средств на более доступные. В сложившейся ситуации на мировом фармрынке можно ожидать ожесточенной конкурентной схватки фирм за перспективный сегмент генериков. В этой связи аналитики «Frost & Sullivan» отмечают увеличение количества стратегических альянсов между производителями оригинальных лекарственных препаратов и генериков и биоаналогов [16, 17].

**П**ериодическое истечение сроков действия патентов на ряд инновационных препаратов вызывает циклические колебания темпов роста мирового фармацевтического рынка. Временное снижение темпов роста рынка из-за утраты патентов сменяется ростом из-за массового выпуска генериков. При этом количество инновационных препаратов, приходящих на смену продуктам-блокбастерам, ежегодно сокращается, не покрывая потерь прибыли. Одновременно снижается эффективность НИОКР и существенно растет данная статья расходов у компаний Большой Фармы. За последние 10 лет расходы на НИОКР по всему миру выросли, по данным «Roland Berger», более чем на 80%, а новых продуктов стало регистрироваться на 43% меньше [15]. Соответственно возрастает стоимость разработки одного оригинального препарата, что стало ключевой тенденцией и проблемой фармацевтического рынка. Производители вкладывают средства в экономически более выгодные разработки – для лечения онкологических и неинфекционных хронических болезней, распространенных в основном в развитых странах. Компании Большой Фармы неохотно участвуют в проектах по созданию ЛС для борьбы с опасными инфекциями (ВИЧ/СПИД, малярия, туберкулез). Как следствие, лишь один из 100 вводимых новых препаратов предназначен для лечения таких заболеваний [11]. Выход на развивающиеся рынки с высокими темпами роста – один из способов

разрешения сложившейся ситуации. Рост этих рынков достигнет почти 12% к 2016 г., в то время как в среднем рынок будет расти на 4,5% ежегодно. Особенно высокий рост ожидается в Китае, Бразилии, Индии и России. Исследование «Roland Berger» показало, что все больше компаний отрасли планирует перенос административных функций (44%), исследований и разработок (43%) и отделов продаж (51%) в указанные страны [8].

**В**ажнейшей тенденцией мирового фармацевтического рынка является изменение географической структуры спроса. В начале 2000-х гг. рост потребления ЛС был обусловлен динамикой развитых рынков, однако в настоящее время все больший вклад в его развитие начинают вносить развивающиеся рынки. Компания «IMS Health» ввела градацию «фармразвивающиеся рынки» для описания «быстро развивающихся» по сравнению с «развитыми». Первоначально в список развивающихся рынков вошли Бразилия, Индия, Корея, Китай, Мексика, РФ, Турция. В 2009 г. градация была расширена: появились «фармразвивающиеся» 1-го уровня – 4 страны БРИК и 2-го уровня: Аргентина, Венесуэла, Вьетнам, Египет, Индонезия, Мексика, Пакистан, Польша, Румыния, Таиланд, Турция, Украина, ЮАР [13]. В 2009 г. в общем объеме мировых продаж суммарная доля «зрелых» фармацевтических рынков составила около 71%, однако их вклад в совокупный прирост продаж глобального фармацевтического рынка составил 16%. В это же время вклад развивающихся рынков 1-го уровня в приросте глобальных продаж достиг 51%, притом, что на их долю приходилось лишь 11% объема мирового фармацевтического рынка. На долю развивающихся рынков 2-го уровня – Венесуэлы, Вьетнама, Чехии и др. в 2009 г. пришлось 6% глобальных продаж и 22% общемирового прироста (рис. 4).

При рассмотрении динамики региональной структуры мирового потребления ЛС уже с начала 2000-х гг. заметно увеличение доли Латиноамериканского, Азиатского и Африканского регионов при снижении доли Североамериканского региона. Основной запрос на препараты создают страны Азии и Латинской Америки с ежегодным ростом рынка до 17%. Ожидается, что к 2015 г. объем быстроразвивающихся фармацевтических

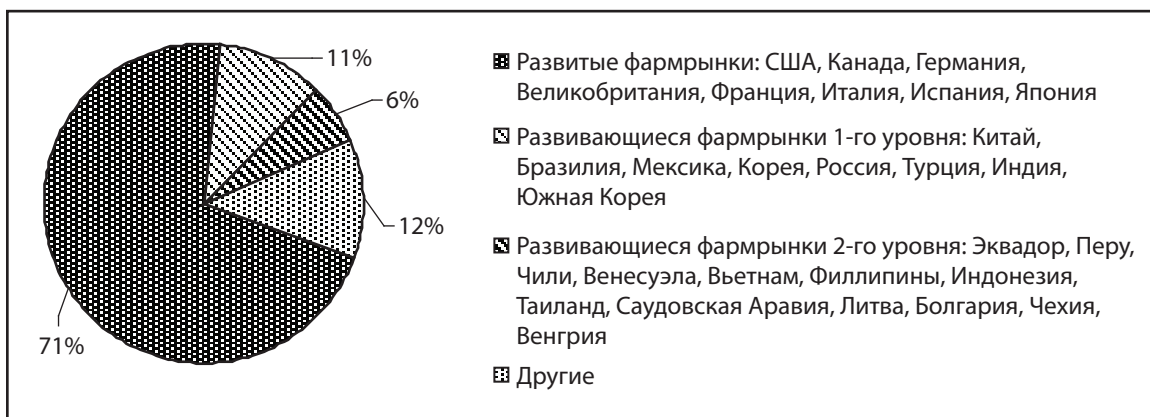


Рис. 4. Региональная структура мирового фармрынка в разрезе классификации «IMS Health», 2009 г.

Источник: [4].

рынков увеличится вдвое и составит 285 – 315 млрд долл. (против 151 млрд долл. в 2010 г.). Прогноз территориального распределения мирового фармацевтического рынка до 2020 г. показывает, что лидирующее положение сохранят за собой три основных центра (Северная Америка, Западная Европа и Япония). Однако если эти рынки в 2006 г. занимали 73 %, а в 2012 г. – 48 % объема мирового фармацевтического рынка, то их доля в 2020 г. упадет до 33 %. На первом месте среди стран, стремящихся в ближайшие 10 лет преодолеть превосходство Запада на мировом рынке ЛС, находится Индия, на втором – Китай, на третьем – Бразилия. Они проводят масштабные преобразования в фармацевтической промышленности, имеют большой научный и потребительский потенциал, огромный внутренний рынок (рис. 5).

общей стоимости исследований в среднем проведение НИОКР в Индии обходится в 8 раз дешевле, чем на Западе, в то время как клинические испытания – в 10 раз (в Китае – в 3 раза). Доля затрат на НИОКР в добавленной стоимости продукции в Индии и в Китае в целом в 5 – 7 раз ниже, чем среднемировая [5].

Некоторые рынки Латинской Америки относятся к наиболее быстро развивающимся рынкам мира, а такие страны, как Мексика и Бразилия, переживают рост, выражающийся двузначными числами. Успехи фармкомпаний Латинской Америки специалисты связывают с финансированием разработок инновационных методов лечения [18]. Расходы на здравоохранение в Бразилии составляют 8,1 % ВВП, в Мексике – 5,9 %. При этом расходы 80 % населения покрывает универсальная система здравоохранения.

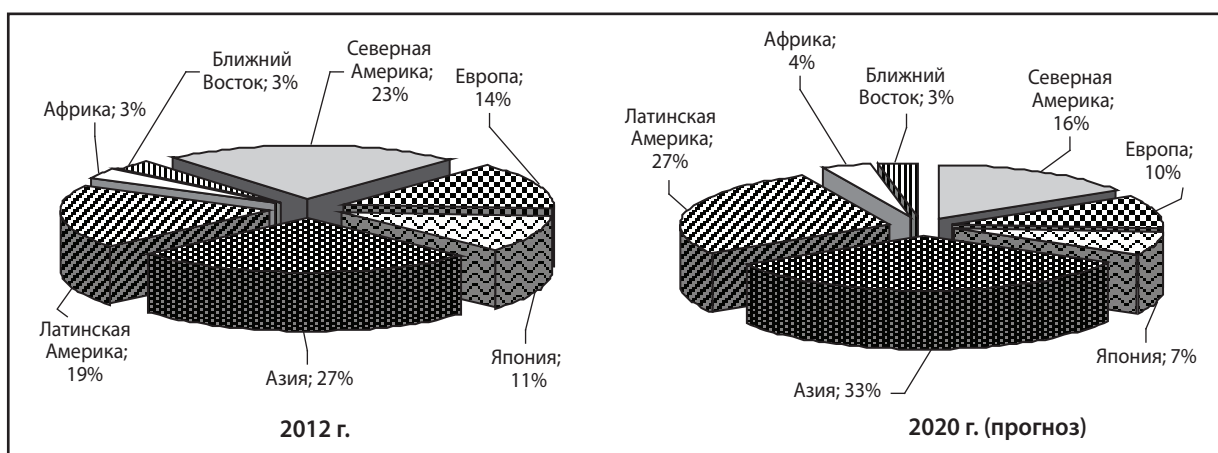


Рис. 5. Региональная структура мирового фармрынка в 2012 и 2020 гг.

Источник: составлено по материалам [10].

Население Индии и Китая составляет более 1 млрд и 1,3 млрд человек соответственно. Для оценки потребительского потенциала следует учитывать, что в обеих странах наблюдается такой процесс, как старение населения, который в будущем приобретет большие масштабы. Доля рынков Индии и Китая в мировой фарминдустрии пока незначительна (около 3 % от общего объема рынка), по сравнению, например, с рынком США (45 %). Однако темпы роста продаж в них опережают среднемировые величины и темпы на развитых рынках в 2-3 раза (табл. 1).

В прошлом десятилетии темп ежегодного роста китайской фармотраслы составил 16,4 %, а в 2012 г. достиг 23,6 %. По прогнозам аналитиков, к 2020 г. объем выпуска фармпродукции в Китае составит 1,57 трлн долл. Предполагается, что в течение ближайших лет китайский фармрынок выйдет на третье место в мире после рынков США и Японии, а к 2020 г. станет вторым. Индия специализируется на выпуске генериков и на сегодняшний день является одним из ключевых производителей этой продукции в мире. Китай занимает важную позицию в мире по производству активных фармацевтических ингредиентов (АФИ или субстанций), являясь мировым лидером по этому показателю. Западными экспертами высоко оценивается интеллектуальный потенциал обеих стран. При рассмотрении

Кроме стран БРИК, интерес как для крупных, так и, главным образом, средних игроков представляет рынок Центральной и Восточной Европы и стран СНГ. Этому способствует ряд факторов, главные из которых – общий объем фармацевтических рынков данного региона и темпы их роста. Аналитической компанией «IMS Health» представлен анализ вклада быстроразвивающихся фармацевтических рынков в ежегодный прирост мирового рынка на 2007 – 2013 гг. и прогноз на 2014 – 2016 гг. Как ожидается, развивающиеся фармацевтические рынки дадут наибольшую долю прироста мирового рынка при существенном сокращении объемов развитых рынков и некотором увеличении некоторых малых рынков. В целом «Roland Berger» ожидает, что к 2016 г. развивающиеся рынки составят около 40 % мирового рынка фармацевтической продукции (рис. 6) [8].

К концу 2000-х гг. в мировой фармотрасле возник кризис идей в отношении новых препаратов, подтверждением чему является отсутствие новых эффективных противотуберкулезных препаратов, препаратов для лечения хронических гепатитов, некоторых онкологических заболеваний. Стагнация наблюдается также в кардиологическом, антибактериальном и в противовирусном сегментах, а также во многих других. Складывается известная в экономической науке ситуация «парадокса производителя», когда при увеличивающихся затратах на инновации отдача от них падает [1]. Аналитики



Мировые продажи фармпрепаратов по регионам и странам, 2004 – 2007 гг. [5]

	2004 г.		2005 г.		2006 г.		2007 г.	
	В млрд долл.	Годовой прирост, в %	В млрд долл.	Годовой прирост, в %	В млрд долл.	Годовой прирост, в %	В млрд долл.	Годовой прирост, в %
Мир	560,0	8,0	605,0	7,3	643,0	7,0	712,0	6,4
Северная Америка	248,0	8,0	265,7	5,2	290,1	8,3	304,5	4,2
Европа	144,0	5,7	169,5	7,1	181,8	4,8	206,2	6,7
Китай	9,5	28,0	11,7	20,4	13,4	12,3	16,8	25,7
Индия	4,6	10,0	6,0	8,0	7,3	17,5	8,5	13,0

Мировой фармрынок, %



Рис. 6. Тренд перераспределения мирового фармацевтического рынка в пользу развивающихся стран

Источник: составлено по материалам [4].

фармацевтического рынка прогнозировали исчерпание ресурсов существующей модели рынка, при которой ставка делается на лекарства-блокбастеры для лечения наиболее распространенных заболеваний. Традиционная модель разработки лекарств перестает работать. Мировые фармацевтические компании ищут выход в концепции открытых инноваций – новой парадигмы развития мировой фармацевтики. Большая Фарма меняет присущую ей закрытость в разработках на сетевое взаимодействие с большим кругом партнеров, образуя структуры кластерного типа.

Таким образом, анализ мирового рынка лекарственных средств обнаруживает ряд тенденций, характерных для современной фармацевтической отрасли, в частности:

- ✦ высокий уровень концентрации производственных мощностей по странам и компаниям, преимущественно в развитых странах;
- ✦ рост затрат на исследования и повышение цен на инновационные препараты;
- ✦ снижение общего числа инновационных разработок при увеличении совокупных затрат, падение прибылей; становление новой парадигмы фармацевтики;
- ✦ рост сегмента дженериков и сокращение сегмента оригинальных инновационных препаратов;

- ✦ недостатки международного законодательства в области интеллектуальной собственности, способствующие монополизации рынка;
- ✦ серьезные противоречия между интересами фармацевтической промышленности Запада и потребностями многочисленного населения бедных и развивающихся стран;
- ✦ географическое смещение мирового фармацевтического рынка из североамериканского и европейского регионов в Азию и Латинскую Америку;
- ✦ активизация развивающихся стран и стран третьего мира с целью переустройства мирового фармацевтического рынка, стремление преодолеть в ближайшие 10 лет превосходство Запада на мировом рынке лекарственных средств. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Балашов А. И. Новые тенденции в развитии мировой фармацевтической отрасли к концу первого десятилетия XXI в. / А. И. Балашов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/novye-tendentsii-v-razvitii-mirovoy-farmatsevticheskoy-otrasli-k-kontsu-pervogo-desyatiletija-xxi-veka#ixzz2mA1v53oR>
2. Дженерики и биоаналоги // Дайджест [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://clinical-pharmacy.ru/digest/>

dgeneriki/879-opyt-ssha-naskolko-celesoobrazno-primenenie-generikov-s-ekonomicheskoy-tochki-zreniya.html

**3. Кондратьев В. Б.** Глобальная фармацевтическая промышленность / В. Б. Кондратьев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.perspektivy.info/rus/ekob/globalnaja\\_farmaceuticheskaja\\_promyshlennost\\_2011-07-18.htm](http://www.perspektivy.info/rus/ekob/globalnaja_farmaceuticheskaja_promyshlennost_2011-07-18.htm)

**4. Кротков А. И.** Анализ инвестиционной привлекательности развивающихся стран мира для фармацевтических ТНК / А. И. Кротков // Региональные исследования. – 2011. – № 4 (34). – С. 107 – 116.

**5. Кротков А. И.** Сравнительный анализ современного состояния и перспектив развития фарминдустрии Индии и Китая / А. И. Кротков // Региональные исследования. – 2009. – № 1 (22). – С. 27 – 33.

**6. Лин А. А.** Фармацевтический рынок: фундаментальные особенности / А. А. Лин, С. В. Соколова // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 2 (42) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4118>; <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4238>

**7. Локшин В.** Фармацевтический рынок Казахстана в современных условиях. Международные фармацевтические производители / В. Локшин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://spfo.ru/node/510>

**8.** Мировая фармацевтическая отрасль переживает стратегический кризис – необходимы новые бизнес-модели [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.rolandberger.ru/news/Global\\_Pharmaceutical\\_Industry/2013-01-14Global\\_Pharmaceutical\\_Industry.html](http://www.rolandberger.ru/news/Global_Pharmaceutical_Industry/2013-01-14Global_Pharmaceutical_Industry.html)

**9.** Мир в 2050 году / Под ред. Д. Франклина и Дж. Эндрюса. – М.: Манн, Иванов и Фербер, Эксмо, 2013. – 368 с.

**10.** Тенденции развития мирового фармацевтического рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.eabr.org/r/research/publication/today/index.php?id\\_4=33620](http://www.eabr.org/r/research/publication/today/index.php?id_4=33620)

**11.** Состояние и прогноз развития фармацевтической отрасли Казахстана [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.group-global.org/publication/view/6980>

**12.** Фармрынок: буря перемен. Альтернативы территориальной экспансии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://recept.znate.ru/pars\\_docs/refs/9/8249/8249.pdf](http://recept.znate.ru/pars_docs/refs/9/8249/8249.pdf)

**13. Chill R.** The Pharmerging Future – a new world of revenue growth is breaking the horizon / R.Chill, M. Chiu // Pharmaceutical Executive / July 2009.

**14.** Human Development Report 2009 // [www.hdr.undp.org](http://www.hdr.undp.org)

**15.** [http://www.vedomosti.ru/companies/news/8060161/farmaceuty\\_u\\_obryva](http://www.vedomosti.ru/companies/news/8060161/farmaceuty_u_obryva)

**16.** <http://www.mirpharma.ru/tag/%d0%b4%d0%b6%d0%b5%d0%bd%d0%b5%d1%80%d0%b8%d0%ba%d0%b8/page/2/#sthash.wW8FuKoT.dpuf>

**17.** <http://www.rosbalt.ru/business/2011/11/09/910197.html>

**18.** <http://clinical-pharmacy.ru/digest/farmaceutrinok/2211-rzvivayuschiesya-rynki-v-2012-godu-kitay-indiya-i-latinskaya-amerika.html>

celesoobrazno-primenenie-generikov-s-ekonomicheskoy-tochki-zreniya.html

“Farmrynok: buria peremen. Alternativy territorialnoy ekspansii” [Pharmaceutical market: the storm of change. Alternatives to territorial expansion]. [http://recept.znate.ru/pars\\_docs/refs/9/8249/8249](http://recept.znate.ru/pars_docs/refs/9/8249/8249)

<http://clinical-pharmacy.ru/digest/farmaceutrinok/2211-rzvivayuschiesya-rynki-v2012-godu-kitay-indiya-i-latinskaya-amerika.html>

<http://www.mirpharma.ru/tag/%d0%b4%d0%b6%d0%b5%d0%bd%d0%b5%d1%80%d0%b8%d0%ba%d0%b8/page/2/#sthash.wW8FuKoT.dpuf>

<http://www.rosbalt.ru/business/2011/11/09/910197.html>

[http://www.vedomosti.ru/companies/news/8060161/farmaceuty\\_u\\_obryva](http://www.vedomosti.ru/companies/news/8060161/farmaceuty_u_obryva)

“Human Development Report 2009”. [www.hdr.undp.org](http://www.hdr.undp.org)

Krotkov, A. I. “Analiz investitsionnoy privlekatelnosti razvivayushchikhsia stran mira dlia farmatsevticheskikh TNK” [Investment Analysis of the developing world for pharmaceutical multinationals]. *Regionalnye issledovaniia*, no. 4 (34) (2011): 107-116.

Krotkov, A. I. “Srvnitelnyy analiz sovremennogo sostoianiia i perspektiv razvitiia farmindustrii Indii i Kitaia” [Comparative analysis of the current state and prospects of development of the pharmaceutical industry in India and China]. *Regionalnye issledovaniia*, no. 1 (22) (2009): 27-33.

Kondratev, V. B. “Globalnaia farmatsevticheskaja promyshlennost” [The global pharmaceutical industry]. [http://www.perspektivy.info/rus/ekob/globalnaja\\_farmaceuticheskaja\\_promyshlennost\\_2011-07-18.htm](http://www.perspektivy.info/rus/ekob/globalnaja_farmaceuticheskaja_promyshlennost_2011-07-18.htm)

Lin, A. A., and Sokolova, S. V. “Farmatsevticheskiy rynek: fundamentalnye osobennosti” [The pharmaceutical market: fundamental features]. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4118>; <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4238>

Lokshin, V. “Farmatsevticheskiy rynek Kazakhstana v sovremennykh usloviakh. Mezhdunarodnye farmatsevticheskie proizvoditeli” [The pharmaceutical market in Kazakhstan today. International pharmaceutical manufacturers]. <http://spfo.ru/node/510>

*Mir v 2050 godu* [The world in 2050]. Moscow: Mann, 2013.

“Mirovaia farmatsevticheskaja otrasl perezhivaet strategicheskiiy krizis – neobkhodimy novye biznes-modeli” [Global pharmaceutical industry is facing a strategic crisis – the need for new business models]. [http://www.rolandberger.ru/news/Global\\_Pharmaceutical\\_Industry/2013-01-14Global\\_Pharmaceutical\\_Industry.html](http://www.rolandberger.ru/news/Global_Pharmaceutical_Industry/2013-01-14Global_Pharmaceutical_Industry.html)

“Sostoianie i prognoz razvitiia farmatsevticheskoy otrasli Kazakhstana” [Status and Forecast of development of pharmaceutical industry in Kazakhstan]. <http://www.group-global.org/publication/view/6980>

“Tendentsii razvitiia mirovogo farmatsevticheskogo rynka” [Trends in the global pharmaceutical market]. [http://www.eabr.org/r/research/publication/today/index.php?id\\_4=33620](http://www.eabr.org/r/research/publication/today/index.php?id_4=33620)

## REFERENCES

Balashov, A. I. “Novye tendentsii v razvitiu mirovoy farmatsevticheskoy otrasli k kontsu pervogo desiatiletia XXI v.” [New trends in the global pharmaceutical industry by the end of the first decade of the XXI century]. <http://cyberleninka.ru/article/n/novye-tendentsii-v-razvitiu-mirovoy-farmatsevticheskoy-otrasli-k-kontsu-pervogo-desyatiletia-xxi-veka#ixzz2mA1v53oR>

Chill, R., and Chiu, M. “The Pharmerging Future - a new world of revenue growth is breaking the horizon”. *Pharmaceutical Executive*, July (2009).

“Dzheneriki i bioanalogi” [Generics and biosimilars]. <http://clinical-pharmacy.ru/digest/dgeneriki/879-opyt-ssha-naskolko-celesoobrazno-primenenie-generikov-s-ekonomicheskoy-tochki-zreniya.html>

## СИСТЕМА БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ ТА ЗАГРОЗЛИВІ ЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ: ТІНІЗАЦІЯ І КРИМІНАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ

© 2014 ЄНІНА-БЕРЕЗОВСЬКА А. О., СЕРЕДІНА Г. В.

УДК 65.012:343.37

**Єніна-Березовська А. О., Середіна Г. В. Система безпеки держави та загрозові економічні процеси:  
тінізація і криміналізація економіки**

Мета статті полягає в аналізі системи економічної безпеки держави, у виявленні проблем щодо розуміння системи безпеки країни, її основних структурних елементів, взаємозв'язку з такими загрозовими економічними процесами, як тінізація та криміналізація економіки. Аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючі наукові праці багатьох учених, було розкрито структурні складові елементи системи безпеки країни, обґрунтовано місце і роль фінансової безпеки у складі економічної та національної безпеки держави, з'ясовано суть тінізації та криміналізації економіки. Виявлено причини розвитку тіньової економіки та її складові (неформальна, підпільна, кримінальна). За результатами дослідження конкретизовано негативний вплив тіньової економіки та криміналізації економіки на систему безпеки держави.

**Ключові слова:** економічна безпека держави, фінансова безпека країни, тіньова економіка, криміналізація економіки.

**Рис.:** 5. **Бібл.:** 33.

**Єніна-Березовська Анастасія Олександрівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри оподаткування, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

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

**Середіна Ганна В'ячеславівна** – викладач кафедри банківської справи, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** ann-seredina@yandex.ru

УДК 65.012:343.37

**Єніна-Березовская А. А., Середина А. В. Система безопасности  
страны и угрожающие экономические процессы:  
тенезация и криминализация экономики**

Целью статьи было проведение анализа системы экономической безопасности государства, выявление проблем относительно понимания системы безопасности страны, её основных структурных элементов, взаимосвязи с такими угрожающими процессами, как тенезация и криминализация экономики. Анализируя, систематизируя и обобщая научные труды ученых, были раскрыты структурные составляющие элементы системы безопасности страны, обоснованы место и роль финансовой безопасности в составе экономической и национальной безопасности Украины, раскрыта сущность тенезации и криминализации экономики. Выявлены причины развития теневой экономики и её составные (неформальная, скрытая, криминальная). По результатам исследования конкретизировано негативное влияние теневой экономики и криминализации экономики на систему безопасности государства.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность государства, финансовая безопасность страны, теневая экономика, криминализация экономики.  
**Рис.:** 5. **Библ.:** 33.

**Єніна-Березовская Анастасия Александровна** – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры налогообложения, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

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

**Середина Анна Вячеславовна** – преподаватель кафедры банковского дела, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** ann-seredina@yandex.ru

UDC 65.012:343.37

**Yenina-Berezovska A. O., Seredina H. V. Security System of the Country  
and Threatening Economic Processes: Shadowing and Criminalization  
of the Economy**

The article is aimed at the analyzing of the economic security of the State, the identification of problems regarding the understanding of the country's security issues and main structural elements, the relationships with such threatening processes, as shadowing and criminalization of the economy. When analyzing, systematizing and summarizing the scientific works from scientists, the structural components of the security system of the country were revealed, position and role of financial security in the economic and national security of Ukraine were grounded, the substance of shadowing and criminalization of the economy were revealed. Causes of development of the shadow economy and its components (informal, hidden, crime) were discovered. The study determined a negative influence of the shadow economy and criminalization of the economy on the security system of the State.

**Key words:** economic security of the State, the country's financial security, shadow economy, criminalization of the economy.

**Рис.:** 5. **Библ.:** 33.

**Yenina-Berezovska Anastasiia O.** – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer of the Department of Taxation, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

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

**Seredina Hanna V.** – Lecturer of the Department of Banking, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** ann-seredina@yandex.ru

Питання економічної безпеки держави у сучасних умовах підписання угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом є надзвичайно актуальним. Наукові дослідження управління системою безпекою країни знайшли відображення в працях таких зарубіжних економістів, як С. Ю. Глазьев, В. М. Єрмашкевич, А. М. Ілларіонов, Є. А. Олейніков, В. К. Сенчагов. Серед українських вчених можна виділити дослідження О. І. Барановського, Б. В. Губського,

Н. М. Внукової, М. М. Єрмошенко, Я. А. Жаліло, В. І. Мунтіяна, Г. А. Пастернак-Таранушенка, В. А. Предборського, О. О. Сльозко, А. І. Сухорукова та інших вчених, в яких розглянуто сутність, складові системи безпеки країни та базові засади її забезпечення. Однак недостатньо висвітленими і дискусійними залишаються питання щодо розуміння системи безпеки країни, її основних структурних елементів, взаємозв'язку з такими загрозовими економічними процесами, як тінізація та криміналізація економіки.

У межах даної тематики наукового дослідження виявляється перелік проблем, з якими зіштовхується держава, суб'єкти господарювання на всіх рівнях фінансових відносин у процесі функціонування національної економічної системи. Основною науковою проблемою для держави, суб'єктів господарювання є відсутність ефективного управління системою безпеки держави з урахуванням загрозових тенденцій зростання таких економічних процесів, як тінізація та криміналізація економіки.

У статті проаналізовано законодавчу базу [1 – 9] і дослідження вчених [10 – 24], які розглядали питання національної безпеки країни. Таким чином, зроблено висновок, що економічна безпека є стрижневою і визначає життєвість інших сфер національної безпеки, а фінансова безпека є основною складовою економічної безпеки та охоплює фінансову безпеку на рівнях особистості, галузей та підприємств, регіональному, державному та міжнародному.

У цьому контексті доволі переконливим аргументом є визначення М. М. Єрмошенко [16, с. 30], який зазначає, що фінансова безпека є ґрунтовною складовою економічної безпеки держави, оскільки на фінансах базується будь-яка економіка, фінанси – кров економічної системи держави. Вчений обґрунтовує необхідність забезпечення і підтримки фінансової безпеки держави, тому що вона стосується не лише держави в цілому, а й усіх галузей національного господарства, приватних підприємств, усього суспільства.

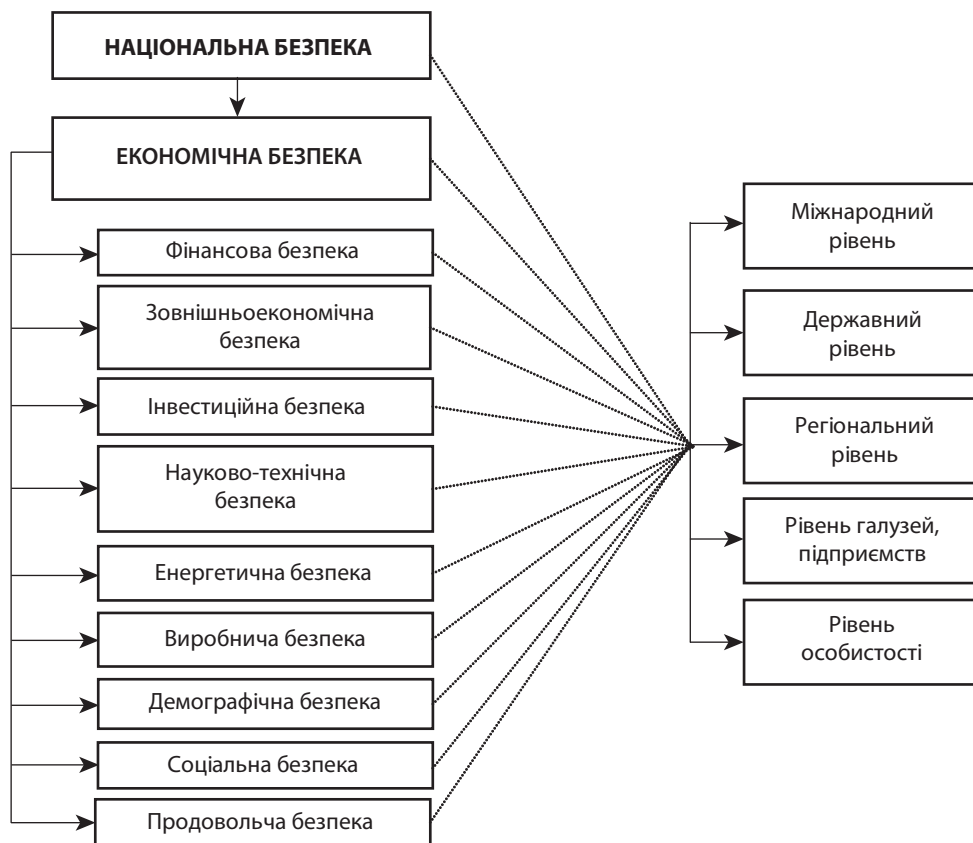
Місце фінансової безпеки в системі безпеки країни зображено на *рис. 1*.

На *рис. 1* видно, що фінансова безпека є однією із складових підсистем економічної безпеки країни. Проте, деякі вчені стверджують, що фінансова безпека є самостійним видом національної безпеки [11, 15, 16], із чим можна погодитися, адже обґрунтуванням такої позиції виступають: наявність негативних чинників фінансової сфери, що становлять загрози національній безпеці України; крім переліку внутрішніх і зовнішніх загроз, фінансова безпека має свої об'єкт, суб'єкт, предмет; характеризується якісними та кількісними показниками; має властиву лише їй стратегію забезпечення.

Так, О. І. Барановський [11, с. 5] зазначає, що фінансова безпека посідає особливе та надзвичайно важливе місце в системі безпеки держави, оскільки безпосередньо впливає на політичне життя суспільства, реалізацію економічної політики, виконання соціальних програм, зміцнення обороноздатності та безпеки держави, розв'язання екологічних проблем.

**П**осилення інтересу до фінансової безпеки країни з боку вчених, економістів і державних службовців пов'язане з визнанням пріоритетної ролі, яку вона відіграє у забезпеченні національної та економічної безпеки країни, у запровадженні ефективного управління системою безпеки держави у сучасних умовах.

Управління системою безпеки країни повинно мати направленість державного регулювання не тільки на боротьбу з загрозами економіці країни, але й на усунення потенційних небезпек і підвищення розвитку внутрішніх резервів і сил держави.



**Рис. 1.** Фінансова безпека в системі безпеки країни

Джерело: складено авторами на основі джерел [11, 16, 25]).

На жаль, неефективне управління фінансовою безпекою призводить до збільшення масштабів тіньової економіки країни [26], що є серйозною проблемою для держави, створює загрозу економічній безпеці держави. Пагубний вплив тіньової економіки обумовлюється тим, що вона проникає у всі стадії процесів виробництва, розподілу та перерозподілу ресурсів, деформує основи добропорядної, сумлінної конкуренції, скорочує доходи бюджетів всіх рівнів, є джерелом корупції [27, с. 270]. Наявність тіньової економіки, здебільшого сформованої в результаті неадекватної економічної політики, являє собою серйозну загрозу економічній безпеці держави.

Основні складові тіньової економіки в системі економічної безпеки держави зображено на рис. 2.



Рис. 2. Складові тіньової економіки в системі економічної безпеки держави

До підпільної (скритої) тіньової економіки належить економічна діяльність домогосподарств. Вона дає можливість людям вижити в складних умовах існування та підтримати допустимий рівень життя малозабезпеченим і середнім верствам населення. До цієї складової тіньової економіки належить діяльність людей, яка не враховується державою. Наприклад, надання в оренду житла; продаж продуктів харчування, отриманих власною працею на городі або за рахунок вирощування великої рогатої худоби; надання приватних послуг з репетиторства та догляду за дитиною або літніми чи хворими людьми; продаж товарів власного кустарного виробництва та інші. В. Предборський [28, с. 14] стверджує, що близько 40% працездатного населення мають ті чи інші доходи від тіньової економіки.

До тіньової економіки неформального типу відносять діяльність легально зареєстрованих підприємств та фірм, але коли значна її частина умисно прихована від контролюючих органів шляхом ухилення від сплати податків, або здійснення певних операцій без отримання обов'язкових документів; співпраця з офіційно незареєстрованими підприємствами; підпільні цеха та інші.

До кримінальної (чорної) економіки належить заборонена законодавством діяльність кримінального харак-

теру. Наприклад, торгівля людьми та їх органами, корупція, контрабанда, кіднепінг, рейдерство, шахрайство, проституція, виготовлення та збут наркотиків і зброї та інше.

Їх складові долі в загальному обсязі тіньової економіки приведені на рис. 3.

Умовою успішної протидії тіньовій економіці є виявлення та усунення причин виникнення та розвитку цього явища. Більшість з них пов'язані з особистістю керівництва та залежать від його порядності та законслухняності. Але є й такі причини, які не залежать від керівника, але формують у нього негативне ставлення до діючої влади та загальної політики держави.

Центром дослідження корпоративних відносин було проведено опитування з метою визначення причин

тіньової економіки. На думку експертів, основними причинами є: надто високі податки, недосконалість законодавства, побори з боку представників влади, бажання підприємців отримати надто високі доходи, небажання сплачувати податки, зв'язок бізнесу з кримінальними структурами та нечесність підприємців (рис. 4).

Отже, на даному етапі реформування економіки країни перед владою гостро постало питання боротьби

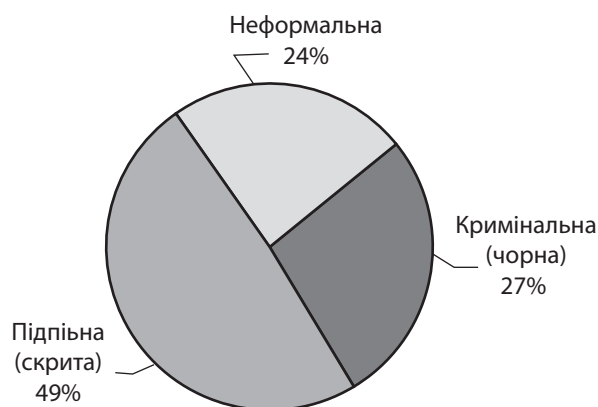


Рис. 3. Частки складових тіньової економіки від загального обсягу

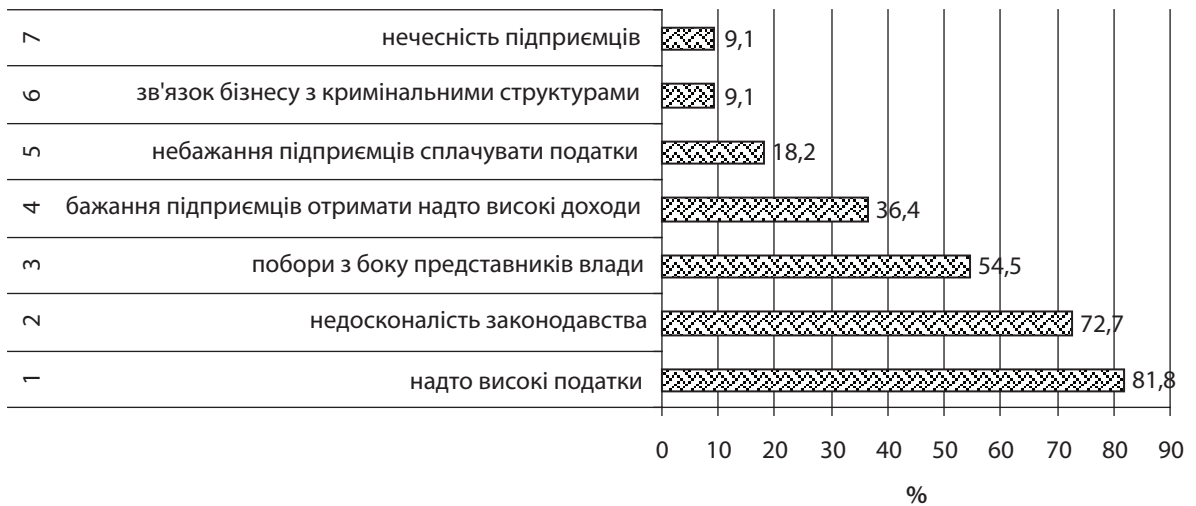


Рис. 4. Основні причини виникнення тіньової економіки та їх значимість

■ результати опросу експертів, %

з тіньовою економікою, яка з кожним роком стає все більш розвиненою. Спеціалістами центру дослідження корпоративних відносин було здійснено опитування експертів з метою визначення сфер економічної діяльності, в яких спостерігається найбільший тіньовий обіг. Так, на думку експертів, у ролі яких виступали спеціалісти центрів антикризових досліджень, політичного маркетингу, інституту національної стратегії України, суспільного комітету національної безпеки України та ін., торгівля виявилась найбільш непрозорою сферою економічної діяльності. Саме в цій сфері в тіньовому обігу знаходиться 80% від офіційного ВВП, що формується в даному секторі. На другому і третьому місцях

знаходиться будівництво та нерухомість. Це пов'язано з тим, що система отримання дозволів на будівництво на практиці виявилася дуже складною та корумпованою. На останнє місце по тінізації діяльності експерти віднесли банки. Дані фінансово-кредитні установи не беруть участі в тіньових операціях напряму, бо їх діяльність надто контролюється, але вони отримують ніде офіційно не враховані кошти від клієнтів за надання кредитів, переведення в готівку грошей та інше. Результати опитування представлені на рис. 5.

У результаті тіньова економіка породжує низку наслідків, які негативно впливають на економіку та сталий розвиток держави і загрожують її безпеці. До

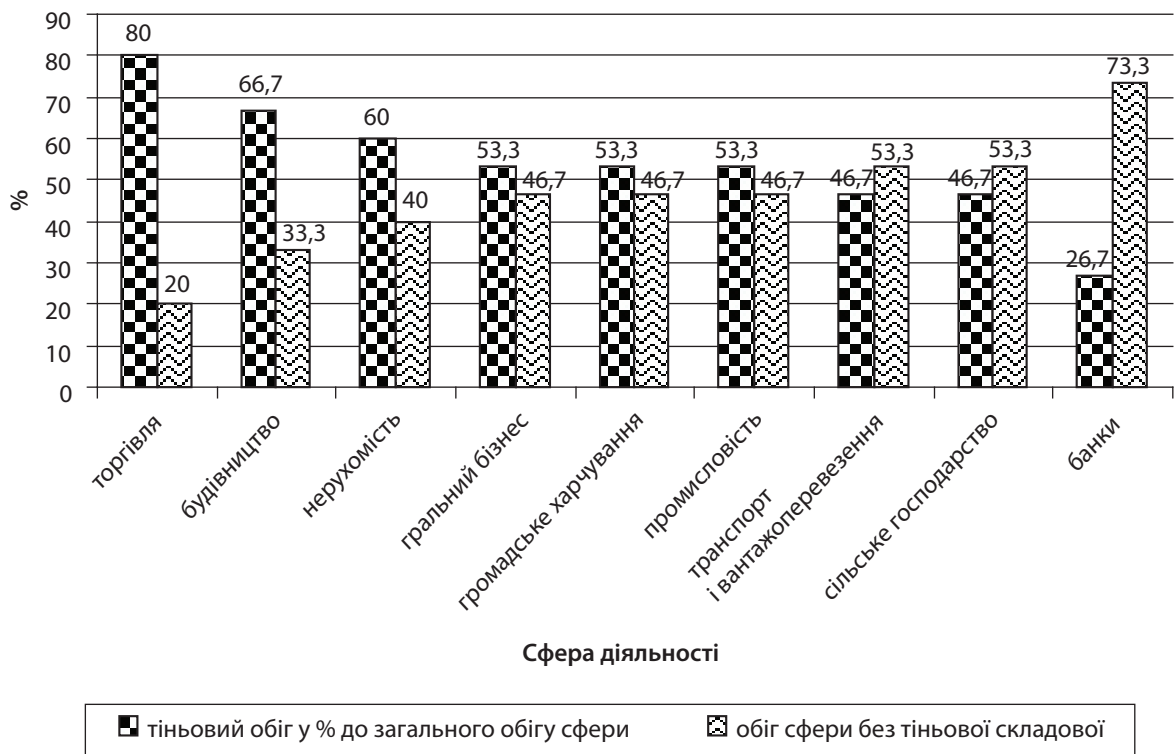


Рис. 5. Розподіл тіньових сфер економічної діяльності

них належать: втрата державою можливості реального керування економікою; відтік капіталу за кордон; небажання інвесторів вкладати ресурси у розвиток української економіки; зниження конкурентоспроможності підприємств, які працюють легально і не приховують свої реальні доходи; зменшення податкової бази, через що збільшується податковий тягар на легальний сектор економіки; посилення впливу фінансових ресурсів на політичну владу в державі, засоби масової інформації, виборчі кампанії; збільшення масштабів корупційності влади; розширення неконтрольованої торгівлі товарами, що є небезпечними для вживання (наркотики) та неякісними товарами; погіршення взаємовідносин у суспільстві, через вагоме майнове розшарування соціуму; встановлення правил і норм поведінки; утворення паралельної державної інфраструктури влади; посилення зв'язку бізнесу з кримінальними структурами.

Для позначення неконтрольованих державою економічних процесів використовуються два поняття: «тіньова» і «кримінальна» економіка. Поняття ці близькі, але не ідентичні. Тіньова економіка ширше другого поняття на величину некримінальних економічних процесів. Криміналізація економіки (від лат. *criminalis* – що відноситься до злочину) – стан економіки, при якому значне місце займає діяльність по збільшенню і присвоєнню доходів, одержаних злочинним шляхом. Іншими словами, структура тіньової економіки включає в себе як кримінальні, так і некримінальні дії, які обумовлюють надбавок до державного бюджету.

Значимо, що система фінансової безпеки відповідає за збереження ресурсів, виконання державних зобов'язань та функцій, виконання соціальних програм. Актуальним є питання фінансових втрат держави, які залежать від стану злочинності, що є соціально небезпечним явищем для суспільства і держави.

Так, криміналізація кредитно-фінансової сфери (далі – КФС) має особливу небезпеку, оскільки вона дестабілізує грошово-кредитну систему, підпорядковуючи своєму впливові ключові сегменти ринку, формуючи фінансову базу для зростання організованої злочинності в різних органах державної влади за допомогою корупції та хабарництва.

Відмітимо, що відповідальність за злочини в КФС закріплено кримінально-правовими нормами, розміщеними у розділі VII «Злочини у сфері господарської діяльності» Кримінального Кодексу України [29]. Окремого виділення розділу злочинів проти КФС у Кодексі не передбачено.

Злочини у сфері господарської діяльності – це передбачені нормами Кримінального Кодексу України суспільно небезпечні, винні діяння, які посягають на суспільні відносини, що складаються у процесі господарської діяльності.

Залежно від безпосередніх об'єктів злочинів, які входять у дану групу, злочини в КФС можна систематизувати таким чином:

1. Злочини у сфері фінансової, банківської, бюджетної систем та у сфері валютного регулювання: ст. ст. 199,

200, 202, 208, 210 – 212, 212-1, 216, 231 – 233, 235 Кримінального Кодексу України [29].

2. Злочини у сфері підприємництва, конкуренції, банкрутства і обігу цінних паперів: ст. ст. 203, 204, 205, 206, 207, 209, 209-1, 213, 214 – 217, 222 – 224, 228, 234 Кримінального Кодексу України [29].

3. Злочини, що посягають на суспільні відносини забезпечення інтересів юридичних чи фізичних осіб і держави, пов'язаних із неплатоспроможністю: ст. ст. 218, 219, 220, 221 Кримінального Кодексу України [29].

Таким чином, злочинність у кредитно-фінансовій сфері (якісну її сторону – матеріальні збитки внаслідок здійснення злочинів в кредитно-фінансовій сфері) було виділено як важливий індикатор фінансової безпеки країни.

Учені [30] до злочинів у кредитно-фінансовій сфері відносять:

- ✦ виготовлення, зберігання, придбання, перевезення, пересилання, ввезення в Україну з метою збуту або збут підроблених грошей, державних цінних паперів чи білетів державної лотереї;
- ✦ незаконні дії з документами на переказ, платіжними картками та іншими засобами доступу до банківських рахунків, обладнанням для їх виготовлення;
- ✦ порушення порядку зайняття банківською діяльністю;
- ✦ ухилення від повернення виручки в іноземній валюті;
- ✦ незаконне відкриття або використання за межами України валютних рахунків;
- ✦ порушення законодавства про бюджетну систему України, видання нормативно-правових або розпорядчих актів, які змінюють доходи і видатки бюджету всупереч установленому законом порядку;
- ✦ ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів, що входять до системи оподаткування, запроваджених у встановленому законом порядку;
- ✦ шахрайство з фінансовими ресурсами;
- ✦ порушення порядку випуску (емісії) та обігу цінних паперів;
- ✦ змова про зміну чи фіксування цін або змушування до їх змін чи фіксування;
- ✦ фіктивне банкрутство;
- ✦ доведення до банкрутства;
- ✦ приховування стійкої фінансової неспроможності;
- ✦ незаконні дії в разі банкрутства.

Незважаючи на те, що зростання злочинності спостерігається практично в усіх секторах економіки, кредитно-фінансова сфера продовжує залишатися однією з найбільш криміногенних. Кількість злочинів, які чиняться у цій сфері, постійно зростає.

На сьогодні Департамент інформаційних технологій МВС України в Інформаційному бюлетені про стан злочинності на території України [31] окремо не виділяє показник «матеріальні збитки внаслідок здійснення зло-

чинів у кредитно-фінансовій сфері». Наявна статистична інформація не дає можливості повно і точно визначити загальну суму збитків, завданих суспільству внаслідок скоєння злочинів у кредитно-фінансовій сфері. Але за даним показником можна встановити приблизні масштаби та характер динаміки матеріальних збитків.

Українські кримінологи А. Кулик і В. Бобир визначають злочинність у сфері економіки таким чином: це злочини, що спричиняють шкоду суспільним відносинам у виробничій, кредитно-фінансовій та торговій сферах [32].

Оскільки показник «матеріальні збитки внаслідок здійснення злочинів у кредитно-фінансовій сфері» входить до структури «матеріальні збитки внаслідок здійснення злочинів у сфері економіки» і щодо нього є відповідна статистика, запропоновано для проведення досліджень використовувати значення цього показника. Середньорічний темп зростання за даним показником 9,5% [33].

**М**асштаби криміналізації сучасної економіки України становлять значну загрозу національній безпеці держави. Тепер ця проблема хвилює не тільки науковців і практичних працівників, але й пересічні громадяни відчувають на собі її негативні наслідки.

Автори переконані, що важливим фактором зниження криміногенного впливу організованої економічної злочинності є з'ясування причин і нейтралізація умов, що сприяють здійсненню конкретних протиправних діянь. Потрібно законодавчо врегулювати проведення обов'язкових кримінологічних експертиз проєктів законодавчих та інших нормативно-правових актів з питань фінансової, банківської і господарської діяльності. Метою таких досліджень є виявлення та усунення недоліків правового регулювання, що унеможлиблюватимуть подальшу криміналізацію окремих галузей економіки.

Наведені заходи, на погляд авторів статті, дадуть можливість більш ефективно боротися зі штучною неплатоспроможністю підприємств, фіктивними банкрутствами, тіншовими операціями, а також іншими технологіями, що обслуговують тіншовий обіг.

Таким чином, на основі проведених досліджень отримано такі результати:

- ✦ розкрито структурні складові елементи системи безпеки країни;
- ✦ обґрунтовано місце і роль фінансової безпеки у складі економічної та національної безпеки України;
- ✦ з'ясовано суть «тінзації» і «криміналізації» економіки та конкретизовано їх негативний вплив на систему безпеки країни. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Конституція України // ВВР України. – 1996. – № 30. – С. 141.
2. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 01.07.2010 р. № 2411-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 40. – С. 527.
3. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 року № 2850-IV // Офіційний вісник України. – 2005. – № 40. – С. 25 – 29.

4. Закон України «Про правовий режим надзвичайного стану» від 16.03.2000 р. № 1550-III // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 37. – С. 538.

5. Указ Президента України «Про Концепцію державної регіональної політики» № 349 від 25.05.2001 р. // Офіційний вісник України. Офіційний вісник України. – 2003. – № 22. – С. 983.

6. Указ Президента України «Про Стратегію національної безпеки України» № 105/2007 від 12.02.2007 р. // Офіційний вісник України. – 2007. – № 11. – С. 389.

7. Постанова Кабінету Міністрів України № 1001 від 21.07.2006 р. «Про Державну стратегію регіонального розвитку на період до 2015 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1001-2006-%EF>

8. Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002 – 2011 роки: Послання Президента України до Верховної Ради України, 30 квіт. 2002 р. // Урядовий кур'єр. – 2002. – 4 червня. – С. 5 – 12.

9. Збірник нормативно-правових актів України: «Економічна безпека держави» / [Укладачі: Т. Т. Ковальчук, З. С. Варналії, В. В. Феценко, О. В. Сидорчук]. – К. : Міжвідомча комісія з питань фінансової безпеки при Раді національної безпеки і оборони України, 2001. – 106 с.

10. Бандурка О. М. Основи економічної безпеки : підруч. для вищ. навч. закл. / О. М. Бандурка, В. Є. Духов, К. Я. Петрова, І. М. Червяков. – Х. : Видавництво Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 236 с.

11. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : монографія / О. І. Барановський. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.

12. Глобалізація та безпека розвитку / [О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін.] ; під ред. О. Г. Білорус. – К. : КНЕУ. – 2001. – С. 415 – 438.

13. Гончаренко О. Громадський контроль і система національної безпеки України / О. Гончаренко, Р. Джангужин, Е. Лисичин // Дзеркало тижня. – 2002. – № 35. – С. 1 – 12.

14. Губський Б. В. Економічна безпека держави: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення / Б. В. Губський. – К. : ДП «Укрархбудінформ», 2001. – 121 с.

15. Дмитренко Е. Фінансова безпека держави потребує нормативно-правового врегулювання / Е. Дмитренко // Віче. – 2003. – № 10. – С. 53 – 55.

16. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко. – К. : Видавничий центр КНТЕУ, 2001. – 310 с.

17. Єрохін С. А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект) / С. А. Єрохін. – К. : Світ знань, 2002. – 528 с.

18. Концепція економічної безпеки України / Ін-т економічного прогнозування ; кер. проєкту В. М. Геєць. – К. : Лотос, 1999. – 56 с.

19. Мунтіян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мунтіян. – К. : В-во КВІЦ, 1999. – 464 с.

20. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення : підруч. для держ. службовців, науковців, студ. і аспірантів вищ. навч. закл. екон. профілю / Г. Пастернак-Таранушенко ; за ред. Б. Кравченко ; Київ. екон. ін-т менеджменту. – К. : Кондор, 2002. – 302 с.

21. Пашко Є. О. Механізм інтеграції України до світового валютного ринку : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Є. О. Пашко. – Донецьк, 2004. – 20 с.

22. Система економічної безпеки держави : монографія / Під заг. ред. А. І. Сухорукова ; НІПМБ при РНБОУ. – К. : ВД «Стилос», 2009. – 685 с.

23. Сухоруков А. І. Сучасні проблеми фінансової безпеки України : монографія / А. І. Сухоруков. – К. : НІПМБ, 2005. – 140 с.



- 24. Сухоруков А. І.** Фінансова безпека держави : навч. посіб./ А. І. Сухоруков, О. Д. Ладюк. – К. : Центр навч. літ., 2007. – 189 с.
- 25.** Методика розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=97980&cat\\_id=38738](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738)
- 26.** Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави. Національна доповідь : монографія / За заг. ред. В. М. Гейця та ін. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
- 27.** Налоговая политика: теория и практика / И. А. Майбуров и др. / Под ред. И. А. Майбунова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 519 с.
- 28. Предборський В. А.** Тіньова економіка як загроза національній безпеці / В. А. Предборський // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 9(52). – С.14 – 18.
- 29.** Кримінальний Кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://kodeksy.com.ua/kriminal\\_nij\\_kodeks\\_ukraini.htm](http://kodeksy.com.ua/kriminal_nij_kodeks_ukraini.htm)
- 30.** Економічна енциклопедія / Відп. ред. С. В. Мочерний. – Київ : Видавничий центр «Академія». – Т. 1, 2000. – 863 с. ; Т. 2, 2001. – 847 с. ; Т. 3, 2002. – 952 с.
- 31.** Інформаційний бюлетень про стан злочинності на території України за 2006 рік / Департамент інформаційних технологій МВС України. – К., 2007. – 54 с.
- 32. Кулик А.** Дослідження загальної тенденції злочинності в Україні / А. Кулик, В. Бобир. – 28.11.2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.anti-crime.org>, 28.11.2008.
- 33.** Курс кримінології. Особлива частина : підручник / [М. В. Корнієнко, Б. В. Романюк, І. М. Мельник та ін.] ; за заг. ред. О. М. Джузи. – К. : Юрінком Інтер, 2001. – 480 с.

## REFERENCES

- Bandurka, O. M. and others. *Osnovy ekonomichnoi bezpeky* [Basic economic security]. Kharkiv: KhNUVS, 2003.
- Baranovskyi, O. I. *Finansova bezpeka v Ukraini (metodolohiia otsinky ta mekhanizmy zabezpechennia)* [Financial security in Ukraine (assessment methodology and tools required)]. Kyiv: KNTEU, 2004.
- Bilorus, O. H. and others. *Hlobalizatsiia ta bezpeka rozvytku* [Globalization and security development]. Kyiv: KNEU, 2001.
- Dmytrenko, E. "Finansova bezpeka derzhavy potrebuie normatyvno-pravovoho vrehuliuвання" [Financial security state requires legal regulation]. *Viche*, no. 10 (2003): 53-55.
- Ekonomichna bezpeka derzhavy* [The economic security of the state]. Kyiv: Mizhvidomcha komisiiia z pytan finansovoi bezpeky pry Radi natsionalnoi bezpeky i oborony Ukrainy, 2001.
- Ekonomichna entsyklopediia* [Economic Encyclopedia]. Kyiv: Akademiia, 2000 - 2002.
- Honcharenko, O., Dzhanzhuzhyn, R., and Lysytsyn, E. "Hromadskyi kontrol i systema natsionalnoi bezpeky Ukrainy" [Social control system and the national security of Ukraine]. *Dzerkalo tyzhnia*, no. 35 (2002): 1-12.
- Hubskyi, B. V. *Ekonomichna bezpeka derzhavy: metodolohiia vymiru, stan i stratehiia zabezpechennia* [The economic security of the state: measurement methodology, state and strategy support]. Kyiv: Ukrarkhbudininform, 2001.
- Informatsiinyi biuleten pro stan zlochynnosti na terytorii Ukrainy za 2006 rik* [Newsletter of the state of crime in the territory of Ukraine in 2006]. Kyiv, 2007.
- Kontseptsiiia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy* [The concept of economic security of Ukraine]. Kyiv: Lotos, 1999.
- Kulyk, A., and Bobyr, V. "Doslidzhennia zahalnoi tendentsii zlochynnosti v Ukraini" [The study of general trends in crime in Ukraine]. <http://www.anti-crime.org>
- Korniienko, M. V. and others. *Kurs kryminolohii. Osoblyva chastyna* [The course criminology. Special Section]. K. : Yurinkom Inter, 2001.
- [Legal Act of Ukraine] (2006). <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1001-2006-%EF>
- [Legal Act of Ukraine] (2002).
- [Legal Act of Ukraine] (2000).
- [Legal Act of Ukraine] (1996).
- [Legal Act of Ukraine] (2007). [http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=97980&cat\\_id=38738](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738)
- [Legal Act of Ukraine]. [http://kodeksy.com.ua/kriminal\\_nij\\_kodeks\\_ukraini.htm](http://kodeksy.com.ua/kriminal_nij_kodeks_ukraini.htm)
- [Legal Act of Ukraine] (2007).
- [Legal Act of Ukraine] (2001).
- [Legal Act of Ukraine] (2010).
- [Legal Act of Ukraine] (2005).
- Mayburov, I. A. and others. *Nalogoiva politika: teoriia i praktika* [Tax policy: theory and practice]. Moscow: YUNITI-DANA, 2010.
- Muntian, V. I. *Ekonomichna bezpeka Ukrainy* [The economic security of Ukraine]. Kyiv: KVITs, 1999.
- Predborskyi, V. A. "Tynova ekonomika iak zahroza natsionalnii bezpetsi" [The shadow economy as a threat to national security]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 9 (52) (2005): 14-18.
- Pasternak-Taranushenko, H. *Ekonomichna bezpeka derzhavy. Statyka protsesu zabezpechennia* [The economic security of the state. Static process support]. Kyiv: Kondor, 2002.
- Pashko, I. E. O. "Mekhanizm intehratsii Ukrainy do svitovoho valiutnoho rynku" [The mechanism of integration of Ukraine into the global currency market]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.05.01*, 2004.
- Sukhorukov, A. I., and Ladiuk, O. D. *Finansova bezpeka derzhavy* [Financial security state]. Kyiv: Tsentri uchbovoi literatury, 2007.
- Sotsialno-ekonomichnyi stan Ukrainy: naslidky dlia narodu ta derzhavy: natsionalna dopovid* [The socio-economic situation in Ukraine: Implications for People and the State: the national report]. Kyiv: NVTs NBUV, 2009.
- Sukhorukov, A. I. *Suchasni problemy finansovoi bezpeky Ukrainy* [Modern problems of the financial security of Ukraine]. Kyiv: NIPMB, 2005.
- Systema ekonomichnoi bezpeky derzhavy* [The system of economic security]. Kyiv: Stylos, 2009.
- Yerokhin, S. A. *Strukturna transformatsiia natsionalnoi ekonomiky (teoretyko-metodolohichniy aspekt)* [Structural transformation of the national economy (theoretical and methodological aspects)]. Kyiv: Svit znan, 2002.
- Yermoshenko, M. M. *Finansova bezpeka derzhavy: natsionalni interesy, realni zahrozy, stratehiia zabezpechennia* [The financial security of the state: national interests, the real threat, strategy support]. Kyiv: VTs KNTEU, 2001.

# СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

© 2014 РЯБЕКА О. Г.

УДК 330.341.4

**Рябека О. Г. Соціально-економічна політика України в забезпеченні економічної безпеки держави**

Мета статті полягає у визначенні соціально-економічної політики в забезпеченні економічної безпеки України в сучасних змінних умовах господарювання та глобалізації. У статті досліджуються питання теоретичних і практичних засад забезпечення економічної безпеки держави, особливості української економічної безпеки. Розглянуто показники економічної безпеки, основні вимоги, що до них висуваються, класифікація цих показників. У результаті дослідження було визначено методологію виявлення економічних загроз, обґрунтовано напрями соціально-економічної політики держави у сфері забезпечення економічної безпеки України в сучасних умовах. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є визначення можливостей пошуку та впровадження у практику ринкових механізмів ефективної реалізації соціального складника економічної безпеки, пошук вирішення проблем соціального забезпечення економічної безпеки та вироблення оптимальної стратегії її забезпечення в єдності з євроінтеграційними та глобалізаційними орієнтирами.

**Ключові слова:** економічна безпека, економічна система, соціальна безпека, національні інтереси, державна політика, соціально-економічна політика.

**Бібл.:** 14.

**Рябека Олександр Григорович** – кандидат політичних наук, Радник заступника Голови Верховної Ради України (вул. Грушевського, 5, Київ, 01008, Україна)

УДК 330.341.4

**Рябека А. Г. Социально-экономическая политика Украины в обеспечении экономической безопасности государства**

Цель статьи заключается в определении социально-экономической политики в обеспечении экономической безопасности Украины в современных меняющихся условиях хозяйствования и глобализации. В статье исследуются вопросы теоретических и практических основ обеспечения экономической безопасности государства, особенности украинской экономической безопасности. Рассмотрены показатели экономической безопасности, основные требования, предъявляемые к ним, классификация показателей. В результате исследования была определена методология выявления экономических угроз, обоснованы направления социально-экономической политики государства в сфере обеспечения экономической безопасности Украины в современных условиях. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются определение возможностей поиска и внедрения в практику рыночных механизмов эффективной реализации социальной составляющей экономической безопасности, поиск решения проблем социального обеспечения экономической безопасности и выработка оптимальной стратегии ее обеспечения в единстве с евроинтеграционными и глобализационными ориентирами.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, экономическая система, социальная безопасность, национальные интересы, государственная политика, социально-экономическая политика.

**Библ.:** 14.

**Рябека Александр Григорьевич** – кандидат политических наук, Советник заместителя Председателя Верховной Рады Украины (ул. Грушевського, 5, Киев, 01008, Украина)

UDC 330.341.4

**Ryabeka O. H. Socio-economic Policy of Ukraine in Ensuring Economic Security of the State**

The purpose of the article is to determine the socio-economic policy in the economic security of Ukraine in today's changing economic conditions and globalization. The article examines the issues of theoretical and practical foundations for the economic security of the state, and a feature of Ukrainian economic security. The indicators of economic security were considered, the basic requirements to them, the classification of indicators. As a result the study defined methodology for identifying economic threats, the directions of socio-economic policy in the sphere of ensuring the economic security of Ukraine in modern conditions. Prospects for further research in this direction are to identify opportunities to find and implement the practice of market mechanisms for effective implementation of the social dimension of economic security, search for solutions to the problems of social and economic security to develop an optimal strategy to ensure it in unity with the globalization, European integration and landmarks.

**Key words:** economic security, economic system, social security, national interests, state policy, social and economic policy.

**Bibl.:** 14.

**Ryabeka Oleksandr H.** – Candidate of Sciences (Politics), Advisor to the Deputy Chairman of the Verkhovna Rada of Ukraine (vul. Grushevskogo, 5, Kyiv, 01008, Ukraine)

Основою будь-якого суспільства є сукупність економічних відносин у всьому їх різноманітті, тому визначальною в системі безпеки є економічна безпека, її рівень, характер, тенденції розвитку. Від рівня економічної безпеки багато в чому залежить і національна безпека. Водночас сама економічна безпека значною мірою залежить від соціальної та політичної стабільності в суспільстві, рівня правової та інформаційної забезпеченості. Економічна безпека є складовою системи національної безпеки, а її забезпечення є одним із першочергових національних пріоритетів, гарантією незалежності країни.

Забезпечення економічної безпеки належить до найважливіших національних пріоритетів – це гарантія

незалежності країни, умова стабільності й ефективної життєдіяльності суспільства. Економічна безпека традиційно розглядається як якісна найважливіша характеристика економічної системи, яка визначає її здатність підтримувати нормальні умови життєдіяльності населення, стійке забезпечення ресурсами розвитку народного господарства, а також послідовну реалізацію національно-державних інтересів.

Проблема забезпечення економічної безпеки різних рівнів є досить актуальною та достатньо представленою в науковій сфері. Кількість досліджень та науково-практичних розробок щодо системи економічної безпеки зростає з кожним роком, що говорить про важливість та лише часткову вирішеність питань цієї сфе-

ри управління. У кожній з наукових робіт є згадка про причини та необхідність приділення уваги до економічної безпеки, проте, здебільшого більшість досліджень містять підходи до трактування поняття, визначення структури та інструментів забезпечення економічної безпеки. Передумови актуалізації питань забезпечення економічної безпеки та необхідності формування відповідних управлінських інструментів досить докладно досліджені у працях таких вчених, як Г. В. Козаченко, О. М. Ляшенко, Т. Г. Васильців, Є. О. Олейнікова, Л. Абалкін, В. Білоус, О. Бандурка, О. Барановський, І. Бінько, О. Власюк, В. Геєць, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Пирожков, В. Тамбовцев, В. Шлемко та ін.

*Мета* статті полягає у визначенні соціально-економічної політики в забезпеченні економічної безпеки України в сучасних змінних умовах господарювання та глобалізації.

У сучасній науці та практиці наразі відсутнє єдине розуміння сутності та змісту поняття «економічна безпека держави». У своєму найзагальнішому розумінні економічна безпека досить часто розглядається як визначальний критерій ефективності економічної політики – певної системи цілеспрямованих дій з боку державної влади, за допомогою яких досягаються поставлені цілі та завдання в інтересах суспільства, що характеризує загальний рівень економіки країни, наявність загроз для неї та ступінь реалізації економічної функції держави [8, с. 123]. Таке розуміння сутності економічної безпеки дозволяє деяким ученим визначити як її головне завдання забезпечення розвитку економіки країни або ж, принаймні, забезпечення умов для її збереження [13, с. 16]. Г. Пастернак-Таранушенко, розглядаючи економічну безпеку держави як комплексну систему, що створюється завдяки виконанню певної кількості дій, визначає її як відповідний стан держави, за якого вона забезпечена можливістю створення і розвитку умов для плідного життя її населення, перспективного розвитку її економіки в майбутньому та у зростанні добробуту її мешканців [11, с. 23]. Розвиваючи цей підхід, Я. Жаліло трактує поняття економічної безпеки країни як складну багатofакторну категорію, що характеризує здатність національної економіки до розширеного самовідтворення з метою збалансованого задоволення потреб населення держави на визначеному рівні, протистояння дестабілізуючій дії різноманітних внутрішніх і зовнішніх чинників, а також забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання [7].

Отже, у найзагальнішому значенні під економічною безпекою варто розуміти найважливішу якісну характеристику економічної системи, що визначає її здатність забезпечувати незалежність національної економіки, її стабільність і стійкість, спроможність до постійного відновлення й самовдосконалення. При цьому слід зауважити, що забезпечення економічної безпеки будь-якої країни передбачає на сьогодні цілу низку загальнонаціональних заходів, спрямованих на стійкий розвиток і вдосконалення її економіки, що обов'язково містять у собі механізми протидії зовнішнім і внутріш-

нім загрозам або ризикам [1, с. 35]. Саме на цьому аспекті забезпечення економічної безпеки акцентується увага у наказі Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України», що визначає її саме як такий стан національної економіки, що «...дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави» [12].

Водночас необхідно підкреслити, що економічна безпека виявляється безпосередньо пов'язаною з політичною, інформаційною та військово-політичною безпекою через відповідні інструменти та важелі дієвого впливу. Як зазначає В. Геєць, «... забезпечення економічної безпеки – це гарантія незалежності країни, умови стабільності та ефективної життєдіяльності суспільства» [3, с. 14]. Таким чином, можна стверджувати, що в сучасних умовах економічна безпека визначає національну безпеку в цілому, враховуючи її загальну спрямованість на забезпечення захисту національних інтересів, стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатність до розвитку та захищеність життєво важливих інтересів людей, суспільства, держави [1, с. 38]. Складовими економічної безпеки є: макроекономічна, фінансова, зовнішньоекономічна, інвестиційна, науково-технологічна, енергетична, виробнича, демографічна, соціальна, продовольча безпека [12]. При цьому як важлива складова національної безпеки економічна безпека охоплює також оборонну, екологічну безпеку тощо.

Економічна безпека держави як надскладна багаторівнева система, що є складовим елементом системи національної безпеки, її фундаментом і матеріальною основою, має власну структуру, внутрішню логіку розвитку та функціонування. Забезпечення економічної безпеки держави здійснюються складним комплексом суб'єктів. Під суб'єктом системи забезпечення економічної безпеки держави розуміється фізична або юридична особа, яка прямо або опосередковано бере участь у забезпеченні економічної безпеки держави, прийнятті рішень щодо її реалізації або у розробці (в межах своєї компетенції) та реалізації цієї політики [9, с. 8 – 9].

Особливість української економічної безпеки полягає в тому, що її забезпечення не є прерогативою певного державного відомства або служби – воно покладено на окремі структури. Погоджуючись з думкою О. Власюка, який стверджує, що сьогодні поки що рано говорити про створення в Україні продуманої, концептуально обґрунтованої та ефективної системи забезпечення економічної безпеки держави, яка б, з одного боку, відображала національні інтереси суспільства і держави в економічній сфері, а з іншого – реально захищала б їх від можливих загроз і небезпек, соціальних катаклізмів [2, с. 7 – 8], зазначимо, що в державі, на жаль, не існує єдиної узгодженої системи взаємодії між основними суб'єктами економічної безпеки. Як стверджує Р. Мамочка, наразі може йтися лише про існування окремих органів, між якими практично відсутній зв'язок на рівні всієї системи даного виду державного управління [9, с. 1].

Зауважимо, що забезпечення економічної безпеки досягається завдяки розробці та реалізації певної моделі економічної політики, яка відповідає умовам конкретного історичного етапу розвитку суспільства. Таким чином, політика забезпечення економічної безпеки поєднує в собі об'єкт та інститути державного регулювання.

Держава є основним суб'єктом економічної безпеки. Однак нині існують певні суперечності між окремими громадянами і державою, що проявляється у своєрідному конфлікті їхніх інтересів та породжує соціальну напругу. Насамперед це пов'язано з тим, що держава може не тільки виступати гарантом економічної безпеки своїх громадян, але й сама не бути для них джерелом загроз (знецінення грошових заощаджень, затримки з виплати заробітної плати тощо). Якщо держава створює для громадян загрозу, що перевищує ту небезпеку, від якої вона їх захищає, то вона не зможе бути й виразником національних економічних інтересів [4]. Держава як гарант захисту національних економічних інтересів повинна досліджувати їх взаємодію, співвідношення пріоритетності, визначати механізми реалізації. Власне, економічна безпека значним чином досягається за рахунок створення інститутами влади ефективних механізмів захисту та реалізації національних економічних інтересів, пов'язаних із розвитком соціально орієнтованої національної економіки, забезпеченням соціально-політичної стабільності тощо.

Критерії економічної безпеки диктують вибір певних показників економічної безпеки, які найадекватніше описують і характеризують національну систему відтворення, рівень кількісних і якісних параметрів її розвитку. При цьому показники економічної безпеки повинні відповідати таким вимогам:

- ✦ наявність високої міри інформативності;
- ✦ наявність зв'язку показників із суттєвими тенденціями і процесами розвитку соціально-економічної сфери на кожному етапі функціонування і розвитку;
- ✦ можливість їх застосування в практичній діяльності суб'єктів економічної системи [4, с. 98].

Соціальні індикатори економічної безпеки призначені для визначення кількісних показників соціально-економічної дійсності, перевищення рівня яких потягне перетворення потенційних загроз у реальні. Індикатори безпеки виступають як засіб вивчення, передбачення й управління соціально-економічними проблемами, фіксують норми та задають орієнтири соціально-економічного розвитку, найважливіші напрямки управління ним. Для створення системи індикаторів необхідно визначити точку відліку або мінімальний рівень соціального добробуту, не забезпечення якого наближає ймовірність порушень безпеки та стабільності до одиниці, а також межі змін соціально-економічної ситуації в коротко-, середньо- та довгостроковому періоді, у межах яких зберігається можливість запобігання загроз економічній безпеці та контролю за розвитком соціальної сфери.

Найважливіша вимога, що висувається до соціальних показників економічної безпеки, – це їх системний характер і розгляд у взаємозв'язку з показниками, що

відображають інші прояви стану економічної безпеки, їх структурованість, що підкреслює, з одного боку, специфічні межі об'єкта дослідження, а з іншого – виявляє свою концептуальну єдність з ним. Цілком природно, що такі вимоги значно ускладнюють процес виділення показників економічної безпеки. Разом з тим, існує низка досліджень, які в достатню задовольняють наведені вимоги. Зокрема, у праці «Основи економічної безпеки» (під ред. Олейнікова Є. А.) показники економічної безпеки структуруються у відповідно до таких ознак класифікації:

1. За рівнем об'єкта економічної безпеки: макро-, мезо, мікроекономічні рівні; рівень сім'ї й особистості.

2. У міру значущості показників: загальні макроекономічні показники; базові макроекономічні показники; приватні економічні показники.

3. За змістом уся сукупність показників поділяється на кількісні і якісні [10, с. 50].

Наведена класифікація дає змогу нам дійти декількох методологічних висновків. *По-перше*, процес діагностики рівня економічної безпеки багато в чому визначається рівнем дослідження. Макро-, мезо-, мікроекономічний рівень, рівень сім'ї, особистості вимагає використання різних систем показників і принципів діагностики. При цьому суб'єкти високого рівня описуються показниками все більш агрегованого характеру.

*По-друге*, необхідним виявляється диференціація функціональних сфер економічного життя і систем, які описують їх показники. Такий підхід дозволяє виявити точки напруженості в економічній сфері, найбільш проблемні області і на основі цього побудувати коригувальні впливи за допомогою реалізації політики економічних реформ. *По-третє*, система показників економічної безпеки повинна включати в себе показники різної міри агрегованості, які повинні задовольняти вимоги аналізу різної міри глибини.

Вивченням соціально-економічних показників займаються від кінця 1960-х років різні міжнародні організації, що розробляють і вдосконалюють показники в межах своїх інтересів і компетенції. Так, ВОЗ визначає показники здоров'я та доступність до послуг у сфері охорони здоров'я, а у співробітництві з ФАО – показники харчування та недоїдання. ЮНЕСКО вдосконалює показники в галузі освіти. МОП – у сфері контролю за зайнятістю та безробіттям. НДІ соціального розвитку при ООН розробив методіку, що називається «профіль розвитку», яка базується на визначенні зв'язків між загальними показниками розвитку та соціального розвитку. Величини відібраних сотні індикаторів кореспондуються один з одним. Будується «сітка відповідності», на яку можна накласти дані будь-якої країни та скласти її «профіль розвитку» [6, с. 251]. У програмі розвитку ООН використовується індикатор розвитку людини, що базується на трьох компонентах: реальний дохід на душу населення, середня тривалість життя, що прогнозується на момент народження, і рівень освіти.

Однак слід зазначити, що єдині критерії для порівняння соціального розвитку країн з різними культурними, релігійними, історичними традиціями визначити дуже важко. Тому єдиним засобом поліпшити кількісні

та якісні характеристики соціального розвитку є проведення постійного моніторингу соціальних змін.

Розробка системи соціальних критеріїв і параметрів економічної безпеки повинна базуватися на використанні таких загальнометодологічних принципів: науковості; обґрунтованості; можливості практичного застосування; націленості на виконання практичних соціально-економічних завдань; врахування різних меж і складників «соціального добробуту» з точки зору забезпечення економічної безпеки країни; комплексності, необхідності аналізу та обліку всіх сторін об'єкта вивчення; системності, врахування взаємозв'язків та взаємозалежностей; варіантності, виявлення та обґрунтування декількох варіантів виходу з кризової ситуації; прийнятного ризику, виявлення та реалізації доступних заходів щодо запобігання виникнення граничних ситуацій [14, с. 14].

Соціальні інтереси та загрози, а відтак і соціальні пріоритети повинні визначатись у єдиній «системі координат» соціально-економічної політики та забезпечення національної безпеки України в різних сферах. Для цього необхідне системне вдосконалення нормативно-правової бази з регулювання взаємин у соціальній сфері, яке, зокрема, передбачало б формування механізмів підтримання балансу між соціальними зобов'язаннями держави та реальними можливостями її бюджету; реформування організаційної структури управління та формування механізмів централізованого координування процесів упровадження державної соціальної політики; істотне вдосконалення системи статистичної звітності щодо стану соціальної сфери в країні, аналізу та прогнозування процесів у цій сфері, адаптація цієї системи до сучасних європейських стандартів; вдосконалення науково-аналітичного та прогнозного економічного обґрунтування соціальних законів й урядових рішень та впровадження їх фахової соціальної експертизи [5].

## ВИСНОВКИ

Отже, економічна безпека держави як важлива складова національної безпеки, що визначає спроможність економічної системи забезпечувати власний вільний і стабільний розвиток, а також здатність держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх і внутрішніх загроз, здійснюється складним комплексом суб'єктів, до яких належать і органи державної влади, і органи місцевого самоврядування, і різноманітні господарські організації, а також окремі громадяни.

Важливо відшукати та впровадити у практику ринкові механізми ефективної реалізації соціального складника економічної безпеки, що передбачає посилення незалежності системи соціального забезпечення та її інтегрованість у національну ринкову економіку. Проблема соціального забезпечення економічної безпеки та вироблення оптимальної стратегії її забезпечення у єдності з євроінтеграційними та глобалізаційними орієнтирами вимагає глибоко виважених наукових і політичних підходів. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Варналій З. С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення : монографія / З. С. Варналій, Д. Д. Бур-

кальцева, О. С. Наєнко / [За заг. ред. проф. З. С. Варналій]. – К., 2011.

2. Власюк О. С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О. С. Власюк. – К., 2008.

3. Геєць В. М. Концепція економічної безпеки України / В. М. Геєць та ін. ; НАН України, Інститут економічного прогнозування. – К., 1999.

4. Глазьев С. Основа обеспечения экономической безопасности страны – альтернативный реформационный курс / С. Глазьев // Российский экономический журнал. – 1997. – № 1. – С. 3 – 17.

5. Давидюк О. О. Соціальна безпека: проблеми теоретичного аналізу та побудови показників / О. Давидюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://cpsr.org.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=12:2010-06-10-20-35-51&catid=16:2010-06-10-20-23-45&Itemid=23](http://cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=12:2010-06-10-20-35-51&catid=16:2010-06-10-20-23-45&Itemid=23)

6. Дем'яненко В. В. Людський капітал в Україні в контексті постіндустріального розвитку / В. В. Дем'яненко // Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. В. М. Геєця. – К. : Ін-т екон. прогноз. ; Фенікс, 2003. – С. 250 – 264.

7. Економічна безпека України: проблеми та перспективи (Матеріали «Круглого столу». – 2012. – № 283). – К. : НІСД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/book/journal/ekon.htm#b1>.

8. Кальман О. Г. Економічна безпека держави та шляхи її забезпечення / О. Г. Кальман, Г. Ю. Дарнопих // Проблеми законності : Респ. міжвід. наук. зб. – Х., 2001. – Вип. № 48. – С. 123 – 131.

9. Мамочка Р. Адміністративно-правові основи забезпечення економічної безпеки держави органами внутрішніх справ : автореф. дис. ... канд. юр. наук : спец. 12.00.07 – «Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право» / Р. В. Мамочка. – К., 2011. – 22 с.

10. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е. А. Олейникова. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 278 с.

11. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення : підручник для державних службовців, науковців, студентів і аспірантів вищих навчальних закладів економічного профілю / Г. Пастернак-Таранушенко / За ред. проф. Б. Кравченка. – К., 2002.

12. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 р., № 60 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.4251.0>

13. Савин В. Некоторые аспекты экономической безопасности России / В. Савин // Международный бизнес России. – 1995. – № 9. – С. 14 – 16.

14. Тер-Мкртчян Р. А. Обеспечение экономической безопасности в социальной сфере : автореферат ... канд. экон. наук / Р. Тер-Мкртчян. – М., 2003. – 28 с.

## REFERENCES

Davydiuk, O. O. "Sotsialna bezpeka: problemy teoretichnoho analizu ta pobudovy pokaznykiv" [Social security: Issues theoretical analysis and building performance]. [http://cpsr.org.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=12:2010-06-10-20-35-51&catid=16:2010-06-10-20-23-45&Itemid=23](http://cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=12:2010-06-10-20-35-51&catid=16:2010-06-10-20-23-45&Itemid=23)

Dem'ianenko, V. V. "Liudskiy kapital v Ukraini v konteksti postindustrialnogo rozvytku" [Human capital in Ukraine in the context of post-industrial development]. In *Ekonomika Ukrainy: stratehiia i polityka dovhostrokovoho rozvytku*, 250-264. Kyiv: In-t ekon. prohnozuv.; Feniks, 2003.

"Ekonomiczna bezpeka Ukrainy: problemy ta perspektyvy" [The economic security of Ukraine: problems and prospects]. <http://old.niss.gov.ua/book/journal/ekon.htm#b1>

Glazev, S. "Osнова obespecheniia ekonomicheskoy bezopasnosti strany – alternativnyy reformatsionnyy kurs" [The basis of the economic security of the country - an alternative course of the Reformation]. *Rossiyskiy ekonomicheskij zhurnal*, no. 1 (1997): 3-17.

Heiets, V. M. *Kontseptsiiia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy* [The concept of economic security of Ukraine]. Kyiv, 1999.

Kalman, O. H., and Darnopykh, H. Yu. "Ekonomichna bezpeka derzhavy ta shliakhy ii zabezpechennia" [The economic security of the state and ways to support]. *Problemy zakonnosti*, no. 48 (2001): 123-131.

[Legal Act of Ukraine] (2007). <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.4251.0>

Mamochka, R. "Administrativno-pravovi osnovy zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky derzhavy orhanamy vnutrishnikh sprav" [Administrative and legal basis for the economic security of the state bodies of internal affairs]. *Avtoref. dys. ... kand. iuryd. nauk*: 12.00.07, 2011.

*Osnovy ekonomicheskoy bezopasnosti (Gosudarstvo, region, predpriatie, lichnost)* [Fundamentals of Economic Security (state, region, company, person)]. Moscow: Biznes-shkola «Intel-Sintez», 1997.

Pasternak-Taranushenko, H. *Ekonomichna bezpeka derzhavy. Statyka protsesu zabezpechennia* [The economic security of the state. Static process support]. Kyiv, 2002.

Savin, V. "Nekotorye aspekty ekonomicheskoy bezopasnosti Rossii" [Some aspects of the economic security of Russia]. *Mezhdunarodnyy biznes Rossii*, no. 9 (1995): 14-16.

Ter-Mkrtychan, R. A. "Obespechenie ekonomicheskoy bezopasnosti v sotsialnoy sfere" [Economic security in the social sphere]. *Avtoref. ... kand. ekon. nauk*, 2003.

Vlasiuk, O. S. *Teoriia i praktyka ekonomichnoi bezpeky v systemi nauky pro ekonomiku* [Theory and practice of economic security in the sciences of economics]. Kyiv, 2008.

Varnalii, Z. S., Burkaltseva, D. D., and Naienko, O. S. *Ekonomichna bezpeka Ukrainy: problemy ta pryorityty zmitsnennia* [The economic security of Ukraine: problems and priorities in strengthening]. Kyiv, 2011.

УДК 338.512

## ФОРМИРОВАНИЕ ИЕРАРХИЧЕСКОЙ МНОГОУРОВНЕВОЙ СТРУКТУРЫ РЕСУРСОБЕРЕЖЕНИЯ

© 2014 КОЛЕСНИК В. Н.

УДК 338.512

### Колесник В. Н. Формирование иерархической многоуровневой структуры ресурсосбережения

Целью данной работы является разработка методических подходов к формированию иерархии уровней ресурсосбережения. В статье рассмотрены подходы и методы к изучению прогрессивных направлений использования природно-ресурсного потенциала страны, приведена различная трактовка и проведен анализ определений «ресурсы» и «ресурсосбережение», предложена своя трактовка данных понятий. Обоснована актуальность и необходимость рассмотрения ресурсосбережения как многоуровневой экономической категории. Также предложено формирование иерархической многоуровневой структуры ресурсосбережения на основании обобщения и анализа подходов к определению сущности понятий «ресурсы» и «ресурсосбережение» как экономических категорий. Показана взаимосвязь всех уровней данной иерархии. Предложены определения каждого из уровней иерархии ресурсосбережения: технологическое ресурсосбережение; ресурсосбережение на уровне предприятия; отраслевое ресурсосбережение; региональное ресурсосбережение; национальное ресурсосбережение; ресурсосбережение на международном уровне; глобальное ресурсосбережение.

**Ключевые слова:** ресурсы, ресурсосбережение, глобальное ресурсосбережение, ресурсосбережение на международном уровне, национальное ресурсосбережение, региональное ресурсосбережение, отраслевое ресурсосбережение, ресурсосбережение на уровне предприятия, технологическое ресурсосбережение.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

**Колесник Валерия Николаевна** – аспирантка, Межрегиональная Академия управления персоналом (ул. Фрометовская, 2, Киев, 03039, Украина)

**E-mail:** valeriya--1980@mail.ru

УДК 338.512

### Колесник В. М. Формування ієрархічної багаторівневої структури ресурсозбереження

Метою даної роботи є розробка методичних підходів до формування ієрархії рівнів ресурсозбереження. У статті розглянуто підходи і методи до вивчення прогресивних напрямів використання природно-ресурсного потенціалу країни, наведено різне трактування та проведено аналіз визначень «ресурси» і «ресурсозбереження», запропоновано власне трактування даних визначень. Обґрунтовано актуальність та необхідність розгляду ресурсозбереження як багаторівневої економічної категорії. Також запропоновано формування ієрархічної багаторівневої структури ресурсозбереження на підставі узагальнення та аналізу підходів до визначення суті понять «ресурси» і «ресурсозбереження» як економічних категорій. Наведено взаємозв'язок між всіма рівнями ієрархії. Запропоновано визначення кожного з рівнів ієрархії ресурсозбереження: технологічне ресурсозбереження; ресурсозбереження на рівні підприємства; галузеве ресурсозбереження; регіональне ресурсозбереження; національне ресурсозбереження; ресурсозбереження на міжнародному рівні; глобальне ресурсозбереження.

**Ключові слова:** ресурси, ресурсозбереження, глобальне ресурсозбереження, ресурсозбереження на міжнародному рівні, національне ресурсозбереження, регіональне ресурсозбереження, галузеве ресурсозбереження, ресурсозбереження на рівні підприємства, технологічне ресурсозбереження.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

**Колесник Валерія Миколаївна** – аспірантка, Міжрегіональна Академія управління персоналом (вул. Фрометівська, 2, Київ, 03039, Україна)

**E-mail:** valeriya--1980@mail.ru

UDC 338.512

### Kolesnyk V. M. Formation of Hierarchical Multi-level Structure of the Resource Saving

The aim of this work is the development of methodological approaches to the formation of a hierarchy of levels of resource saving. The article describes the approaches and methods to the study of advanced uses of natural resource potential of the country, a different interpretation and the analysis of the definitions of "resources" and "resource saving" was given, own interpretation of these concepts was offered by the author. The urgency of the need to address resource saving as a multilevel economic category was grounded. The formation of a hierarchical multi-level structure of resource saving based on the compilation and analysis of approaches to the definition of the concepts of "resources" and "resource saving" as economic categories was also suggested. The interrelation of all levels of this hierarchy was shown. A definition for each level of the hierarchy of resource saving was proposed: technological resource saving; resource saving at an enterprise level; industrial resource saving; regional resource saving; national resource saving; resource saving at the international level; global resource saving.

**Key words:** resources, resource saving, global resource saving, resource saving at the international level, the national resource saving, regional resource saving, industrial resource saving, resource saving at the level of the enterprise, technological resource saving.

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

**Kolesnyk Valeriya M.** – Postgraduate Student, Interregional Academy of Personnel Management (Frometivska str., 2, Kyiv, 03039, Ukraine)

**E-mail:** valeriya--1980@mail.ru

Kalman, O. H., and Darnopykh, H. Yu. "Ekonomichna bezpeka derzhavy ta shliakhy ii zabezpechennia" [The economic security of the state and ways to support]. *Problemy zakonnosti*, no. 48 (2001): 123-131.

[Legal Act of Ukraine] (2007). <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.4251.0>

Mamochka, R. "Administrativno-pravovi osnovy zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky derzhavy orhanamy vnutrishnikh sprav" [Administrative and legal basis for the economic security of the state bodies of internal affairs]. *Avtoref. dys. ... kand. iuryd. nauk*: 12.00.07, 2011.

*Osnovy ekonomicheskoy bezopasnosti (Gosudarstvo, region, predpriatie, lichnost)* [Fundamentals of Economic Security (state, region, company, person)]. Moscow: Biznes-shkola «Intel-Sintez», 1997.

Pasternak-Taranushenko, H. *Ekonomichna bezpeka derzhavy. Statyka protsesu zabezpechennia* [The economic security of the state. Static process support]. Kyiv, 2002.

Savin, V. "Nekotorye aspekty ekonomicheskoy bezopasnosti Rossii" [Some aspects of the economic security of Russia]. *Mezhdunarodnyy biznes Rossii*, no. 9 (1995): 14-16.

Ter-Mkrtychan, R. A. "Obespechenie ekonomicheskoy bezopasnosti v sotsialnoy sfere" [Economic security in the social sphere]. *Avtoref. ... kand. ekon. nauk*, 2003.

Vlasiuk, O. S. *Teoriia i praktyka ekonomichnoi bezpeky v systemi nauky pro ekonomiku* [Theory and practice of economic security in the sciences of economics]. Kyiv, 2008.

Varnalii, Z. S., Burkaltseva, D. D., and Naienko, O. S. *Ekonomichna bezpeka Ukrainy: problemy ta priority zmitsnennia* [The economic security of Ukraine: problems and priorities in strengthening]. Kyiv, 2011.

УДК 338.512

## ФОРМИРОВАНИЕ ИЕРАРХИЧЕСКОЙ МНОГОУРОВНЕВОЙ СТРУКТУРЫ РЕСУРСОБЕРЕЖЕНИЯ

© 2014 КОЛЕСНИК В. Н.

УДК 338.512

### Колесник В. Н. Формирование иерархической многоуровневой структуры ресурсосбережения

Целью данной работы является разработка методических подходов к формированию иерархии уровней ресурсосбережения. В статье рассмотрены подходы и методы к изучению прогрессивных направлений использования природно-ресурсного потенциала страны, приведена различная трактовка и проведен анализ определений «ресурсы» и «ресурсосбережение», предложена своя трактовка данных понятий. Обоснована актуальность и необходимость рассмотрения ресурсосбережения как многоуровневой экономической категории. Также предложено формирование иерархической многоуровневой структуры ресурсосбережения на основании обобщения и анализа подходов к определению сущности понятий «ресурсы» и «ресурсосбережение» как экономических категорий. Показана взаимосвязь всех уровней данной иерархии. Предложены определения каждого из уровней иерархии ресурсосбережения: технологическое ресурсосбережение; ресурсосбережение на уровне предприятия; отраслевое ресурсосбережение; региональное ресурсосбережение; национальное ресурсосбережение; ресурсосбережение на международном уровне; глобальное ресурсосбережение.

**Ключевые слова:** ресурсы, ресурсосбережение, глобальное ресурсосбережение, ресурсосбережение на международном уровне, национальное ресурсосбережение, региональное ресурсосбережение, отраслевое ресурсосбережение, ресурсосбережение на уровне предприятия, технологическое ресурсосбережение.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

**Колесник Валерия Николаевна** – аспирантка, Межрегиональная Академия управления персоналом (ул. Фрометовская, 2, Киев, 03039, Украина)

**E-mail:** valeriya--1980@mail.ru

УДК 338.512

### Колесник В. М. Формування ієрархічної багаторівневої структури ресурсозбереження

Метою даної роботи є розробка методичних підходів до формування ієрархії рівнів ресурсозбереження. У статті розглянуто підходи і методи до вивчення прогресивних напрямів використання природно-ресурсного потенціалу країни, наведено різне трактування та проведено аналіз визначень «ресурси» і «ресурсозбереження», запропоновано власне трактування даних визначень. Обґрунтовано актуальність та необхідність розгляду ресурсозбереження як багаторівневої економічної категорії. Також запропоновано формування ієрархічної багаторівневої структури ресурсозбереження на підставі узагальнення та аналізу підходів до визначення суті понять «ресурси» і «ресурсозбереження» як економічних категорій. Наведено взаємозв'язок між всіма рівнями ієрархії. Запропоновано визначення кожного з рівнів ієрархії ресурсозбереження: технологічне ресурсозбереження; ресурсозбереження на рівні підприємства; галузеве ресурсозбереження; регіональне ресурсозбереження; національне ресурсозбереження; ресурсозбереження на міжнародному рівні; глобальне ресурсозбереження.

**Ключові слова:** ресурси, ресурсозбереження, глобальне ресурсозбереження, ресурсозбереження на міжнародному рівні, національне ресурсозбереження, регіональне ресурсозбереження, галузеве ресурсозбереження, ресурсозбереження на рівні підприємства, технологічне ресурсозбереження.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

**Колесник Валерія Миколаївна** – аспірантка, Міжрегіональна Академія управління персоналом (вул. Фрометівська, 2, Київ, 03039, Україна)

**E-mail:** valeriya--1980@mail.ru

UDC 338.512

### Kolesnyk V. M. Formation of Hierarchical Multi-level Structure of the Resource Saving

The aim of this work is the development of methodological approaches to the formation of a hierarchy of levels of resource saving. The article describes the approaches and methods to the study of advanced uses of natural resource potential of the country, a different interpretation and the analysis of the definitions of "resources" and "resource saving" was given, own interpretation of these concepts was offered by the author. The urgency of the need to address resource saving as a multilevel economic category was grounded. The formation of a hierarchical multi-level structure of resource saving based on the compilation and analysis of approaches to the definition of the concepts of "resources" and "resource saving" as economic categories was also suggested. The interrelation of all levels of this hierarchy was shown. A definition for each level of the hierarchy of resource saving was proposed: technological resource saving; resource saving at an enterprise level; industrial resource saving; regional resource saving; national resource saving; resource saving at the international level; global resource saving.

**Key words:** resources, resource saving, global resource saving, resource saving at the international level, the national resource saving, regional resource saving, industrial resource saving, resource saving at the level of the enterprise, technological resource saving.

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

**Kolesnyk Valeriya M.** – Postgraduate Student, Interregional Academy of Personnel Management (Frometivska str., 2, Kyiv, 03039, Ukraine)

**E-mail:** valeriya--1980@mail.ru

**В** современных условиях экономического развития, динамических изменений и трансформации национальной экономики, среди проблем и вопросов, связанных с выходом Украины на новый качественный уровень развития, очень важное место занимает вопрос формирования новых подходов и методов к изучению прогрессивных направлений использования природно-ресурсного потенциала страны. Приоритетное направление национальной экономики на качественно новый уровень развития возможно лишь на основе кардинального изменения характера развития производительных сил, отказа от экстенсивного типа экономического роста и перехода к интенсивным факторам. Для этого необходимо решить проблему рационального, экономного использования всех видов ресурсов. Одной из основополагающих задач экономики нынешнего времени является превращение ресурсосбережения в решающий источник удовлетворения растущих потребностей промышленных предприятий.

Теоретические и практические вопросы ресурсосбережения исследовали в своих работах зарубежные и отечественные ученые-экономисты: Б. А. Райзберг, А. Ш. Лозовский, Г. М. Покарев, Е. Б. Стародубцева, В. С. Ифтемчук, В. А. Григорьев, М. И. Манилич, Г. Д. Шутак, С. И. Дорогунцов, Ю. И. Питюренько, Я. Б. Олийнык, Д. Медоуз, Дж. Хикс, Е. Пестель, А. Пигу, Р. Солоу, Д. Макинтош, В. И. Вернадский, В. М. Данилишин, Дж. Форрестер, М. Месарович. Несмотря на чрезвычайную актуальность и высокую эффективность, внедрение ресурсосберегающих мероприятий на предприятиях Украины, их реализация сегодня связана с рядом проблем: отсутствием источников финансирования ресурсосберегающих мероприятий, несовершенством отечественной нормативно-правовой базы, недостатками государственного планирования в сфере ресурсосбережения, неэффективным использованием экономического инструментария стимулирования ресурсосбережения, теневой экономикой, острым дефицитом информации и квалифицированных кадров в этой отрасли.

Неотъемлемым условием устойчивого экономического и социального развития Украины является обеспечение экологической безопасности и рациональное использование природных ресурсов. Обеспечение устойчивого развития принадлежит к числу приоритетных и глобальных вопросов во внутренней и внешней политике развитых стран. Мировой и отечественный опыт показывает, что невозможно обеспечить устойчивое экономическое развитие общества за счет разрушения естественной среды и истощения природных ресурсов, так же, как невозможно хранить высокое качество среды проживания без развитой экономики [7, с. 3].

Во второй половине XX столетия общество столкнулось с одной из основных проблем современности – ограниченностью практически всех видов ресурсов. Это привело к широкому развитию экономических учений, которые по-разному объясняли эти проблемы и предлагали свои собственные пути преодоления кризиса ресурсоиспользования. Однако сегодня появляются вопросы, ответы на которые достаточно сложно выделить в трудах ученых (в большинстве случаев такие вопросы

рассматриваются поверхностно или опосредованно, косвенно). Например, какие именно ресурсы следует считать ограниченными, какие виды ресурсов являются ключевыми для общественно-экономического развития и вообще, что именно мы понимаем под категорией «ресурс», поскольку сегодня, в отличие от предыдущих времен, мы уже относим к ресурсам и такие специфические категории, как «информация», «предпринимательские способности», «нематериальные ресурсы», «знания». Учитывая это, достаточно актуальным является вопрос определения сущности категории «ресурс» в современных условиях развития социально-экономических отношений [8, с. 162].

**Т**аким образом, следует отметить, что трактовка понятия «ресурсы» не является однозначной. Большинство авторов, а именно: А. Н. Азрилиян, А. Б. Борисов, Г. Л. Вознюк, А. Г. Загородний, В. Г. Золотоголов, В. Коноплицкий, Г. Филина к составу ресурсов относят запасы. В свою очередь, М. И. Беляев, И. Г. Бережной, Г. Л. Вознюк, В. Н. Маргелов, Г. А. Петров, В. И. Семёнов включают в ресурсы материальные и финансовые средства. А. Н. Азрилиян, А. Б. Борисов, Г. Л. Вознюк, А. Г. Загородний, В. Коноплицкий, Г. Филина под ресурсами понимают возможности. Некоторые авторы относят к ресурсам источники доходов, источника запаса, энергетические средства, технические средства, рабочую силу, ценности, богатство, доходы. Ю. П. Майданевич под ресурсами понимает средства и предметы труда.

Среди различных определений ресурсов особое место занимают природные ресурсы, то есть элементы природы и виды энергии, которые при данном уровне развития производительных сил непосредственно участвуют в материальном производстве, составляя основу производимой продукции и удовлетворяя на этой основе потребности людей [9, с. 157].

Так, в экономическом словаре мы встречаем определение С. В. Мочерного: ресурсы природные – часть естественной среды (объекты, процессы, условия), которые используют для удовлетворения материальных и духовных потребностей общества [5, с. 207]. С. И. Дорогунцов, К. Ф. Коценко, М. А. Хвесик дают определение природных ресурсов как естественных компонентов и сил природы, которые используются или могут быть использованы в качестве средства производства и предметов потребления для удовлетворения материальных и духовных потребностей общества, повышения качества жизни людей [3, с. 103].

Таким образом, природные ресурсы предлагается рассматривать как совокупность естественных условий, явлений, компонентов, которые используются или могут быть использованы для потребления или производства с целью дальнейшего обеспечения максимального удовлетворения общественных потребностей.

Какими бы разными не были подходы к определению понятия «ресурсы», уверенно можно отметить, что рост человеческих потребностей всё время наталкивается на ограниченность ресурсов [7, с. 87 – 88].

В процессе потребления природных ресурсов для реализации своих хозяйственных заданий челове-



ство изменяет естественную среду, причем масштабы этого изменения, как правило, приводят к нарушению баланса сосуществования человека и природы. В связи с этим одним из главных заданий современности является предупреждение данного влияния, рациональное сочетание ресурсопroduцирующих и ресурсосберегающих основ природопользования, направленных на увеличение имеющихся запасов природного ресурса и рационализацию его потребления. Рациональное природопользование – это использование отдельных видов ресурсов с воссозданием их в необходимых масштабах при одновременном сохранении экологического равновесия окружающей среды [8, с. 87].

**Ч**еловечество использует различные ресурсы с начала своего существования. С развитием знаний, средств производства, технологий, увеличением количества населения и роста цен на ресурсы пришло осознание необходимости их эффективного и рационального использования. В высокоразвитых странах ресурсосбережение уже давно стало основной составляющей стратегических планов развития на разных уровнях ведения хозяйства, активно развито публично-частное партнерство в сфере этой, социо-экологическая ответственность компаний и т. п. Украина, как неотъемлемая составляющая мировой экономики, постепенно также направляет собственные усилия на ресурсоэффективные мероприятия, необходимость и актуальность которых не вызывает сомнения, однако мы все еще находимся в самом начале пути.

Для более детального понимания темы можем обратиться к историческим аспектам развития понятия «ресурсосбережения». Так, например, неоклассическая экономическая теория рассматривает ресурсосбережение как возможности замены устаревших факторов производства более новыми и более производительными, а также предоставляет взаимосвязь между результатами производства, количеством и структурой использованных ресурсов.

Понятие «ресурсосбережение» появилось в научной литературе во второй половине 80-х годов XX в. К ресурсосбережению относили среднегодовые темпы прироста национального дохода, основных производственных фондов и фондоотдачи материальных расходов; уменьшение себестоимости продукции в промышленности и строительстве; экономию котельно-печного топлива, электрической и тепловой энергии; использование вторичного сырья; металлоотходы в машиностроении и металлообработке. Вопросы рационального использования и сохранения ресурсов не теряют свою актуальность для отечественной экономики в течение нескольких десятилетий подряд. Ресурсосбережение для Украины является перспективным путем решения ее экономических, политических, экологических, социальных проблем [10, с. 255].

Одним из главных направлений интенсификации общественного производства является увеличение выпуска продукции без соответствующего увеличения привлеченных в хозяйственное обращение всех видов ресурсов. Прежде всего это касается сырья, материалов,

топлива. В настоящее время они составляют больше половины расходов на производство совокупного продукта страны. Поэтому одним из решающих факторов интенсификации общественного производства является ресурсосбережение, которое включает комплекс мероприятий относительно сбережения и рационального использования сырья, материалов, топлива и энергии в промышленности, строительстве, агропромышленном комплексе и снижение на этой основе ресурсоемкости продукции [7, с. 296 – 297].

Несмотря на широту исследования теоретических и методических аспектов ресурсосбережения в работах разных авторов, в научном мире до сегодняшнего дня не выработан единственный концептуальный подход к данной проблеме. В частности, много дискуссий вызывает определение сущности ресурсосбережения. В связи с этим необходима систематизация основных направлений и видов ресурсосбережения [10, с. 256]. Следовательно, перед тем, как начать систематизацию видов и направлений ресурсосбережения, следует рассмотреть подходы к определению самого понятия «ресурсосбережение» (табл. 1).

**А**нализируя вышеприведенные определения ресурсосбережения, следует отметить, что большинство авторов при определении данного понятия опирается на конкретную систему мероприятий по снижению нагрузки на ресурсный потенциал страны или рассматривают ресурсосбережение с позиции определенного уровня (государственного, регионального и т. п.).

*Ресурсосбережение (как экономическая категория)* – одно из ведущих направлений изучения и рационального использования всего ресурсного потенциала с максимальным применением ресурсосберегающих техник и технологий, разработка которых опирается на новейшие достижения НТП, для максимально эффективного использования всех видов ресурсов, а также направление производственных отраслей на использование вторичных ресурсов, формирование общей государственной ресурсосберегающей политики на всех уровнях иерархии ресурсосбережения.

Но, на наш взгляд, ресурсосбережение следует рассматривать как многоуровневую экономическую категорию, составляющими которой должно быть определение и роль ресурсосбережения на разных уровнях, которые можно соединить в иерархию уровней ресурсосбережения (рис. 1).

Рассмотрев данную иерархию, следует отметить, что она предусматривает следующее: наличие и текущее состояние каждого более низкого субъекта ресурсосбережения формирует ресурсосбережение более высокого субъекта, однако, в свою очередь, состояние уровня ресурсосбережения более высокого субъекта влияет на состояние уровня более низкого субъекта.

Проблема дальнейшего снижения ресурсо- и энергоемкости ВНП страны заключается в том, что на соответствующих иерархических уровнях не созданы действенные управленческие механизмы внедрения ресурсосберегающих мероприятий, в частности, отсутствует полноценно функционирующий рынок ресурсосбере-

Определение категории «ресурсосбережение»

№	Определение	Автор(-ы)
1	Ресурсосбережение – система мероприятий, направленных на наиболее рациональное и эффективное использование всех видов ресурсов, их сокращение на единицу полезного эффекта. Ресурсосбережение является важным условием решения социальных и производственных проблем развития общества	В. С. Іфтемичук, В. А. Григорьев, М. І. Маниліч, Г. Д. Шутак [2, с. 461]
2	Ресурсосбережение – целенаправленная деятельность по снижению себестоимости продукции за счет сбережения материальных и трудовых ресурсов путем сокращения расходов и отходов, внедрения заменителей сырья, безотходной технологии улучшения технических параметров изделий, совершенствования технологии, и т. п.	М. Копнов [6, с. 218]
3	Ресурсосбережение – это комплекс мероприятий технического, технологического, экономического, организационно-управленческого характера, обеспечивающих рациональное использование всех видов ресурсов по видам выполняемых перевозок, работ, услуг, снижения расходов, в абсолютном и относительном выражениях, увеличения доходов и прибыли	Н. С. Конарев [4, с. 516]
4	Ресурсосбережение – это прогрессивное направление использования естественного ресурсного потенциала, который обеспечивает экономию природных ресурсов и рост производства продукции при том же количестве использованного сырья, топлива, основных и вспомогательных материалов. Основные стратегические направления ресурсосбережения могут быть возведены к таким: комплексное использование минерально-сырьевых и топливных ресурсов; внедрение ресурсосберегающей техники и технологии; широкое использование в отраслях перерабатывающей промышленности вторичного сырья; стабилизация земельного фонда, возобновление плодородия земли, рекультивация отработанных карьеров и т. п.; эффективная регуляция лесопользования, поддержание производительности лесов, активное лесовосстановление; сохранение рекреационных ресурсов при размещении новых промышленных объектов	С. І. Дорогунцов, Ю. І. Пітюренко, Я. Б. Олійник [3, с. 104]
5	Ресурсосбережение – процесс последовательной и комплексной реализации организационных, экономических и технических мероприятий, направленных на обеспечение экономики и рациональное использование материально-сырьевых ресурсов во всех отраслях народного хозяйства	С. В. Мочерний [5, с. 208]
6	Ресурсосбережение – одно из важных направлений повышения эффективности производства. Основными направлениями ресурсосбережения является внедрение ресурсосберегающей техники и технологии, которые позволяют снизить материалоемкость продукции. Ресурсосбережение достигается также благодаря комплексному использованию сырья, переработке вторичных ресурсов	Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева [1, с. 435]

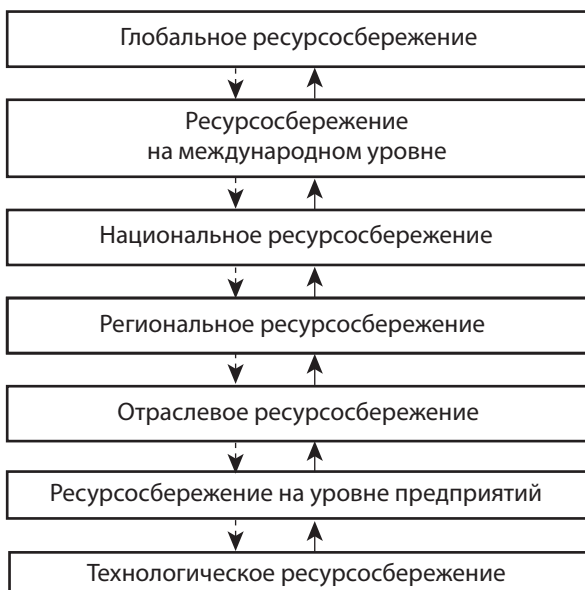


Рис. 1. Иерархия уровней ресурсосбережения

гающей продукции, который бы обеспечивал эффективное включение ресурсосберегающих услуг и продукции в товарно-денежные отношения.

Обобщая изложенное, можно предложить определение таких категорий.

*Технологическое ресурсосбережение* – разработка ресурсосберегающих техник и технологий с постоянным применением разработок и достижений НТП в данной отрасли.

*Ресурсосбережение на уровне предприятия* – способность предприятий эффективно внедрять ресурсосберегающие технологии, что позволяет максимально снизить материалоемкость продукции без потерь ею свойства удовлетворения соответствующих потребностей.

*Отраслевое ресурсосбережение* – максимально прогрессивное применение принципов ресурсосбережения в соответствии с особенностями отраслей экономики (особенно материалоемких отраслей, применение норм и нормативов соответствующих отрасли).

*Региональное ресурсосбережение* – использование и стимулирование внедрения ресурсосберегающих технологий с учетом природно-ресурсного потенциала региона.

*Национальное ресурсосбережение* – составление стратегических планов ресурсосбережения на разных уровнях ведения хозяйства, формирование четкой государственной ресурсосберегающей политики, а также социально-экологической и экономико-правовой ответственности субъектов ведения хозяйства.

*Ресурсосбережение на международном уровне* – наличие и внедрение международных конвенций по вопросам ресурсосбережения и природопользования.

*Глобальное ресурсосбережение* – объединение всех вышеприведенных уровней иерархии, направление каждого из них на максимальное обеспечение ресурсоохранных мероприятий.

## ВЫВОДЫ

1. Среди различных определений ресурсов особое место занимают природные ресурсы, которые могут быть использованы для потребления или производства с целью дальнейшего обеспечения максимального удовлетворения общественных потребностей.

2. Ресурсосбережение, как одно из ведущих направлений изучения и рационального использования всего ресурсного потенциала, в первую очередь направлено на максимально эффективное использование всех видов ресурсов с ориентацией производственных отраслей на использование вторичных ресурсов.

3. Ресурсосбережение следует рассматривать как многоуровневую экономическую категорию, составляющими которой должно быть определение и роль ресурсосбережения на разных уровнях.

4. Направлением дальнейших исследований является формирование системы факторов, влияющих на затраты промышленных предприятий. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь. / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 496 с.

2. Іфтемічук В. С. Генеза ринкової економіки: Терміни, поняття персоналії / В. С. Іфтемічук, В. А. Григор'єв, М. І. Маниліч, Г. Д. Шутак. – К. : Магнолія плюс, 2004. – С. 461.

3. Дорогунцов С. І. Розміщення продуктивних сил України : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / С. І. Дорогунцов, Ю. І. Пітюренко, Я. Б. Олійник та ін. – К. : КНЕУ, 2000. – 364 с.

4. Большая энциклопедия транспорта / Гл. ред. Н. С. Конарев. – 2-е изд. – М. : Большая Российская Энциклопедия, 2003. – Т. 4. – 1039 с. – С. 693.

5. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 / Редкол. : ... С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.

6. Управління матеріальними ресурсами : Енциклопедичний словник / О. В. Антонюк, О. В. Баєва, М. Ф. Головатий та ін. ; За ред. Г. В. Щокіна, О. В. Антонюка, М. Ф. Головатого, М. О. Копнова. – К. : ДП «Вид. Дім «Персонал», 2009. – 376 с.

7. Дорогунцов С. І. Екологія : підручник / С. І. Дорогунцов, К. Ф. Коценко, М. А. Хвесик та ін. – К. : КНЕУ, 2005. – 371 с.

8. Дерев'янюк Ю. М. Наукові підходи до визначення категорії «ресурс» / Ю. М. Дерев'янюк // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 1. – С. 160 – 165.

9. Апаршина О. І. Методологічні підходи до трактування поняття «ресурсозбереження» / О. І. Апаршина // Теоретичні

і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності = Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property : збірник наукових праць : у 3-х т. / ПДТУ. – Маріуполь, 2011. – Т. 1. – С. 156 – 163.

10. Сотник І. М. Еколого-економічні механізми управління інноваційним ресурсозбереженням в машинобудуванні : монографія / І. М. Сотник, Ю. О. Мазін. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2007. – 274 с.

**Научный руководитель – Захожай В. Б.**, доктор экономических наук, профессор, академик Академии экономических наук, академик МКА, Директор Института международной экономики, финансов им. Святой Великой княгини Ольги Межрегиональной Академии управления персоналом (Киев)

## REFERENCES

Antoniuk, O. V., Baieva, O. V., Holovatyj, M. F. et al. *Upravlinnia materialnymy resursamy* [Material management]. Kyiv: Personal, 2009.

Aparshyna, O. I. "Metodolohichni pidkhody do traktuvannia poniattia «resursozberezhennia»" [Methodological approaches to the interpretation of the concept of "resource"]. In *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti*, 156-163. Mariupol: PDTU, 2011.

*Bolshaia entsiklopediia transporta* [Great Encyclopedia of transport]. Moscow: Bolshaia Rossiyskaia Entsiklopediia, 2003.

Dorohuntsov, S. I., Pitiurenko, Yu. I., Oliinyk, Ya. B. et al. *Rozmishchennia produktyvnykh syl Ukrainy* [Productive Forces of Ukraine]. Kyiv: KNEU, 2000.

Dorohuntsov, S. I., Kotsenko, K. F., Khvesyk, M. A. et al. *Ekolohiia* [Ecology]. Kyiv: KNEU, 2005.

Derev'ianko, Yu. M. "Naukovi pidkhody do vyznachennia katehoriï «resurs»" [Scientific approaches to the definition of "resource"]. *Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky*, no. 1 (2009): 160-165.

*Ekonomichna entsyklopediia* [Economic Encyclopedia]. Kyiv: Akademiia, 2002.

Iftemichuk, V. S., Hryhoriev, V. A., Manylich, M. I. et al. *Henezha rynkovoï ekonomiky: Terminy, poniattia personalii* [Genesis of a market economy: Terms, concepts personalities]. Kyiv: Mahnoliia plus, 2004.

Rayzberg, B. A., Lozovskiy, L. Sh., and Starodubtseva, E. B. *Sovremennyy ekonomicheskyy slovar* [Modern Dictionary of Economics]. Moscow: INFRA-M, 1996.

Sotnyk, I. M., and Mazin, Yu. O. *Ekoloho-ekonomichni mekhanizmy upravlinnia innovatsiynym resursozberezhenniam v mashynobuduvanni* [Ecological and economic mechanisms of innovative resource saving in engineering]. Sumy: Universytetska knyha, 2007.

# ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ОРІЄНТИРІВ КРЕАТИВНОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ

© 2014 ВАХОВИЧ І. М., ЧУЛЬ О. М.

УДК 332.242

## Вахович І. М., Чуль О. М. Формування стратегічних орієнтирів креативного регіонального розвитку на основі кластерного аналізу

У статті проаналізовано стан креативного регіонального розвитку в розрізі індустрій креативної економіки. Інтегральна оцінка розвитку креативної економіки в регіональному вимірі дала змогу визначити віддаленість регіонів один від одного за рівнем такого розвитку. На цій основі, за допомогою використання кластерного аналізу, зокрема методу кульової дивергенції, регіони об'єднано в кулі, що характеризуються схожим ходом і тенденціями розвитку креативної економіки в межах такої кулі. Для кожної з отриманих куль авторами окреслено тенденції креативного розвитку. За результатами проведеної оцінки сформовано основні стратегічні орієнтири подальшої політики управління креативним розвитком.

**Ключові слова:** креативна економіка, креативні індустрії, регіональний розвиток, кластерний аналіз, «метод куль», стратегія.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 3. **Формул:** 1. **Бібл.:** 9.

**Вахович Ірина Михайлівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, Луцький національний технічний університет (вул. Львівська, 75, Луцьк, Волинська обл., 43018, Україна)

**E-mail:** irina-vaxovitch@mail.ru

**Чуль Олена Михайлівна** – аспірантка, Луцький національний технічний університет (вул. Львівська, 75, Луцьк, Волинська обл., 43018, Україна)

**E-mail:** elena.chul@yandex.ru

УДК 332.242

## Вахович И. М., Чуль Е. М. Формирование стратегических ориентиров креативного регионального развития на основе кластерного анализа

В статье проанализировано состояние креативного регионального развития в разрезе индустрий креативной экономики. Интегральная оценка развития креативной экономики в региональном измерении позволила определить удаленность регионов друг от друга по уровню такого развития. На этой основе, посредством использования кластерного анализа, в частности метода шаровой дивергенции, регионы объединены в шары, которые характеризуются похожим ходом и тенденциями развития креативной экономики в пределах такого шара. Для каждого из полученных шаров авторами обозначены тенденции креативного развития. По результатам проведенной оценки сформированы основные стратегические ориентиры дальнейшей политики управления креативным развитием.

**Ключевые слова:** креативная экономика, креативные индустрии, региональное развитие, кластерный анализ, «метод шаров», стратегия.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 3. **Формул:** 1. **Библ.:** 9.

**Вахович Ирина Михайловна** – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой финансов, Луцкий национальный технический университет (ул. Львовская, 75, Луцк, Волинская обл., 43018, Украина)

**E-mail:** irina-vaxovitch@mail.ru

**Чуль Елена Михайловна** – аспирантка, Луцкий национальный технический университет (ул. Львовская, 75, Луцк, Волинская обл., 43018, Украина)

**E-mail:** elena.chul@yandex.ru

UDC 332.242

## Vahovych I. M., Chul O. M. Formation of the Strategic Guidelines of the Creative Regional Development Based On the Cluster Analysis

In the article the state of the creative regional development in the context of the industries of the creative economy has been analyzed. The integral assessment of the creative economy development in the regional scale made it possible to determine the remoteness of the regions from each other in terms of the corresponding development level. On this basis, through the use of the cluster analysis, in particular the spherical divergence method, regions were united into balls, characterized by similar progress and trends of the creative economy development within the ball's sphere. For each of the balls the authors have marked its creative development trends. According to the results of the assessment the main strategic guidelines for the further policies of the creative development control were formed.

**Key words:** creative economy, creative industries, regional development, cluster analysis, «balls method», strategy.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 9.

**Vahovych Irina M.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Finance, Lutsk National Technical University (vul. Lvivska, 75, Lutsk, Volynska obl., 43018, Ukraine)

**E-mail:** irina-vaxovitch@mail.ru

**Chul Olena M.** – Postgraduate Student, Lutsk National Technical University (vul. Lvivska, 75, Lutsk, Volynska obl., 43018, Ukraine)

**E-mail:** elena.chul@yandex.ru

У період стійких політичних, економічних, соціальних криз сучасними вимогами функціонування економічної системи стає пошук новітніх інструментів їх подолання, формування нових стратегічних орієнтирів розвитку. В основу останніх лягли постулати креативної економіки, де забезпечення високого рівня життя населення, досягнення стабільного соціально-економічного розвитку, активізація людини в креативному середовищі стають основою її реалізації. Очевидним залишається той факт, що для України питання розвитку креативної економіки досить нове. Це пов'язане із застосуванням традиційних підходів до управління народним господарством і регіональним розвитком. Разом з тим, обраний євроінтеграційний шлях розвитку виводить регіони на нові горизонти, руйнує стереотипи

та вимагає модернізації існуючих підходів до регіонального управління.

Питання функціонування креативної економіки досить актуальне в європейських країнах. Проблемам розвитку креативного класу, креативної економіки присвячені праці відомих світових науковців Дж. Хокінс, Ч. Лендрі, Р. Флоріда, М. Меттьюс, Дж. О'Конор та ін. В Україні питанням розвитку креативної економіки присвячені праці Брикової І., Антошкіної Л., Лупація В. Головна увага в них зосереджується на розвитку креативної економіки як головної умови підвищення конкурентоспроможності регіону, тенденції креативного регіонального розвитку. Разом з тим потребує подальшого дослідження можливості креативної економіки в забезпеченні соціально-економічного розвитку регіону, оновлення їх стратегічних орієнтирів.

Метою статті є аналіз тенденцій розвитку креативної економіки за регіонами України в розрізі креативних індустрій та на цій основі формування стратегічних орієнтирів подальшої політики управління креативним розвитком.

Поширення інтересу до креативної економіки в Україні потребує визначення її обсягів та рівнів розвитку в регіональному розрізі. Враховуючи той факт, що єдиної методики оцінки креативного регіонального розвитку в українській науковій літературі немає та спираючись на досвід європейських країн у цьому питанні, проведемо її аналіз за рівнем розвитку креативних індустрій. Основною метою такої оцінки має стати не тільки визначення «креативності» регіонів, його перспектив щодо запровадження креативних методів управління, а й визначення рівня диспропорцій такого розвитку, віддаленості регіонів один від одного за рівнем розвитку креативної економіки (рис. 1).

З цією метою нами проведено інтегральну оцінку розвитку креативної економіки. Останню сформовано на основі узагальнення та уніфікації показників розвитку креативних індустрій. Так, оцінка була проведена за виділеними нами групами креативних індустрій [1]: індустрії культурної спадщини, індустрії традиційного мистецтва, індустрії творчих послуг, індустрії інноваційно-креативних послуг.

У результаті проведеного аналізу показників, що характеризують стан розвитку креативної економіки, отримано інтегральні показники рівня її розвитку (табл. 1).

Отримані результати показали досить високу диференціацію регіонів за показником інтегрального рівня розвитку креативної економіки. Так, з проведеного аналізу встановлено, що найвищого рівня розвитку креативна економіка набула м. Києві (0,561), Полтавській (0,294) і Харківській (0,326) областях. Найменш «креативними» стали Волинська (0,234), Рівненська (0,219), Закарпатська (0,210), Івано-Франківська (0,217), Київська (0,235), Кіровоградська (0,231), Миколаївська (0,221), Дніпропетровська (0,233), Донецька (0,267), Херсонська області (0,240) та м. Севастополь (0,241).

При цьому різниця між регіоном-лідером м. Києвом і групою регіонів, що мають вищі ніж середньоукраїнські показники розвитку креативної економіки, досить високі. Останнє зумовлено нерівномірністю інфраструктурного, фінансового, кадрового забезпечення розвитку креативної економіки, а також різним рівнем розвитку окремих індустрій креативної економіки.

Так, лідируючі позиції за рівнем розвитку індустрій культурної спадщини займають м. Київ (0,545), Одеська (0,427), Полтавська (0,431), Вінницька області (0,441), АР Крим (0,443). Зокрема, Одеська область та АР Крим досягли найвищих показників розвитку за цією категорією креативних індустрій завдяки значному потенціалу для розвитку креативної економіки насамперед у туристичній сфері. Перш за все це стосується оздоровчо-рекреаційних закладів; розвиненої мережі культурних закладів (музеїв, театрів тощо), пам'яток історії та архітектури, розташованих на території регіонів.

Найбільш несприятливі умови для функціонування індустрій культурної спадщини склалися у Кіровоградській (0,344), Запорізькій (0,324), Харківській (0,330), Луганській (0,346), Дніпропетровській (0,366), Київській (0,280), Тернопільській (0,366) областях. До основних перешкод розвитку індустрій культурної спадщини для цих регіонів можна віднести відсутність розповсюдженого іміджу регіону як культурно-історичного, туристичного, а також несформований туристичний простір, нерозвинена супутня інфраструктура.

Разом з тим вагомий вплив на формування креативного середовища в регіоні мають також індустрії традиційного мистецтва. Найвищі показники розвитку індустрій традиційного мистецтва (театральної діяльності, музичної індустрії, кіноіндустрії) спостерігаємо у Вінницькій (0,530), Хмельницькій (0,461), Чернівецькій (0,427), Чернігівській (0,425), Черкаській областях (0,413). Такий розподіл регіонів зумовлений тим, що в цих регіонах наявні найвищі показники інфраструктурного забезпечення функціонування кіноіндустрії, театральної діяльності та музичної індустрії. Причому на формування цих показників вплинуло не стільки виробництво товарів традиційного мистецтва (кінопродукту, музичних



Рис. 1. Етапи стратегічного планування креативного регіонального розвитку

Джерело: сформовано авторами.

## Інтегральні показники розвитку креативної економіки

Регіон, область	Інтегральний індекс	Рейтинг	Інтегральний індекс	Рейтинг	Інтегральний індекс	Рейтинг	Інтегральний індекс	Рейтинг	Інтегральний індекс	Рейтинг
	2008		2009		2010		2011		2012	
АР Крим	0,266	8	0,264	8	0,248	14	0,239	16	0,255	13
Вінницька	0,261	10	0,261	9	0,252	12	0,247	10	0,277	6
Волинська	0,249	17	0,221	21	0,239	17	0,234	17	0,234	20
Дніпропетровська	0,239	20	0,224	20	0,219	24	0,223	19	0,233	21
Донецька	0,269	7	0,270	4	0,258	9	0,245	12	0,267	10
Житомирська	0,255	14	0,237	16	0,245	15	0,242	13	0,251	14
Закарпатська	0,190	27	0,212	26	0,198	27	0,205	26	0,210	27
Запорізька	0,274	4	0,245	14	0,254	10	0,251	8	0,250	16
Івано-Франківська	0,205	26	0,211	27	0,206	26	0,207	25	0,217	26
Київська	0,250	16	0,251	13	0,220	23	0,202	27	0,235	19
Кіровоградська	0,234	22	0,238	15	0,232	20	0,210	24	0,231	22
Луганська	0,224	23	0,221	22	0,235	18	0,211	23	0,226	23
Львівська	0,235	21	0,235	17	0,233	19	0,240	15	0,251	15
Миколаївська	0,216	24	0,219	24	0,250	13	0,223	20	0,221	24
Одеська	0,243	18	0,224	19	0,229	21	0,241	14	0,279	4
Полтавська	0,257	13	0,258	11	0,279	5	0,293	3	0,294	3
Рівненська	0,240	19	0,220	23	0,219	25	0,219	22	0,219	25
Сумська	0,258	11	0,266	6	0,266	6	0,250	9	0,274	7
Тернопільська	0,255	15	0,256	12	0,253	11	0,273	6	0,273	8
Харківська	0,316	2	0,327	2	0,333	2	0,302	2	0,326	2
Херсонська	0,258	12	0,233	18	0,229	22	0,222	21	0,240	18
Хмельницька	0,269	6	0,265	7	0,297	4	0,287	4	0,278	5
Черкаська	0,290	3	0,269	5	0,304	3	0,278	5	0,265	12
Чернівецька	0,265	9	0,271	3	0,260	7	0,254	7	0,267	11
Чернігівська	0,272	5	0,259	10	0,259	8	0,245	11	0,273	9
м. Київ	0,564	1	0,541	1	0,569	1	0,560	1	0,561	1
м. Севастополь	0,209	25	0,215	25	0,240	16	0,229	18	0,241	17

**Джерело:** розраховано автором на основі даних Держкомстат України, профільних комітетів і відомств.

творів тощо) скільки їх «споживання» – відвідуваність театральних вистав, обсяг кінопрокату тощо.

Найбільшого рівня розвитку індустрії творчих послуг досягнуто у м. Києві (0,977) та Харківській (0,275) області. Досить високі показники характерні для Волинської (0,130), Львівської (0,129), Запорізької (0,131), Київської (0,190), Черкаської (0,132), Полтавської (0,149), Дніпропетровської (0,144), Донецької (0,133), Луганської областей (0,124) і АР Крим (0,122). Такий розподіл регіонів зумовлений тим, що найбільший вплив на розвиток індустрії творчих послуг, згідно з обробкою отриманих даних, має сфера телебачення та радіомовлення. Вони займають близько 60% сегмента ринку індустрії творчих послуг. Це пов'язано з тим, що останні стають

для споживача найбільш дешевим продуктом креативної економіки, а відтак користуються значним попитом, а тому мають вагомий вплив на формування креативного середовища в регіоні.

Разом із тим, спираючись на позитивний зарубіжний досвід розвитку креативної економіки та враховуючи її стан функціонування в динаміці [3], помічаємо, що з кожним роком більшу її частку займають високотехнологічні галузі, засновані на широкому використанні новітніх інноваційних технологій, інформаційно-комунікаційних засобів, технологічних новинок. Останні складають індустрію інноваційно-креативних послуг.

Так, у сфері індустрії інноваційно-креативних послуг найбільшого розвитку в регіональному вимірі

набули м. Київ (0,465), Полтавська (0,434), Харківська (0,415), Сумська (0,506) області. Це пов'язано з наявністю в цих регіонах потужних наукових центрів, науково-технічного, виробничого потенціалу, накопиченим значним досвідом проведення інвестиційно-інноваційної політики. Так, позиції Харківської області забезпечені завдяки наявності промислового комплексу, який є чи не одним із найбільших в Україні, особливо в галузях машинобудування, фармації, та наявності розвиненого освітнього та наукового потенціалу, що має потенційні можливості розвитку сфери освітніх послуг і створення технопарків або креативних кластерів.

Враховуючи вищевикладене, стає очевидним, що вплив окремих факторів на формування в регіоні креативного середовища та сприятливих умов для розвитку креативної економіки може певною мірою ускладнити розробку регіональної політики розвитку креативної економіки. Це зумовлено значною диференціацією регіонів за рівнем креативного розвитку та неоднозначністю «спеціалізації» регіону на тій чи іншій групі креативних індустрій.

**П**огоджуючись з думкою багатьох вчених сучасності, вважаємо, що визначення «спеціалізації» регіонів за типами виділених нами груп креативних індустрій дасть змогу найточніше проаналізувати стан розвитку креативної економіки, визначити її слабкі та сильні сторони, потенційні можливості та на цій основі розробити ефективну регіональну політику її розвитку.

З метою обрання найбільш оптимальної регіональної політики розвитку креативної економіки для регіонів України проведемо їх кластеризацію.

Кластерний підхід у групуванні території із нерівномірним рівнем соціально-економічного розвитку широко використовується уже протягом багатьох років. Започаткував такий метод оцінки М. Портер [2, с. 258], який наголошує на тому, що найбільш успішні компанії зосереджуються в одному ареалі (території) та мають подібні показники розвитку за різними групами індикаторів.

Вибір методу багатовимірної класифікації для оцінки регіональної креативної економіки зумовлений її всеохоплюючим масштабом, відсутністю її чітких меж. Це пов'язано з тим, що креативна економіка наскрізь пронизує практично усі сфери економічної діяльності, адже полягає також у використанні креативних методів управління та розвитку, підходів до управління та організації роботи.

Суть методу багатовимірної класифікації зводиться до формування, у межах визначеної сукупності, груп (кластерів) за однотипністю різного роду ознак. При цьому дотримується вимога того, що жодна з ознак, що входять до певної групи, не є необхідною або достатньою умовою приналежності об'єкта до тієї чи іншої групи. Тобто тільки сукупність ознак і їх однотипність можуть визначити приналежність конкретного регіону до визначеного кластера [4; 9, с. 27 – 33]. Перевагою такого аналізу є те, що метод багатовимірної класифікації дозволяє опрацювати максимальну кількість ознак одного об'єкта, що надзвичайно актуально з позиції креативної економіки.

З метою оцінки та групування регіонів за рівнем їх креативного розвитку використовуватимемо метод куль [5]. Цей метод побудований на оцінці відстаней між об'єктами за кожним з показників розвитку, сформованих у матрицю [8, с. 34 – 39]. Для кожної з точок побудуємо кулю з певним радіусом і визначимо кількість точок, що будуть входити в радіус визначеної кулі. Таким чином отримаємо кількість регіонів, які сформуєть перший кластер. У подальшому регіони, що не увійшли до першого кластера, розподілимо аналогічним чином. У такий спосіб сформуємо необхідну кількість кластерів, які охоплять всі регіони за різними типами ознак.

Величину «відстані» регіонів визначимо через показники загальної ентропії. Останні дозволяють визначити міру внутрішньої неупорядкованості системи, відхилення від абсолютно рівномірного розподілу [7, с. 128 – 137].

Серед показників, що характеризують відстань регіонів один від одного, обираємо «Евклідову відстань» [6]:

$$\sqrt{\sum_{i=1}^n (p_i - q_i)^2}, \quad (1)$$

де  $p_i$  – значення інтегрального індексу розвитку індустрій креативної економіки досліджуваного регіону;

$q_i$  – значення інтегрального індексу розвитку індустрій креативної економіки «сусіднього» регіону

**В**раховуючи той факт, що оцінку віддаленості регіонів проводитимемо за групами креативних індустрій, побудуємо матрицю відстаней між кожним регіоном за кожним з показником. Зазначимо, що результат інтегральної оцінки розвитку креативної економіки показав, що м. Київ значно випереджає всі без виключення регіони за усіма групами креативних індустрій, а тому його лідируючі позиції очевидні. З метою недопущення викривлення інформації щодо ступеня віддаленості регіонів за рівнем розвитку креативної економіки виключаємо м. Київ із загальної системи та вважаємо таким, що має виключні переваги за рівнем креативного розвитку та який сформує кулю № 1.

Першим етапом групування регіонів є визначення кулі із найбільшим радіусом та окреслення групи регіонів, що мають подібний хід розвитку креативної економіки.

Як видно з *табл. 2*, найбільше значення евклідової відстані із сформованої матриці отримано для м. Севастополь. Таким чином, до цієї кулі належить ще 11 регіонів, а саме: Харківська, Дніпропетровська, Одеська, Луганська, Київська, Сумська, Житомирська, Тернопільська, Донецька, Запорізька, Полтавська області (куля № 2).

Наступним етапом визначення рівня кульової дивергенції креативного регіонального розвитку є виключення із вихідної матриці регіонів, що сформували кулю № 2. Подібні кроки будемо здійснювати доти, поки всі регіони не будуть включені у певну кулю.

Результат проведеної оцінки кульової дивергенції креативного регіонального розвитку дав змогу виділити шість куль, які характеризуються подібністю ознак, причин і тенденцій креативного розвитку. Графічна інтерпретація «методу куль» представлена на *рис. 2*.

Таблиця 2

Матриця відстаней регіонів за рівнем розвитку креативної економіки

АР Крим	0,000	0,224	0,084	0,114	0,076	0,090	0,100	0,192	0,229	0,189	0,115	0,190	0,039	0,077	0,128	0,187	0,085	0,262	0,132	0,249	0,052	0,157	0,116	0,143	0,122	0,057
Вінницька	0,224	0,000	0,243	0,316	0,230	0,242	0,306	0,341	0,292	0,341	0,212	0,379	0,243	0,242	0,179	0,318	0,239	0,370	0,221	0,347	0,224	0,078	0,132	0,128	0,112	0,226
Волинська	0,084	0,243	0,000	0,092	0,111	0,106	0,116	0,205	0,265	0,134	0,106	0,199	0,066	0,085	0,181	0,242	0,042	0,310	0,158	0,263	0,072	0,173	0,114	0,147	0,140	0,090
Дніпро-петровська	0,114	0,316	0,092	0,000	0,111	0,100	0,077	0,146	0,248	0,101	0,136	0,117	0,079	0,098	0,201	0,202	0,117	0,264	0,160	0,228	0,100	0,240	0,191	0,205	0,205	0,105
Донецька	0,076	0,230	0,111	0,111	0,000	0,031	0,113	0,128	0,170	0,165	0,080	0,152	0,060	0,072	0,091	0,137	0,133	0,205	0,061	0,188	0,056	0,156	0,132	0,122	0,122	0,047
Житомирська	0,090	0,242	0,106	0,100	0,031	0,000	0,101	0,115	0,163	0,150	0,061	0,138	0,065	0,055	0,108	0,149	0,129	0,207	0,064	0,196	0,052	0,167	0,142	0,127	0,134	0,043
Закарпатська	0,100	0,306	0,116	0,077	0,113	0,101	0,000	0,156	0,221	0,172	0,134	0,123	0,081	0,073	0,182	0,190	0,117	0,246	0,161	0,268	0,087	0,238	0,197	0,208	0,202	0,086
Запорізька	0,192	0,341	0,205	0,146	0,128	0,115	0,156	0,000	0,146	0,171	0,156	0,077	0,163	0,153	0,180	0,123	0,231	0,142	0,121	0,160	0,162	0,268	0,252	0,223	0,239	0,151
Івано-Франківська	0,229	0,292	0,265	0,248	0,170	0,163	0,221	0,146	0,000	0,285	0,172	0,203	0,221	0,189	0,141	0,146	0,278	0,122	0,128	0,238	0,199	0,243	0,260	0,208	0,227	0,183
Київська	0,189	0,341	0,134	0,101	0,165	0,150	0,172	0,171	0,285	0,000	0,164	0,165	0,152	0,163	0,250	0,257	0,171	0,308	0,190	0,214	0,163	0,264	0,216	0,220	0,235	0,172
Кіровоградська	0,115	0,212	0,106	0,136	0,080	0,061	0,134	0,156	0,172	0,164	0,000	0,184	0,098	0,063	0,119	0,200	0,123	0,246	0,084	0,235	0,067	0,141	0,119	0,093	0,113	0,068
Луганська	0,190	0,379	0,199	0,117	0,152	0,138	0,123	0,077	0,203	0,165	0,184	0,000	0,160	0,156	0,221	0,155	0,221	0,186	0,172	0,209	0,169	0,304	0,274	0,263	0,271	0,161
Львівська	0,039	0,243	0,066	0,079	0,060	0,065	0,081	0,163	0,221	0,152	0,098	0,160	0,000	0,058	0,137	0,180	0,082	0,252	0,119	0,229	0,037	0,171	0,126	0,145	0,135	0,045
Миколаївська	0,077	0,242	0,085	0,098	0,072	0,055	0,073	0,153	0,189	0,163	0,063	0,156	0,058	0,000	0,133	0,188	0,092	0,243	0,110	0,250	0,031	0,172	0,138	0,138	0,138	0,031
Одеська	0,128	0,179	0,181	0,201	0,091	0,108	0,182	0,180	0,141	0,250	0,119	0,221	0,137	0,133	0,000	0,142	0,190	0,196	0,073	0,218	0,119	0,123	0,141	0,108	0,104	0,107
Полтавська	0,187	0,318	0,242	0,202	0,137	0,149	0,190	0,123	0,146	0,257	0,200	0,155	0,180	0,188	0,142	0,000	0,260	0,091	0,132	0,166	0,184	0,257	0,256	0,232	0,232	0,168
Рівненська	0,085	0,239	0,042	0,117	0,133	0,129	0,117	0,231	0,278	0,171	0,123	0,221	0,082	0,092	0,190	0,260	0,000	0,328	0,180	0,299	0,082	0,176	0,118	0,159	0,145	0,099
Сумська	0,262	0,370	0,310	0,264	0,205	0,207	0,246	0,142	0,122	0,308	0,246	0,186	0,252	0,243	0,196	0,091	0,328	0,000	0,180	0,204	0,248	0,315	0,322	0,284	0,294	0,231
Тернопільська	0,132	0,221	0,158	0,160	0,061	0,064	0,161	0,121	0,128	0,190	0,084	0,172	0,119	0,110	0,073	0,132	0,180	0,180	0,000	0,172	0,103	0,151	0,150	0,110	0,127	0,092
Харківська	0,249	0,347	0,263	0,228	0,188	0,196	0,268	0,160	0,238	0,214	0,235	0,209	0,229	0,250	0,218	0,166	0,299	0,204	0,172	0,000	0,239	0,280	0,273	0,247	0,261	0,233
Херсонська	0,052	0,224	0,072	0,100	0,056	0,052	0,087	0,162	0,199	0,163	0,067	0,169	0,037	0,031	0,119	0,184	0,082	0,248	0,103	0,239	0,000	0,152	0,114	0,122	0,116	0,018
Хмельницька	0,157	0,078	0,173	0,240	0,156	0,167	0,238	0,268	0,243	0,264	0,141	0,304	0,171	0,172	0,123	0,257	0,176	0,315	0,151	0,280	0,152	0,000	0,066	0,055	0,036	0,155
Черкаська	0,116	0,132	0,114	0,191	0,132	0,142	0,197	0,252	0,260	0,216	0,119	0,274	0,126	0,138	0,141	0,256	0,118	0,322	0,150	0,273	0,114	0,066	0,000	0,069	0,044	0,124
Чернівецька	0,143	0,128	0,147	0,205	0,122	0,127	0,208	0,223	0,208	0,220	0,093	0,263	0,145	0,138	0,108	0,232	0,159	0,284	0,110	0,247	0,122	0,055	0,069	0,000	0,044	0,124
Чернігівська	0,122	0,112	0,140	0,205	0,122	0,134	0,202	0,239	0,227	0,235	0,113	0,271	0,135	0,138	0,104	0,232	0,145	0,294	0,127	0,261	0,116	0,036	0,044	0,044	0,000	0,120
м. Севастополь	0,057	0,391	0,090	0,105	0,047	0,043	0,086	0,151	0,183	0,172	0,068	0,161	0,045	0,031	0,107	0,168	0,099	0,231	0,092	0,233	0,018	0,155	0,124	0,124	0,120	0,000
Min	0,039	0,078	0,042	0,077	0,031	0,043	0,073	0,077	0,122	0,152	0,063	0,155	0,037	0,031	0,073	0,091	0,082	0,180	0,092	0,233	0,018	0,036	0,044	0,044	0,120	0,000

Джерело: розраховано авторами.

## ЕКОНОМІКА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА



Отримані нами результати дають змогу провести аналіз такого групування регіонів і на цій основі розробити регіональні стратегії управління креативним розвитком. При цьому варто відмітити, що кластеризація регіонів методом кульової дивергенції сформує кластери не за рівнем розвитку креативної економіки, а об'єднує регіони за ходом і тенденціями креативного розвитку в розрізі груп креативних індустрій (табл. 3).

Саме тому формування оптимальної стратегії розвитку креативної економіки потребує аналізу спільних

ознак, передумов і тенденцій такого розвитку для кожної з отриманих куль.

Так, очевидно, що м. Київ представлено як центр креативної економіки України. Це зумовлено і тим, що тут зосереджено найбільша кількість креативних індустрій, креативного класу, можливостей для реалізації творчого потенціалу. З цієї позиції важливими є інструменти стратегії акцентування креативного розвитку.

Для забезпечення подальшої позитивної динаміки розвитку креативної економіки в регіоні доцільно продо-

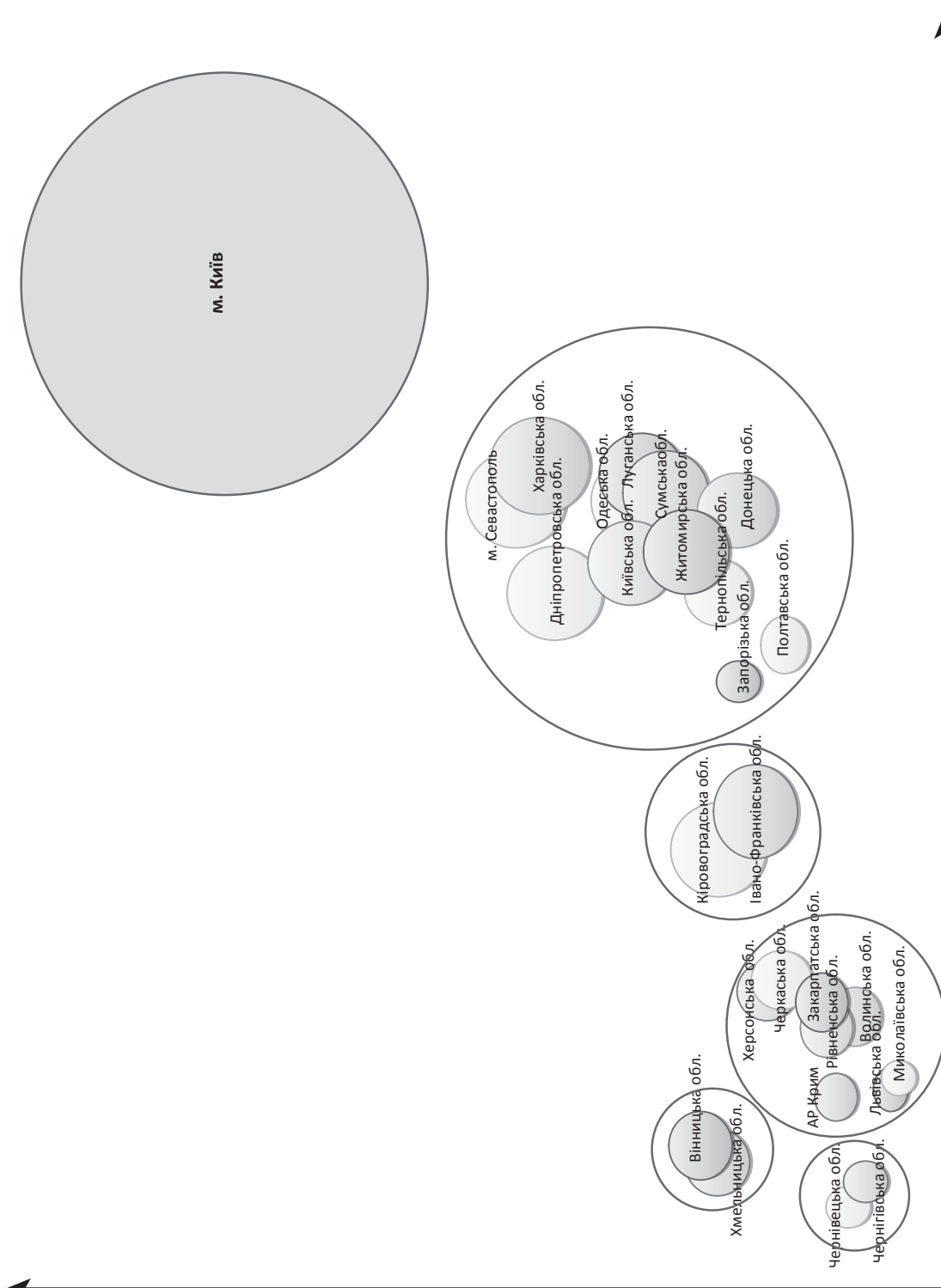


Рис. 2. Кластеризація регіонів за методом кульової дивергенції

Джерело: розроблено авторами.

Стратегічні орієнтири креативного регіонального розвитку

Регіон, область	Стратегія	Основні акценти
м. Київ	Стратегія акцентування креативного розвитку	Модернізації інфраструктури, впровадження креативних методів управління регіональним розвитком, розробка програм стимулювання інновацій та формування креативних кластерів
м. Севастополь, Харківська, Дніпропетровська, Одеська, Київська, Луганська, Сумська, Житомирська, Тернопільська, Донецька, Запорізька, Полтавська	Стратегія зміцнення конкурентних переваг	Максимально можливе використання конкурентних переваг, пошук нових резервів розвитку, налагодження тісної взаємодії між всіма суб'єктами креативної економіки
Херсонська, Черкаська, Закарпатська, Рівненська, Волинська, Львівська, Миколаївська обл., АР Крим	Стратегії раціонального використання креативних ресурсів	Розбудова іміджу регіонів як культурних та історичних центрів, розробка заходів спрямованих розширення туристичних потоків, розбудова супутньої інфраструктури, підтримка та розвиток креативного підприємництва
Вінницька, Хмельницька	Стратегія нарощення креативного потенціалу	Розширення цільових ринків та цільової аудиторії, формування креативних кластерів
Чернівецька, Чернігівська	Відновлювальна стратегія креативного розвитку	Виявлення та нівелювання дестабілізуючих чинників креативного розвитку, раціоналізація використання інфраструктурного та фінансового забезпечення функціонування креативної економіки
Кіровоградська, Івано-Франківська	Стратегія диверсифікаційного креативного розвитку	Переорієнтація регіонального розвитку на основі її креативної складової, розробка заходів формування креативного середовища регіону, розвиток і підтримка креативного класу

Джерело: складено авторами.

вжувати лінію розбудови «міста майбутнього», де головною метою має стати збільшення економічного добробуту населення та поліпшення комфорту життя мешканців. З цієї позиції стратегія креативного розвитку повинна базуватися на подальшій модернізації інфраструктури, впровадженні креативних методів управління регіональним розвитком, розробці програм стимулювання інновацій та формування креативних кластерів. При цьому важливим є збереження унікальності м. Києва як креативного центру та розвитку його самобутності. Забезпечення збереження культурної спадщини, розвиток нових напрямів культурного життя, збереження і розвиток історичного обличчя міста, підтримка розвитку людського капіталу мають стати основними елементами регіональної стратегії.

Харківська, Дніпропетровська, Одеська, Луганська, Київська, Сумська, Житомирська, Тернопільська, Донецька, Запорізька, Полтавська області та м. Севастополь за результатами аналізу об'єднані у кулю № 2. Спільними для цих регіонів є тенденції рівномірного розвитку усіх сфер креативної економіки. Разом з тим, показники такого розвитку (у розрізі груп креативних індустрій) досягають не досить високого рівня. Серед регіонів, що потрапили до цієї кулі, Харківська, Одеська, Тернопільська, Донецька, Сумська та Полтавська області мають найбільший потенціал розвитку креативної економіки. Останнє пов'язано зі стійкими тенденціями зростання показників функціонування креативних індустрій, підвищення інтересу до креативної економіки усіх її суб'єктів.

Найбільш ефективною, на нашу думку, для цієї групи регіонів має стати стратегія зміцнення конкурентних переваг. В її основу повинні бути покладені орієнтири на забезпечення та впровадження креативних методів управління регіональним розвитком, розвиток мережі інститутів креативної економіки, удосконалення підходів до організації їх роботи, підвищення якості креативних товарів і послуг та підвищення рівня забезпеченості населення останніми. Реалізація такої регіональної стратегії дозволить у найкоротші терміни сформувавши бренд регіону, підвищити рівень його конкурентоспроможності та забезпечити стабільність наповнення місцевих бюджетів. Крім того, активна політика підтримки креативного підприємництва дасть змогу розширити ринки збуту креативних товарів і послуг, а також забезпечить їм можливість гідної конкуренції із зарубіжними аналогами.

Для кулі № 3, що об'єднує Кіровоградську та Івано-Франківську області характерною об'єднуючою ознакою є високі показники розвитку індустрій традиційного мистецтва та низькі значення індексів розвитку індустрій культурної спадщини та індустрій творчих послуг, особливо у сфері телерадіомовлення. Останні чинять найбільший вплив на формування креативного середовища в цих регіонах. Через такий вплив ці регіони стали найбільш «віддаленими» за рівнем розвитку креативної економіки від його беззаперечного лідера – м. Києва.

Причиною цього стало також і наявність ряду дестабілізуючих чинників креативного регіонального розвитку. Мова йде про відсутність зацікавленості влади та

бізнесу у реалізації та впровадженні нових форм управління та ведення бізнесу, неналежне кадрове та організаційне забезпечення креативних індустрій, відсутність креативного середовища в регіоні. Головну увагу зосереджено переважно на підтримці добре сформованої системи забезпечення індустрій традиційного мистецтва. До того ж остання складалася переважно за рахунок товарів і послуг іноземного походження, що користуються значно вищою популярністю, ніж вітчизняні аналоги. Тоді як просуванню власних креативних товарів на ринку не приділяється значної уваги.

**В**важаємо, що головним завданням регіональної влади повинна стати переорієнтація регіонального розвитку, розробка заходів, спрямованих на підтримку розвитку креативного класу, активізація заходів стимулювання креативного підприємництва, розробка комплексних програм взаємодії влади, бізнесу, креативного класу в розбудові креативного середовища в регіоні. Досягнення таких цілей стане можливе в рамках реалізації стратегії диверсифікаційного креативного розвитку, основна мета якої – пошук нових стратегічних орієнтирів розвитку.

Для кулі, що включає Херсонську, Черкаську, Закарпатську, Рівненську, Волинську, Львівську, Миколаївську області та АР Крим, об'єднуючою ознакою є відсутність чіткої «спеціалізації» креативного розвитку цих регіонів, що не дає змоги визначити пріоритетні напрями регіональної політики креативного розвитку, а тому в загальному рейтингу їхні позиції одні з найнижчих. Лише чітка орієнтація на туристичну привабливість та формування брэнда регіону як туристичного центру для Львівської області та АР Крим дозволяє закріпити значно вищі позиції за рівнем розвитку креативної економіки, ніж регіони, що входять до вказаної кулі.

Важливою в рамках креативного розвитку для цих регіонів є розробка стратегії раціонального використання креативних ресурсів. Вважаємо, що головний акцент має бути поставлений на розвиток індустрій культурної спадщини та формування комплексу національних цінностей. Розбудова іміджу регіонів як культурних та історичних центрів, розширення туристичних потоків, розбудова супутньої інфраструктури дасть змогу найбільш ефективно використати конкурентні переваги регіонів. Стратегія раціонального використання креативних ресурсів має на меті забезпечити високий рівень ефективності регіональної політики розвитку креативної економіки та на цій основі забезпечити максимальне наповнення місцевих бюджетів.

Вінницька та Хмельницька області мають досить тісний зв'язок усіх груп креативних індустрій. Якісна регіональна політика розвитку креативних індустрій, зокрема індустрій традиційного мистецтва, дає змогу вивести ці регіони на стабільний шлях креативного розвитку. Разом з тим, потребують удосконалення підходи до управління розвитком індустрій інноваційно-креативних послуг і творчих послуг. Мова йде про використання стратегії нарощення креативного потенціалу. У цьому контексті потребує більшої уваги пошук нових стратегічних пріоритетів, зокрема в галузі інноваційних

і технологічних розробок. Реалізація такої стратегії дозволить переорієнтувати регіони на креативний розвиток з акцентом на його інноваційну складову, розширити цільові ринки та цільову аудиторію, забезпечити формування креативного класу. Комплексна програма стимулювання креативної економіки дозволить у перспективі зміцнити та стабілізувати соціально-економічний розвиток регіонів.

Для Чернівецької та Чернігівської областей спільним є позитивний вплив окремих індустрій на загальний показник розвитку креативної економіки, зокрема тих, що входять до складу індустрії творчих послуг та індустрій традиційного мистецтва. Водночас у цих регіонах розвиток індустрій інноваційно-креативних послуг нижчий, ніж середньоукраїнський. Найбільш динамічною для цієї групи, на наш погляд, має стати відновлювальна стратегія креативного розвитку. Головну увагу в рамках стратегії має бути зосереджено на пошуку де-стабілізуючих чинників креативного розвитку. Швидке реагування та зосередження зусиль на їх нівелювання разом із раціональним використанням наявних ресурсів дозволить відшукати нові «точки зростання», відновити в регіоні креативне середовище. Разом з тим, стратегія відновлення забезпечить формування особливих конкурентних переваг, дозволить виділити пріоритетні сфери креативної економіки.

Беззаперечним залишається той факт, що при розробці стратегій креативного регіонального розвитку для усіх без винятку регіонів варто враховувати те, що креативна економіка тісно пов'язана із суспільною, культурною, науково-технічною, екологічною та іншими сферами народного господарства. Успішність обраної стратегії визначається здатністю органів місцевого самоврядування враховувати не тільки економічні потреби регіону, а й стимулювати соціальну відповідальність бізнесу, влади, підприємництва, формувати регіональну ідентичність та самобутність регіону, забезпечувати його конкурентоспроможність.

## ВИСНОВКИ

Проведений аналіз тенденцій розвитку креативної економіки в регіональному вимірі дав змогу визначити, що формування нових стратегічних орієнтирів, заснованих на креативній складовій, дозволить зменшити диспропорції регіонального розвитку, сформує нові платформи зростання, сформує новий статус регіонів на міжнародній арені. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Чуль О. М.** Система креативних індустрій як основа формування креативної економіки в регіоні / О. М. Чуль // 36. наук. пр. «Економічні науки». – Серія «Облік та фінанси». – Випуск 10. – 2013. – Луцьк: ЛНТУ.
2. **Портер М.** Конкуренція / М. Портер / Пер. с англ. – М.: Издательский дом „Вильямс“, 2005. – 608 с.
3. UNCTAD, Creative Economy Report 2010 [Electronic resource]. – Mode of access : [http://www.unctad.org/en/docs/ditctab20103\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/ditctab20103_en.pdf)
4. **Орлов А. И.** Нечисловая статистика / А. И. Орлов. – М.: МЗ-Пресс, 2004. – 513 с.

5. Метод шаров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://marketoff.ru/text.php?art=1287>

6. Евклидова відстань [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://uk.wikipedia.org/wiki/Евклидова відстань](http://uk.wikipedia.org/wiki/Евклидова_відстань)

7. Дубров А. М. Многомерные статистические методы : учебник. / А. М. Дубров, В. С. Мхитарян, Л. И. Трошин. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 352 с.

8. Dean A. M. Design and analysis of experiment / A. M. Dean, D. V. Voss. – Springer-Verlag New York, Inc, 1999. – P. 76.

9. Мхитарян В. С. Эконометрика : учебно-методический комплекс / В. С. Мхитарян, М. Ю. Архипова, В. П. Сиротин. – М. : Изд. центр ЕАОИ. 2008. – 144 с.

## REFERENCES

Chul, O. M. "Systema kreatyvnykh industrii iak osnova formuvannia kreatyvnoi ekonomiky v rehionii" [The system of creative in-

dustries as a basis for the formation of the creative economy in the region]. *Ekonomichni nauky. Seriia «Oblik ta finansy»*, no. 10 (2013).

Dubrov, A. M., Mkhitarian, V. S., and Troshin, L. I. *Mnogomernye statisticheskie metody* [Multivariate statistical methods]. Moscow: Finansy i statistika, 2003.

Dean, A. M., and Voss, D. V. *Design and analysis of experiment*: Springer-Verlag. New York Inc., 1999.

"Evklidova vidstan" [Euclidean distance]. [http://uk.wikipedia.org/wiki/Евклидова відстань](http://uk.wikipedia.org/wiki/Евклидова_відстань)

"Metod sharov" [Method balls]. <http://marketoff.ru/text.php?art=1287>

Mkhitarian, V. S., Arkhipova, M. Yu., and Sirotin, V. P. *Ekonometrika* [Econometrics]. Moscow: EAIO, 2008.

Orlov, A. I. *Nechislovaia statistika* [Non-numeric statistics]. Moscow: MZ-Press, 2004.

Porter, M. *Konkurentsia* [Competition]. Moscow: Viliams, 2005.

"UNCTAD, Creative Economy Report 2010" [http://www.unctad.org/en/docs/ditctab20103\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/ditctab20103_en.pdf)

УДК 005.336.4

## ЕМПІРИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА МЕЗОРІВНІ

© 2014 ЖУРАВЛЬОВА І. В., НЕМАШКАЛО К. Р.

УДК 005.336.4

### Журавльова І. В., Немашкало К. Р. Емпіричні дослідження формування соціального капіталу на мезорівні

Метою статті є дослідження особливостей формування соціального капіталу регіону як інструменту формування регіональної громади, з урахуванням специфіки кожного окремого регіону. Проведене емпіричне дослідження соціального капіталу мезорівня 25 регіонів України з використанням кластерного аналізу. Вихідними даними класифікації методом кластерного аналізу було обрано: інтегральний індекс рівня людського розвитку, регіональний ВВП у розрахунку на одну особу та рівень середньої заробітної плати в регіоні. У результаті визначено, що регіони України за факторами впливу на формування регіонального соціального капіталу поділяються на три кластери.

**Ключові слова:** формування соціального капіталу, розвиток соціального капіталу, кластерний аналіз.

**Рис.:** 7. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 13.

**Журавльова Ірина Вікторівна** – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** [ziv@ksue.edu.ua](mailto:ziv@ksue.edu.ua)

**Немашкало Карина Ромеовна** – старший викладач кафедри менеджменту та бізнесу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** [karina.nemashkalo@bk.ru](mailto:karina.nemashkalo@bk.ru)

УДК 005.336.4

UDC 005.336.4

### Журавлева И. В., Немашкало К. Р. Эмпирические исследования формирования социального капитала на мезоуровне

Целью статьи является исследование особенностей формирования социального капитала региона как инструмента формирования регионального сообщества, с учетом специфики каждого отдельного региона. Проведено эмпирическое исследование социального капитала мезоуровня 25 регионов Украины с использованием кластерного анализа. Исходными данными классификации методом кластерного анализа были выбраны: интегральный индекс уровня человеческого развития, региональный ВВП в расчете на одного человека и уровень средней заработной платы в регионе. В результате определено, что регионы Украины по факторам влияния на формирование регионального социального капитала делятся на три кластера.

**Ключевые слова:** формирование социального капитала, развитие социального капитала, кластерный анализ.

**Рис.:** 7. **Табл.:** 2. **Библ.:** 13.

**Журавлева Ирина Викторовна** – кандидат экономических наук, профессор, заведующая кафедрой финансов, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** [ziv@ksue.edu.ua](mailto:ziv@ksue.edu.ua)

**Немашкало Карина Ромеовна** – старший преподаватель кафедры менеджмента и бизнеса, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** [karina.nemashkalo@bk.ru](mailto:karina.nemashkalo@bk.ru)

### Zhuravlyova I. V., Nemashkalo K. R. Empirical Studies of Social Capital Formation at the Meso-level

The aim of the article is to study the characteristics of the formation of social capital in the region as a tool for the formation of the regional community, taking into account the specificity of each individual region. The empirical study of meso-level social capital of 25 regions of Ukraine was conducted using cluster analysis. Outgoing data classification selected the following by cluster analysis: the integral index of human development, the regional GDP per capita and the level of the average wage in the region. As a result, it was determined that the regions of Ukraine on the factors influencing the formation of a regional social capital are divided into three clusters.

**Key words:** the formation of social capital, social capital development, cluster analysis.

**Pic.:** 7. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 13.

**Zhuravlyova Irina V.** – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Head of the Department of Finance, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** [ziv@ksue.edu.ua](mailto:ziv@ksue.edu.ua)

**Nemashkalo Karina R.** – Senior Lecture of the Department of Management and Business, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** [karina.nemashkalo@bk.ru](mailto:karina.nemashkalo@bk.ru)

5. Метод шаров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://marketoff.ru/text.php?art=1287>

6. Евклидова відстань [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://uk.wikipedia.org/wiki/Евклидова відстань](http://uk.wikipedia.org/wiki/Евклидова_відстань)

7. Дубров А. М. Многомерные статистические методы : учебник./А. М. Дубров, В. С. Мхитарян, Л. И. Трошин. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 352 с.

8. Dean A. M. Design and analysis of experiment / A. M. Dean, D. V. Voss. – Springer-Verlag New York, Inc, 1999. – P. 76.

9. Мхитарян В. С. Эконометрика : учебно-методический комплекс / В. С. Мхитарян, М. Ю. Архипова, В. П. Сиротин. – М. : Изд. центр ЕАОИ. 2008. – 144 с.

## REFERENCES

Chul, O. M. "Systema kreatyvnykh industrii iak osnova formuvannia kreatyvnoi ekonomiky v rehionii" [The system of creative in-

dustries as a basis for the formation of the creative economy in the region]. *Ekonomichni nauky. Seriya «Oblik ta finansy»*, no. 10 (2013).

Dubrov, A. M., Mkhitarian, V. S., and Troshin, L. I. *Mnogomernye statisticheskie metody* [Multivariate statistical methods]. Moscow: Finansy i statistika, 2003.

Dean, A. M., and Voss, D. V. *Design and analysis of experiment*: Springer-Verlag. New York Inc., 1999.

"Evklidova vidstan" [Euclidean distance]. [http://uk.wikipedia.org/wiki/Евклидова відстань](http://uk.wikipedia.org/wiki/Евклидова_відстань)

"Metod sharov" [Method balls]. <http://marketoff.ru/text.php?art=1287>

Mkhitarian, V. S., Arkhipova, M. Yu., and Sirotnin, V. P. *Ekonometrika* [Econometrics]. Moscow: EAIO, 2008.

Orlov, A. I. *Nechislovaia statistika* [Non-numeric statistics]. Moscow: MZ-Press, 2004.

Porter, M. *Konkurentsia* [Competition]. Moscow: Viliams, 2005.

"UNCTAD, Creative Economy Report 2010" [http://www.unctad.org/en/docs/ditctab20103\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/ditctab20103_en.pdf)

УДК 005.336.4

## ЕМПІРИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА МЕЗОРІВНІ

© 2014 ЖУРАВЛЬОВА І. В., НЕМАШКАЛО К. Р.

УДК 005.336.4

### Журавльова І. В., Немашкало К. Р. Емпіричні дослідження формування соціального капіталу на мезорівні

Метою статті є дослідження особливостей формування соціального капіталу регіону як інструменту формування регіональної громади, з урахуванням специфіки кожного окремого регіону. Проведене емпіричне дослідження соціального капіталу мезорівня 25 регіонів України з використанням кластерного аналізу. Вихідними даними класифікації методом кластерного аналізу було обрано: інтегральний індекс рівня людського розвитку, регіональний ВВП у розрахунку на одну особу та рівень середньої заробітної плати в регіоні. У результаті визначено, що регіони України за факторами впливу на формування регіонального соціального капіталу поділяються на три кластери.

**Ключові слова:** формування соціального капіталу, розвиток соціального капіталу, кластерний аналіз.

**Рис.:** 7. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 13.

**Журавльова Ірина Вікторівна** – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** [ziv@ksue.edu.ua](mailto:ziv@ksue.edu.ua)

**Немашкало Карина Ромеовна** – старший викладач кафедри менеджменту та бізнесу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** [karina.nemashkalo@bk.ru](mailto:karina.nemashkalo@bk.ru)

УДК 005.336.4

### Журавлева И. В., Немашкало К. Р. Эмпирические исследования формирования социального капитала на мезоуровне

Целью статьи является исследование особенностей формирования социального капитала региона как инструмента формирования регионального сообщества, с учетом специфики каждого отдельного региона. Проведено эмпирическое исследование социального капитала мезоуровня 25 регионов Украины с использованием кластерного анализа. Исходными данными классификации методом кластерного анализа были выбраны: интегральный индекс уровня человеческого развития, региональный ВВП в расчете на одного человека и уровень средней заработной платы в регионе. В результате определено, что регионы Украины по факторам влияния на формирование регионального социального капитала делятся на три кластера.

**Ключевые слова:** формирование социального капитала, развитие социального капитала, кластерный анализ.

**Рис.:** 7. **Табл.:** 2. **Библ.:** 13.

**Журавлева Ирина Викторовна** – кандидат экономических наук, профессор, заведующая кафедрой финансов, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** [ziv@ksue.edu.ua](mailto:ziv@ksue.edu.ua)

**Немашкало Карина Ромеовна** – старший преподаватель кафедры менеджмента и бизнеса, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** [karina.nemashkalo@bk.ru](mailto:karina.nemashkalo@bk.ru)

UDC 005.336.4

### Zhuravlyova I. V., Nemashkalo K. R. Empirical Studies of Social Capital Formation at the Meso-level

The aim of the article is to study the characteristics of the formation of social capital in the region as a tool for the formation of the regional community, taking into account the specificity of each individual region. The empirical study of meso-level social capital of 25 regions of Ukraine was conducted using cluster analysis. Outgoing data classification selected the following by cluster analysis: the integral index of human development, the regional GDP per capita and the level of the average wage in the region. As a result, it was determined that the regions of Ukraine on the factors influencing the formation of a regional social capital are divided into three clusters.

**Key words:** the formation of social capital, social capital development, cluster analysis.

**Pic.:** 7. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 13.

**Zhuravlyova Irina V.** – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Head of the Department of Finance, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** [ziv@ksue.edu.ua](mailto:ziv@ksue.edu.ua)

**Nemashkalo Karina R.** – Senior Lecture of the Department of Management and Business, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** [karina.nemashkalo@bk.ru](mailto:karina.nemashkalo@bk.ru)

**В** умовах соціалізації економіки на ефективність розвитку регіону суттєво впливає соціальний капітал території. Тому розробка ефективної регіональної політики соціально-економічного розвитку повинна базуватися на створенні сприятливих умов щодо процесів формування та використання його соціального капіталу з урахуванням специфіки кожного окремого регіону.

У західній та вітчизняній літературі вже напрацьовано широкий спектр ідей, які дозволяють практично розвивати планування розвитку соціального капіталу. П. Бурдье пов'язував соціальний капітал з продуктом суспільного виробництва, матеріальних і тим самим класових практик, засобом досягнення групової солідарності [1]; досліджував його як сукупність потенційних і наявних ресурсів, що пов'язані з наявністю міцних мереж, інституційних відносин взаємного знайомства чи визнання [1]. Підтвердження пов'язаності соціального капіталу з певними ресурсами прослідковується в працях Р. Барта [2], А. Портерса [3]. Ф. Фукуями [4]. Соціальний капітал – це здатність індивідів використовувати обмежені ресурси за рахунок свого членства у певній соціальній мережі або ж більш широкій соціальній структурі [5]. Дослідження соціального капіталу в країнах світу проводять різноманітні авторитетні світові організації, серед яких Світовий Банк, Інститут Legatum (Велика Британія), Центр вивчення громадської політики університету Стречклайд (Глазго, Шотландія) та інші. У вітчизняній науці також розбудовуються різнобічні напрями концепції соціального капіталу [6, 7, 8].

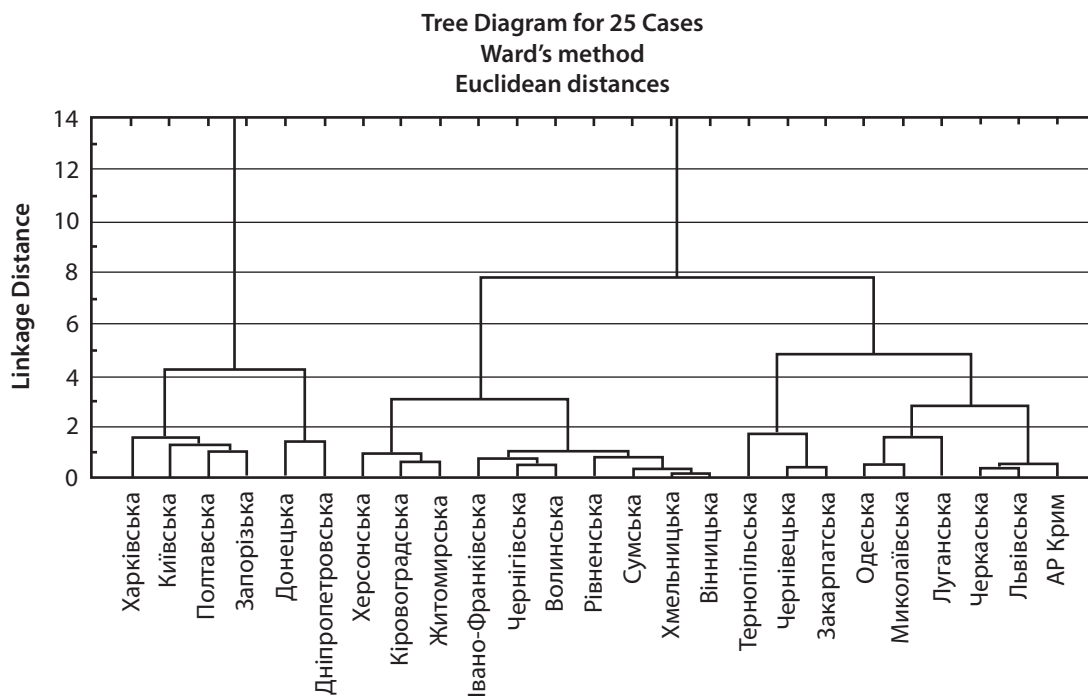
Незважаючи на значну кількість досліджень, присвячених різним аспектам соціального капіталу, недостатньо вивченим залишається питання щодо дослідження в Україні факторів формування соціального капіталу регіональної громади.

*Метою статті є дослідження особливостей формування соціального капіталу регіону як інструменту розбудови регіональної громади, скоординованої на соціально-економічний розвиток своєї місцевості.*

Для емпіричного дослідження соціального капіталу мезорівня 25 регіонів України було поділено на однорідні кластери. Вихідними даними було обрано: інтегральний індекс рівня людського розвитку (ІЛР), регіональний валовий продукт (ВРП) у розрахунку на одну особу та рівень середньої заробітної плати в регіоні. Для уникнення некоректних результатів внаслідок неправильного вибору початкового числа кластерів  $k$  при використанні методу  $k$ -середніх спочатку було проведено перевірку відповідного числа кластерів для даного набору даних, застосовуючи ієрархічний кластерний аналіз. Як видно з *рис. 1*, у результаті ієрархічного кластерного аналізу 25 регіонів України чітко виділяються три кластери.

Для подальшого аналізу отриманих груп регіонів необхідно визначитися з тісністю зв'язків між кластерами. У дисперсійному аналізі міжгрупова дисперсія порівнюється з внутрішньогруповою дисперсією для прийняття рішення, чи є середні для окремих змінних у різних сукупностях значимо різними. Тобто, порівнюючи рівні дисперсій між показниками рівня середньої заробітної плати, індексу рівня людського розвитку та регіонального ВВП у розрахунку на одну особу,  $F$ -статистики та амплітуди рівня значимості, можна сказати, що для кожного з трьох обраних показників повністю підтверджується достовірність розподілу 25 регіонів України на три групи за рівнем середньої заробітної плати, індексом рівня людського розвитку та регіональним ВВП у розрахунку на одну особу (*рис. 2*).

Результати розподілу регіонів України на три кластери за факторами формування соціального капіталу представлені на *рис. 3*.



**Рис. 1.** Дендрограма кластеризації 25 регіонів України за факторами формування соціального капіталу методом Уорда

Variable	Analysis of Variance (кластер_микро in imported)					
	Between SS	df	Within SS	df	F	signif. p
Середня з/п	17,09710	2	6,90290	22	27,24477	0,000001
Індекс людського розвитку	13,85595	2	10,14405	22	15,02511	0,000077
ВВП регіону / чисельність населення (грн)	16,86570	2	7,13430	22	26,00431	0,000002

Рис. 2. Результати дисперсійного аналізу факторів формування соціального капіталу регіону для трьох кластерів

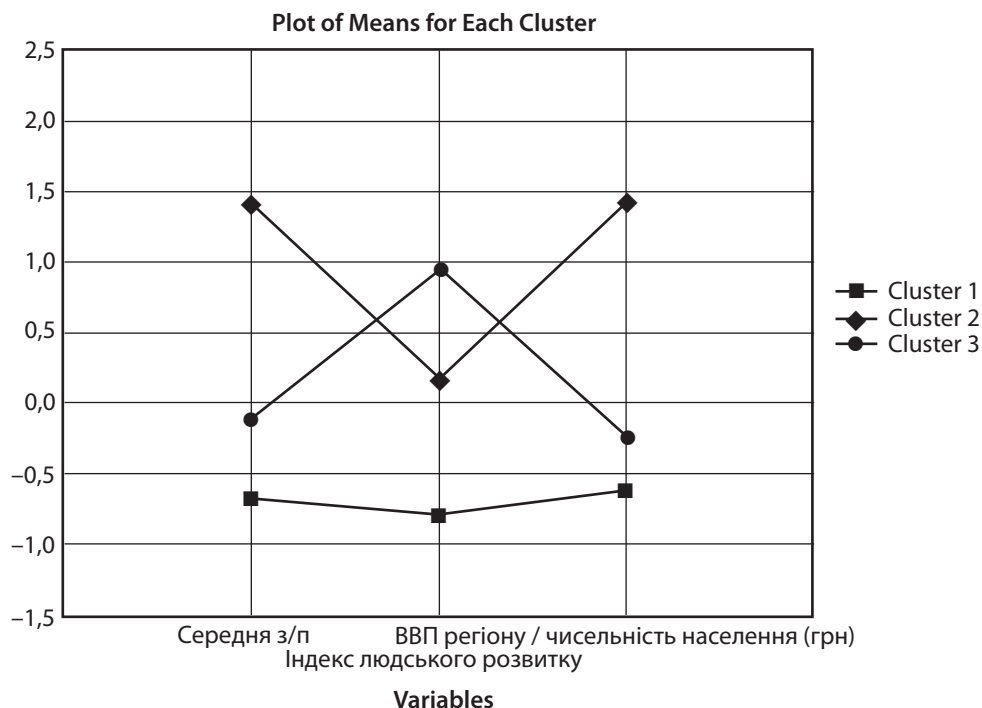


Рис. 3. Графік середніх і довірчих інтервалів для змінних моделі за трьома кластерами регіонів України

Результати класифікації регіонів, отримані методом *k*-середніх у середовищі пакета Statistica 8.0, наведено в *табл. 1*.

Аналіз графіків середніх значень кластерів дозволив виділити такі групи регіонів за рівнем формування та розвитку соціального капіталу (*табл. 2*) за їх характеристиками, отриманими в результаті класифікації.

Таким чином, результати класифікації обґрунтовують існування трьох груп регіонів за факторами формування соціального капіталу: регіони з низьким, середнім

і високим рівнем формування соціального капіталу. Причини поділу регіонів України на три групи криються в нерівномірності рівня заробітної плати, рівня людського розвитку та обсягів регіонального ВВП. Щодо показника рівня середньої заробітної плати (*рис. 4*), то він характеризується відсутністю значних коливань за регіонами.

На регіональному рівні потужним фактором впливу на формування соціального капіталу є валовий регіональний продукт (ВРП), який характеризує рівень розвитку економіки регіону. Його величина в ринкових

Таблиця 1

Результати класифікації регіонів України за факторами формування соціального капіталу, отримані методами *k*-середніх

Групи регіонів України, виділені методом <i>k</i> -середніх		
Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3
Вінницька Волинська Житомирська Івано-Франківська Кіровоградська Рівненська Сумська Тернопільська Херсонська Хмельницька Чернігівська	Дніпропетровська Донецька Запорізька Київська Луганська Полтавська	Автономна Республіка Крим Закарпатська Львівська Миколаївська Одеська Харківська Черкаська Чернівецька

Визначення груп регіонів України за їх характеристиками

№ групи	Індекс рівня людського розвитку	Рівень середньої заробітної плати	Регіональний ВВП у розрахунку на одну особу	Назва кластера
2	Середній	Високий	Високий	Регіони з високим рівнем формування та розвитку соціального капіталу
3	Високий	Середній	Середній	Регіони із середнім рівнем формування та розвитку соціального капіталу
1	Низький	Низький	Низький	Регіони з низьким рівнем формування та розвитку соціального капіталу



Рис. 4. Діаграма рівнів середньої заробітної плати регіонів України у 2012 р. відносно виділених однорідних груп регіонів

цінах визначається як сума валової доданої вартості усіх видів економічної діяльності, включаючи чисті податки на продукти [9]. За цим показником лідируючі позиції займають регіони другого кластера, такі як Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Київська, Полтавська області (рис. 5). Така диференціація обумовлена галузевими особливостями промислового виробництва. Так, пріоритетною галуззю для Дніпропетровської, Донецької та Запорізької областей є металургія та оброблення металу; для Луганської та Полтавської областей – виробництво коксу, продуктів нафтопереробки та ядерного палива. Регіони – індустріальні лідери мають яскраво виражену сировинну спрямованість, яка створює умови для швидкого отримання прибутку.

Аналіз розподілу регіонів України на три кластери за рівнем формування соціального капіталу (див. рис. 5) показує, що саме за цим індексом два кластери (другий

і третій) перетинаються, тобто мають дуже близькі один до одного значення ІЛР. При цьому для другого та третього кластерів характерною є така ситуація: при високому рівні ІЛР, складовою якого є оцінка соціального середовища, показник ВРП на душу населення та середня заробітна плата мають низькі значення, і навпаки – при низькому рівні людського розвитку ці показники мають високі значення. Тобто, підтверджується наявність дихотомії: людський розвиток (соціальний капітал) – економічний розвиток.

Особливої уваги вимагає аналіз такого показника, як індекс рівня людського розвитку (ІЛР). Згідно з даними рис. 6 майже всі регіони України мають дуже низький рівень розвитку людей, а отже, це негативно позначається на формуванні соціального капіталу регіону і країни в цілому. Лише три регіони (Харківський, Закарпатський та Чернівецький) мають значення ІЛР, що перевищують





Рис. 5. Діаграма рівня ВВП регіонів України у 2012 р. відносно виділених однорідних груп регіонів

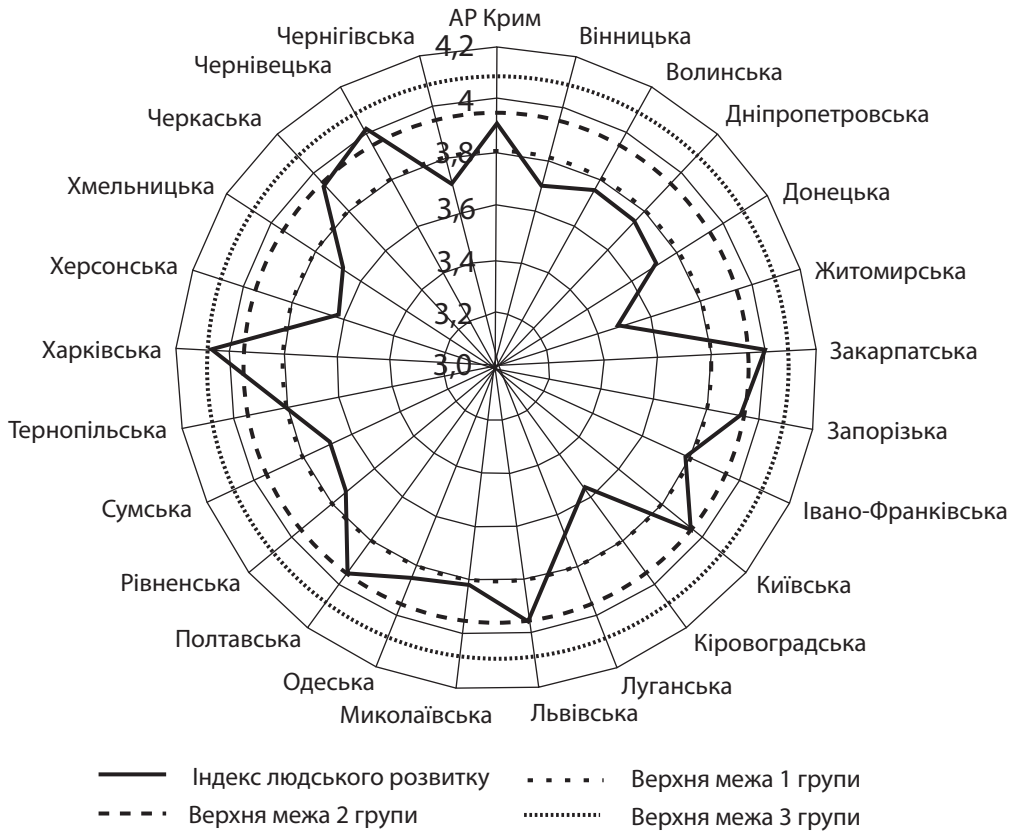


Рис. 6. Діаграма рівня індексу людського розвитку регіонів України у 2012 р. відносно виділених однорідних груп регіонів

значення регіонів з високим рівнем формування та розвитку соціального капіталу. Тому виникає об'єктивна необхідність детального аналізу ІАР з метою визначення факторів, які сприятимуть зростанню цього індексу, а отже розвитку соціального капіталу.

**Р**озрахунок регіонального індексу людського розвитку базується на 33 показниках, об'єднаних у шість блоків відповідно до основних аспектів людського розвитку: відтворення населення; соціальне становище; комфортне життя; добробут; гідна праця; освіта [10]. Для визначення можливих напрямків розвитку соціального капіталу необхідно детально дослідити кожен блок цього показника в рамках кожного кластера.

Аналіз ІАР регіонів з високим рівнем формування та розвитку соціального капіталу (другого кластера) показує, що майже за всіма блоками регіони цього кластера мають значення, що не перевищують межі третього та навіть першого кластера. Виключенням є блоки «гідна праця» та «освіта». Такий стан у регіонах пояснюється високими показниками середньої заробітної плати. Так, у м. Київ, Донецькій, Дніпропетровській областях її рівень перевищував 3300 грн, а для регіонів першої групи її рівень ледь перевищив 2500 грн. Окрім цього, для регіонів цього кластера характерним є зростання кількості людей, що мають вищу освіту та кваліфікацію.

Для підприємств третього кластера, до якого належить Харківська область, характерним є високий рівень ІАР. При цьому досить невеликі значення мають показники економічного розвитку. Регіони цього кластера характеризуються наднизькими значеннями показників відтворення населення (рис. 7). При цьому найнижче значення у цьому блоці та по Україні в цілому для Одеського регіону. За коефіцієнтом народжуваності у 2013 р. лідирує Закарпатська, Чернівецька та Львівська області з показником – 13,1, 11,9 та 11,4 відповідно, найгірший показник у Харківській області – 9,5. На наш погляд, причиною цього в основному є суттєві відмінності в суспільно-культурних цінностях та екологічному стані регіонів, а також рівень життя населення. Що стосується коефіцієнта смертності, то за даним критерієм лідирує Чернівецька область – 21, при цьому промислові регіони та великі регіони з містами-мільйонниками (Одеса – 15,6, Львів – 14) мають нижчий коефіцієнт смертності, ніж регіони з переважно сільським населенням. У Чернівецькій області він склав – 13,6. Це є природним, бо великі міста за рахунок механічного руху населення (міграції) постійно поповнюються молодими за віком мешканцями [11].

Щодо регіонів першого кластера, то лише за показниками блоку «відтворення населення» вони навіть перевищують аналогічні показники інших регіонів. Це можна пояснити скоріш моральними й духовними цінностями та традиціями, які характерні для місцевого населення. Так, наприклад, кількість домогосподарств, що мають більше, ніж трое дітей, у 2014 р. для Рівненської області становить 10,3, Волинської – 9,1, Житомирської – 7,5, Херсонської – 6,9, для порівняння: у Харківській області цей показник дорівнює 0,9 [12]. Також знаходиться у рамках верхніх меж другого та третього кластерів регіони першого кластера за показниками блоку

«соціальне становище». Така ситуація також пов'язана з морально-етичними та релігійними особливостями регіонів. За іншими блоками ці регіони не досягають меж другого та третього кластерів.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, регіони України за факторами впливу на формування регіонального соціального капіталу поділяються на три кластери. Стратегічне управління розвитком регіону повинно ґрунтуватися на розвитку соціального капіталу та враховувати дію виявлених факторів його формування. Адже накопичення соціального капіталу сприяє економічному розвитку, а активізація стратегічних зрушень потребує створення специфічного соціального середовища та певного типу соціального капіталу. Тому напрямом подальших досліджень є генерація системи підтримки управлінських рішень з інвестування в розвиток соціального капіталу за виявленими групами. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Бурдые П.** Формы капитала / П. Бурдые // Экономическая социология. – 2002. – Т. 3. – № 5 (ноябрь). – С. 60 – 75.
- 2. Burt R.** Structural holes: the social structure of competition / R. Burt. – Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1992. – 313 p.
- 3. Portes A.** The Economic Sociology of Immigration, Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship / A. Portes. – New York: Russell Sage Foundation, 1995. – 310 p.
- 4. Fukuyama F.** The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order / F. Fukuyama. – New York: The Free Press, 1999. – 354 p.
- 5. Дем'янчук О. І.** Соціальний капітал як елемент сталого економічного розвитку суспільства / О. І. Дем'янчук // Науковий вісник Волинського державного університету ім. Лесі Українки. – Розділ І. Економічна теорія. – 2007. – № 12. – С. 25 – 28.
- 6. Багнюк А. Л.** Соціальний капітал і квантифікація суспільних процесів у сучасному соціумі / А. Л. Багнюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.filosof.com.ua/Jornel/M\\_71/Bahnuk.pdf](http://www.filosof.com.ua/Jornel/M_71/Bahnuk.pdf)
- 7. Доронина М. С.** Социальный капитал производственной организации: монография. / М. С. Доронина, А. И. Нечепуренко. – Х.: Изд-во Харк. нац. экон. ун-ту, 2011. – 232 с.
- 8. Маркова Н. С.** Соціальні аспекти формування інтелектуального капіталу підприємства / Н. С. Маркова // Економіка Крима. – 2006. – № 17. – С. 78 – 81.
- 9.** Методичні рекомендації щодо розрахунку валового регіонального продукту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stat.ic.zt.ua/StatInfo/Poiasn/nacproasn.htm>
- 10.** Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи Національної академії наук України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ids.org.ua/ukr\\_index.html#](http://www.ids.org.ua/ukr_index.html#)
- 11.** Рівненщина – лідер серед регіонів України за рівнем приросту чисельності населення за січень 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/rivnenshchina-lider-sered-regioniv-ukrayini-za-rivnem-prirostuchiselnosti-naselennya-za-sichen-2013-roku>
- 12.** Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2014 році. Статистичний збірник / Відповідальний за випуск І. І. Осипова. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 80 с.
- 13.** Дошкільна, загальна, середня, позашкільна та професійно-технічна освіта [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua/img/zstored/files/zbirnyk2014.pdf>

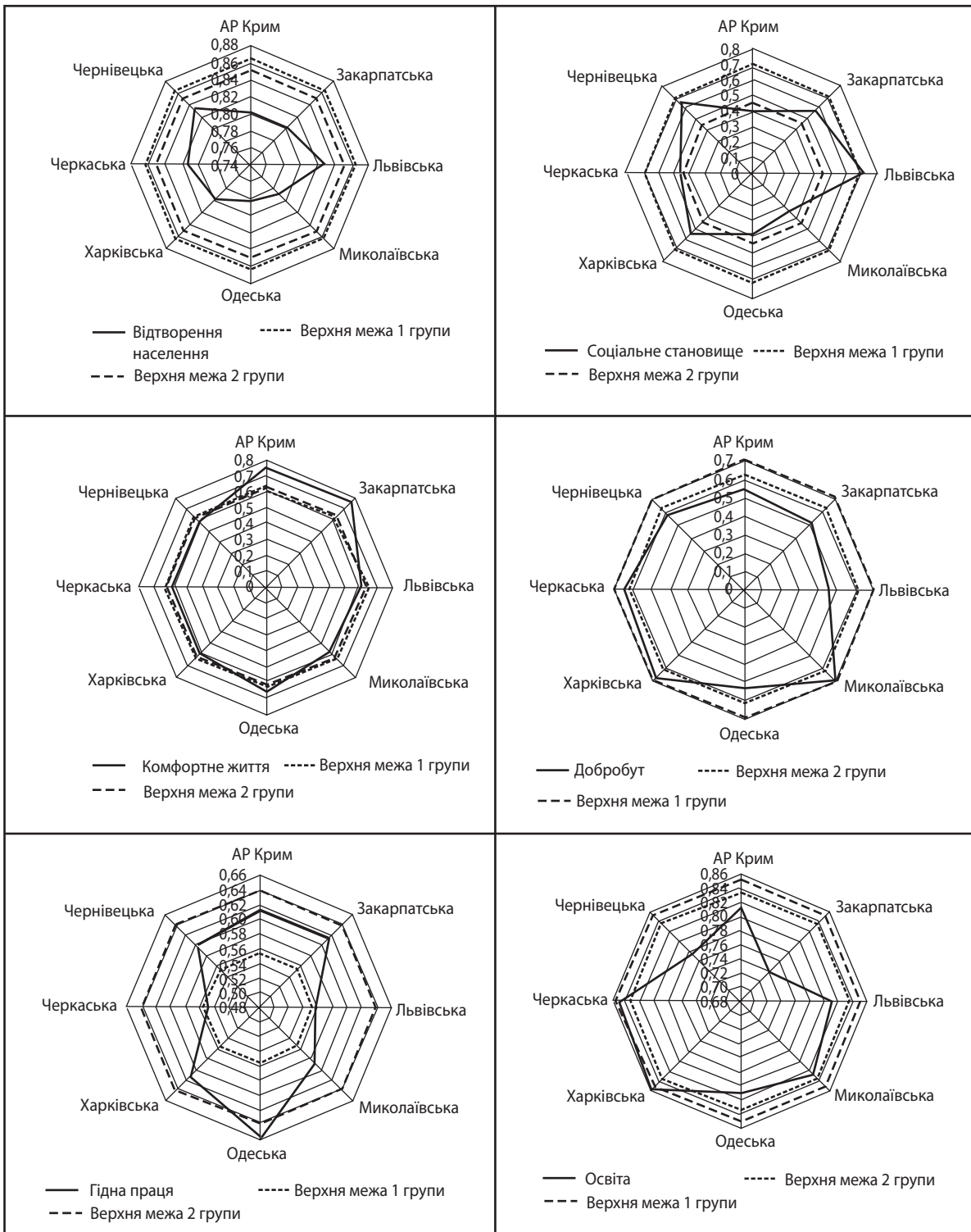


Рис. 7. Аналіз складових ІЛР регіонів третього кластера

## REFERENCES

- Burde, P. "Formy kapitala" [Forms of capital]. *Ekonomicheska-ia sotsiologiya*, vol. 3, no. 5 (2002): 60-75.
- Burt, R. *Structural holes : the social structure of competition*. Cambridge, Mass. : Harvard University Press, 1992.
- Bahniuk, A. L. "Sotsialnyi kapital i kvantyfikatsiia suspilnykh protsesiv u suchasnomu sotsiumi" [Social Capital and quantification of social processes in modern society]. [www.filosof.com.ua/Jornel/M\\_71/Bahnuuk.pdf](http://www.filosof.com.ua/Jornel/M_71/Bahnuuk.pdf)
- Dem'ianchuk, O. I. "Sotsialnyi kapital yak element staloho ekonomichnoho rozvytku suspilstva" [Social capital as an element

of sustainable economic development of society]. *Naukovi visnyk Volynskoho derzhavnogo universytetu im. Lesi Ukrainky. Ekonomichna teoriia*, no. 12 (2007): 25-28.

Doronina, M. S., and Nechepurenko, A. I. *Sotsialnyy kapital proizvodstvennoy organizatsii* [Social capital is productive organization]. Kharkiv: KhNEU, 2011.

"Doshkilna, zahalna, serednia, pozashkilna ta profesiinotekhnichna osvita" [Preschool, total, average, extracurricular and vocational education]. <http://www.mon.gov.ua/img/zstored/files/zbirnyk2014.pdf>

Fukuyama, F. *The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order*. New York: The Free Press, 1999.

Institut demografii ta sotsialnykh doslidzhen imeni M. V. Ptukhy Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy. [http://www.idss.org.ua/ukr\\_index.html](http://www.idss.org.ua/ukr_index.html)

“Metodychni rekomendatsii shchodo rozrakhunku valovoho rehionalnogo produktu” [Guidelines for the calculation of the gross regional product]. <http://www.stat.ic.zt.ua/StatInfo/Poiasn/nacpoasn.htm>

Markova, N. S. “Sotsialni aspekty formuvannya intelektualnoho kapitalu pidpriemstva” [Social aspects of intellectual capital]. *Ekonomika Kryma*, no. 17 (2006): 78-81.

Portes, A. *The Economic Sociology of Immigration, Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship*. New York: Russell Sage Foundation, 1995.

“Rivnenshchyna – lider sered rehioniv Ukrainy za rivnem pryrostu chyselnosti naselennia za sichen 2013 roku” [Rivne – Ukraine's leading regions in terms of growth in population in January 2013]. <http://infolight.org.ua/content/rivnenshchina-lider-sered-regioniv-ukrayini-za-rivnem-prirostu-chiselnosti-naselennya-za-sichen-2013-roku>

*Sotsialno-demografichni kharakterystyky domohospodarstv Ukrainy u 2014 rotsi* [Socio-demographic characteristics of households in Ukraine in 2014]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2014.

УДК 332.1

## МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖРЕГІОНАЛЬНИХ ЗВ'ЯЗКІВ

© 2014 ГЕРАСИМЧУК З. В., КЛИМОВИЧ О. М.

УДК 332.1

### Герасимчук З. В., Климович О. М. Методика аналізу ефективності міжрегіональних зв'язків

У статті розглянуто існуючі методики, що аналізують інтеграційні процеси регіонів, проаналізовано методичні підходи вчених щодо оцінювання міжрегіональної співпраці всередині країни. Зазначено основні проблеми та суперечності досліджуваних науково-методичних підходів, які, у свою чергу, не враховують різних аспектів поглиблення взаємовигідних зв'язків між регіонами країни. У результаті досліджень було виділено основні етапи аналізу та оцінки ефективності міжрегіональних зв'язків, а також запропоновано авторський метод оцінювання ефективності міжрегіональної співпраці, який враховуватиме рівень інтегрованості регіонів, рівень конкурентних переваг регіонів та аналіз синергетичного ефекту від міжрегіонального взаємодоповненості конкурентних переваг регіонів. Застосування запропонованої методика розрахунку ефективності міжрегіонального співробітництва дасть можливість закласти надійний фундамент для побудови взаємовідносин між регіонами країни і забезпечити успішний та результативний розвиток їх подальшої співпраці.

**Ключові слова:** міжрегіональне співробітництво, інтеграція, синергетичний ефект, взаємозв'язки регіонів, інтеграційні процеси.

**Формул:** 5. **Бібл.:** 9.

**Герасимчук Зоряна Вікторівна** – доктор економічних наук, професор, кафедра менеджменту та маркетингу, Луцький національний технічний університет (вул. Львівська, 75, Луцьк, Волинська обл., 43018, Україна)

**Климович Ольга Миколаївна** – аспірантка, кафедра менеджменту та маркетингу, Луцький національний технічний університет (вул. Львівська, 75, Луцьк, Волинська обл., 43018, Україна)

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

УДК 332.1

### Герасимчук З. В., Климович О. М. Методика анализа эффективности межрегиональных связей

В статье рассмотрены существующие методики, анализирующие интеграционные процессы регионов, проанализированы методические подходы ученых к оценке межрегионального сотрудничества внутри страны. Указаны основные проблемы и противоречия исследуемых научно-методических подходов, которые, в свою очередь, не учитывают различных аспектов углубления взаимовыгодных связей между регионами страны. В результате исследования были выделены основные этапы анализа и оценки эффективности межрегиональных связей, а также предложен авторский метод оценки эффективности межрегионального сотрудничества, который будет учитывать уровень интегрированности регионов, уровень конкурентных преимуществ регионов и анализ синергетического эффекта от межрегиональной взаимодополняемости конкурентных преимуществ регионов. Применение предложенной методики расчета эффективности межрегионального сотрудничества позволит заложить надежный фундамент для построения взаимоотношений между регионами страны и обеспечить успешное и результативное развитие их дальнейшего сотрудничества.

**Ключевые слова:** межрегиональное сотрудничество, интеграция, синергетический эффект, взаимосвязи регионов, интеграционные процессы.

**Формул:** 5. **Библ.:** 9.

**Герасимчук Зоряна Вікторівна** – доктор економічних наук, професор, кафедра менеджменту та маркетингу, Луцький національний технічний університет (вул. Львівська, 75, Луцьк, Волинська обл., 43018, Україна)

**Климович Ольга Миколаївна** – аспірантка, кафедра менеджменту та маркетингу, Луцький національний технічний університет (вул. Львівська, 75, Луцьк, Волинська обл., 43018, Україна)

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

UDC 332.1

### Gerasymchuk Z. V., Klimovich O. M. Method of Analysis of the Effectiveness of Inter-regional Relations

The article deals with the existing methods, analyzing the integration processes in the region, analyzes methodological approaches to the assessment of scientists inter-regional cooperation within the country. The main problems and contradictions in the studied scientific and methodological approaches, which in turn do not take into account the various aspects of the deepening of mutually beneficial relations between the regions of the country, were identified. As a result, studies have highlighted the main stages of the analysis and evaluation of the effectiveness of inter-regional relations, as well as the author's proposed method of assessing the effectiveness of inter-regional cooperation, which will take into account the level of integration of the regions, the level of competitive advantages of regions and synergy analysis of inter-regional complementarity of competitive advantages of regions. Application of the proposed method of calculating the efficiency of interregional cooperation will provide a solid foundation for building relationships between the regions and ensure successful and effective development of their future cooperation.

**Key words:** inter-regional cooperation, integration, synergies, regional link-ages, integration processes.

**Formulae:** 5. **Bibl.:** 9.

**Gerasymchuk Zoryana V.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Department of Management and Marketing, Lutsk National Technical University (vul. Lvivska, 75, Lutsk, Volynska obl., 43018, Ukraine)

**Klimovich Olga M.** – Postgraduate Student, Department of Management and Marketing, Lutsk National Technical University (vul. Lvivska, 75, Lutsk, Volynska obl., 43018, Ukraine)

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

Instytut demografii ta sotsialnykh doslidzhen imeni M. V. Ptukhy Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy. [http://www.idss.org.ua/ukr\\_index.html](http://www.idss.org.ua/ukr_index.html)

“Metodychni rekomendatsii shchodo rozrakhunku valovoho rehionalnogo produktu” [Guidelines for the calculation of the gross regional product]. <http://www.stat.ic.zt.ua/StatInfo/Poiasn/nacpoasn.htm>

Markova, N. S. “Sotsialni aspekty formuvannya intelektualnoho kapitalu pidpriemstva” [Social aspects of intellectual capital]. *Ekonomika Kryma*, no. 17 (2006): 78-81.

Portes, A. *The Economic Sociology of Immigration, Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship*. New York: Russell Sage Foundation, 1995.

“Rivnenshchyna – lider sered rehioniv Ukrainy za rivnem pryrostu chyselnosti naselennia za sichen 2013 roku” [Rivne – Ukraine's leading regions in terms of growth in population in January 2013]. <http://infolight.org.ua/content/rivnenshchina-lider-sered-regioniv-ukrayini-za-rivnem-prirostu-chyselnosti-naselennya-za-sichen-2013-roku>

*Sotsialno-demografichni kharakterystyky domohospodarstv Ukrainy u 2014 rotsi* [Socio-demographic characteristics of households in Ukraine in 2014]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystryky Ukrainy, 2014.

УДК 332.1

## МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖРЕГІОНАЛЬНИХ ЗВ'ЯЗКІВ

© 2014 ГЕРАСИМЧУК З. В., КЛИМОВИЧ О. М.

УДК 332.1

### Герасимчук З. В., Климович О. М. Методика аналізу ефективності міжрегіональних зв'язків

У статті розглянуто існуючі методики, що аналізують інтеграційні процеси регіонів, проаналізовано методичні підходи вчених щодо оцінювання міжрегіональної співпраці всередині країни. Зазначено основні проблеми та суперечності досліджуваних науково-методичних підходів, які, у свою чергу, не враховують різних аспектів поглиблення взаємовигідних зв'язків між регіонами країни. У результаті досліджень було виділено основні етапи аналізу та оцінки ефективності міжрегіональних зв'язків, а також запропоновано авторський метод оцінювання ефективності міжрегіональної співпраці, який враховуватиме рівень інтегрованості регіонів, рівень конкурентних переваг регіонів та аналіз синергетичного ефекту від міжрегіонального взаємодоповненості конкурентних переваг регіонів. Застосування запропонованої методика розрахунку ефективності міжрегіонального співробітництва дасть можливість закласти надійний фундамент для побудови взаємовідносин між регіонами країни і забезпечити успішний та результативний розвиток їх подальшої співпраці.

**Ключові слова:** міжрегіональне співробітництво, інтеграція, синергетичний ефект, взаємозв'язки регіонів, інтеграційні процеси.

**Формул:** 5. **Бібл.:** 9.

**Герасимчук Зоряна Вікторівна** – доктор економічних наук, професор, кафедра менеджменту та маркетингу, Луцький національний технічний університет (вул. Львівська, 75, Луцьк, Волинська обл., 43018, Україна)

**Климович Ольга Миколаївна** – аспірантка, кафедра менеджменту та маркетингу, Луцький національний технічний університет (вул. Львівська, 75, Луцьк, Волинська обл., 43018, Україна)

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

УДК 332.1

### Герасимчук З. В., Климович О. М. Методика анализа эффективности межрегиональных связей

В статье рассмотрены существующие методики, анализирующие интеграционные процессы регионов, проанализированы методические подходы ученых к оценке межрегионального сотрудничества внутри страны. Указаны основные проблемы и противоречия исследуемых научно-методических подходов, которые, в свою очередь, не учитывают различных аспектов углубления взаимовыгодных связей между регионами страны. В результате исследования были выделены основные этапы анализа и оценки эффективности межрегиональных связей, а также предложен авторский метод оценки эффективности межрегионального сотрудничества, который будет учитывать уровень интегрированности регионов, уровень конкурентных преимуществ регионов и анализ синергетического эффекта от межрегиональной взаимодополняемости конкурентных преимуществ регионов. Применение предложенной методики расчета эффективности межрегионального сотрудничества позволит заложить надежный фундамент для построения взаимоотношений между регионами страны и обеспечить успешное и результативное развитие их дальнейшего сотрудничества.

**Ключевые слова:** межрегиональное сотрудничество, интеграция, синергетический эффект, взаимосвязи регионов, интеграционные процессы.

**Формул:** 5. **Библ.:** 9.

**Герасимчук Зоряна Вікторівна** – доктор економічних наук, професор, кафедра менеджменту та маркетингу, Луцький національний технічний університет (вул. Львівська, 75, Луцьк, Волинська обл., 43018, Україна)

**Климович Ольга Миколаївна** – аспірантка, кафедра менеджменту та маркетингу, Луцький національний технічний університет (вул. Львівська, 75, Луцьк, Волинська обл., 43018, Україна)

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

UDC 332.1

### Gerasymchuk Z. V., Klimovich O. M. Method of Analysis of the Effectiveness of Inter-regional Relations

The article deals with the existing methods, analyzing the integration processes in the region, analyzes methodological approaches to the assessment of scientists inter-regional cooperation within the country. The main problems and contradictions in the studied scientific and methodological approaches, which in turn do not take into account the various aspects of the deepening of mutually beneficial relations between the regions of the country, were identified. As a result, studies have highlighted the main stages of the analysis and evaluation of the effectiveness of inter-regional relations, as well as the author's proposed method of assessing the effectiveness of inter-regional cooperation, which will take into account the level of integration of the regions, the level of competitive advantages of regions and synergy analysis of inter-regional complementarity of competitive advantages of regions. Application of the proposed method of calculating the efficiency of interregional cooperation will provide a solid foundation for building relationships between the regions and ensure successful and effective development of their future cooperation.

**Key words:** inter-regional cooperation, integration, synergies, regional linkages, integration processes.

**Formulae:** 5. **Bibl.:** 9.

**Gerasymchuk Zoryana V.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Department of Management and Marketing, Lutsk National Technical University (vul. Lvivska, 75, Lutsk, Volynska obl., 43018, Ukraine)

**Klimovich Olga M.** – Postgraduate Student, Department of Management and Marketing, Lutsk National Technical University (vul. Lvivska, 75, Lutsk, Volynska obl., 43018, Ukraine)

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

**А**ктивізація та повноцінний розвиток ефективного міжрегіонального співробітництва в Україні неможливі без комплексного аналітичного дослідження умов і результатів його функціонування. На сьогоднішній день не існує універсальної та єдиної методики аналізу та оцінки забезпечення міжрегіонального співробітництва, у тому числі з урахуванням різних аспектів поглиблення взаємовигідних зв'язків між регіонами країни.

*Мета статті* – розглянути існуючі методики, які аналізують інтеграційні процеси регіонів, методики, в яких представлені аналіз та оцінка ефективності міжрегіональної співпраці, яку ми пропонуємо розглядати з урахуванням синергетичного ефекту від нарощення конкурентних переваг.

Дослідженням, у яких розглядалися різні аспекти формування міжрегіональних зв'язків та інтеграційні процеси, їх сутність, аналіз розвитку та оцінка, присвячені праці вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема: З. Герасимчук, Г. Глинська, О. Лютак, О. Михайловська, С. Писаренко, І. Сторонянська, Т. Терещенко, І. Тивончук, В. Третяк. Зважаючи на значні теоретичні та практичні досягнення вчених, варто зазначити, що залишаються невирішеними питання дослідження специфіки оцінки синергетичних ефектів у межах міжрегіонального співробітництва, комплексного аналізу показників, які б характеризували інтеграційні взаємодії на регіональному рівні. Окремі теоретичні та методичні проблеми, які виникають у процесі розробки та реалізації оцінки, у сфері ефективності міжрегіонального співробітництва, зумовлюють необхідність деяких доопрацювань та вдосконалень методологічних підходів.

Автори З. Герасимчук, А. Корольчук пропонують здійснювати оцінку на локальному, регіональному, державному та загальноєвропейському рівнях за відповідними показниками [1]. Результати проведених досліджень є корисними при оцінці рівня інтеграційних процесів регіонів країни, тому, спираючись на дану методику, ми зможемо деякою мірою проаналізувати можливість розвитку регіонів усередині країни.

Дослідження В. Третяк, що розглядає регіональні зовнішньоекономічні зв'язки, дозволяє здійснити аналіз зовнішньої відкритості регіонів як взаємодію в рамках світової економіки з іншими регіонами [9]. Однак пропонується методика не розкриває предмет нашого дослідження, оскільки результати її направлені на аналіз зовнішньоекономічної діяльності регіонів, що є лише одним із елементів нашої майбутньої оцінки. Тому, зважаючи на наші дослідження, дану методику пропонуємо адаптувати до визначення економічних відносин між регіонами в межах країни. При цьому взаємодія регіонів (економічна відкритість) виражається у величині взаємного товарообороту (ввозу та вивозу товарів чи послуг з регіону до інших регіонів країни).

Запропонована методика оцінки розвитку міжрегіональних соціально-економічних взаємодій, здійснена в працях І. Сторонянської, дозволяє проаналізувати внутрішньодержавну економічну інтегрованість України, міжрегіональні торговельні взаємозв'язки [6, с. 84 – 96]. Поділяємо бачення проблеми стосовно наявності облі-

ку статистичної інформації щодо міжрегіональних потоків не лише на зовнішньому, а й на внутрідержавному рівні. Ми погоджуємося з думкою автора, що система показників оцінки рівня інтегрованості повинна містити показники міжрегіональної торгівлі, міжрегіонального руху капіталів та інвестицій, міжрегіональної міграції населення, транспортних потоків. На наш погляд, здійснюючи оцінку міжрегіональних взаємозв'язків, необхідно врахувати, що міжрегіональний товарооборот не завжди даватиме синергетичний ефект. Тому в нашому дослідженні доречно буде врахувати позитивні та негативні чинники інтеграційних процесів, що сприятимуть виникненню синергетичного ефекту.

С. Писаренко пропонує метод порівняльного багатовимірного аналізу до дослідження детермінант конкурентоспроможності регіонів України. Окрему увагу автор приділяє визначенню суттєвих факторів формування конкурентних переваг регіонів [5]. Однак щодо оцінки конкурентних переваг, слід зазначити, що зв'язки між регіонами залежать не просто від рівня конкурентоспроможності регіонів, а й від здатності наявних ресурсів до комбінацій, що визначають їх взаємодоповнюваність. Тому для забезпечення узгоджених міжрегіональних зв'язків, оцінювання рівня конкурентоспроможності регіонів потрібно доповнити оцінкою взаємодоповнюваності конкурентних переваг, що дасть можливість сформувати класифікаційні групи взаємодії регіонів відносно даної ознаки.

**А**осліджуючи ефективність міжрегіональної взаємодії, слід опиратися на підходи до аналізу авторів З. Герасимчук, О. Лютак, які, власне, також розглядали інтеграційні процеси, використовували показники оцінки конкурентних переваг, рівень інтеграційного потенціалу регіону [3]. Дана методика є досить впорядкованою та систематизованою, що дасть нам можливість оцінити інтеграційні можливості та потенціал регіонів держави, що за своїм змістом визначає його готовність до співпраці. При цьому врахуємо напрямки аналізу, що характеризують синергію від міжрегіональної співпраці.

Автори О. Михайловська, Т. Терещенко, І. Тивончук, Г. Глинська [4, 7, 8], досліджуючи інтеграційні зв'язки, частково розглядали елементи синергії. Проте, оцінка інтеграційних процесів за наведеними показниками проводиться на національному чи підприємницькому рівнях або ж такі показники здебільшого відображають тільки окремі аспекти комплексної територіальної і галузевої інтеграції регіону. При цьому слід зауважити, що просте сумування окремих складових не завжди прирівнюється до сумарного загального ефекту всієї системи, що підтверджує концепція оптимуму за Парето (такий стан системи, при якому значення кожного окремого критерію, що описує стан системи, не може бути покращено без погіршення становища інших елементів) [2]. Зважаючи на наші дослідження, міжрегіональну співпрацю ми розглядаємо як взаємоузгоджені зв'язки, спрямовані на досягнення синергетичних ефектів від конкурентних переваг. Це супроводжується формуванням деяких теоретичних позицій щодо оцінки інтегра-

ції, відмінних від наявних наукових рішень. Оцінка ефективності реалізації інтеграційних зв'язків за участю суб'єктів господарської діяльності регіонів передбачає визначення ефекту синергії через спільне використання ресурсів; ефективності об'єднання в цілому; співвідношення результатів і витрат; рівень виконання запланованих заходів.

**П**роаналізувавши дослідження вчених з питань методів оцінки інтеграційних процесів і враховуючи їх напрацювання, можемо виділити основні етапи оцінки ефективності міжрегіонального співробітництва (МС).

На I етапі здійснюється вибір мети, об'єкта аналізу та оцінки ефективності механізму МС. Так, метою аналізу є оцінка ефективності механізму забезпечення МС. Відповідно об'єктом оцінки є ефективність міжрегіональних зв'язків, що дає можливість проаналізувати результати взаємодії суб'єктів інтеграційних процесів.

На II етапі нашого дослідження слід здійснити вибір методів і системи показників, необхідних для аналізу та оцінки рівня розвитку міжрегіональних зв'язків. Відповідно, пропонуємо проводити дослідження методики оцінки міжрегіональних зв'язків за такими напрямками.

*1. Оцінка рівня інтегрованості регіонів, як ознаки готовності їх до співпраці.*

На шляху розвитку інтеграційних зв'язків необхідною умовою є відсутність обмежень та зменшення бар'єрів для взаємної співпраці. Взаємозв'язок регіону з регіонами своєї держави та іншими країнами визначається рівнем його відкритості, як готовність до співпраці. При цьому, зауважимо, що рівень взаємозв'язків між регіонами країни, які забезпечують її цілісність, повинні перевищувати ступінь зовнішньої інтеграції. Тоді коефіцієнт відкритості економіки регіону пропонуємо розраховувати через відношення товарообміну регіону до ВРП:

$$VR = \frac{T_{ob}^r - (Ex + Im) + (V + W)}{GRP}, \quad (1)$$

де  $VR$  – коефіцієнт загальної відкритості регіону;  
 $T_{ob}^r$  – товарооборот регіону;  
 $Ex + Im$  – сума експорту та імпорту регіону;  
 $V$  – вивіз з регіону до інших регіонів країни;  
 $W$  – ввіз у регіон з інших регіонів країни;  
 $GRP$  – валовий регіональний продукт.

Це дасть нам можливість отримати залишок внутрішньої торгівлі та визначити рівень участі регіонів щодо обсягів потоків товарів і послуг усередині держави. Зауважимо, що рівень відкритості економіки регіону повинен бути таким, щоб він сприяв ефективнішому використанню ресурсів і економічному зростанню регіону через поглиблення спеціалізації та кооперації, оскільки принципове значення має залежність економічного розвитку регіональної економіки від зовнішньорегіональних чинників і умов. Високий ступінь відкритості економічної системи може призводити до формування нових небезпек на мезоекономічному рівні, передусім пов'язаними з підвищенням впливу зовнішніх процесів на регіональну економіку, що веде до зростання

залежності регіону від кон'юнктури світових ринків. При цьому навіть незначні негативні зміни на світових ринках негативно позначаються на стані економіки регіону.

*2. Оцінка рівня конкурентних переваг регіонів та їх міжрегіональної взаємодоповненості.*

Взаємовигідна співпраця регіонів на основі синергетичного ефекту передбачає аналіз взаємодоповнення конкурентних переваг, що відображається у спільному використанні ресурсів регіонів. Міжрегіональне співробітництво може відбуватися через залучення потрібних ресурсів кожного з регіонів, яких достатньо в одній області, але бракує іншій, і навпаки.

Тоді коефіцієнт забезпеченості ресурсами регіонів, що формують відповідні конкурентні переваги, буде мати вигляд:

$$R_{ij} = \pm k \left| \frac{P_{ij} - P_{ser}}{P_{ij}} \right| = E_r \rightarrow \max(\min), \quad (2)$$

де  $P_{ij}$  – значення  $i$ -го індикатора ресурсів  $j$ -го регіону;  
 $P_{ser}$  – середнє значення ресурсів, що склалися у групі регіонів досліджуваної системи;

$k_1, \dots, k_m$  – додатні чи від'ємні коефіцієнти (відповідають пріоритету (важливості) показника ресурсів регіону).

**Т**аким чином, за результатами розрахунку рівня забезпеченості ресурсів, для кожного з регіонів можемо визначити, якими ресурсами він володіє в достатній кількості для формування конкурентної переваги, а яких недостатньо – з метою залучення потрібних ресурсів з інших регіонів у результаті співпраці. Це дає загальну відповідь та напрямок дій, як досягти максимальної ефективності використання конкурентних переваг за ресурсною складовою, з метою підвищення ефективності міжрегіональної співпраці.

Комплексна оцінка взаємодоповнення конкурентних переваг регіонів розраховується за формулою:

$$VDr = \sum_{j=1}^n R_{ij}, i = 1 \dots m, \quad (3)$$

де  $R_{ij}$  – коефіцієнт забезпеченості ресурсами регіону, що визначають складові оцінки взаємодоповнення конкурентних переваг регіонів;

$n$  – кількість регіонів досліджуваної міжрегіональної системи.

*3. Аналіз синергетичного ефекту від міжрегіональної взаємодоповненості конкурентних переваг регіонів.*

Вдале поєднання та застосування конкурентних переваг окремих регіонів дозволяє значно збільшувати рівень розвитку, що свідчить про отримання синергетичного ефекту, коли одночасне застосування прогресивного досвіду різних регіонів дає змогу отримати більший економічний ефект, ніж за окремого їхнього використання.

Так, пропонуємо власний підхід до оцінки синергії, у прикладному аспекті з урахуванням інтеграційних процесів. Від структури вхідних елементів у міжрегіональну систему, від способу їх взаємодії залежать синергетичні ефекти, що виражається через величину

синергії від комплексної взаємодії регіонів за рахунок взаємодоповнення їх конкурентних переваг:

$$S_{kr} = \int_a^b \left\{ Q_{ij} - \sum_i^n Z_{ij} \right\} \rightarrow \max(E_{ij}), \quad (4)$$

$$Q \in \{R_1, R_2, \dots, R_k\},$$

де  $S_{kr}$  – синергетичний ефект;

$Q_j$  – сумарний ефект від взаємодії регіонів через взаємодоповнення їх конкурентних переваг (КП);

$R_1, R_2, \dots, R_k$  – обсяги оптимального набору КП для  $n$  регіонів;

$Z_i$  – конкурентна перевага  $i$ -го регіону;

$n$  – кількість регіонів у досліджуваній групі взаємозв'язків.

$a, b$  – показники базового та прогнозного ефекту.

На III етапі здійсимо оцінку витрат на міжрегіональне співробітництво в динаміці по показниках витрат складових. Важливу роль в оцінці ефективності міжрегіонального співробітництва відіграє IV етап – комплексна оцінка ефективності забезпечення міжрегіонального співробітництва.

Для аналізу ефективності міжрегіональної взаємодії всередині країни пропонуємо визначити ефективність міжрегіонального співробітництва як відображення кінцевих результатів взаємодії суб'єктів (систем) міжрегіонального співробітництва при найменших витратах на збереження співпраці, за певний проміжок часу. Під результатами міжрегіональної взаємодії будемо розуміти досягнення синергетичних ефектів від нарощення конкурентних переваг через взаємовигідність співпраці. Витрати, у свою чергу, спрямовані на забезпечення конкурентних переваг, реалізацію спільних заходів і програм. Зважаючи на вищесказане, зміст ефективності міжрегіональної співпраці в загальному вигляді можна представити за допомогою інтегрального показника:

$$E_m = \sum_{i=1}^n \frac{P_{p.i}^j}{B_{z.p.}^j} \cdot \sum_{i=1}^m \Delta N_i, \quad (5)$$

де  $P_{p.i}$  – результати, отримані від реалізації міжрегіональної співпраці  $i$ -го регіону;

$B_{z.p.}$  – витрати (ресурси), затрачені на реалізацію та збереження КП  $i$ -го регіону;

$n$  – кількість регіонів, які є учасниками інтеграційних процесів;

$N_t$  – приріст реалізації досягнення очікуваних результатів діяльності  $i$ -го регіону у процесі інтеграції, за певний проміжок часу.

## ВИСНОВКИ

Отже, керуючись аналізованими методиками, їх позитивами, зважаючи на авторське бачення, ми доповнили та поєднали окремі частини з метою комплексного формування власної методики. Таким чином, запропонована методика розрахунку ефективності забезпечення міжрегіонального співробітництва дає можливість розрахувати готовність регіонів до співпраці, напрямки їх потенційних взаємозв'язків; дозволяє врахувати конкурентні переваги регіону для подальшої співпраці між регіонами країни, визначити синергетичний ефект і мож-

ливість його коригування, з метою отримання бажаного результату. Перспективою подальших досліджень за даним напрямком наукових досліджень можна вважати розробку системи показників, які б якомога повніше характеризували міжрегіональне співробітництво та прогнозували його ефективний розвиток. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Транскордонне співробітництво регіонів: методика оцінки та шляхи активізації: монографія / З. В. Герасимчук, Л. В. Корольчук / Луцький національний технічний ун-т. – Луцьк: Надстир'я, 2009. – 184 с.

2. Экономика. Толковый словарь. – Дж. Блэк; Общая редакция: д. э. н. Осадчая И. М. – М.: ИНФРА-М, Издательство «Весь Мир», 2000 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ\\_dict/21710](http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/21710) (дата звернення 20.07.2014).

3. Лютак О. М. Транскордонне співробітництво як шлях реалізації євроінтеграційного потенціалу України / О. М. Лютак // Проблеми и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: сборник научных трудов. – Свиштов – Донецк: ДонНУ – СА «Д. А. Ценов», 2006. – С. 412 – 416.

4. Михайловська О. В. Макроекономічне регулювання ресурсного забезпечення видавничо-поліграфічної галузі / О. В. Михайловська // Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 2 (117). – С. 138 – 144.

5. Писаренко С. М. Європейський досвід оптимізації регіонального розвитку / С. М. Писаренко // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональна політика: досвід Європейського Союзу та його адаптація до умов України: збірник наукових праць під ред. М. І. Долішнього. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2003. – Вип. 5 (XLIII). – Ч. II. – С. 21 – 23.

6. Сторонянська І. Міжрегіональні інтеграційні процеси в Україні: тенденції та перспективи розвитку / І. Сторонянська. – Львів: ІРД НАН України, 2009. – 392 с.

7. Терещенко Т. В. Методичні підходи до оцінки результатів транскордонного співробітництва прикордонних регіонів України / Т. В. Терещенко // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. – 2006. – № 6. – С. 406 – 409.

8. Тивончук І. О. Вимірювання синергічного ефекту злиття та поглинання підприємств / І. О. Тивончук, Г. Я. Глинська // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2008. – Вип. 6. – С. 39 – 51.

9. Третьяк В. В. Экспортный потенциал региона при оценке возможностей регионального внешнеэкономического развития / В. В. Третьяк // Актуальные проблемы экономики. – 2006. – № 12(66). – С. 110 – 117.

## REFERENCES

“Ekonomika. Tolkovyy slovar” [Economy. Dictionary]. [http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ\\_dict/21710](http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/21710)

Herasymchuk, Z. V., and Korolchuk, L. V. *Transkordonne spivrobitnytstvo rehioniv: metodyka otsinky ta shliakhy aktyvizatsii* [Cross-border cooperation regions: methods of assessment and ways to accelerate]. Lutsk: Nadstir'ia, 2009.

Liutak, O. M. “Transkordonne spivrobitnytstvo iak shliakh realizatsii ievrointehratsiinoho potentsialu Ukrainy” [Cross-border cooperation as a way of European integration of Ukraine's potential]. In *Problemy u perspektivy razvytyia sotrudnychestva mezhdru stranamy Yugo-Vostochnoi Evropy v ramkakh Chernomorskoho ekonomycheskoho sotrudnychestva u HUAM*, 412-416. Donetsk; Svyshstov: DonNU-SA; D. A. Tsenov, 2006.



Mykhailovska, O. V. "Makroekonomichne rehuliuвання resur-snoho zabezpechennia vydavnycho-polihrafichnoi haluzi" [Mac-roeconomic regulation resource support publishing and printing industry]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 2 (117) (2011): 138-144.

Pysarenko, C. M. "Yevropeyskyi dosvid optymizatsii rehion-alnoho rozvytku" [European Regional Development experience optimization]. *Sotsialno-ekonomichni doslidzhennia v perekhidnyi period. Rehionalna polityka: dosvid IEvropetskoho Soiuzu ta ioho ad-aptatsiia do umov Ukrainy*, vol. 2, no. 5 (43) (2003): 21-23.

Storonianska, I. *Mizhrehionalni intehratsiini prtsesi v Ukraini: Tendentsii ta perspektyvy rozvytku* [Inter-regional integration process-es in Ukraine: Trends and prospects]. Lviv: IRD NAN Ukrainy, 2009.

Tereshchenko, T. V. "Metodychni pidkhody do otsinky rezul-tativ transkordonnoho spivrobitnytstva prykordonnykh rehioniv Ukrainy" [Methodological approaches to the evaluation of cross-bor-der cooperation of border regions of Ukraine]. *Visnyk Khmelnytskoho instytutu rehionalnoho upravlinnia ta prava*, no. 6 (2006): 406-409.

Tyvonchuk, I. O., and Hlynska, H. Ya. "Vymiriuvannia syner-hichnoho efektu zlyttia ta pohlynannia pidpriemstv" [Measuring the synergistic effect of mergers and acquisitions]. *Sotsialno-ekono-michni problemy suchasnoho periodu Ukrainy*, no. 6 (2008): 39-51.

Tretiak, V. V. "Eksportnyi potentsyal regiona pri otsenke voz-mozhnosti regionalnogo vnesheekonomicheskogo razvitiia" [Export potential of the region when evaluating the potential for regional foreign trade development]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 12 (66) (2006): 110-117.

УДК 332.12

## ВИЗНАЧЕННЯ ВИМОГ ДО ФОРМУВАННЯ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ОДИНИЦІ БАЗОВОГО РІВНЯ В УКРАЇНІ

© 2014 ТУР О. В.

УДК 332.12

### Тур О. В. Визначення вимог до формування адміністративно-територіальної одиниці базового рівня в Україні

Однією з головних проблем, що вивчаються сучасною регіональною економікою, є пошук шляхів вирівнювання нерівномірності соціально-економічного розвитку територій та подолання ознак їх депресивного стану. Як свідчить практика, значна перешкода на шляху подолання нерівномірного роз-витку територій полягає в диспропорційності адміністративно-територіального устрою України, який, у свою чергу, потребує визначення об-ґрунтованих шляхів щодо реформування. Метою статті є обґрунтування вимог до формування адміністративно-територіальної одиниці базо-вого рівня – громади, яка є основою для здійснення ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади. У ході дослідження було обґрунтовано необхідність урахування широкого кола вимог до формування громади, що дозволило згрупувати їх за такими ознаками, як чисельність населення; повноваження органів місцевого самоврядування; пропорційність адміністративно-територіального устрою та соціально-економічного розвитку територій; можливість формування дієздатних громад. Урахування зазначених вимог дозволить обґрунтовано визначити підходи до здійснення адміністративно-територіальної реформи з метою формування сталого соціально-економічного розвитку територій.

**Ключові слова:** адміністративно-територіальний устрій, соціально-економічний розвиток, пропорційність, громада, місцеве самоврядування.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Тур Олена Василівна** – молодший науковий співробітник відділу проблем розвитку регіональної економіки, Науково-дослідний центр індустріаль-них проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

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

УДК 332.12

UDC 332.12

### Тур Е. В. Определение требований к формированию административно-территориальной единицы базового уровня в Украине

Одной из главных проблем, которые изучаются современной региональ-ной экономикой, является поиск путей выравнивания неравномерности социально-экономического развития территорий и преодоление признаков их депрессивного состояния. Как свидетельствует практика, значительным препятствием на пути преодоления неравномерного развития террито-рий является наличие диспропорций административно-территориального устройства Украины, которое, в свою очередь, требует научных мето-дов реформирования. Целью статьи является обоснование требований к формированию административно-территориальной единицы базового уровня – громады, которая является основой для осуществления эффек-тивного местного самоуправления и территориальной организации вла-сти. В ходе исследования была обоснована необходимость учета широкого круга критериев по формированию громады, что позволило сгруппировать их по таким признакам, как численность населения; полномочия орга-нов местного самоуправления; пропорциональность административно-территориального устройства и социально-экономического развития тер-риторий; возможность формирования дееспособных громад. Учет указан-ных требований позволит обоснованно определять подходы к осуществле-нию административно-территориальной реформы с целью формирования устойчивого социально-экономического развития территорий.

**Ключевые слова:** административно-территориальное устройство, соци-ально-экономическое развитие, пропорциональность, громада, местное самоуправление.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 8.

**Тур Елена Васильевна** – младший научный сотрудник отдела проблем развития региональной экономики, Научно-исследовательский центр ин-дустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)

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

### Tur O. V. Determining the Requirements for the Formation of an Administrative and Territorial Unit of the Basic Level in Ukraine

One of the main problems that the modern study of regional economies examines, is the search of ways of leveling the uneven socio-economic de-velopment of territories and overcoming signs of their doldrums. As practice shows, a significant obstacle to overcome uneven development of areas is the presence of distortions of administrative-territorial structure of Ukraine, which, in turn, requires scientific methods of reform. The purpose of this pa- per is to study the requirements of the formation of a territorial unit of the ba- sic level – bulk, which is the basis for effective local self-government and ter- ritorial organization of power. The study substantiates the necessity of taking into account a wide range of criteria for the formation of bulk, allowing them to group on grounds such as population; powers of local self-government; proportionality of the administrative-territorial and socio-economic develop- ment of the territories; the possibility of formation of viable communities. Given these requirements will allow to reasonably determine the approaches to the implementation of administrative-territorial reform in order to create sustainable socio-economic development of the territories.

**Key words:** administrative-territorial structure, socio-economic development, proportion, bulk, local government.

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

**Tur Olena V.** – Junior Researcher of the Department of Regional Economic Problems, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, 61022, Ukraine)

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

Mykhailovska, O. V. "Makroekonomichne rehuliuвання resur-snoho zabezpechennia vydavnycho-polihrafichnoi haluzi" [Macroeconomic regulation resource support publishing and printing industry]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 2 (117) (2011): 138-144.

Pysarenko, C. M. "Yevropeyskyi dosvid optymizatsii rehionalnoho rozvytku" [European Regional Development experience optimization]. *Sotsialno-ekonomichni doslidzhennia v perekhidnyi period. Rehionalna polityka: dosvid IEvropetskoho Soiuzu ta ioho adaptatsiia do umov Ukrainy*, vol. 2, no. 5 (43) (2003): 21-23.

Storonianska, I. *Mizhrehionalni intehtatsiini prtsezi v Ukraini: Tendentsii ta perspektyvy rozvytku* [Inter-regional integration processes in Ukraine: Trends and prospects]. Lviv: IRD NAN Ukrainy, 2009.

Tereshchenko, T. V. "Metodychni pidkhody do otsinky rezultativ transkordonnoho spivrobitnytstva prykordonnykh rehioniv Ukrainy" [Methodological approaches to the evaluation of cross-border cooperation of border regions of Ukraine]. *Visnyk Khmelnytskoho instytutu rehionalnoho upravlinnia ta prava*, no. 6 (2006): 406-409.

Tyvonchuk, I. O., and Hlynska, H. Ya. "Vymiriuvannia synerhichnoho efektu zlyttia ta pohlynnannia pidpriemstv" [Measuring the synergistic effect of mergers and acquisitions]. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy*, no. 6 (2008): 39-51.

Tretiak, V. V. "Eksportnyi potentsyal regiona pri otsenke vozmozhnostei regionalnogo vnesheekonomicheskogo razvitiia" [Export potential of the region when evaluating the potential for regional foreign trade development]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 12 (66) (2006): 110-117.

УДК 332.12

## ВИЗНАЧЕННЯ ВИМОГ ДО ФОРМУВАННЯ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ОДИНИЦІ БАЗОВОГО РІВНЯ В УКРАЇНІ

© 2014 ТУР О. В.

УДК 332.12

### Тур О. В. Визначення вимог до формування адміністративно-територіальної одиниці базового рівня в Україні

Однією з головних проблем, що вивчаються сучасною регіональною економікою, є пошук шляхів вирівнювання нерівномірності соціально-економічного розвитку територій та подолання ознак їх депресивного стану. Як свідчить практика, значна перешкода на шляху подолання нерівномірного розвитку територій полягає в диспропорційності адміністративно-територіального устрою України, який, у свою чергу, потребує визначення обґрунтованих шляхів щодо реформування. Метою статті є обґрунтування вимог до формування адміністративно-територіальної одиниці базового рівня – громади, яка є основою для здійснення ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади. У ході дослідження було обґрунтовано необхідність урахування широкого кола вимог до формування громади, що дозволило згрупувати їх за такими ознаками, як чисельність населення; повноваження органів місцевого самоврядування; пропорційність адміністративно-територіального устрою та соціально-економічного розвитку територій; можливість формування дієздатних громад. Урахування зазначених вимог дозволить обґрунтовано визначити підходи до здійснення адміністративно-територіальної реформи з метою формування сталого соціально-економічного розвитку територій.

**Ключові слова:** адміністративно-територіальний устрій, соціально-економічний розвиток, пропорційність, громада, місцеве самоврядування.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Тур Олена Василівна** – молодший науковий співробітник відділу проблем розвитку регіональної економіки, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

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

УДК 332.12

UDC 332.12

### Тур Е. В. Определение требований к формированию административно-территориальной единицы базового уровня в Украине

Одной из главных проблем, которые изучаются современной региональной экономикой, является поиск путей выравнивания неравномерности социально-экономического развития территорий и преодоление признаков их депрессивного состояния. Как свидетельствует практика, значительным препятствием на пути преодоления неравномерного развития территорий является наличие диспропорций административно-территориального устройства Украины, которое, в свою очередь, требует научных методов реформирования. Целью статьи является обоснование требований к формированию административно-территориальной единицы базового уровня – громады, которая является основой для осуществления эффективного местного самоуправления и территориальной организации власти. В ходе исследования была обоснована необходимость учета широкого круга критериев по формированию громады, что позволило сгруппировать их по таким признакам, как численность населения; полномочия органов местного самоуправления; пропорциональность административно-территориального устройства и социально-экономического развития территорий; возможность формирования дееспособных громад. Учет указанных требований позволит обоснованно определять подходы к осуществлению административно-территориальной реформы с целью формирования устойчивого социально-экономического развития территорий.

**Ключевые слова:** административно-территориальное устройство, социально-экономическое развитие, пропорциональность, громада, местное самоуправление.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 8.

**Тур Елена Васильевна** – младший научный сотрудник отдела проблем развития региональной экономики, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 этаж, Харьков, 61022, Украина)

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

### Tur O. V. Determining the Requirements for the Formation of an Administrative and Territorial Unit of the Basic Level in Ukraine

One of the main problems that the modern study of regional economies examines, is the search of ways of leveling the uneven socio-economic development of territories and overcoming signs of their doldrums. As practice shows, a significant obstacle to overcome uneven development of areas is the presence of distortions of administrative-territorial structure of Ukraine, which, in turn, requires scientific methods of reform. The purpose of this paper is to study the requirements of the formation of a territorial unit of the basic level – bulk, which is the basis for effective local self-government and territorial organization of power. The study substantiates the necessity of taking into account a wide range of criteria for the formation of bulk, allowing them to group on grounds such as population; powers of local self-government; proportionality of the administrative-territorial and socio-economic development of the territories; the possibility of formation of viable communities. Given these requirements will allow to reasonably determine the approaches to the implementation of administrative-territorial reform in order to create sustainable socio-economic development of the territories.

**Key words:** administrative-territorial structure, socio-economic development, proportion, bulk, local government.

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

**Tur Olena V.** – Junior Researcher of the Department of Regional Economic Problems, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, 61022, Ukraine)

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

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується зростанням міжрегіональних соціально-економічних диспропорцій, що є джерелом виникнення загроз для сталого розвитку як окремих територій, так і країни в цілому. Традиційна практика подолання зазначених негативних тенденцій полягає у виділенні цільових бюджетних ресурсів з метою надання гарантованої підтримки певним територіям. Світовий досвід дозволяє констатувати, що більшість країн відмовляється від такого способу надання допомоги, оскільки це спричиняє «утриманські» настрої та відволікає кошти від стратегічного інвестування у територіальний розвиток [1]. За таких умов посилюється вагомість розробки нових, адекватних потребам сучасності, наукових підходів до визначення обґрунтованих шляхів досягнення сталого соціально-економічного розвитку територій та подолання ознак їх депресивного стану. Один з таких підходів полягає у реформуванні адміністративно-територіального устрою з урахуванням вимог до ефективного функціонування органів місцевого самоврядування та виконавчої влади, що має за мету покращення якості та доступності публічних послуг для населення.

Питання нерівномірності регіонального соціально-економічного розвитку та депресивності територій розглядалися у роботах таких вчених, як М. Барановський, С. Біла, В. В. Говоруха, Т. А. Гуцул, М. І. Долішній, О. Ф. Новікова та ін. Що стосується диспропорційності адміністративно-територіального розвитку та необхідності підвищення ефективності місцевого самоврядування, то зазначеним проблемам присвячено праці таких науковців, як В. М. Геєць, А. І. Доценко, В. В. Корженко, А. П. Павлюк, А. Приполова, О. Ребар, О. В. Скрипнюк та ін.

Метою статті є обґрунтування вимог до формування адміністративно-територіальної одиниці базового рівня – громади, яка є основою для здійснення ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади.

Проектом Державної стратегії регіонального розвитку до 2020 р. передбачено три основні пріоритети щодо сучасного стану соціально-економічного розвитку країни, які полягають у такому:

- ✦ створення умов для формування потенціалу сталого розвитку регіонів у конкурентних переваг регіональної економіки;
- ✦ подолання диспропорційності регіонального розвитку та створення умов для співробітництва регіонів України з метою отримання ефекту синергії від окремих регіональних ініціатив на загальнодержавному рівні;
- ✦ сприяння поглибленню вертикальної та горизонтальної координації пріоритетів і завдань на різних рівнях та в різних галузях розвитку територій.

У Проекті зазначається, що досягнення зазначених пріоритетів неможливо розглядати окремо від багатьох реформ, необхідних Україні, зокрема фіскальної децентралізації, чіткого розподілу повноважень між органами державної влади та місцевого самоврядування, які нерозривно пов'язані з реформою адміністративно-територіального устрою.

Адміністративно-територіальний устрій – це «законодавчо закріплена система поділу держави на територіальні утворення, відповідно до яких здійснюється організація та функціонування органів державної влади та місцевого самоврядування» [2]. Складовими адміністративно-територіального устрою є його одиниці, що отримані шляхом поділу всієї території країни на певні частини з метою здійснення владних функцій. Тобто адміністративно-територіальна одиниця є базисом для організації та діяльності місцевих органів виконавчої влади, а також місцевих органів самоврядування, що вимагає обґрунтованого визначення меж та кількості відповідних адміністративно-територіальних одиниць.

Необхідно зазначити, що сучасний стан адміністративно-територіального устрою України характеризується недостатньою чіткістю вимог до формування базового рівня адміністративно-територіального устрою та різноманіттям адміністративно-територіальних одиниць верхніх рівнів. По-перше, це створює перешкоди для ефективного здійснення функцій місцевого самоврядування, по-друге, це призводить до невідповідності статусу переважної більшості адміністративно-територіальних одиниць їх кадровому, ресурсному та організаційному забезпеченню. Поряд з цим, характерною рисою сучасного адміністративно-територіального устрою України є диспропорційність таких показників, як площа території, чисельність та щільність населення, кількість населених пунктів – міст, сел, селищ міського типу, що спричиняє нерівномірність соціально-економічного розвитку територій. Так, наприклад, співвідношення між максимальним та мінімальним значеннями показника площі території регіонів України у 2012 р. складало 5,12 разу, за показником чисельності населення – 2,51 разу, щільності населення – 4,42 разу. Що стосується соціально-економічного розвитку, то значення його показників також характеризувалося диспропорційністю: за показником ВРП на одну особу зазначене вище співвідношення дорівнювало 31,82 разу, за рівнем зареєстрованого безробіття – 3 рази, за обсягом реалізованих послуг – 16,72 разу. Слід зазначити, що аналогічна негативна тенденція притаманна адміністративно-територіальним одиницям нижчого рівня.

У зв'язку з цим слід більш детально розглянути основи формування адміністративно-територіального устрою країни для визначення напрямів здійснення заходів з подолання існуючих диспропорцій соціально-економічного розвитку територій. Концепцією реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні запропоновано трирівневу систему адміністративно-територіального устрою, а саме: базовий рівень – громада, районний рівень та регіональний рівень. Метою Концепції є визначення напрямів, механізмів і строків формування ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади для створення і підтримки повноцінного життєвого середовища для громадян. У зв'язку з цим доцільним вбачається детальний розгляд вимог до формування громади як адміністративно-територіальної одиниці, що має стати базисом надання високоякісних і доступних публічних

послуг. Залежно від певних характеристик громада може бути міською, селищною та сільською, тобто мати у складі такі поселення, як місто, селище та село відповідно.

*Місто* – частина території держави, що характеризується високою щільністю заселення, сконцентрованою промислового виробництва і є адміністративним, економічним і науково-культурним центром [3]. У проектах стосовно реформування адміністративно-територіального устрою містом пропонується вважати поселення, яке характеризується такою сукупністю характеристик, як чисельність постійного населення не менше ніж 10 тис. осіб; компактна, переважно багатопверхова забудова; розвинута соціальна та комунальна інфраструктура (наявність централізованого водопостачання та водовідведення, тверде покриття не менше 80% доріг).

*Селищем* може вважатися «по-перше, населений пункт у сільській місцевості; по-друге, населений пункт міського типу, розташований поблизу міста або фабрики, заводу тощо; по-третє, частина території району, організована з урахуванням місцевої спільноти населення, господарської бази, природних та інших особливостей з метою практичного забезпечення життєдіяльності людей, вирішення їх соціально-побутових питань» [3]. У проектах нормативно-правових актів, що стосуються адміністративно-територіального устрою, селищем пропонується вважати поселення, що характеризується чисельністю постійного населення більше 1 тис. осіб, переважно садибною забудовою, відзначається наявністю соціальної та комунальної інфраструктури, а також твердим покриттям не менше 50% доріг. Пояснення стосовно села обмежуються твердженням, що це таке поселення, яке є не є містом та селищем. Поряд з цим існує думка, що село – населений пункт неміського типу, жителі якого займаються переважно обробкою землі [3].

Враховуючи вищенаведені вимоги щодо віднесення будь-якого поселення до категорії селища або міста, можна розуміти село як поселення, що характеризується чисельністю постійного населення менше 1 тис. осіб, має садибну забудову, елементи соціальної та комунальної інфраструктури, а також тверде покриття менше 50% доріг.

**М**іста або селища мають бути базовою одиницею формування громад, які утворюються шляхом об'єднання поселень навколо населеного пункту, що є центром економічної активності, де розташовані основні місця працевлаштування людей, існують кращі, ніж у найближчих поселеннях, елементи бюджетної та інженерної інфраструктури та транспортної доступності. Максимальна віддаленість поселень від центру громади визначається такими вимогами, як термін надання невідкладної медичної допомоги (15 – 20 хв.), термін доставки учнів до загальноосвітньої школи шкільним автобусом (15 – 20 хв.), термін прибуття рятувальників для ліквідації надзвичайної ситуації (до 15 хв.) [4].

У тих випадках, коли сформувати громаду на основі існуючого центру економічної активності неможливо, вона формується навколо села, що розташоване на мінімальній відстані від географічного центру новоутвореної громади.

Враховуючи наведені вище вимоги з формування громад різних рівнів, що пропонуються проектами нормативно-правових актів стосовно адміністративно-територіальної реформи, можна запропонувати рекомендації до створення громад. Зокрема, згідно із зазначеними проектами головним параметром формування громад має бути чисельність населення. Для визначення пропозицій з метою реформування адміністративно-територіального устрою було прийнято рівень сільської громади.

**Н**а сучасному етапі створення громад базового рівня адміністративно-територіального устрою вимагає визначення вимог до формування чисельного складу населення, що відповідає потребам сучасності та досвіду країн, що здійснили адміністративно-територіально реформу. Мінімальна чисельність населення громади має розраховуватися, виходячи з потреб забезпечення керованості територією з боку влади та доступності послуг для мешканців громади. Як вже зазначалося вище, доступність послуг, передусім, полягає в можливості отримання мешканцями поселення, що знаходиться на максимальній відстані від центру громади, найважливіших соціальних послуг протягом 15 – 20 хвилин (швидка допомога, пожежна служба, міліція). Також зазначена вимога є важливою при прийнятті рішення щодо розташування шкіл і при розрахунку часу на дорозу до місця роботи.

Поряд з цим, потрібно звернути увагу на такий важливий фактор, що має враховуватися при визначенні чисельності населення сільської громади, як можливість та доцільність фінансування мережі бюджетних установ, що надають соціальні послуги. Слід враховувати, що бюджетні установи мають працювати з відповідним навантаженням, визначеним галузевими нормами. Тобто існує думка, що параметри чисельності мешканців для утворення громади необхідно розраховувати на основі нормативного завантаження споживачами бюджетних установ [5]. У сільській громаді однією з головних бюджетних установ є школа. У зв'язку з цим важливим є визначення нормального завантаження цієї бюджетної установи, розрахунок якого відбувається за допомогою галузевого нормативу заповнюваності класів. На основі значення нормального завантаження шкіл та питомої ваги дітей шкільного віку у загальній чисельності населення визначається мінімальна чисельність громади, яка становить 2,5 тис. осіб (якщо наповнюваність класів – 25 учнів, кількість класів у школі – 12, питома вага дітей шкільного віку – 12%) [5].

Якщо для визначення мінімальної чисельності сільської громади взяти до уваги досвід здійснення адміністративно-територіальної реформи у Польщі, то слід зазначити таке. Система територіального устрою Польської держави є трирівневою. Перший рівень – це воєводства, що відповідають українським областям, другий рівень представляють повіти, що за параметрами співпадають з рівнем районів, третій рівень – гміна, що відповідають громаді. Середня кількість населення в польській гміні складає від 5 до 8 тис. осіб. Враховуючи ідентичність показників, що характеризують різні рівні адміністративно-територіального устрою Польщі ана-

логічним показником в Україні, можна прийняти зазначений рівень показників як базу для формування територіальних громад. Поряд з цим слід зазначити, що проектами реформування українського адміністративно-територіального устрою передбачено, що базовий рівень чисельність населення сільської громади має дорівнювати 5 тис. осіб, але це не означає, що він не може бути дещо меншим або більшим, що відповідає зазначеному вище розрахунковому рівню чисельності громади – 2,5 тис. осіб. Тобто при формуванні громад поряд з чисельністю населення слід враховувати й інші параметри, зокрема, вимоги до подолання непропорційності адміністративно-територіального устрою.

Слід зазначити, що урахування лише чисельності населення при формуванні пропозицій щодо створення громад різного рівня вбачається неадекватним. Так, наприклад, досвід здійснення адміністративно-територіальної реформи в Україні у 1922 – 1923 рр. демонструє, що доцільно враховувати такі фактори, як «природно-історичні (грунти, клімат, щільність населення, етнографічні особливості тощо); економічні (зосередження промисловості, сільськогосподарські особливості, тяжіння населення до торгово-розподільчих центрів тощо); адміністративні (навантаження території за чисельністю населення, зручність управління, умови зв'язку, конфігурація шляхів сполучення)» [6].

Враховуючи сучасні умови, коло вимог до формування сільських громад має бути більш широким. Перш за все, до їх складу необхідно додати вимоги до повноважень органів місцевого самоврядування. Реальний стан справ свідчить, що «надмірна централізація влади стримує розвиток регіонів, органи місцевого самоврядування недосконалі і фактично безправні, сам устрій державної влади породжує часті конфлікти між гілками і рівнями влади, між державною владою та місцевим самоврядуванням» [7]. Також, як свідчить практика здійснення реформ у європейських країнах, одним з концептуальних підходів до реформи адміністративно-територіального устрою є «децентралізація державної влади й одночасне зростання обсягів повноважень територіальних громад з метою пришвидшення їх соціально-економічного розвитку, надання якісних послуг громадянам» [8].

Згідно з Концепцією реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Ук-

раїні до переліку цих повноважень, зокрема, мають належати місцевий економічний розвиток; розвиток місцевої інфраструктури; планування розвитку території; надання житлово-комунальних послуг; організація пасажирських перевезень; громадська безпека; управління закладами середньої, дошкільної та позашкільної освіти; надання послуг швидкої медичної допомоги, первинної охорони здоров'я; надання соціальної допомоги.

Поряд з цим, при створенні сільської громади доцільно враховувати Методичні рекомендації щодо збору інформації та попереднього аналізу можливості формування дієздатних громад у регіонах. За цими методичними рекомендаціями моделювання дієздатних територіальних громад необхідно здійснювати за трьома напрямками, а саме: формування громад на базі центрів економічної активності; формування громад на базі соціально-культурних центрів; визначення територіальних меж громад. Сутність зазначених напрямків полягає у визначенні населених пунктів, що за показниками соціально-економічного розвитку, наявності місць працевлаштування мешканців та об'єктів соціальної інфраструктури спроможні бути центрами громад. При цьому значна увага приділяється визначенню меж громад, яке має відповідати вимогам щодо пропорційності адміністративно-територіального устрою, яка має бути основою подолання нерівномірності соціально-економічного розвитку територій.

Таким чином, узагальнення існуючих підходів щодо засад адміністративно-територіального устрою країни, а також урахування необхідності формування сталого соціально-економічного розвитку територій та подолання їх депресивного стану, дозволило згрупувати вимоги до формування адміністративно-територіальної одиниці базового рівня за певними ознаками, що представлені на *рис. 1*.

## ВИСНОВКИ

Нерівномірність соціально-економічного регіонального розвитку є нагальною проблемою, що потребує розробки відповідних науково обґрунтованих заходів, оскільки вона спричиняє збільшення кількості територій, що характеризуються ознаками депресивного стану. Не останню роль у стійкості зазначеної негативної тенденції відіграє диспропорційність адміністративно-територіального устрою країни, що не відповідає сучас-

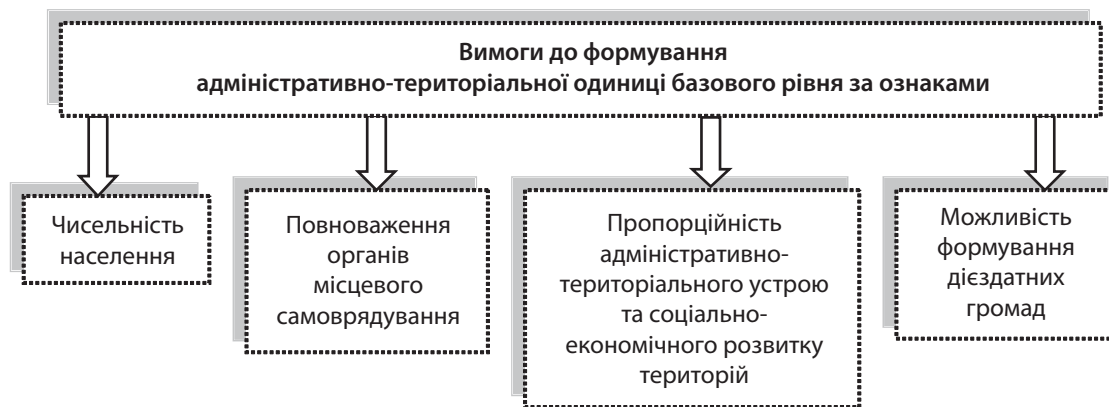


Рис. 1. Групування вимог до формування адміністративно-територіальної одиниці базового рівня за ознаками

ним вимогам до необхідності чіткого розмежування повноважень органів місцевого самоврядування та виконавчої влади.

**К**онцепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні визначає три рівні адміністративно-територіального устрою, а саме: громада, район, регіон. Громада є базовим рівнем адміністративно-територіального устрою, що має стати основою для збільшення ефективності місцевого самоврядування, у зв'язку з чим було здійснено групування вимог до їх формування за такими ознаками, як чисельність населення; повноваження органів місцевого самоврядування; пропорційність адміністративно-територіального устрою та соціально-економічного розвитку територій; можливість формування дієздатних громад. Запропонований підхід з визначення вимог до формування адміністративно-територіальної одиниці базового рівня в Україні є підґрунтям підвищення якості та доступності публічних послуг для населення, зменшення кількості територій, що мають ознаки депресивного стану, і формування сталого соціально-економічного розвитку. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Біла С. Інституційні засади державного регулювання розвитку депресивних територій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/monitor/june2009/9.htm>
2. Карпінський Ю. Аналіз проблем сучасного стану адміністративно-територіального устрою України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bilatserkva.info/modules.php?name=News&file=article&sid=179>
3. Реформування адміністративно-територіального устрою в Україні: європейський вибір / А. Є. Заяць, І. Г. Лазар, О. Д. Лазор та ін. – К. : НАДУ, 2008. – 56 с.
4. Концепція реформи адміністративно-територіального устрою України. Проект [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://bizvolnet.org.ua/index.php?option=com\\_content&task=view&id=206](http://bizvolnet.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=206)
5. Ганущак Ю. І. Територіальна організація влади: напрямки змін / Ю. І. Ганущак. – Львів : Астролябія, 2013. – 166 с.
6. Павлюк А. П. Реформування адміністративно-територіального устрою України: проблеми та перспективи реалізації / А. П. Павлюк // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 1(2). – С. 159 – 164.
7. Ребар О. Адміністративно-територіальна реформа в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення / О. Ребар // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 2(27). – С. 41 – 46.
8. Приполова Л. Європейський досвід запровадження номенклатури територіальних одиниць для статистики (NUTS) та перспективи для України // Віче. – 2013. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.viche.info/journal/3722/>

**Науковий керівник – Кизим М. О.**, доктор економічних наук, професор, директор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку (Харків)

#### REFERENCES

- Bila, S. "Instytutsiini zasady derzhavnoho rehulivannia rozvytku depresyvykh terytorii" [Institutional framework of state regulation of depressed areas]. <http://old.niss.gov.ua/monitor/june2009/9.htm>

Hanushchak, Yu. I. *Terytorialna orhanizatsiia vlyady: napriamky zmin* [The territorial organization of power: trends change]. Lviv: Astroliabiia, 2013.

"Kontseptsiiia reformy administratyvno-terytorialnoho ustroiu Ukrainy. Proekt" [The concept of reform of the administrative-territorial structure of Ukraine. Project]. [http://bizvolnet.org.ua/index.php?option=com\\_content&task=view&id=206](http://bizvolnet.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=206)

Karpinskyi, Yu. "Analiz problem suchasnoho stanu administratyvno-terytorialnoho ustroiu Ukrainy" [Analysis of the problems of the current state of the administrative-territorial structure of Ukraine]. <http://bilatserkva.info/modules.php?name=News&file=article&sid=179>

Pavliuk, A. P. "Reformuvannia administratyvno-terytorialnoho ustroiu Ukrainy: problemy ta perspektyvy realizatsii" [Reform of the administrative-territorial structure of Ukraine: problems and prospects of implementation]. *Stratehichni priorytety*, no. 1 (2) (2007): 159-164.

Prypolova, L. "Yevropeyskyi dosvid zaprovadzhennia nomenklatury terytorialnykh odynyts dlia statystyky (NUTS) ta perspektyvy dlia Ukrainy" [European experience of introducing nomenclature of territorial units for statistics (NUTS) and the prospects for Ukraine]. <http://www.viche.info/journal/3722/>

Rebar, O. "Administratyvno-terytorialna reforma v Ukraini: problemy ta shliakhy ikh vyrishennia" [Administrative-territorial reform in Ukraine: problems and solutions]. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk*, no. 2 (27) (2010): 41-46.

Zaiats, A. I.E., Lazar, I. H., and Lazor, O. D. *Reformuvannia administratyvno-terytorialnoho ustroiu v Ukraini: ievropeyskyi vybir* [Reform of the administrative-territorial structure of Ukraine: European choice]. Kyiv: NADU, 2008.

# МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ІНТЕГРАЦІЇ ГАЛУЗЕВОГО ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ З УРАХУВАННЯМ ЕКОНОМІЧНОЇ ЗАХИЩЕНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ

© 2014 КИРИКУ М. В.

УДК 330.332

## Кирику М. В. Методичний підхід до оцінювання рівня інтеграції галузевого інвестиційно-інноваційного розвитку з урахуванням економічної захищеності інвестицій

Мета статті полягає в розробці методичного підходу до оцінювання ефективності рівня євроінтеграції інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств гірничорудної галузі з урахуванням економічної захищеності інвестицій. У статті досліджено вплив світових глобалізаційних процесів на інвестиційно-інноваційний розвиток вітчизняних промислових підприємств. Визначено можливі соціально-економічні наслідки, пов'язані з інтеграцією України в європейський економічний простір, які можуть негативно вплинути на розвиток підприємств гірничорудної галузі. На основі проведеного дослідження звертається увага на необхідність створення ефективної системи управління процесами євроінтеграції інноваційно-інвестиційним розвитком експорторієнтованих підприємств з урахуванням економічної захищеності інвестицій, першим кроком на шляху створення якої повинна стати розробка методики оцінки рівня інтеграції галузевого інвестиційно-інноваційного розвитку з урахуванням економічної захищеності інвестицій. Запропоновано систему показників оцінки ефективності рівня євроінтеграції інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств гірничорудної галузі та визначено індикатори економічної захищеності інвестицій. Побудовано полігон граничних меж областей маневрування рівнем інтеграції інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств гірничорудної галузі в умовах євроінтеграції з урахуванням економічної захищеності інвестицій, який надає можливість раціонально обґрунтувати необхідну величину прямих іноземних інвестицій у гірничорудну галузь країни, величину загального обсягу реальних інвестицій у даній галузі та величину обсягу фінансування науково-технічних робіт, яка необхідна для стимулювання інноваційного шляху розвитку галузі.

**Ключові слова:** інвестиційно-інноваційний розвиток, глобалізація економіки, євроінтеграція інвестиційно-інноваційного розвитку, економічна захищеність інвестицій, показники оцінки ефективності рівня євроінтеграції галузевого інноваційно-інвестиційного розвитку, індикатори економічної захищеності інвестицій.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 13. **Формул.:** 13. **Бібл.:** 10.

Кирику Марина Василівна – аспірантка, Криворізький національний університет (вул. XXII Партз'їзду, 11, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, Україна)

УДК 330.332

UDC 330.332

## Кирыку М. В. Методический подход к оцениванию уровня интеграции отраслевого инвестиционно-инновационного развития с учетом экономической защищенности инвестиций

Цель статьи заключается в разработке методического подхода к оцениванию эффективности уровня евроинтеграции инвестиционно-инновационного развития предприятий горнорудной отрасли с учетом экономической защищенности инвестиций. В статье исследовано влияние мировых глобализационных процессов на инвестиционно-инновационное развитие отечественных промышленных предприятий. Определены возможные социально-экономические последствия, связанные с интеграцией Украины в европейское экономическое пространство, которые могут негативно повлиять на развитие предприятий горнорудной отрасли. На основе проведенного исследования обращается внимание на необходимость создания эффективной системы управления процессами евроинтеграции инновационно-инвестиционным развитием экспорториентированных предприятий с учетом экономической защищенности инвестиций, первым шагом на пути создания которой должна стать разработка методики оценки уровня интеграции отраслевого инвестиционно-инновационного развития с учетом экономической защищенности инвестиций. Предложена система показателей оценки эффективности уровня евроинтеграции инновационно-инвестиционного развития предприятий горнорудной отрасли и определены индикаторы экономической защищенности инвестиций. Построен полигон предельных границ областей маневрирования уровнем интеграции инвестиционно-инновационного развития предприятий горнорудной отрасли в условиях евроинтеграции с учетом экономической защищенности инвестиций, который предоставляет возможность рационально обосновать необходимую величину прямых иностранных инвестиций в горнорудную отрасль страны, величину общего объема реальных инвестиций в данной отрасли и величину объема финансирования научно-технических работ, которая необходима для стимулирования инновационного пути развития отрасли.

**Ключевые слова:** инвестиционно-инновационное развитие, глобализация экономики, евроинтеграция инвестиционно-инновационного развития, экономическая защищенность инвестиций, показатели оценки эффективности уровня евроинтеграции отраслевого инвестиционно-инновационного развития, индикаторы экономической защищенности инвестиций.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 13. **Формул.:** 13. **Библ.:** 10.

Кирыку Марина Васильевна – аспирантка, Криворожский национальный университет (ул. XXII Партз'їзду, 11, Кривой Рог, Днепропетровская обл., 50027, Украина)

## Kyryku M. V. The Methodical Approach to the Evaluation of the Level of Integration of the Sectorial Investment and Innovation Development, Taking Into Account the Economic Security of Investments

The article is aimed at development of a methodological approach to the evaluation of the effectiveness of European integration for investment and innovation development of the enterprises of the mining industry, taking into account the economic security of investments. The article studies the influence of world globalization processes on investment and innovation development of domestic industrial enterprises. Defined were potential socio-economic consequences, associated with the integration of Ukraine into the European economic area, which may adversely affect the development of the enterprises of the mining industry. The study draws attention to the need to establish an effective system of control over the European integration processes, innovation and investment development of export-oriented enterprises, taking into account the economic security of investment, the first step towards the creation of which should be the development of a methodology for evaluation of the level of integration of the sectorial investment and innovation development, taking into account the economic security of investment. The system of indicators for assessing the efficiency of European integration level of innovation and investment development of the mining industry enterprises is offered and the indicators of economic security of investment are defined. A polygon of the limits of the areas of maneuvering the integration level of investment and innovation development of the enterprises of the mining industry in the context of European integration was built, taking into account the economic security of investments, which provided the ability to provide rationalization for the necessary amount of foreign direct investment in the mining industry of the country, the amount of real investment in the industry and the amount of financing of the technical and scientific workings needed to stimulate the innovation way of development of the industry.

**Key words:** investment and innovation development, economic globalization, European integration of investment and innovation development, economic security of the investments, indicators for assessing the effectiveness of European integration level of the sectorial innovation and investment development, indicators of economic security of investment.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 13. **Formulae:** 13. **Bibl.:** 10.

Kyryku Maryna V. – Postgraduate Student, Kryvyi Rig National University (vul. XXII Partz' yizdu, 11, Kryvyi Rig, Dnipropetrovska obl., 50027, Ukraine)

Одним із найважливіших напрямків перетворення України в сучасну економічно розвинуту державу є розвиток її економіки на інвестиційно-інноваційній основі. Сьогодні у світі починає формуватися така модель економічного розвитку, яка заснована на органічному поєднанні нових технологій та інвестицій у їх розвиток. Характерною її особливістю, з одного боку, є розвиток економіки знань, посилення соціальної спрямованості інновацій, глобальний характер створення та використання результатів наукових досліджень, технологій, інноваційної продукції та послуг, а з іншого – широкомасштабне залучення інвестицій для здійснення інноваційних процесів.

Основою для розвитку економіки України на інноваційній основі, забезпечення можливості її інтеграції в європейський соціально-економічний простір, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на сучасному етапі виступає ефективне здійснення інвестиційної діяльності на всіх рівнях: держава – регіон – галузь – підприємство. Однак здійснення такої діяльності в умовах глобалізації пов'язано з багатьма невизначеностями і ризиками. Тому на сьогоднішній день усе більшої актуальності набувають питання створення ефективних систем управління процесами євроінтеграції інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств, спрямованих на забезпечення економічної захищеності інвестицій.

Проблематика дослідження інноваційно-інвестиційного розвитку займає чільне місце у працях вітчизняних і зарубіжних дослідників. Теоретичні та прикладні аспекти інвестиційно-інноваційної діяльності розглядали у своїх працях такі вчені, як В. Баліцька, Н. Березніченко, І. Відобора, Т. Гаврилук, Ю. Генералова, М. Денисенко, В. Дубровський, К. Єрмілова, К. Комарова, Г. Кулінченко, С. Лакш, В. Лановий, С. Лісниченко, В. Марцин, Р. Новікова, В. Підліснюк, С. Ревуцький, О. Семерак, О. Соколова, С. Трифонов, І. Федоренко, С. Черванчук, В. Чернобаєв, О. Шаров та ін. Проблеми державного регулювання, формування і реалізації інвестиційної та інноваційної політики висвітлені в роботах О. Володіна, С. Захаріна, В. Гейця, М. Коденської, О. Крисального, В. Россохи, Л. Федулової, В. Чабана Ю. Яковця. Питанням організації та здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств як суб'єктів ринку присвячені наукові праці таких вчених, як О. Амоша, В. Геєць, Н. Гончарова, В. Аньшин, Р. Фатхутдинов та ін.

Водночас у вітчизняній науковій літературі поки що залишаються недостатньо розкритими теоретичні та методологічні проблеми управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств експортоорієнтованих галузей, які найбільшою мірою залежать від глобалізаційних процесів. Першочергового вирішення потребують питання, пов'язані з оцінкою рівня інтеграції галузевого інвестиційно-інноваційного розвитку з урахуванням економічної захищеності інвестицій.

Метою статті є розробка методичних підходів до оцінювання ефективності рівня євроінтеграції інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств залізничної галузі з урахуванням економічної захищеності інвестицій.

Прагнення України до інтеграції у європейський економічний простір пов'язане з необхідністю зростан-

ня інвестиційно-інноваційної активності в усіх сферах економіки і особливо в її експортоорієнтованих галузях, провідне місце серед яких займає гірничо-металургійний комплекс та його гірничорудний кластер.

Дослідження середовища функціонування підприємств гірничорудної промисловості в умовах трансформаційних процесів виявило, що на етапі переходу до ринкової економіки в силу невідповідності та власних специфічних особливостей гірничорудні підприємства України опинилися у складних умовах господарювання. Причиною тому стали низький організаційно-технічний рівень виробництва, великий знос активної частини основних виробничих фондів, значні строки експлуатації машин та обладнання, порушення процесу відтворення основних фондів, значні витрати на ремонт основних фондів, а не на їх реконструкцію і модернізацію, погіршення гірничо-геологічних умов виробництва тощо [1].

Головним напрямком ефективного вирішення вищевказаних проблем є модернізація залізничної галузі, яка передбачає розвиток залізничного виробництва на інноваційній основі [1] і включає як відновлення своєї продукції, так і глибокі перетворення техніки і технології виробництва, організації праці та управління [2]. Забезпечення такого розвитку можливе за рахунок широкомасштабного залучення інвестицій.

Головною метою цієї діяльності повинно стати створення оптимальних умов для розвитку і активізації використання інноваційного потенціалу на основі інвестиційних можливостей публічних акціонерних товариств галузі [3].

У сучасних умовах інвестиційно-інноваційний розвиток відбувається під впливом глобалізаційних трансформаційних світових економічних процесів, які проявляються у посиленні взаємозв'язку та взаємозалежності основних сфер і суб'єктів світової економіки [4, с. 363].

Серйозні загрози стабільному розвитку економіки виходять від експансії глобального капіталу, особливо капіталу спекулятивного. Така експансія здійснюється частіше усього шляхом розміщення портфельних інвестицій. Як правило, кожний інвестор розподіляє вкладання своїх грошей між акціями різних підприємств, формуючи певний портфель цінних паперів, що й дало назву такому інвестуванню як портфельному [5, с. 378].

По своїй суті це чисто спекулятивні операції в широкому значенні спекуляцій як трансакцій, які здійснюються з метою одержання прибутку на різниці цін акцій у різний час (сьогодні купити дешево, а завтра продати дорожче) або в різних місцях (купити дешевше акцій у одних суб'єктів, в одній країні, а продати їх дорожче іншим суб'єктам в іншій країні чи регіоні). Спекулятивні операції завжди супроводжували функціонування фондових ринків. Але у сучасних умовах такі операції набули загрозливих масштабів.

На думку авторитетних аналітиків (таких, наприклад, як директор інституту економіки та прогнозування НАНУ, академік В. Геєць) у результаті порушення «...збалансованості між матеріально-речовою та вартісною структурами виробництва в економіку ринули віртуальні гроші, які обслуговують насамперед спекулятивні операції» [6, с. 8].



В умовах інтеграції вітчизняних підприємств у світовий економічний простір суттєвий вплив на результати їх фінансово-господарської діяльності мають зовнішні чинники. Наприклад, усі гірничо-металургійні підприємства України в 1997 – 1999 рр. працювали з від'ємною рентабельністю, накопичували борги. Динаміка фінансових результатів зазначених підприємств у XXI ст. є позитивною, рентабельність діяльності змінюється відповідно до змін в економічних процесах: у 2008 – 2009 рр. – зменшується (глобальна фінансова криза), а в наступні роки – збільшується.

Але за такими результатами навряд чи можна зробити обґрунтовані висновки по ефективності управлінської діяльності організаційного менеджменту, оскільки «провали» і «злети» підприємств цієї галузі в основному обумовлені динамікою попиту та ціновою кон'юнктурою на світових ринках металопродукції. Яскравим свідченням тому є нестабільна динаміка техніко-економічних і фінансових показників гірничо-металургійних підприємств за останні декілька років.

**М**ожна визначити можливі соціально-економічні наслідки, пов'язані з інтеграцією України в європейський економічний простір, які можуть негативно вплинути на розвиток підприємств гірничорудної галузі [7]:

1) банкрутство окремих неконкурентоспроможних виробників у результаті високого рівня спрацювання основних фондів, низького науково-технічного потенціалу, неефективного менеджменту і, як наслідок, зростання безробіття, соціальної напруги та податкових надходжень;

2) вилучення ресурсів з країни;

3) високий рівень залежності економіки галузі від зовнішньоекономічної кон'юнктури;

4) підвищення рівня конкуренції на галузевому ринку;

5) збільшення залежності галузі від іноземного капіталу;

6) жорстка експлуатація місцевих сировинних ресурсів.

З урахуванням цього потрібно створити дієву та ефективну систему управління процесами інтеграції галузевого інвестиційно-інноваційного розвитку з урахуванням економічної захищеності інвестицій.

Першим етапом на шляху створення такої системи повинна стати розробка методики оцінки рівня інтеграції галузевого інвестиційно-інноваційного розвитку з урахуванням економічної захищеності інвестицій.

Оцінку ефективності рівня євроінтеграції інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств залізорудної галузі з урахуванням економічної захищеності інвестицій, на нашу думку, доцільно здійснювати на підґрунті таких показників [4, с. 359 – 367; 7; 8]:

$GDP$  – величина внутрішнього валового продукту країни, грош. од.;

$GDP_{гал.кр.}$  – величина валового внутрішнього продукту, що створюється залізорудною галуззю країни, грош. од.;

$GDP_{гал.св.}$  – величина світового обсягу виробництва залізорудною галуззю, грош. од.;

$GDP_{гал.}$  – величина внутрішнього валового продукту залізорудної галузі, грош. од.;

$EXP$  – величина експорту (імпорту, зовнішньоторгівельного обороту) країни, грош. од.;

$EXP_{гал.}$  – величина обсягу експорту продукції залізорудної галузі, грош. од.;

$GDI$  – величина валових внутрішніх капіталовкладень, грош. од.;

$FDI$  – величина прямих іноземних інвестицій в країну, грош. од.;

$FDI_{гал.}$  – величина прямих іноземних інвестицій в залізорудну галузь країни, грош. од.;

$I$  – величина загального обсягу реальних інвестицій в залізорудній галузі, грош. од.;

$VF$  – величина обсягу фінансування науково-технічних робіт у залізорудній галузі за рахунок усіх джерел, грош. од.

З огляду на те, що залізорудна галузь добувної промисловості України може бути по праву визначена як одна із пріоритетних галузей економіки [9; 10], використавши показники інтегрованості економіки країни у глобальну світову економіку та індикатори рівня інвестиційної та інноваційної безпеки України [8], побудуємо полігони граничних меж областей маневрування рівнем інтеграції інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств залізорудної галузі в умовах євроінтеграції з урахуванням економічної захищеності інвестицій. Для цього сформуємо сукупність необхідних показників, що характеризують міру інтегрованості економічної системи на рівні країна – галузь у глобальну економіку світового господарства та її інвестиційно-інноваційної захищеності.

**В**раховуючи те, що, незважаючи на зростання глобалізації світової економіки, не всі країни однаковою мірою інтегровані в неї, у [4, с. 359 – 367; 7] рівень інтегрованості економіки країни у глобальну економіку пропонується визначити за допомогою таких показників:

1) співвідношення експорту (імпорту, зовнішньоторгівельного обороту) до ВВП країни:

$$k_{i1} = \frac{EXP}{GDP} \times 100\%, \quad (1)$$

де виділяються такі рівні глобалізації економіки країни у світове господарство ( $PGK_{CT}$ ) та її залежності від світових ринків, %:

$$PGK_{CT} = \begin{cases} k_{i1} < 25\% \rightarrow \text{низький рівень;} \\ 25\% \leq k_{i1} \leq 50\% \rightarrow \text{середній рівень;} \\ k_{i1} > 50\% \rightarrow \text{високий рівень;} \end{cases} \quad (2)$$

2) відношення прямих іноземних інвестицій ( $FDI$ ) до валових внутрішніх капіталовкладень ( $GDI$ ):

$$k_{i2} = \frac{FDI}{GDI} \times 100\%, \quad (3)$$

де виділяються такі рівні глобалізації країни в міжнародний ринок інвестицій ( $PGKM_{PI}$ ), %:

$$PГK_{MPI} = \begin{cases} k_{i2} < 5\% \rightarrow \text{низький рівень}; \\ 5\% \leq k_{i2} \leq 20\% \rightarrow \text{середній рівень}; \\ k_{i2} > 20\% \rightarrow \text{високий рівень}. \end{cases} \quad (4)$$

У випадку, коли  $k_{i2} > 20\%$ , можна свідчити, що країна дуже тісно інтегрована у світовий ринок капіталів. Для характеристики участі країни у міжнародних інвестиційних потоках також є доцільним аналіз співвідношення прямих іноземних інвестицій вкладених і вивезених з країни.

На основі методичних рекомендацій щодо оцінки рівня економічної безпеки України [8] для оцінювання рівня інвестиційної захищеності підприємств гірничорудної галузі можна запропонувати показник, що визначає відсоткове відношення загального обсягу реальних інвестицій окремої галузі промисловості країни до валового внутрішнього продукту ( $L_{is}$ ):

$$L_{is} = \frac{I}{GDP} \times 100 \geq 19 \div 25\%. \quad (5)$$

Максимальне порогове значення інвестиційної захищеності відповідає етапу, коли економіка перебуває на стадії реформування і потребує значних інвестицій для прискорення темпів науково-технічного прогресу за рахунок ступювання інноваційного шляху розвитку національного господарства. Коли національна економіка перебуває на етапі стабільного розвитку, порогове значення рівня інвестиційного захисту може бути меншим.

При цьому показник інноваційної захищеності буде визначатися як відношення обсягу фінансування науково-технічних робіт за рахунок усіх джерел ( $VF$ ) до  $GDP$  ( $I_{ins}$ ):

$$I_{ins} = \frac{VF}{GDP} \times 100 \geq 2\%, \quad (6)$$

де раціональне значення показника ( $I_{ins}$ ) має бути на рівні не менше, ніж 2% від  $GDP$ .

Для побудови полігону граничних меж областей маневрування рівнем інтеграції інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств залізорудної галузі в умовах євроінтеграції з урахуванням економічної захищеності інвестицій застосуємо нормалізацію умов (2), (4) – (6) відносно верхніх меж:

$$PГK_{CT} = \begin{cases} k_{i1} < 0,5 \rightarrow \text{низький рівень}; \\ 0,5 \leq k_{i1} \leq 1 \rightarrow \text{середній рівень}; \\ k_{i1} > 1 \rightarrow \text{високий рівень}; \end{cases} \quad (7)$$

$$PГK_{MPI} = \begin{cases} k_{i2} < 0,25 \rightarrow \text{низький рівень}; \\ 0,25 \leq k_{i2} \leq 1 \rightarrow \text{середній рівень}; \\ k_{i2} > 1 \rightarrow \text{високий рівень}; \end{cases} \quad (8)$$

$$L_{is} = \frac{I}{GDP} \times 100 \geq 0,76 \div 1; \quad (9)$$

$$I_{ins} \geq 1. \quad (10)$$

Згідно з нормалізованими значеннями меж інтегрованості в глобальну економіку (7) – (10) побудований полігон граничних меж областей маневрування рівнем інтеграції інвестиційно-інноваційного розвитку підпри-

ємств залізорудної галузі в умовах євроінтеграції з урахуванням економічної захищеності інвестицій наведено на *рис. 1*.

Глобалізація на рівні галузей економіки передбачає участь окремих підприємств галузі в різноманітних формах міжнародних економічних відносин. При цьому показник рівня інтегрованості (1) стосовно оцінки процесу глобалізації окремої галузі трактується як коефіцієнт спеціалізації галузі, а саме: співвідношення експортних до національних продажів галузі [7]:

$$k_{i3} = \frac{EXP_{ГАЛ.}}{GDP_{ГАЛ.}} \times 100\%, \quad (11)$$

де виділяються такі рівні глобалізації галузі у світове господарство ( $PГK_{CT}$ ) та її залежності від світових ринків, %:

$$PГK_{CT} = \begin{cases} k_{i3} < 10\% \rightarrow \text{низький рівень}; \\ 10 \leq k_{i3} \leq 50\% \rightarrow \text{середній рівень}; \\ k_{i3} > 50\% \rightarrow \text{високий рівень}. \end{cases} \quad (12)$$

Згідно зі ст. 2 Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [9] передбачається «... збільшення експортного потенціалу держави з ефективним використанням вітчизняних і світових науково-технічних досягнень». Отже, виходячи з того, що залізорудна галузь добувної промисловості України є більшою мірою експортоорієнтованою, полігони граничних меж областей маневрування рівнем інтеграції інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств залізорудної галузі в умовах євроінтеграції необхідно будувати, як з урахуванням умов (2) – висока якість рівня інтеграції (рівень країна, див. *рис. 1*), так і з урахуванням умов (12) – середня якість рівня інтеграції (рівень галузь).

Для побудови полігону граничних меж областей маневрування рівнем інтеграції інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств залізорудної галузі в умовах євроінтеграції з урахуванням економічної захищеності інвестицій (середня якість рівня інтеграції – рівень галузь) застосуємо нормалізацію умов (12) відносно верхніх меж:

$$PГK_{CT} = \begin{cases} k_{i3} < 0,2 \rightarrow \text{низький рівень}; \\ 0,2 \leq k_{i3} \leq 1 \rightarrow \text{середній рівень}; \\ k_{i3} > 1 \rightarrow \text{високий рівень}. \end{cases} \quad (13)$$

Згідно з нормалізованими значеннями меж інтегрованості в глобальну економіку (7), (9), (10), (13) побудовано полігон граничних меж областей маневрування рівнем інтеграції інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств залізорудної галузі в умовах євроінтеграції з урахуванням економічної захищеності інвестицій (середня якість рівня інтеграції – рівень галузь), який представлено на *рис. 2*.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, з огляду на те, що підприємства залізорудної галузі добувної промисловості України є експортоорієнтованими та такими, що забезпечують чорну металургію країни, яка є базовою галуззю національного господарства, вихідною сировиною і насамперед залізною рудою, оцінювання ефективності рівня євро-

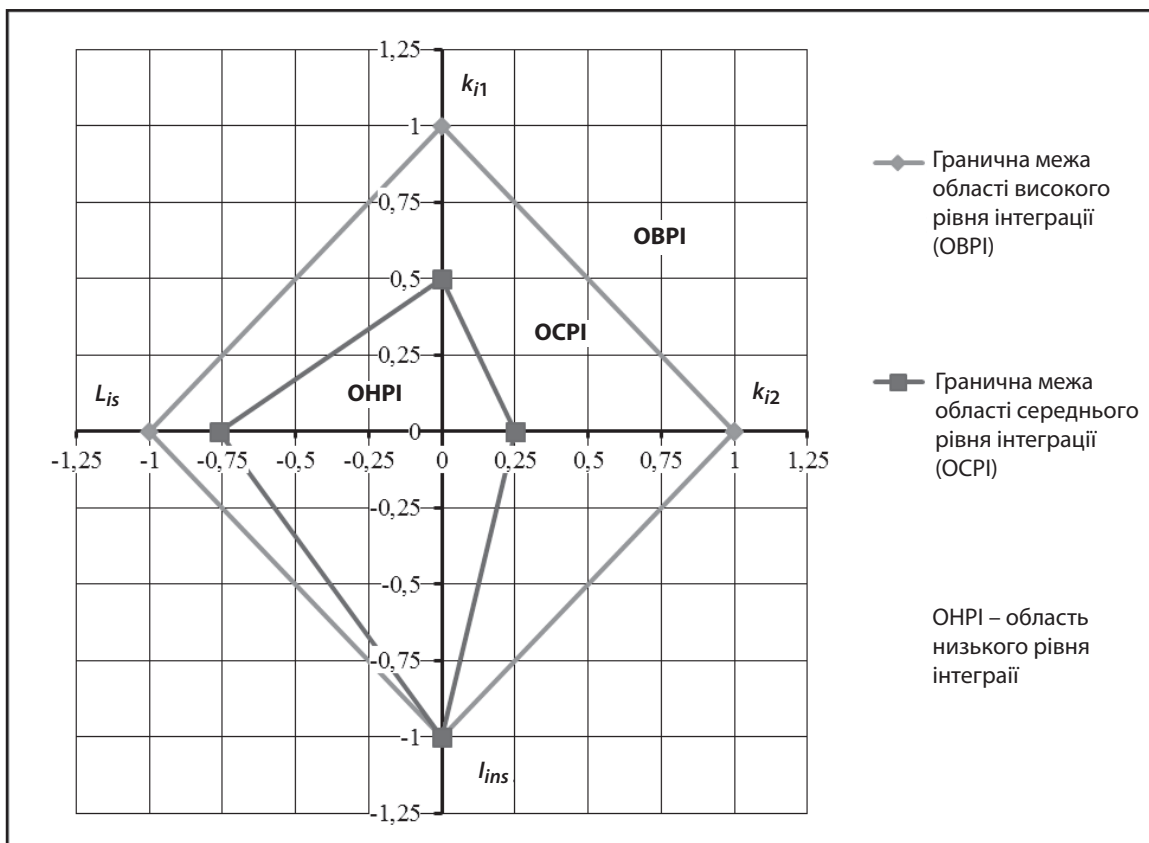


Рис. 1. Полігон граничних меж областей маневрування рівнем інтеграції інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств залізорудної галузі в умовах євроінтеграції з урахуванням економічної захищеності інвестицій

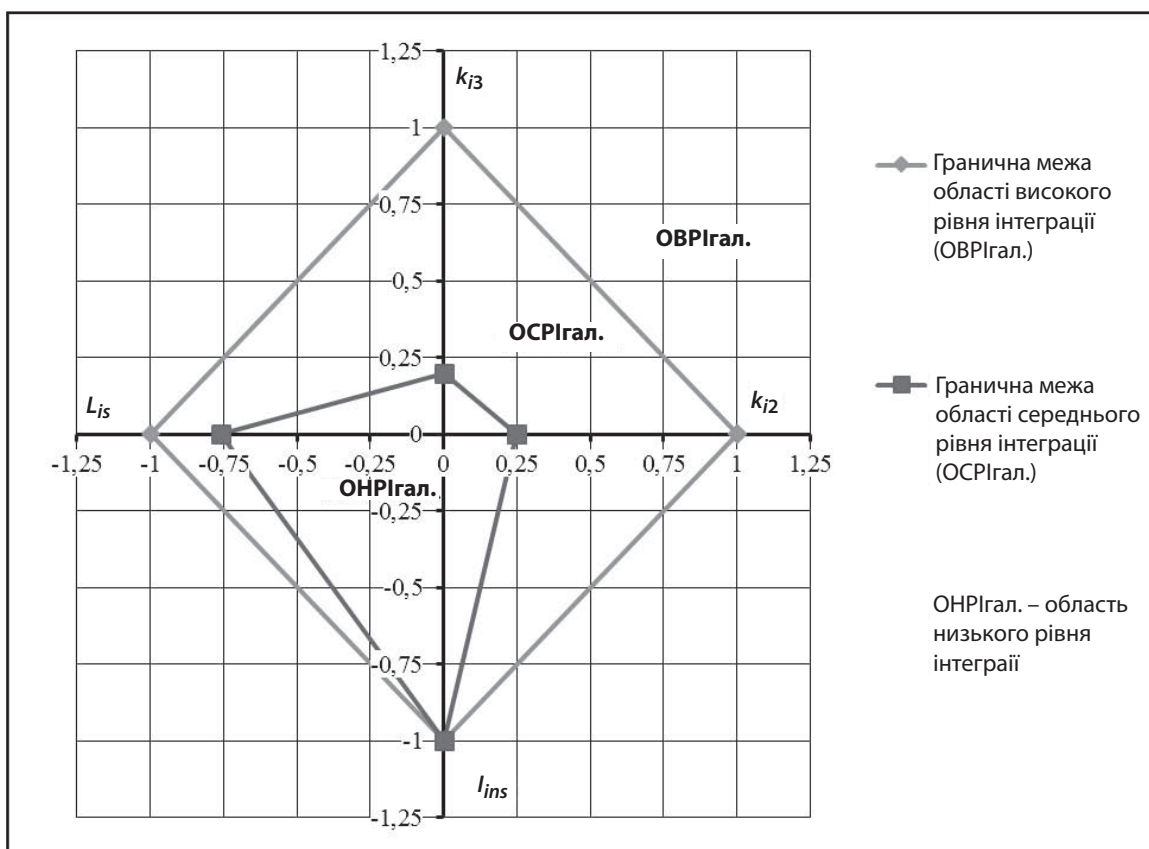


Рис. 2. Полігон граничних меж областей маневрування рівнем інтеграції інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств залізорудної галузі в умовах євроінтеграції з урахуванням економічної захищеності інвестицій

інтеграції інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств залізорудної галузі з урахуванням економічної захищеності інвестицій доцільно здійснювати на підґрунті побудованих полігонів граничних меж областей маневрування рівнем інтеграції інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств залізорудної галузі в умовах євроінтеграції з урахуванням рівнів якості інтеграції: країна – галузь (див. рис. 1 і рис. 2). При цьому надається можливість раціонально обґрунтувати необхідну величину прямих іноземних інвестицій у залізорудну галузь країни, величину загального обсягу реальних інвестицій в залізорудній галузі та величину обсягу фінансування науково-технічних робіт, яка необхідна для стюлювання інноваційного шляху розвитку галузі. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Зінченко О. А.** Економічна оцінка рівня інноваційного розвитку гірничо-збагачувальних комбінатів та їх структурних підрозділів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка організація і управління підприємством» / О. А. Зінченко. – Кривий Ріг, 2006. – 20 с.
2. **Варава Л. М.** Концептуальні положення модернізаційної політики у гірничорудній підгалузі України / Л. М. Варава, А. Р. Арутюнян, А. А. Варава // Ефективна економіка. – 2014. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2695>
3. **Хорольський К. Д.** Управління розвитком інвестиційно-інноваційної діяльності в гірничодобувній промисловості України / К. Д. Хорольський // Ефективна економіка. – 2014. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2832>
4. **Одягайло Б. М.** Міжнародна економіка : навч. посіб. / Б. М. Одягайло. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2006. – 407 с.
5. **Мокряк В. Л.** Світ і Україна: динаміка основних показників соціально-економічної статистики: навчально-методичний посібник / В. Л. Мокряк, А. С. Лобанова, Е. В. Мокряк, О. С. Славина ; за ред. А. С. Лобанової. – 2-е вид., перероб. і доп. – Кривий Ріг : Видавничий дім, 2011. – 548 с.
6. **Геєць В.** Методологічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи / В. Геєць // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 5 – 30.
7. Глобалізація світових економічних процесів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib.lntu.info/book/fb/etme/2011/11-68/page7.html> – (Дата звернення: 03.10.2014).
8. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / За редакцією С. І. Пирожкова. – К. : НІПМБ, 2003. – 63 с.
9. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 № 3715-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/433-15>
10. Загальнодержавна програма розвитку мінерально-сировинної бази України на період до 2030 року, затверджена Законом України від 21 квітня 2011 року № 3268-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3268-17>

#### REFERENCES

Heiets, V. "Metodolohichna otsinka hroshovo-kredytnoi ta valiutno-kursovoi polityky Ukrainy do i pid chas finansovoi kryzy" [Methodological assessment of monetary and exchange rate policy in Ukraine before and during the financial crisis]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 2 (2009): 5-30.

"Hlobalizatsiia svitovykh ekonomichnykh protsesiv" [The globalization of world economic processes]. <http://lib.lntu.info/book/fb/etme/2011/11-68/page7.html>

Khorolskyi, K. D. "Upravlinnia rozvytkom investytsiino-innovatsiinoi diialnosti v hirnychodobuvnii promyslovosti Ukrainy" [Management of investment and innovation activities in the mining industry of Ukraine]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2832>

[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/433-15>

[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3268-17>

Metodychni rekomendatsii shchodo otsinky rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy [Guidelines on the assessment of the level of economic security of Ukraine]. Kyiv: NIPMB, 2003.

Mokriak, V. L. et al. *Svit i Ukraina: dynamika osnovnykh pokaznykiv sotsialno-ekonomichnoi statystyky* [World and Ukraine: dynamics of the major indicators of socio-economic statistics]. Kryvyi Rih: Vydavnychiy dim, 2011.

Odiahailo, B. M. *Mizhnarodna ekonomika* [International Economics]. Kyiv: Znannia, 2006.

Varava, L. M., Arutiunian, A. R., and Varava, A. A. "Kontseptualni polozhennia modernizatsiinoi polityky u hirnychorudnii pidhaluzi Ukrainy" [Conceptual situation modernization policies in the mining sub-sector of Ukraine]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2695>

Zinchenko, O. A. "Ekonomichna otsinka rivnia innovatsiino-ho rozvytku hirnycho-zbahachuvalnykh kombinativ ta ikh strukturnykh pidrozdziliv" [Economic evaluation of the level of innovative development of mining and processing enterprises and their divisions]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01*, 2006.

# АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

© 2014 Зайцева І. С., Коцюба О. В.

УДК 336.48

## Зайцева І. С., Коцюба О. В. Аналіз інвестиційної привабливості України в сучасних умовах

У статті розглянуто місце України в міжнародних рейтингах, таких як *Doing Business*, Податкового Індексу Європейської Асоціації та дослідженні *Research Branding Group*. Проаналізовано динаміку ситуації в Україні у сфері відкриття бізнесу, оподаткування та захисту інвесторів. Розглянуто структуру надходжень інвестицій до України і визначено, що іноземні інвестиції займають близько 2 % усіх надходжень. Проаналізовано динаміку іноземних інвестицій та визначено основні країни-інвестори, якими є Кіпр, Німеччина, Нідерланди та інші. Розглянуто динаміку зовнішньоторговельної діяльності України за період 2010 р. – I півріччя 2014 р. у сільському господарстві, машинобудуванні та хімічній промисловості, а також розглянуто інвестиційну діяльність України за цими ж галузями. Даний аналіз сприяв визначенню рівня зацікавленості іноземного сектора у продукції вищезгаданих сфер. Визначено проблеми, які гальмують розвиток інвестиційної діяльності та знижують конкурентоспроможність галузей сільського господарства, машинобудування та хімічної промисловості.

**Ключові слова:** міжнародні рейтинги, інвестиційна діяльність, зовнішньоторговельна діяльність.

**Бібл.:** 8.

**Зайцева Ірина Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра політичної економії, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**Коцюба Олена Володимирівна** – студентка фінансового факультету, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** kotsiuba\_olena@mail.ru

УДК 336.48

## Зайцева І. С., Коцюба Е. В. Анализ инвестиционной привлекательности Украины в современных условиях

В статье рассмотрено место Украины в международных рейтингах, таких как *Doing Business*, Налогового Индекса Европейской Ассоциации и исследовании *Research Branding Group*. Проанализирована динамика ситуации в Украине в сфере открытия бизнеса, налогообложения и защиты инвесторов. Рассмотрена структура поступлений инвестиций в Украину и выявлено, что иностранные инвестиции занимают около 2% всех поступлений. Проанализирована динамика иностранных инвестиций и определены основные страны-инвесторы, которыми являются Кипр, Германия, Нидерланды и другие. Рассмотрена динамика внешне-торговой деятельности Украины за период 2010 г. – I полугодие 2014 г. в сельском хозяйстве, машиностроении и химической промышленности, а также рассмотрена инвестиционная деятельность Украины в этих же отраслях. Этот анализ помог определить уровень заинтересованности иностранного сектора в продукции вышеупомянутых сфер. Определены проблемы, которые тормозят развитие инвестиционной деятельности и снижают конкурентоспособность отраслей сельского хозяйства, машиностроения и химической промышленности.

**Ключевые слова:** международные рейтинги, инвестиционная деятельность, внешнеторговая деятельность.

**Библ.:** 8.

**Зайцева Ирина Сергеевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра политической экономии, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**Коцюба Елена Владимировна** – студентка финансового факультета, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** kotsiuba\_olena@mail.ru

UDC 336.48

## Zaitseva I. S., Kotsiuba O. V. Analysis of the Investment Attractiveness of Ukraine in the Present Context

In the article the place of Ukraine in the international rankings, such as *Doing Business*, Tax Index of the European Business Association, the study by *Research Branding Group* is discussed. The dynamics of the situation in Ukraine in the field of starting up the business, taxation and protection of investors were analyzed. The structure of the investments inflows in Ukraine was considered, it was revealed that the foreign investments account for approximately 2% of all inflows. The dynamics of the foreign investments were analyzed and the main investor countries, namely Cyprus, Germany, Netherlands and others were defined. The dynamics of the foreign trade activities of Ukraine for the period of 2010 – first half of 2014 in agriculture, machine building and chemical industry as well as the investment activity in Ukraine in these industry branches were considered. This analysis was useful in order to determine the level of interest of the foreign sector in the production of the above-mentioned areas. Identified problems that slow down the development of the investment activity and reduce the competitiveness of agricultural, machine building and chemical industries.

**Key words:** international ratings, investment activity, foreign trade activity.

**Bibl.:** 8.

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

**Kotsiuba Olena V.** – Student of the Finance Faculty, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** kotsiuba\_olena@mail.ru

Питання інвестиційної привабливості є нагальним для кожної країни, у тому числі й для України. Економіка знань зумовлює значну конкуренцію між підприємствами як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Витримати конкуренцію можуть тільки ті підприємства, які будуть активно використовувати нововведення. Проте водночас інноваційна діяльність завжди потребує значного обсягу капіталу. Це обумовлює необхідність залучення інвестицій. Також необхідно відмітити, що інвестиційна активність є за-

порукою успіху до формування стабільної зростаючої економіки. Необхідною передумовою до залучення інвестицій є економічний клімат у країні, який забезпечить належні нормативно-правові гарантії іноземним і вітчизняним інвесторам, сприятливі умови до розвитку бізнесу та ринкової економіки.

Охарактеризувати інвестиційний клімат України можна за допомогою світових кредитних та інвестиційних рейтингів, у яких проаналізовано основні ключові фактори ведення бізнесу з погляду іноземних інвесто-

рів та аналітиків [2, с. 288]. Інвестиційну діяльність в Україні не можна назвати активною. Згідно з рейтингом DoingBusiness-2013, який підготовлений Світовим банком і Міжнародною фінансовою корпорацією, Україна посідає 137 місце серед 189 країн, що на 15 пунктів вище за показник минулого року. Водночас проведення реформ у сфері відкриття бізнесу, оподаткування та реєстрації власності у 2011 – 2012 рр. дозволили зайняти Україні місце в першій десятці країн, що найбільш активно реформуються. Так, згідно з Податковим Індексом Європейської бізнес-асоціації, з 5 можливих балів Україна набрала 2,42 у 2012 р., що на 0,52 бала більше за 2011 р. Даний показник включає в себе оцінку п'яти факторів: легкість податкового законодавства, обтяжливість адміністрування податків, ступень фіскального тиску, якість податкового обслуговування, робота податківців [6]. Дослідження Research Branding Group- 2013 р. оцінили інвестиційну активність в Україні на 4,43 бала з 10 можливих, що на 0,2 бала вище за минулорічний показник.

Україна – одна з країн, в якій за останні роки ситуація покращується. Так, у багатьох сферах були запроваджені різноманітні реформи. Наприклад, процес реєстрації власного бізнесу значно спростилося, проте все ще потребує нововведень (місце України у субрейтингу «Реєстрація підприємств» змінилося з 139 на 47). Позиція України у субрейтингу «Оподаткування» покращилася незначною мірою у 2014 р., порівняно з 2008 р. – лише на 13 пунктів. Наша країна могла б значно піднятися у світових рейтингах, спростивши сплату податків шляхом збільшення податкового періоду, згідно із закордонним досвідом. Даний аналіз говорить про те, що реформи, які впроваджуються у нашій державі, поступово покращують її позиції у міжнародних рейтингах. Так, стало простіше вести бізнес, проте й досі нагальна проблема захисту прав інвесторів не є вирішеною, і ситуація тільки погіршується з огляду на сучасний стан політичної ситуації. З іншого боку, порівнюючи позицію нашої країни у субрейтингу «Захист інвестора» у 2010 р. – 109 місце – Україна погіршила умови для залучення інвестицій (у 2014 р. – 128 місце) [8].

Проаналізувавши розподіл інвестицій в Україну за 2013 р. за джерелами фінансування, було зроблено висновок, що найбільшу питому вагу займають інвестиції підприємств та організацій. Це говорить про активне внутрішнє фінансування. Комерційні підприємства надають один одному фінансові послуги, що формують дебіторсько-кредиторську заборгованість. 14,8% інвестицій займають кошти банків та інших позик. Це свідчить про те, що банківський сектор бере активну участь у кредитуванні та наданні інвестицій підприємствам України. Проте через недостатньо великий обсяг капіталу, проблеми фондового ринку, нестабільність валютного ринку, зниження довіри населення до банківської системи, збільшення випадків неповернення кредитів тощо банківське фінансування не може повністю використовувати свій потенціал. Найменша питома вага інвестицій надходить з-за кордону. У 2013 р. даний показник був найменшим, починаючи з 2006 р. Це свідчить про те, що з кожним роком інвестиційний клімат

в Україні погіршується й іноземні інвестори все менше і менше зацікавлені у вкладанні коштів в економіку нашої держави. З 2006 р. Україна отримала найменший обсяг іноземних інвестицій у 2013 р. – 4009,5 млн грн. Найбільший обсяг спостерігався у 2009 р. – 8209,4 млн грн. Даний період характеризується значними рецесійними процесами, викликаними світовою фінансово-економічною кризою. Тому ситуація з рекордним для України обсягом іноземних інвестицій саме у 2009 р. є парадоксальною. Необхідно відмітити, що у 2009 р., а саме у розпал світової фінансово-економічної кризи, головним іноземним інвестором з часткою 21,6% стає Кіпр, офшорна зона. Це свідчить про те, що даний обсяг інвестицій надходив від вітчизняних підприємців-«тіньовиків», які намагалися виправити становище на своїх підприємствах, що й пояснює даний парадокс.

Дослідивши обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну з інших країн світу [5], можемо зробити висновок, що обсяг інвестицій з кожним роком зростає до 2012 р. У 2006 р. обсяг прямих іноземних інвестицій зріс майже у 2 рази; темп приросту у 2004, 2007 рр. становить 26,6% і 28,9% відповідно; у 2008 р. – 46,6%; починаючи з 2009 р., обсяг прямих іноземних інвестицій зростає повільнішими темпами – не більше 14% у порівнянні з попереднім роком. У 2013 р. спостерігається зменшення обсягів прямих іноземних інвестицій на 6,3%. Таким чином, можемо зробити висновок, що темпи зростання прямих іноземних інвестицій в економіку України, починаючи з 2009 р., не досягли докризового рівня. Це може бути зумовлено рецесійними процесами Європейського Союзу, країни якого є основними інвесторами України. Глобальні тенденції прямих іноземних інвестицій останніми роками демонструють структурний зсув у напрямі ринків, що розвиваються. Однак ця тенденція включає Східну Європу. За прогнозами інвесторів, Східна Європа в подальшому буде менш привабливою для інвесторів, ніж швидко зростаючі ринки, що розвиваються, такі як Азія, Латинська Америка. Таким чином, буде спостерігатися підвищена конкурентна боротьба за прямі іноземні інвестиції, що також є одним з факторів зменшення обсягів інвестицій в Україну [7, с. 4].

Для аналізу інвестиційної привабливості України необхідно розглянути зовнішньоторговельну діяльність нашої держави. На основі даних Державного комітету статистики було виявлено, що основними сферами, продукція яких експортується та імпортується, є сільське господарство, машинобудування та хімічна промисловість. Основними партнерами зовнішньоторговельних відносин є Німеччина, Російська Федерація, Франція, Польща, США [5].

За період 2010 – I півріччя 2014 рр. Україна має постійно позитивне сальдо у сфері сільського господарства. Так, у 2010 р. зовнішньоторговельне сальдо становило 1070647,8 тис. дол. США, у 2011 р. мало найбільше значення – 1530172,1 тис. дол. США, і вже з 2012 р. почало спадати: у 2012 р. – 979835,0 тис. дол. США, у 2013 р. – 890407,1 тис. дол. США. За I півріччя 2014 р. це сальдо становило 115338,7 тис. дол. США, тобто у 4 рази менше обсягу піврічного сальдо 2013 р. Позитивне торгове

сальдо свідчить про високу конкурентоспроможність української сільськогосподарської продукції не тільки на ринку Європи, а й на світовому ринку. Це дає змогу констатувати той факт, що Україна має високий потенціал до підвищення своїх позицій у продовольчій сфері. Найбільшу зацікавленість до української сільськогосподарської продукції виявляла Російська Федерація. Обсяг експорту до цієї країни набув найбільшого значення у 2011 р. – 1847142 тис. дол. США, проте з 2012 р. почав спадати, і у 2013 р. обсяг експорту до Російської Федерації був на 8% меншим за 2012 р. і складав в абсолютному вираженні 1490731,9 тис. дол. США. За піврічним обсягом експорту сільськогосподарської продукції України до Російської Федерації можна стверджувати, що даний показник буде меншим близько на 40% у 2014 р. Падіння обсягу експорту даного виду продукції до вищенаведеної країни є зрозумілим, оскільки з 2011 р. Російська Федерація встановлювала заборони на ввіз української гречки, молочних товарів, пшениці, солодошів тощо. Цю дію можна розглядати як спробу захистити вітчизняного виробника. Різне падіння обсягів експорту у 2014 р. спровоковані політичними подіями, що відбуваються у наш час, наслідком чого є недоотримання Україною близька 403409,8 тис. дол. США. Другим найбільшим імпортером української сільськогосподарської продукції є Польща. У 2010 – 2012 рр. даний показник зростає значними темпами і у 2012 р. становив 690427,7 тис. дол. США. Проте у 2013 р. відбулося падіння обсягу експорту до Польщі на 30%, але, аналізуючи даний показник за I півріччя 2014 р., можемо констатувати, що в подальшому падіння, можливо, не відбудеться.

**П**роаналізувавши обсяги прямих іноземних інвестицій до сільськогосподарської галузі, можна зробити висновок, що дана галузь є другою після хімічної промисловості за обсягом іноземних надходжень – 2419,7 тис. дол. США. Найзначнішим інвестором даної галузі є Кіпр протягом періоду 2010 р. – I півріччя 2014 р. Це є свідченням того, що значна частина аграрних підприємств є тінювими і використовують статус Кіпра як офшорної зони. У 2012 р. 345,3 тис. дол. США було інвестовано до галузі сільського господарства Нідерландами. Дана країна входить до п'ятірки світових інвесторів і зацікавлена в інвестиціях до машинобудівної, хімічної та харчової галузей промисловості. Загалом спостерігається від'ємна динаміка іноземних надходжень до сільськогосподарської галузі протягом 2010 р. – I півріччя 2014 р.

Зменшення темпів надходження фінансових ресурсів у галузі є важливим фактором впливу на інвестиційну привабливість сільськогосподарських підприємств. До того ж, ефективність їх діяльності значною мірою залежить не лише від економічних, але й природно-кліматичних, біологічних та інших чинників виробництва, які безпосередньо пов'язані з інвестуванням: висока капіталомісткість продукції, тривалий період окупності вкладеного капіталу, сезонність виробництва, недостатній рівень кредитоспроможності сільськогосподарських підприємств, що створює низку ризиків, які залишаються основним обмеженням в інвестуванні.

Формування позитивного інвестиційного клімату сприяє залученню прямих іноземних інвестицій. Для стимулювання надходження іноземних інвестицій сільськогосподарські підприємства мають і привабливі сторони: значний природно-економічний потенціал, наявність робочої сили та кваліфікованих робітників, виробничі потужності і ресурси [1, с. 32].

**Р**озглянувши зовнішньоторговельну діяльність у галузі машинобудування, можемо зробити висновок, що лише у 2010 р. спостерігалось позитивне торгове сальдо – 466941, 2 тис. дол. США. Починаючи з 2011 р., торгове сальдо було від'ємним і зменшувалося досить швидко: так, у 2011 р. даний показник становив –656759,9 тис. дол. США, у 2012 р. – (–1729476,5) тис. дол.США, у 2013 р. – (–3628685,5) тис. дол. США. Але за I півріччя 2014 р. торгове сальдо машинобудування значно зросло до –61242,5 тис. дол. США. Це може свідчити про підвищення уваги міжнародних ринків до вітчизняної продукції машинобудування. Основною країною-імпортером цієї галузі є Російська Федерація. До 2013 р. обсяг експорту до цієї країни поступово зростає незначними темпами, проте у I півріччі 2014 р. спостерігається значний спад зацікавленості Російської Федерації у продукції машинобудування нашої країни.

Розглянувши інвестиційну активність у галузі машинобудування, можемо констатувати, що основними інвесторами є Кіпр, Німеччина та Велика Британія. У 2010 р. обсяг інвестицій з Великої Британії становив 147,6 тис. дол. США, але у 2011 р. спостерігається різке падіння зацікавленості цієї країни у машинобудівній галузі на 60,2% – 58,7 тис. дол. США, і надалі обсяг інвестицій майже не змінюється. Інвестиції з Німеччини, навпаки, зростали у 2010 р.: з 55,9 тис. дол. США до 111,7 тис. дол. США у I півріччі 2014 р. Особливо необхідно підкреслити останній показник, адже даний обсяг інвестицій надійшов лише за I півріччя, отже, можемо стверджувати про зростання зацікавленості Німеччини до української галузі машинобудування. Економіка Німеччини спеціалізується на високотехнологічних галузях, отже, можливо, іноземні кошти можуть бути спрямовані на розвиток інноваційної діяльності в галузі машинобудування України.

На основі аналізу впливу основних негативних чинників було встановлено, що машинобудування в Україні характеризується застарілістю основних фондів, відсутністю якісних конструкційних матеріалів і складним матеріально-технічним становищем. У зв'язку з відсутністю дієвої державної політики розвитку вітчизняного машинобудування для забезпечення потреб машинобудівних підприємств необхідно самостійно розробляти напрями підвищення власної конкурентоспроможності. Як наслідок, підприємства не мають достатньої фінансової підтримки з боку держави для розвитку виробництва машинобудівельної продукції.

Використання застарілого обладнання, енергоємних і низькопродуктивних технологій при виготовленні продукції зумовлює низьку якість продукції, її невідповідність міжнародним стандартам і високі витрати виробництва. Загалом це призводить до неконкуренто-

спроможності підприємства даної галузі як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках [4, с. 135].

Зовнішньоторговельна діяльність хімічної промисловості протягом 2010 р.– I півріччя 2014 р. характеризується такими показниками. Торгове сальдо протягом досліджуваного періоду було від'ємним: у 2010 – 2012 рр. спостерігається відносно незначне його падіння – з –30660763,9 тис. дол. США у 2010 р. до –42308905,4 тис. дол. США у 2012 р., але вже у 2013 р. торгове сальдо становило –103123907,2 тис. дол. США. У I півріччі 2014 р. значно зменшився обсяг імпорту порівняно з 2013 р., що зумовило обсяг торгового сальдо –12757553,7 тис. дол. США. Основною країною – імпортером продукції хімічної промисловості є Російська Федерація. Динаміку експорту до цієї країни за період 2010 р.– I півріччя 2014 р. не можна назвати стабільною. Так, у 2011 р. спостерігається значне зростання експорту – на 91,88%, але вже у 2012 р. відбувається поступове падіння – у середньому на 50% щорічно. Поступове зростання обсягу експорту продукції галузі хімічної промисловості свідчить про те, що інтерес з боку інших країн підвищується і вони бачать значний потенціал України у цій галузі, тому розвиток і модернізація хімічної промисловості в нашій державі дозволить значно підвищити конкурентоспроможність продукції. Дана теза підтверджується тим фактом, що інвестиційна діяльність у галузі хімічної промисловості є найактивнішою в Україні. Так, за період 2010 р.– I півріччя 2014 р. було залучено 6146,7 тис. дол. США. Основною країною – інвестором хімічної промисловості традиційно залишається Кіпр, проте значна частка інвестицій також надходить з Німеччини, Нідерландів, Російської Федерації та США.

Однією з найголовніших проблем вітчизняних товаровиробників стало падіння світових цін на основні види азотних добрив. Собівартість української продукції є вищою за світові та регіональні ціни, що підтверджує неконкурентоспроможність виробництва українських азотних добрив. Наслідком стало скорочення поставок продукції на експорт. Послаблення ринків, несприятлива товарна кон'юнктура, відсутність цінової стабільності призводять до того, що переважна частина країн змушена використовувати механізм дозволених і прихованих заходів для захисту внутрішніх ринків і національних товаровиробників. На більшості вітчизняних підприємств азотної галузі використовуються застарілі технології та виробничі потужності, що введені в експлуатацію ще у 50 – 60-ті роки минулого сторіччя. Важке фінансове становище підприємств звужує їхні можливості з відновлення основних засобів до проведення капітальних ремонтів з інноваційними впровадженнями та, у кращому випадку, здійснення модернізації та реконструкції діючого виробництва [3, с. 166].

Таким чином, можна зробити висновок про те, що найбільш цікавою на даний момент для іноземних інвесторів є хімічна промисловість. За останні роки Німеччина підвищує свою увагу до української промисловості. Це ілюструється зростанням обсягу інвестицій до машинобудівної та хімічної галузей промисловості. Оскільки економіка Німеччини активно використовує

інноваційний підхід до організації своєї промисловості, наша держава може використовувати досвід цієї країни для розвитку та модернізації стратегічно важливих галузей. З огляду на перспективу високий потенціал показує галузь сільського господарства України. Високий рівень конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції підтверджується постійним позитивним торговим сальдо. Отже, країни Європи та світу загалом мають потребу імпортувати українську продукцію, а на тлі світової продовольчої кризи дана потреба буде тільки загострюватися, що, безумовно, є позитивним аспектом для розвитку України. Проте, водночас, стан і перспективність галузей промисловості є не єдиним фактором, який впливає на рішення інвесторів щодо вкладення коштів в українську промисловість. Так, досить значну роль відіграє економічний клімат у країні та різноманітні умови ведення бізнесу. Ступінь легкості відкриття бізнесу, система оподаткування тощо є важливими факторами для закордонних і вітчизняних інвесторів. Тому Україна спочатку повинна звернути увагу саме на забезпечення належних умов розвитку та нормального функціонування як малого, так і великого бізнесу безпосередньо для вітчизняних суб'єктів господарювання. Це, у свою чергу, приведе до інтеграції економіки України до ЄС, що збільшить залучення іноземних інвестицій. Безумовно, даний факт покращить стан певних галузей вітчизняної промисловості. Проте не можна забувати про національну безпеку. Найбільш гостро дане питання стосується аспекту власності землі. Так, однією з умов вступу України до Європейського Союзу є відміна мораторію на землю. Це спричинить підвищення попиту іноземців на українські землі, падіння ринкової ціни. Вірогідним є факт використання іноземцями українських угідь як додаткової території для розміщення промислових одиниць, що обумовлює певну загрозу для розвитку сільського господарства нашої держави. Також необхідно взяти до уваги використання землі іноземцями для вирощування рапсу, що значною мірою негативно відобразиться на стані угідь і зробить неможливим їх використання протягом 10 років. У тому чи іншому випадку Україна буде позбавлена значної кількості сільськогосподарських земель, що зменшить потенціал відповідної галузі, а отже й негативно впливатиме на зовнішньоторговельний баланс. З іншого боку, відміна мораторію підвищить інвестиційну привабливість нашої держави, проте Україна втратить у майбутньому більше, ніж отримує за короткий термін.

## ВИСНОВКИ

Отже, незважаючи на політичну нестабільність у наш час, Україна має достатній потенціал для розвитку інвестиційної діяльності. Найбільш привабливими галузями для іноземних інвесторів є машинобудівна, хімічна галузі промисловості та фінансова діяльність. За результатами аналізу зовнішньоекономічної діяльності протягом 2010 р.– I півріччя 2014 р. найбільшим імпортером української продукції є Російська Федерація. Проте політична ситуація спричинила зниження зовнішньоторговельної активності між нашою та вищезгаданою державою. Це найбільшою мірою торкнулося галузі



сільського господарства: Україна недоотримає близько 403409,8 тис. дол. США у 2014 р. Галузі машинобудування та хімічної промисловості мають негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу. За даними галузями спостерігається також зниження уваги з боку Російської Федерації до української продукції, проте це тільки зменшило обсяг від'ємного сальдо і певною мірою стабілізувало ситуацію. При розгляді зацікавленості інших країн до української продукції слід відмітити, що тут не спостерігається жодних різких змін: так, навпаки, Німеччина стала другим після Кіпру інвестором у галузь машинобудування. Задля покращення інвестиційного клімату треба забезпечити необхідні умови функціонування бізнесу та розробити систему гарантій і пільг іноземним інвесторам. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Вишнеvsька О. М.** Інвестиційна привабливість сільськогосподарських підприємств України / О. М. Вишнеvsька, О. А. Філатова // Економічний простір. – 2013. – № 13. – С. 25 – 34.
- 2. Гринишин Г. М.** Місце України у міжнародних рейтингах як чинник формування інвестиційної привабливості / Г. М. Гринишин // Економічні науки. – Серія : Облік і фінанси. – 2012. – Вип. 9(1). – С. 286 – 291.
- 3. Касаткіна М. В.** Конкуренентоспроможність підприємств хімічної промисловості: сучасні чинники впливу / М. В. Касаткіна // Економіка управління підприємствами. – 2011. – № 2(29). – С. 164 – 169.
- 4. Нестерчук В. М.** Визначення рівня конкурентоспроможності підприємств галузі сільськогосподарського машинобудування та основні напрями її забезпечення / В. М. Нестерчук, І. В. Жалінська // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – № 2(10). – С. 133 – 142.
- 5.** Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>
- 6.** Офіційний сайт European Business Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eba.com.ua/uk/about-eba/indices/tax-index>
- 7. Ромусік Я. В.** Прямі іноземні інвестиції: світові тенденції та структурний розподіл в Україні / Я. В. Ромусік // Економіка підприємства. – 2012. – № 3-4. – С. 3 – 8.
- 8.** Doing Business Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/rankings>

## REFERENCES

- “Doing Business Report” <http://www.doingbusiness.org/rankings>
- Hrynyshyn, H. M. “Mistse Ukrainy u mizhnarodnykh reytynhakh yak chynnyk formuvannia investytsiinoi pryvablyvosti” [Ukraine’s place in international rankings as a factor in the formation of investment attractiveness]. *Ekonomichni nauky. Seriya "Oblik i finansy"*, no. 9 (1) (2012): 286-291.
- Kasatkina, M. V. “Konkurentospromozhnist pidpriemstv khimichnoi promyslovosti: suchasni chynnyky vplyvu” [The competitiveness of the chemical industry: current impact factors]. *Ekonomika upravlinnia pidpriemstvamy*, no. 2 (29) (2011): 164-169.
- Nesterchuk, V. M., and Zhalinska, I. V. “Vyznachennia rivnia konkurentospromozhnosti pidpriemstv haluzi silskohospodarskoho mashynobuduvannia ta osnovni napriamy ii zabezpechennia” [Determining the competitiveness of the industry of agricultural machinery and main directions of its software]. *Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii*, no. 2 (10) (2013): 133-142.

Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystryky Ukrainy. <http://ukrstat.gov.ua/>

Ofitsiyni sait European Business Association. <http://www.eba.com.ua/uk/about-eba/indices/tax-index>

Romusik, Ya. V. “Priami inozemni investytsii: svitovi tendentsii ta strukturnyi rozpodil v Ukraini” [Foreign direct investment: global trends and structural distribution in Ukraine]. *Ekonomika pidpriemstva*, no. 3-4 (2012): 3-8.

Vyshnevskaya, O. M., and Filatova, O. A. “Investytsiina pryvablyvist silskohospodarskykh pidpriemstv Ukrainy” [Investment attractiveness of agricultural enterprises in Ukraine]. *Ekonomichniy prostir*, no. 13 (2013): 25-34.

## ВЕНЧУРНЕ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

© 2014 ДАНИЛОВ О. Д., ПАЄНТКО Т. В.

УДК 336.7

**Данилов О. Д., Паєнтко Т. В. Венчурне фінансування інноваційної діяльності в Україні: проблеми та перспективи**

Стаття присвячена проблемам активізації венчурного фінансування інноваційної діяльності в Україні. Метою статті є оцінка реалій та визначення перспектив венчурного фінансування інноваційної діяльності в Україні. За результатами проведеного дослідження з'ясовано, що сучасний етап розвитку економіки України не можна охарактеризувати як інноваційний. Традиційно проблеми низьких темпів розробки і впровадження інновацій пов'язуються з недостатнім фінансовим забезпеченням інноваційної діяльності. Особливо це стосується перших етапів реалізації інноваційних проектів, коли існує значна потреба у венчурних інвестиціях. У перші 15 років розвитку України як незалежної держави дефіцит венчурного фінансування пов'язувався з недостатньою кількістю венчурних ІСІ та невеликою вартістю їх чистих активів. З метою стимулювання збільшення кількості ІСІ та нарощування вартості чистих активів венчурними ІСІ було розроблено та запроваджено ряд податкових пільг стимулюючого характеру. Одним із результатів запровадження таких податкових механізмів стало збільшення кількості ІСІ (у т. ч. венчурних) і зростання вартості чистих активів венчурних ІСІ. Тобто номінально відбулося зростання фінансового потенціалу венчурів. Однак фактичного зростання обсягів венчурного фінансування у сфері інноваційної діяльності не відбулося. Це пов'язано з тим, що більшість венчурних ІСІ інвестують кошти або у традиційні процеси, або залучені до схем оптимізації податків. Виходом із такої ситуації, на наш погляд, мають стати зміни в оподаткуванні діяльності ІСІ, а саме: запровадження податку на фінансові операції. Це зробить безперспективним використання ІСІ у схемах ухилення від сплати податків та спонукатиме їх до здійснення реальних інвестицій. Перспективою подальших досліджень є обгрунтування вибору об'єктів оподаткування податком на фінансові операції та розмірі його ставок.

**Ключові слова:** пайові інвестиційні фонди, венчурні фонди, венчурне фінансування, інноваційна діяльність.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Данилов Олександр Дмитрович** – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту, Київський економічний інститут менеджменту (вул. Смоленська, 31/33, Київ, 03057, Україна)

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

**Паєнтко Тетяна Василівна** – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансових ринків, Національний університет державної податкової служби України (вул. Карла Маркса, 31, м. Ірпінь, Київська обл., 08201, Україна)

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

УДК 336.7

**Данилов А. Д., Паєнтко Т. В. Венчурное финансирование инновационной деятельности в Украине: проблемы и перспективы**

Работа посвящена проблемам активизации венчурного финансирования инновационной деятельности в Украине. Целью статьи является оценка реалити и перспектив венчурного финансирования инновационной деятельности в Украине. Результаты исследования показали, что современный этап развития экономики Украины нельзя назвать инновационным. Традиционно проблемы низкого уровня развития и внедрения инноваций связаны с недостаточной финансовой поддержкой инновационной деятельности. Это особенно актуально на первых этапах реализации инновационных проектов, когда существует значительная потребность в венчурных инвестициях. В первые 15 лет развития Украины как независимого государства дефицит финансирования был связан с недостаточным количеством фондов венчурного капитала и небольшой стоимостью их чистых активов. Для того, чтобы стимулировать увеличение количества паевых инвестиционных фондов и увеличение стоимости чистых активов венчурных ИСИ был разработан и внедрен механизм предоставления налоговых преференций стимулирующего характера. Одним из результатов введения таких налоговых механизмов стало растущее количество паевых инвестиционных фондов (включая венчурные) и рост стоимости чистых активов венчурных фондов. Это привело к номинальному росту количества венчурных инвестиционных фондов. Однако не произошло фактического развития венчурного финансирования в сфере инновационной деятельности. Это связано с тем, что большинство венчурных фондов стали инвестировать средства или в традиционные процессы, или участвовали в схемах по оптимизации налогов. Выход из этой ситуации, на наш взгляд, состоит в изменении налогообложения паевых инвестиционных фондов, а именно: в введении налога на финансовые операции. Это сделает бесперспективным использование венчурных фондов в схемах уклонения от уплаты налогов и будет стимулировать их на осуществление реальных инвестициях. Перспективой дальнейших исследований является обоснование выбора объектов налогообложения финансовых операций и размера их ставок.

**Ключевые слова:** паевые инвестиционные фонды, венчурные фонды, венчурное финансирование, инновационная деятельность.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

**Данилов Александр Дмитриевич** – кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов и кредита, Киевский экономический институт менеджмента (ул. Смоленская, 31/33, Киев, 03057, Украина)

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

**Паєнтко Татьяна Васильевна** – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры финансовых рынков, Национальный университет государственной налоговой службы Украины (ул. Карла Маркса, 31, г. Ирпень, Киевская обл., 08201, Украина)

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

UDC 336.7

**Danilov O. D., Paientko T. V. Venture Financing of Innovative Activities in Ukraine: Problems and Prospects**

The article discusses the problems of intensification of venture financing of innovative activities in Ukraine. The objective of the article consists in evaluation of circumstances and determination of prospects for venture financing of innovative activities in Ukraine. The results of the conducted study indicate that the current stage of development of Ukrainian economy cannot be described as innovative. The problems of low innovation development and implementation rates are traditionally associated with shortage of the funding provided for innovative activities. This is especially typical of the initial realization stages of innovative projects characterized by a considerable need for venture investment. In the first 15 years of development of Ukraine as an independent state a shortage of venture financing was associated with an insufficient number of venture collective investment schemes and low value of their net assets. In order to encourage growth in the number of collective investment schemes and increase in the value of net assets achieved by venture collective investment schemes, a series of tax incentives were developed and implemented. One of the results of implementing such tax mechanisms was an increase in the number of collective investment schemes (including venture ones) and growing value of net assets of venture collective investment schemes. This means, there was a nominal increase in the financial potential of ventures. However, there was no actual increase in the volume of venture financing in the sphere of innovative activities. This is caused by the fact that most venture collective investment schemes invest money either in traditional processes or those involved in tax optimization schemes. We believe that a possible solution can be introducing changes to taxation of activities of collective investment schemes, namely: imposition of a tax on financial operations. This step will make utilization of collective investment schemes useless for tax evasion purposes and will encourage them to make real investments. Prospects for future studies consist in providing a rationale for the choice of objects of financial operations tax imposition and its rates.

**Key words:** unit investment funds, venture funds, venture financing, innovative activities.

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

**Danilov Oлександр D.** – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Head of the Department of Finance and Credit, Kyiv Economic Institute of Management (vul. Smolenska, 31/33, Kyiv, 03057, Ukraine)

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

**Paientko Tetiana V.** – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Financial Markets, National University of State Tax Service of Ukraine (vul. Karla Marksa, 31, Irpin, Kyivska obl., 08201, Ukraine)

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

**П**роблеми інноваційного розвитку економіки України та його фінансового забезпечення є одними з найбільш обговорюваних вітчизняними фахівцями. Безперечними є аргументи на користь стимулювання інноваційної діяльності, оскільки саме активізація інноваційних процесів здатна забезпечити якісно новий етап розвитку економіки та вивести її з аутсайдерів за рівнем конкурентоспроможності як мінімум до рівня країн із середнім рівнем розвитку. Фахівці називають різні причини низьких темпів інноваційного розвитку, серед них низький попит на інноваційні продукти всередині країни, декларативний характер державної підтримки інноваційної діяльності, деформації у структурі фінансового забезпечення інноваційного розвитку тощо. Кожен із зазначених факторів має важливе значення, однак у межах однієї статті неможливо охопити всі чинники, що гальмують економічний розвиток. Навіть звужуючи межі дослідження лише до проблем фінансового забезпечення інноваційного розвитку, необхідно приділити ретельну увагу всім аспектам залучення фінансових ресурсів в інноваційну сферу. Слід зауважити, що протягом всього періоду розвитку України як незалежної держави фахівці дискутують переважно з питань державної фінансової підтримки інноваційної діяльності підприємств і труднощів залучення в інноваційну сферу кредитних ресурсів. Саме тому актуальності набуває залучення венчурних інвесторів та орієнтація їх на фінансування саме інноваційних, а не традиційних економічних процесів.

Проблемам фінансового забезпечення інноваційної діяльності присвячені праці В. Зикіної [2], П. Микутюк [3], С. Онишко [4], Т. Осьмірко [5], В. Поворозника [6] та ін. Однак проблема активізації венчурного фінансування інноваційної діяльності в Україні потребує подальших досліджень.

Метою статті є оцінка реалій та визначення перспектив венчурного фінансування інноваційної діяльності в Україні.

Серед публікацій, присвячених проблемам розвитку інноваційної діяльності в Україні, значна кількість орієнтована на проблеми саме венчурного фінансування та деформацій його розвитку в Україні. Активізація процесів венчурного фінансування в Україні може дійсно забезпечити позитивний вплив на розвиток інноваційної діяльності за умови переорієнтування венчурних фондів із фінансування традиційних процесів на фінансування інноваційних. Вітчизняні венчурні фонди мають доступ до фінансових ресурсів, які можуть бути спрямовані на розбудову фінансового забезпечення саме інноваційних процесів. Про це свідчить як динаміка кількості інститутів спільного інвестування (ІСІ) в Україні, так і динаміка їх активів (рис. 1, рис. 2).

Як видно з графіків, представлених на рис. 1, кількість венчурних ІСІ складає більше половини загальної кількості ІСІ. Взнявши до уваги, що наприкінці 1990-х рр. таких ІСІ було лише 6, можна вести мову про значний прогрес у розвитку ІСІ в цілому та венчурних зокрема. Позитивні тенденції у розвитку ІСІ намітилися завдяки відносній стабілізації економічної ситуації у 2000 – 2012 рр. Мова не йде про економічну стабільність у прямому сенсі цього словосполучення, а про відносну передбачуваність економічних змін. Також на цей же період припадає зростання доходів частини населення, які можуть бути потенційними інвесторами в ІСІ. Крім того, відбулося зростання рівня фінансової грамотності, що сприяло усуненню психологічних бар'єрів між населенням і фінансовими установами, створило передумови для зростання довіри до фінансових інститутів як таких, що можуть ефективно вкладати кошти та повертати їх з прибутком.

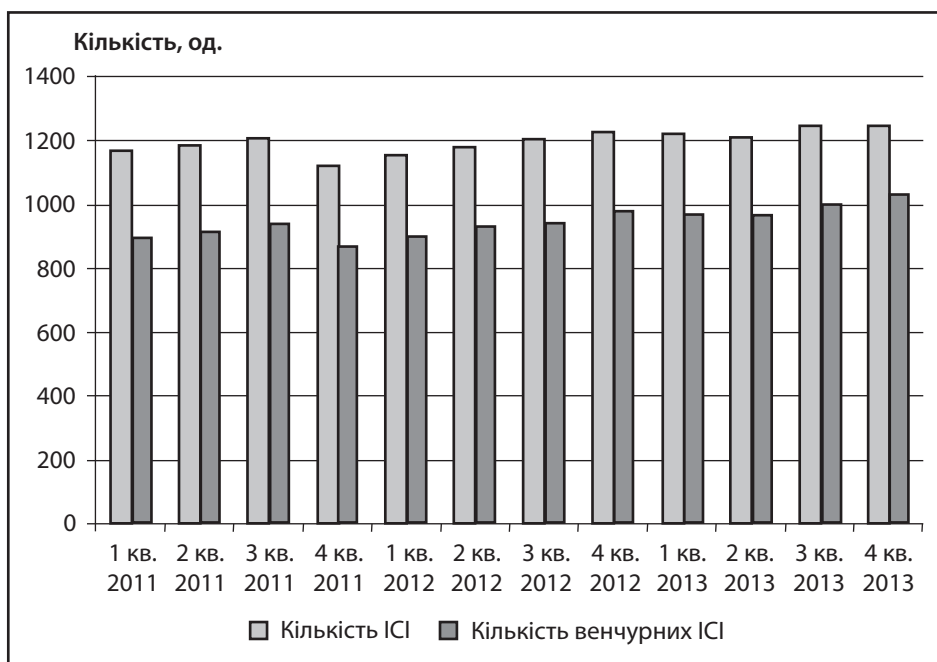
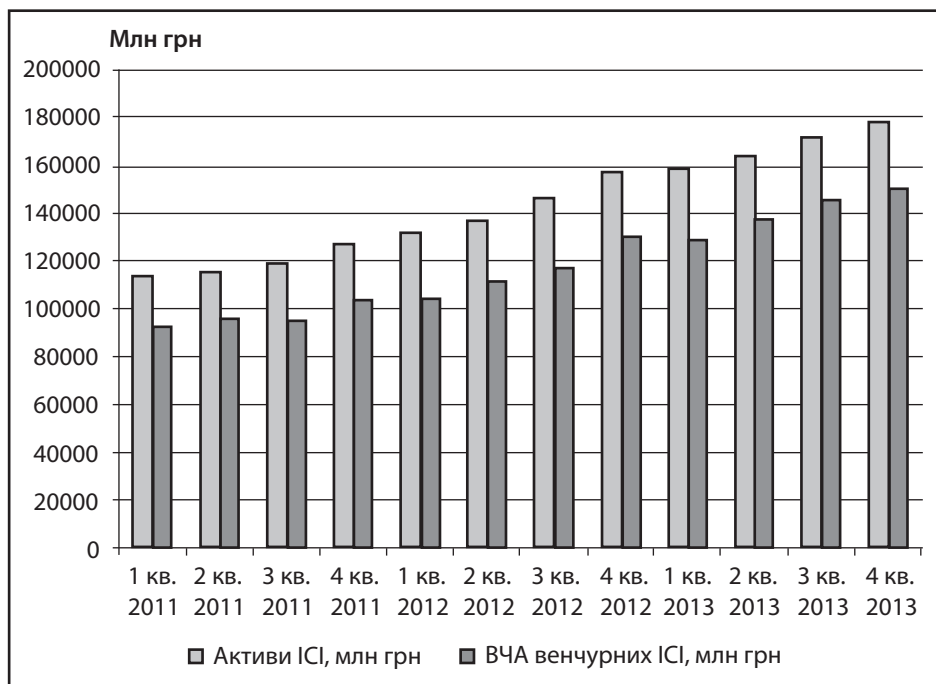


Рис. 1. Динаміка кількості ІСІ та венчурних ІСІ в Україні у 2011 – 2013 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними Української асоціації інвестиційного бізнесу [7].

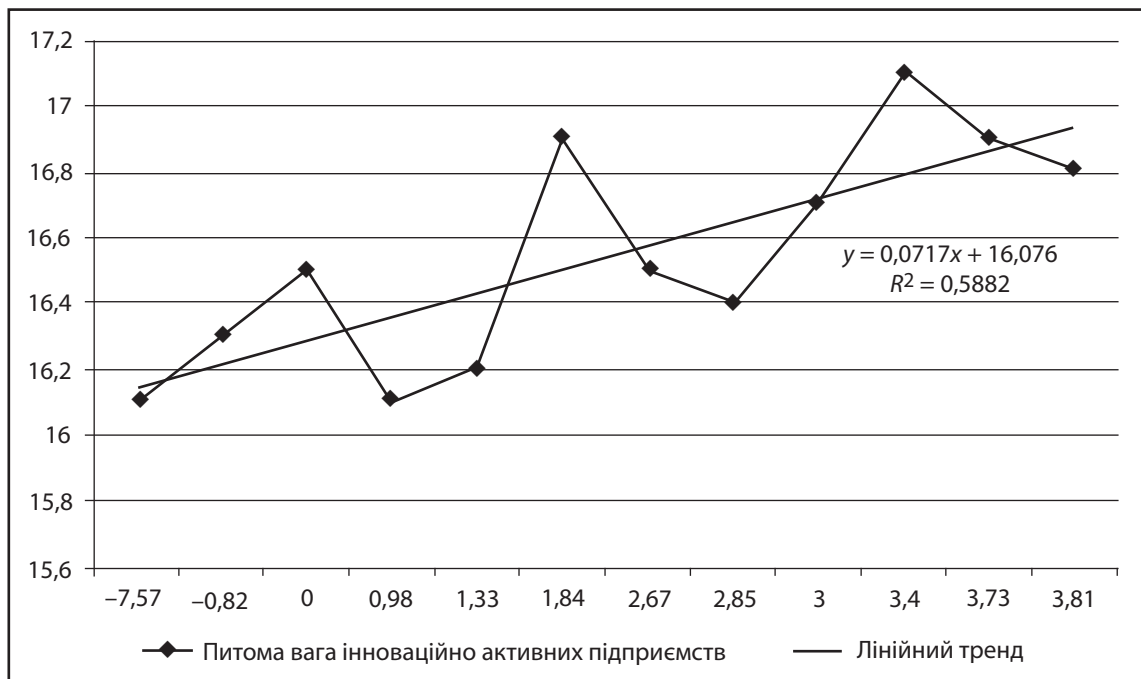


**Рис. 2. Динаміка активів ІСІ та вартості чистих активів (ВЧА) венчурних ІСІ в Україні у 2011 – 2013 рр., млн грн**

**Джерело:** побудовано авторами за даними Української асоціації інвестиційного бізнесу [7].

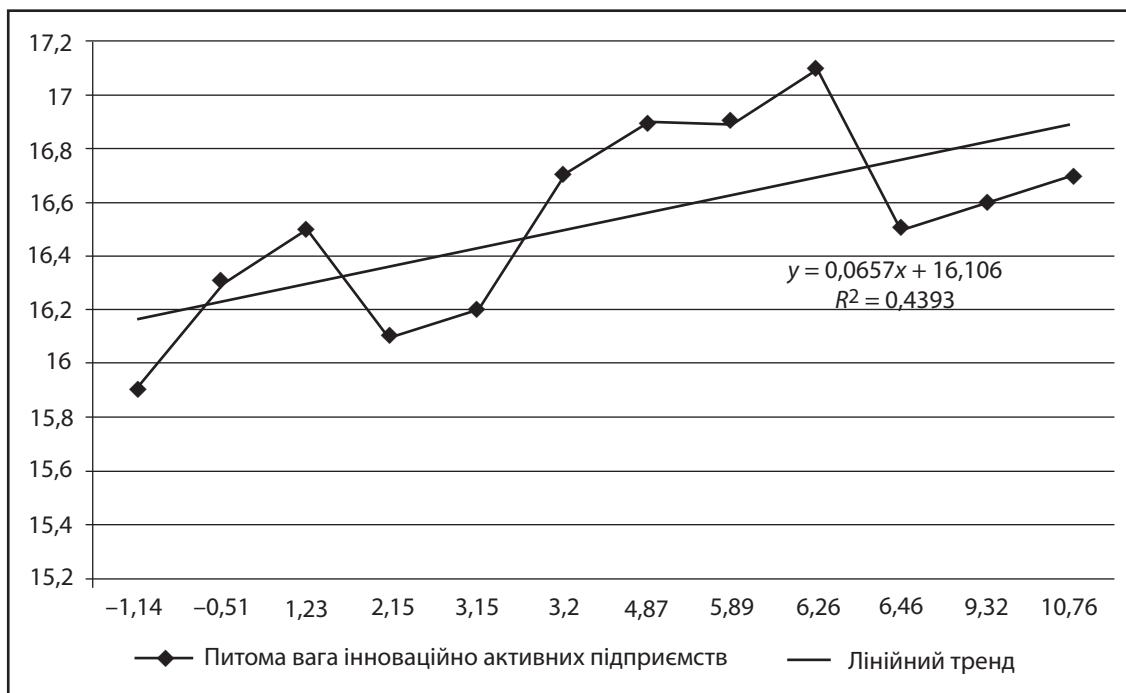
Як видно з діаграм, представлених на рис. 2, обсяги активів ІСІ та вартість чистих активів венчурних ІСІ мають виражену тенденцію до зростання, яке не обумовлене кількісним зростанням ІСІ (з рис. 1 – їх кількість протягом досліджуваного періоду практично не змінювалася), тому є реальним, а не номінальним. Така динаміка свідчить про наявність інвестиційного потенціалу венчурних ІСІ, однак його реалізація не пов'язана з інноваційною сферою, про що свідчать графіки, представлені на рис. 3 і рис. 4.

Графіки, відображені на рис. 3, свідчать, що між досліджуваними показниками відсутній тісний зв'язок, зростання кількості ІСІ практично не пов'язане з динамікою інноваційно активних підприємств. Модель є достовірною і значимою за критерієм Фішера, однак коефіцієнт детермінації показує, що варіація частки інноваційно активних підприємств лише на 58,82% визначається варіацією приросту кількості ІСІ, а коефіцієнт еластичності показує, що при збільшенні кількості ІСІ на 1% приріст інноваційно активних підприємств ста-



**Рис. 3. Залежність частки інноваційно активних підприємств від приросту кількості ІСІ в Україні у 2011 – 2013 рр. (поквартальна динаміка)**

**Джерело:** побудовано авторами за даними Української асоціації інвестиційного бізнесу та Державної служби статистики України [7].



**Рис. 4. Залежність частки інноваційно-активних підприємств від приросту ВЧА венчурних ІСІ в Україні у 2011 – 2013 рр. (поквартальна динаміка)**

**Джерело:** побудовано авторами за даними Української асоціації інвестиційного бізнесу та Державної служби статистики України [7].

новитиме 0,07%. Тобто, незважаючи на збільшення кількості ІСІ в Україні, їх участь у фінансуванні інноваційних процесів залишається незначною, що суперечить світовій практиці, де саме венчурні ІСІ фінансують значну частину інноваційних процесів.

Графіки, зображені на рис. 4, показують, що протягом досліджуваного періоду між приростом вартості чистих активів венчурних ІСІ та питомою вагою інноваційно-активних підприємств суттєвого зв'язку немає, коефіцієнт детермінації свідчить, що частка інноваційно-активних підприємств лише на 43,93% визначається варіацією вартості чистих активів венчурних ІСІ. Це свідчить про те, що вітчизняні венчурні ІСІ не беруть активної участі у фінансуванні інноваційних проектів попри зростання їх фінансових можливостей.

Дані, представлені в *табл. 1*, показують, що в Україні галузева структура венчурних інвестицій є дефор-

мованою, домінуючими реципієнтами є сфери комп'ютерної техніки та фінансових послуг.

Таку структуру венчурних інвестицій можна пояснити бажанням інвесторів отримати швидкий дохід, що не суперечить філософії венчурного фінансування. Однак меті венчурного фінансування суперечить відсутність чітко орієнтованого фінансування інновацій в інших сферах національної економіки, без інноваційного розвитку яких неможливо досягти економічного зростання. Й. Шумпетер підкреслював, що венчурний капітал має зв'язок не тільки з інноваціями-продуктами, але і нововведеннями в технологіях, організації виробництва, соціальній сфері тощо [8, с. 103, 107]. Тому відсутність венчурних інвестицій у сфері бізнесу і промислової продукції, енергії та довілля, природничих наук є індикатором того, що відсутнє венчурне фінансування в ті галузі, які формують основу економіки. Неможливо

**Таблиця 1**

**Галузева структура венчурних інвестицій в Україні у 2008 – 2013 рр., %**

Сектор національної економіки	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Бізнес і промислова продукція	5,9	0	0	0	0	0
Комп'ютери і комп'ютерна техніка	0	100	0	78,13	17,46	18,8
Споживчі товари і роздрібна торгівля	76,97	0	0	0	0	0
Послуги побутового характеру	1	0	0	0	0	0
Енергія і довілля	0	0	0	21,86	0	0
Фінансові послуги	16,13	0	0	0	54,54	64,8
Природничі науки	0	0	0	0,01	28,0	16,4
Загальна сума інвестицій	100	100	0	100	100	100

**Джерело:** розроблено авторами на основі [1].

забезпечити економічне зростання, забезпечуючи фінансування інновацій лише у сфері фінансових послуг та комп'ютерної техніки. Варто зазначити, що перекося у сфері венчурного фінансування призвели до того, що протягом останніх двох років у сферу фінансових послуг спрямовується більше 50% венчурних інвестицій. Якщо порівняти структуру венчурних інвестицій в Україні та країнах Європи, різниця є вражаючою – більша частина венчурних інвестицій в країнах Європи направляється на фінансування комунікацій, комп'ютерної техніки та технологій, енергії та довілля.

**З**а інформацією Української асоціації інвестиційного бізнесу [7], структура інвестиційного портфеля венчурних ІСІ є недостатньо прозорою та ліквідною. За офіційною статистикою найбільшу частку у портфелі ІСІ займають цінні папери підприємств галузей споживчих товарів (близько 6%) і фінансів (близько 5%), а решта інвестиційних ресурсів, на думку науковців, спрямовується на фінансування будівництва, нерухомості, переробки сільськогосподарської продукції, харчової промисловості та роздрібною торгівлі. Навіть якщо припустити, що у зазначених галузях кошти направляються на фінансування інноваційних проектів, то це інновації 3-4 технологічного укладів, які не забезпечать інноваційний розвиток економіки. Для досягнення інноваційного рівня розвитку економіки необхідним є фінансування інновацій 5-6 технологічних укладів. На жаль, в Україні такі інноваційні розробки фінансуються переважно за рахунок бюджету, а обсяги фінансування є незначними.

Венчурні фонди у фінансуванні інновацій 5-6 технологічного укладів (за винятком комп'ютерних технологій) кошти не вкладають. Така ситуація обумовлена не тільки бажанням ІСІ не ризикувати коштами клієнтів, але й тим, що більшість ІСІ залучені до схем оптимізації податків. Тому задекларовані інвестиції у сферу фінансових послуг не завжди є інвестиціями фактичними.

Найбільша потреба у венчурних інвестиціях виникає на першій фазі (*Seed-Finance i Start-up*). На цьому етапі відбувається розробка прототипу продукції, яка потім буде перетворена на популярний ринковий товар. Для венчурного інвестора такий етап фінансування пов'язаний з найбільшим ризиком, але саме на цій стадії створюються засади для найбільшого генерування прибутків. Як свідчить зарубіжний досвід, основними учасниками фінансування інновацій на цій стадії є дрібні венчурні капіталісти. Саме вони здатні за допомогою різних фінансових інструментів брати участь у підтримці високо ризикових інноваційних проектів. Для цього законодавство країн, де венчурне фінансування забезпечує значну частку інвестицій в інновації, передбачає масштабні преференції для венчурів. До них належать можливості обмеженого розкриття інформації про засновників, пільги в оподаткуванні прибутків, спрощена процедура звітності тощо.

В Україні для венчурних фондів також передбачено ряд преференцій, у тому числі податкового характеру. Відповідно до чинного податкового законодавства доки кошти інвестора знаходяться в інвестиційному фонді,

вони не оподатковуються. Оподатковується дохід інвестора, який він одержує в разі продажу цінних паперів третій особі, викупу в інвестора компанією з управління активами ІСІ цінних паперів, випущених ІСІ або його КУА, виплати дивідендів.

Особливості оподаткування венчурних інвестиційних фондів в Україні полягають у такому:

- ★ операції з цінними паперами, які є активами венчурного фонду, не обкладаються податком на додану вартість (ПДВ);
- ★ кошти, залучені від інвесторів ІСІ, доходи від здійснення операцій з активами ІСІ та доходи, нараховані за активами ІСІ, не включаються до складу доходу, а значить, не обкладаються податком на прибуток;
- ★ дивіденди, нараховані на користь фонду, не оподатковуються;
- ★ дивіденди, нараховані на користь інвесторів-нерезидентів, оподатковуються за пільговою ставкою 15%;
- ★ дивіденди, нараховані на користь інвесторів – фізичних осіб, оподатковуються за пільговою ставкою 5%.

Однак надання таких преференцій венчурним ІСІ не спонукає їх до фінансування інноваційних проектів. Досить часто вони використовуються у схемах оптимізації податків. Основна ідея оптимізації податків за участю ІСІ полягає в транзиті прибутку від платника податку на прибуток на загальних підставах до ІСІ, а доходи ІСІ від операцій зі своїми активами та доходи, нараховані за активами ІСІ, не оподатковуються податком на прибуток відповідно до п. 136.1.9 Податкового кодексу України. Крім того, залучення до схем оптимізації ІСІ та КУА дає можливість не сплачувати податок на додану вартість.

**П**ривабливість венчурних ІСІ пояснюється також тим, що пайові ІСІ не зобов'язані розкривати інформацію про свої учасників. За допомогою таких ІСІ можна використовувати велику кількість інструментів для організації фінансових потоків усередині групи компаній (наприклад, надання позик акціями або іншими корпоративними правами). Факти використання венчурних ІСІ у схемах регулювання фінансових потоків дає можливість надавати позики учасникам холдингів без створення заборгованостей між ними. Зважаючи на те, що чинним законодавством не передбачено обмежень по термінах, на які можуть створюватися венчурні фонди, власники можуть заводити і виводити кошти з таких фондів, не замислюючись про податкові наслідки.

Така ситуація підводить до висновку про необхідність запровадження змін у сфері управління активами та його оподаткування, оскільки в таких умовах у реальних інвесторів відсутні можливості здійснювати фінансування інноваційних проектів, навіть якщо у них є таке бажання. Адже більшість ІСІ у такому фінансуванні не зацікавлені, вони мають гарантований рух фінансових потоків і приховані прибутки за рахунок обслуговування холдингових фінансових потоків і участі у схемах оптимізації податків.

## ВИСНОВКИ

Сучасний етап розвитку економіки України не можна охарактеризувати як інноваційний. Традиційно проблеми низьких темпів розробки і впровадження інновацій пов'язуються із недостатнім фінансовим забезпеченням інноваційної діяльності. Особливо це стосується перших етапів реалізації інноваційних проектів, коли існує значна потреба у венчурних інвестиціях. У перші 15 років розвитку України як незалежної держави дефіцит венчурного фінансування пов'язувався з недостатньою кількістю венчурних ІСІ та невеликою вартістю їх чистих активів. З метою стимулювання збільшення кількості ІСІ та нарощування вартості чистих активів венчурними ІСІ було розроблено та запроваджено ряд податкових пільг стимулюючого характеру. Одним із результатом запровадження таких податкових механізмів стало збільшення кількості ІСІ (у тому числі венчурних) і зростання вартості чистих активів венчурних ІСІ. Тобто номінально відбулося зростання фінансового потенціалу венчурів. Однак фактичного зростання обсягів венчурного фінансування у сфері інноваційної діяльності не відбулося. Це пов'язано з тим, що більшість венчурних ІСІ інвестують кошти або у традиційні процеси, або залучені до схем оптимізації податків. Виходом із такої ситуації, на наш погляд, мають стати зміни в оподаткуванні діяльності ІСІ, а саме: запровадження податку на фінансові операції. Це зробить безперспективним використання ІСІ у схемах ухилення від сплати податків і спонукатиме їх до здійснення реальних інвестицій. Перспективою подальших досліджень є обґрунтування об'єктів оподаткування податком на фінансові операції та розмірів його ставок. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Веб-сторінка Європейської асоціації венчурного капіталу / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.evca.eu>
2. **Зикіна В. О.** Формування інноваційної діяльності венчурним капіталом / В. О. Зикіна // Академічний огляд. – 2011. – № 1(34). – С. 44 – 48 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/ao/2011\\_1/7.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/ao/2011_1/7.pdf)
3. **Микитюк П. П.** Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств : монографія / П. П. Микитюк. – Тернопіль : Тернограф, 2009. – 304 с.
4. **Онишко С. В.** Фінансове забезпечення інноваційного розвитку : монографія / С. В. Онишко ; Ін-т екон. прогнозування НАН України, Нац. акад. держ. податк. служби України. – Ірпінь : Нац. акад. ДПС України, 2004. – 434 с.
5. **Осьмірко І. В.** Система фінансового забезпечення інноваційного розвитку: поняття, структура та принципи функціонування / І. Осьмірко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 7. – С. 47 – 49.
6. **Поворозник В.** До питання про розвиток інститутів спільного інвестування та їх інвестиційний потенціал / В. Поворозник // Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Monitor/desember08/4.htm>
7. Українська асоціація інвестиційного бізнесу. Аналітичний огляд ринку ІСІ в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.uaib.com.ua/files/articles/1678/20/Q2%202012\\_final.pdf](http://www.uaib.com.ua/files/articles/1678/20/Q2%202012_final.pdf)
8. **Shumpeter J. A.** Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung – eine Untersuchung über Unternehmergewinn. Kapital. Kredit.

Zins und den Konjunkturzyklus / J. A. Shumpeter. – Aufl. München. 1926. – 246 s.

## REFERENCES

- Mykytiuk, P. P. *Analiz investytsiino-innovatsiinoi diialnosti pid-priemstv* [Analysis of investment and innovation activity]. Ternopil: Ternohraf, 2009.
- Onyshko, S. V. *Finansove zabezpechennia innovatsiinoho rozvytku* [Financial support for innovative development]. Irpin: Nats. akad. DPS Ukrainy, 2004.
- Osmirko, I. V. "Systema finansovoho zabezpechennia innovatsiinoho rozvytku: poniattia, struktura ta pryntsyipy funktsionuvannia" [The system of financial support innovative development: concept, structure and principles of operation]. *Biznes Inform*, no. 7 (2012): 47-49.
- Povoroznyk, V. "Do pytannia pro rozvytok instytutiv spilnoho investuvannia ta ikh investytsiinyi potentsial" [On the development of undertakings for collective investment and their investment potential]. <http://www.niss.gov.ua/Monitor/desember08/4.htm>
- Shumpeter, J. A. *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung – eine Untersuchung über Unternehmergewinn. Kapital. Kredit. Zins und den Konjunkturzyklus*. München, 1926.
- "Ukrainska asotsiatsiia investytsiinoho biznesu. Analitichnyi ohliad rynku ISI v Ukraini" [Ukrainian Association of Investment Business. Analytical Review of the CII in Ukraine]. [http://www.uaib.com.ua/files/articles/1678/20/Q2%202012\\_final.pdf](http://www.uaib.com.ua/files/articles/1678/20/Q2%202012_final.pdf)
- Yevropeiska asotsiatsiia venchurnoho kapitalu. <http://www.evca.eu>
- Zykina, V. O. "Formuvannia innovatsiinoi diialnosti venchurnym kapitalom" [Formation of innovation venture capital]. [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/ao/2011\\_1/7.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/ao/2011_1/7.pdf)

# ІННОВАЦІЇ ТА СТРАТЕГІЧНІ ЗМІНИ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ГРОМИКА Р. П.

УДК 658.011:657.62

## Громика Р. П. Інновації та стратегічні зміни підприємства

У статті обґрунтовано тісний взаємозв'язок між інноваційним розвитком підприємства та його організаційними змінами. Характер інноваційної діяльності, особливості інноваційних стратегій визначають специфіку відповідних змін, які найчастіше стосуються структури підприємства, стратегічного менеджменту, політики, системи винагород, трудових відносин, механізмів координації, управлінських систем інформування та контролю, а також бухгалтерії та бюджету. Процес управління інноваційним розвитком передбачає системний підхід до розробки стратегії та структури підприємства, їх реалізації з метою підвищення його ефективності на базі активізації творчої, інтелектуальної діяльності, процесів створення та розповсюдження нововведень. Визначено, що ресурсами інноваційного розвитку підприємства в економічних реаліях сьогодення стають фінансова підтримка, знання працівників (компетенції, технології), постачальників, партнерів, споживачів, конкурентів. Таким чином, існує об'єктивна необхідність не лише розробляти та реалізовувати інноваційні стратегії, а й створювати відповідні організаційні умови для інноваційної діяльності. Останні передбачають зміни у структурі, активну участь підприємства в інтеграційних процесах, перебудову моделі бізнесу тощо.

**Ключові слова:** інновації, організаційні зміни, стратегія, структура, управлінські знання, стратегічне управління, інноваційний потенціал.

**Рис.:** 3. **Бібл.:** 10.

**Громика Роман Петрович** – викладач кафедри фінансів, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** ovi@hneu.edu.ua

УДК 658.011:657.62

UDC 658.011:657.62

## Громыка Р. П. Инновации и стратегические изменения предприятия

В статье обоснована тесная взаимосвязь между инновационным развитием предприятия и его организационными изменениями. Характер инновационной деятельности, особенности инновационных стратегий определяют специфику соответствующих изменений, которые чаще всего касаются структуры предприятия, стратегического менеджмента, политики, системы вознаграждений, трудовых отношений, механизмов координации, управленческих систем информирования и контроля, а также бухгалтерии и бюджета. Процесс управления инновационным развитием предусматривает системный подход к разработке стратегии и структуры предприятия, их реализации с целью повышения его эффективности на базе активизации творческой, интеллектуальной деятельности, процессов создания и распространения нововведений. Определено, что ресурсами инновационного развития предприятия в сегодняшних экономических реалиях становятся финансовая поддержка, знания работников (компетенции и технологии), поставщиков, партнеров, потребителей, конкурентов. Таким образом, существует объективная необходимость не только разрабатывать и реализовывать инновационные стратегии, но и создавать соответствующие организационные условия для инновационной деятельности. Последние предусматривают изменения в структуре, активное участие предприятия в интеграционных процессах, реструктуризацию модели бизнеса и другое.

**Ключевые слова:** инновации, организационные изменения, стратегия, структура, управленческие знания, стратегическое управление, инновационный потенциал.

**Рис.:** 3. **Библ.:** 10.

**Громыка Роман Петрович** – преподаватель кафедры финансов, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** ovi@hneu.edu.ua

## Hromyka R. P. Innovation and Enterprise Policy Changes

In the article the close relationship between the development of an innovative company and its organizational changes is grounded. Nature of innovation, especially innovation strategies determine the specificity of the relevant changes, which are often related to the structure of the enterprise, strategic management, policies, reward systems, labor relations, coordination, management information systems and controls, as well as accounting and budgeting. The process of innovation development provides a systematic approach to the development of strategy and structure of the enterprise, and their implementation in order to increase its efficiency based on the activation of creative intellectual activity, the creation and dissemination of innovations. It was defined that the innovation resources of the company's development in today's economic realities are financial support, knowledge of workers (competence and technology), suppliers, partners, customers, competitors. Thus, there is an objective need not only to develop and implement innovative strategies, but also create appropriate institutional environment for innovation. Last involve changes in the structure, the active participation of enterprises in the integration processes, restructuring of business models and more.

**Key words:** innovation, organizational change, strategy, structure, management expertise, strategic management, innovation potential.

**Pic.:** 3. **Bibl.:** 10.

**Hromyka Roman P.** – Lecturer of the Department of Finance, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** ovi@hneu.edu.ua

Стратегічний розвиток сучасних промислових підприємств залежить від їх активності у зовнішньому середовищі. Процеси кооперації та партнерства відкривають нові можливості для створення та використання принципово нових прогресивних технологій, переходу до випуску високотехнологічної продукції, прийняття та впровадження таких управлінських рішень, що в першу чергу спрямовані на глибокі організаційні перетворення. Безперервні інновації стають джерелами

конкурентних переваг, а інноваційність – необхідною рисою сучасного підприємства, що діє як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Розвиток виробничих сил і виробничих відносин на основі науково-технічних зрушень привело до посилення інтеграційних взаємозв'язків між стратегічними та інноваційними процесами. У сформованих умовах інноваційний розвиток перестає бути окремо взятим функціональним завданням на підприємстві, на-



томість стає складовою частиною корпоративної мети його стратегічного розвитку. У зв'язку з цим у літературі широко представлені результати досліджень і дискусії щодо необхідності встановлення інтеграційних взаємозв'язків між стратегіями бізнесу та інноваційними перетвореннями [4].

Інноваційна стратегія підприємства представляє собою складову його загальної стратегії, а отже, передбачає застосування універсального стратегічного інструментарію, яких ґрунтується на максимально повному використанні внутрішніх наявних можливостей і пошуці нових можливостей для розвитку в зовнішньому середовищі.

У роботах вітчизняних і зарубіжних учених визначаються такі основні риси інноваційного розвитку підприємства, як [8]:

- ✦ зосередження інноваційного процесу в центрі структурних змін;
- ✦ орієнтація менеджерів на безперервне поширення інновацій;
- ✦ адекватне реагування на швидкі зміни зовнішньоекономічного середовища.

Інновації та інноваційний розвиток підприємства стають логічною частиною наукових робіт з теорії стратегічного розвитку, конкурентних переваг, управління знаннями; комплексно представлені в роботах А. Богданова, О. Василенка, А. Гальчинського, В. Гейця, Т. Євдокімової, С. Ілляшенка, О. Кузьміна, В. Пономаренка, Р. Фатхутдінова та інших. Однак недостатньо висвітленою та розробленою залишається тема нерозривного зв'язку інновацій із організаційними змінами підприємства як основного інструменту їх реалізації.

*Мета* даної статті полягає в розкритті схожої природи між інноваційним розвитком підприємства та організаційними змінами, що на ньому протікають, і в обґрунтуванні необхідності розробки універсального інструментарію управління ними.

У контексті теорії стратегічного управління інноваційний розвиток підприємства пов'язаний із цілим комплексом популярних зараз понять, таких як «інновації», «стратегічні інновації», «стратегія інновацій», «інноваційний потенціал», «інноваційний процес», «інноваційна діяльність».

*Інноваційний потенціал підприємства* – сукупність ресурсів та умов діяльності, що формують готовність і здатність підприємства до інноваційного розвитку [2, 7]. Інноваційний потенціал залежить від параметрів організаційних структур менеджменту, професійно-кваліфікаційного складу промислово-виробничого персоналу, зовнішніх умов господарської діяльності та інших чинників.

Структура інноваційного потенціалу охоплює ті елементи підприємства, які обумовлюють його готовність до змін. Інноваційний потенціал підприємства багато в чому визначається техніко-технологічними характеристиками виробничого устаткування, його здатністю до переналаджування, перепланування операцій тощо. Ще більше значення мають творча атмосфера співпраці, стиль управління та мотиваційні преференції

працівників підприємства. Високий потенціал свідчить про спроможність підприємства вести інноваційний пошук і здійснювати організаційні зміни у процесі реалізації будь-якої інноваційної стратегії [7].

Безумовним доказом взаємообумовленості змін та інновацій підприємства є різноманітність та багатогранність класифікаційних ознак інновацій. У наукових працях можна зустріти їх розподіл відповідно до:

- ✦ *значущості* (базові, які покращують, псевдоінновації);
- ✦ *місця реалізації* (галузь виникнення, галузь впровадження, галузь споживання);
- ✦ *місця у процесі виробництва* (основні продуктові та технологічні, доповнюючі продуктові та технологічні);
- ✦ *причини виникнення* (реактивні, стратегічні);
- ✦ *сфери застосування* (технічні, технологічні, організаційно-управлінські, інформаційні, соціальні тощо).

Наведений перелік ознак не є вичерпним, однак саме вони дозволяють зрозуміти схожість понять інновації та зміни.

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» у редакції від 05.12.2012 р. [3] інновації представляють собою новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [5]. Виходячи з такого тлумачення під інноваціями перш за все розуміють зміни продукту, технології або їх окремих властивостей, зміни методів управління, структури тощо.

Типологія інноваційних стратегій сьогодні також знаходиться на стадії розвитку та постійного розширення. Однак чи не найголовнішою, на думку авторів роботи [6] є виділення пасивних / активних, оборонних / наступальних, адаптаційних / творчих стратегій.

У площині організаційних змін увагу зосереджено на інкрементальних (покрокових) і радикальних змінах. Р. Дафт наводить ознаки кожного з цих видів [3]. Інкрементальні зміни представляють собою серію безперервного руху, що не порушує рівноваги організації в цілому і часто зачіпає лише якусь окрему її частину. Радикальні зміни руйнують систему, часто повністю змінюючи організацію. Проте у площині інновацій автори роботи [10] доповнюють такий поділ ознакою намірів, виділяючи навмисні та ненавмисні інновації та зміни. Поєднання таких поглядів представлено на рис. 1.

У роботі [10] перший квадрант відповідає стратегічним інноваціям підприємства, тобто тим, що не лише забезпечують його пристосування до зовнішнього середовища, а визначають стратегічний успіх. Також зазначається, що для ефективного здійснення стратегічних інновацій необхідна наявність семи компонентів, а саме:

1) *процес управління інноваціями* – що поєднує традиційні та нетрадиційні підходи до розробки стратегій бізнесу;

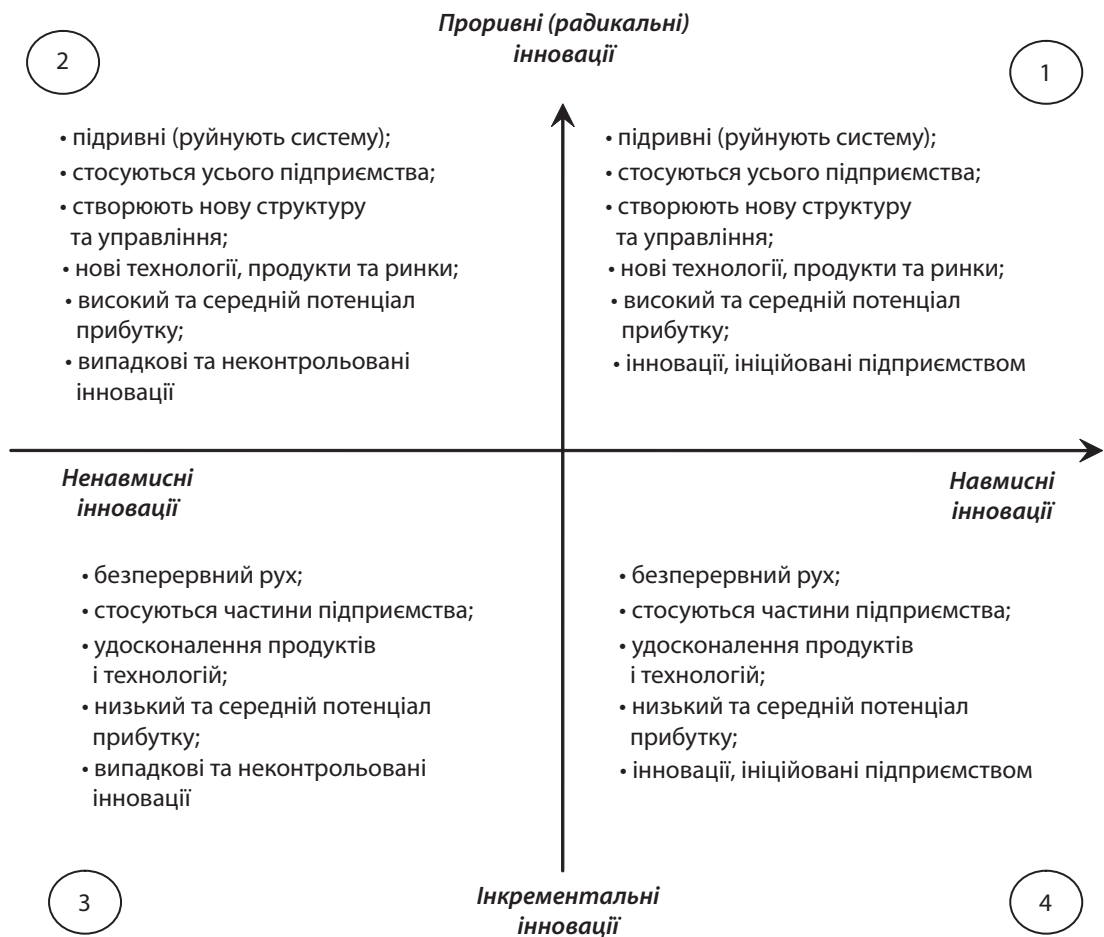


Рис. 1. Характеристика ключових видів інновацій підприємства

2) *стратегічне вирівнювання* – побудова організаційної підтримки;

3) *передбачення змін у галузі* – усвідомлення та глибоке розуміння нових тенденцій та можливостей;

4) *знання товарів і споживачів* – розуміння наявних і прихованих потреб;

5) *ключові технології та компетенції* – використання наявних і залучення нових корпоративних активів;

6) *організаційні готовність* – спроможність до дій;

7) *дисциплінована реалізація* – управління шляхом від ідеї до комерціалізації.

Наявність зазначених компонентів обумовлює створення нових стратегій зростання, продуктів і послуг, появу нових підприємств, ринків, моделей бізнесу, форм партнерства і співробітництва, ділових практик.

Стратегічне значення для підприємства та його інноваційного розвитку мають такі зміни.

*Технологічні* – зміни у виробничому процесі, включаючи знання та основні навички, що забезпечують специфічну компетентність підприємства (технологічні зміни спрямовані на те, що зробити виробництво більш продуктивним та ефективним); зміни у технології стосуються методів виробництва продуктів і послуг (включають методи роботи, обладнання та процес).

*Зміни продукту чи послуги* – стосуються результатів діяльності підприємства. Нові продукти можуть створюватися шляхом незначних змін уже існуючих або

через відкриття зовсім нових ліній. Нові продукти та послуги зазвичай необхідні для розширення присутності компанії на ринку та для завоювання нових ринків, споживачів та клієнтів.

*Зміни стратегії та структури* – стосуються адміністративної сфери підприємства, що здійснює контроль та управління ним. Це зміни структури підприємства, стратегічного менеджменту, політики, системи винагород, трудових відносин, механізмів координації, управлінських систем інформування та контролю, а також бухгалтерії та бюджету. Зміни стратегії та структури зазвичай здійснюються згори вниз, тобто від топ-менеджменту, тоді як зміни продукту чи технології часто ініціюються знизу. Прикладом таких змін може бути скорочення корпорації та перехід до горизонтальних команд.

*До змін культури* належать зміни у цінностях, установках, очікуваннях, здатностях і поведінці працівників. Зміни культури стосуються того, про що вони думають. Це переважно зміни в образі думок.

Логічно визнати, що чотири типи наведених змін тісно пов'язані між собою, зміни в одному часто спонукають та визначають необхідність змін в іншому. Так, новий продукт вимагає змін у технології, а акцентування уваги на дослідженнях і розробках вимагає створення науково-дослідного центру, а отже, змін у структурі підприємства та його бізнес-моделі.

Процес управління інноваційним розвитком передбачає системний підхід до розробки стратегії та структури підприємства, їх реалізації з метою підвищення ефективності його діяльності на базі активізації творчої, інтелектуальної діяльності, процесів створення та розповсюдження нововведень. Згідно з таким поглядом стратегічні та структурні заходи управління підприємством розглядаються як управлінські інструментальні засоби, як управлінський інструментарій для підвищення ефективності інноваційної діяльності, створення конкурентних переваг і забезпечення довгострокового успіху підприємства на ринку.

З огляду на зазначене вище інноваційний розвиток підприємства як управлінський процес можна представити схематично (рис. 2).



Рис. 2. Об'єкти управління інноваційним розвитком підприємства [1]

У роботі [1] зазначається, що управління інноваційним підприємством повинно базуватися на двох основних принципах. *По-перше*, менеджери підприємства з метою підвищення ефективності інноваційної діяльності повинні управляти процесами створення та розповсюдження нововведень у масштабах розширеної організації, створюючи мережеві організаційні структури, які дозволять розвивати необхідні знання, компетенції, підтримувати постійний процес навчання на самому підприємстві. *По-друге*, для ефективного управління підприємством необхідно створювати платформи розвитку організації на базі інтеграції технологій та компетенцій з метою підтримки та розвитку певного портфелю інновацій. Такі платформи технологій та компетенцій орієнтовані на стимулювання інноваційної діяльності, що є ключовим фактором у розвитку підприємства.

Таким чином, можна говорити про існування двох основних напрямів управління інноваційним розвитком підприємства: перший напрям стосується розробки та реалізації стратегії, другий – розробки організаційної структури, у їх системній єдності з метою

виділення управлінських засобів підвищення ефективності інноваційної діяльності та стратегічного розвитку підприємства.

Інноваційні системи, на відміну від виробничих, орієнтовані не на повторення, відтворення тієї ж самої продукції, а на пошук і затвердження нового. В одних галузях інноваційні процеси є більш стандартизованими (наприклад, фармацевтика, де створення нового продукту передбачає певний ряд однакових кроків), а в інших галузях кожний інноваційний продукт (проект) може бути унікальним. Диверсифіковані промислові підприємства можуть здійснювати одночасно сотні інноваційних проектів у десятках різноманітних підрозділах. Кожний проект може бути спрямований на помірні різноманітні сегменти ринку [1].

Важливим під час розробки та вибору стратегій інноваційного розвитку сучасного підприємства є усвідомлення того факту, що ресурси інноваційно активного підприємства – це не лише витрати згідно зі звітністю та бюджетами (матеріальні витрати в їх класичному розумінні). Ресурсами інноваційного розвитку в економічних реаліях сьогодення стають фінансова підтримка, знання працівників (компетенції, технології), постачальників, партнерів, споживачів, конкурентів. Це свідчить про необхідність управління як матеріальними, так і нематеріальними ресурсами підприємства.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, інноваційність є необхідною рисою сучасного промислового підприємства. Вона визначає його здатність як ефективно пристосовуватися до змін зовнішнього середовища господарювання, так і забезпечувати свій стратегічний розвиток. Характер інноваційної діяльності підприємства залежить, перш за все, від його стратегічних цілей, що в основному зводяться до двох альтернатив: здійснювати покрокові чи проривні

інновацій. Інновації дує пов'язані із поняттям організаційних змін. Управління інноваційним розвитком підприємства має справу зі змінами продуктів, технологій (як результати діяльності), структури, процесів, методів, культури (як платформи для створення інновацій та проведення такої діяльності).

Управління інноваційним розвитком підприємства зводиться до двох основних завдань: розробки та реалізації стратегії, а також розробки організаційної структури.

**Т**акий підхід має лежати в основі емпіричних досліджень інноваційної діяльності промислових підприємств України. Аналізуватися повинні дані не лише офіційної фінансової звітності, а й факти структурних перетворень, стратегічних цілей, змін апарату управління, моделі бізнесу, ступеня залучення підприємства до інтеграційних процесів тощо. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

**1. Агарков С. А.** Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика // С. А. Агарков, Е. С. Кузнецова, М. О. Грязнова. – М. : Изд-во «Академия Естествознания», 2011. – 143 с.

**2. Грант Р. М.** Современный стратегический анализ. – 5-е изд. / Р. М. Грант ; пер. с англ. под ред. В. Н. Фунтова. – СПб. : Питер, 2008. – 560 с.

**3. Дафт Р.** Теория организации / Р. Дафт. – М., 2006. – 736 с.

**4. Єфремов О. С.** Взаємозв'язок основних елементів стратегії інноваційного розвитку підприємства / О. С. Єфремов // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 1. – С. 228 – 233.

**5.** Закон України «Про інноваційну діяльність» від 05.12.2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>

**6. Зуб А. Т.** Стратегический менеджмент. Системный подход : монография / А. Т. Зуб, М. В. Локтионов. – М. : Генезис, 2011. – 848 с.

**7. Коваленко О. М.** Особливості формування інноваційної стратегії машинобудівного підприємства / О. М. Коваленко // Праці Одеського політехнічного університету. – 2011. – Вип. 3(37). – С. 129 – 134.

**8. Лавров Р. В.** Стратегія розвитку фінансових інноваційних технологій / Р. В. Лавров // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 3. – С. 92 – 99.

**9. Рогоза М. Є.** Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми : монографія / М. Є. Рогоза, К. Ю. Вергал. – Полтава : ПВВ ПУЕТ, 2011. – 136 с.

**10. Palmer D.** A Framework for Strategic Innovation / D. Palmer, S. Kaplan [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.innovation-point.com>

tion strategy-building enterprise]. *Pratsi Odeskoho politekhnichnoho universytetu*, no. 3 (37) (2011): 129-134.

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>

Lavrov, R. V. "Stratehiia rozvytku finansovykh innovatsiinykh tekhnolohii" [Strategy for the development of financial innovation technologies]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, no. 3 (2013): 92-99.

Palmer, D., and Kaplan, S. "Framework for Strategic Innovation". <http://www.innovation-point.com>

Rohoza, M. Ye., and Verhal, K. Yu. *Stratehichnyi innovatsiinyi rozvytok pidpriemstv: modeli ta mekhanizmy* [Strategic development of innovative enterprises: models and mechanisms]. Poltava: RVV PUET, 2011.

Yefremov, O. S. "Vzaiemozviazok osnovnykh elementiv stratehii innovatsiinoho rozvytku pidpriemstva" [The relationship of the main elements of the strategy of innovative development company]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, no. 1 (2012): 228-233.

Zub, A. T., and Loktionov, M. V. *Strategicheskiiy menedzhment. Sistemnyy podkhod* [Strategic management. A systematic approach]. Moscow: Genезis, 2011.

#### REFERENCES

Agarkov, S. A., Kuznetsova, E. S., and Griaznova, M. O. *Innovatsionnyy menedzhment i gosudarstvennaia innovatsionnaia politika* [Innovation management and state innovation policy]. Moscow: Akademiia Estestvoznaniia, 2011.

Daft, R. *Teoriia organizatsii* [Organization theory]. Moscow, 2006.

Grant, R. M. *Sovremennyy strategicheskiiy analiz* [Modern strategic analysis]. St. Petersburg: Piter, 2008.

Kovalenko, O. M. "Osoblyvosti formuvannia innovatsiinoi stratehii mashynobudivnoho pidpriemstva" [Features of innova-

## СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2014 СИРОТИНСЬКА Н. М.

УДК 330.341.1

## Сиротинська Н. М. Стратегічне планування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств

У статті розглянуто питання стратегічного планування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств. Аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючи наукові праці багатьох учених, було розглянуто підходи вітчизняних і зарубіжних учених до трактування категорій «стратегія» та «інноваційна стратегія»; досліджено роль інноваційної стратегії в інноваційному розвитку підприємства; проаналізовано найбільш поширені в економічній літературі системи класифікацій інноваційних стратегій. У результаті дослідження було уточнено сутність понять «стратегія» та «інноваційна стратегія», а також розроблено власну класифікацію інноваційних стратегій, яка ґрунтується на ключових характеристиках інноваційної діяльності, на підставі яких визначено основні ознаки та можливі види інноваційних стратегій у межах цих ознак. Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є питання формування та запровадження інноваційних стратегій на вітчизняних машинобудівних підприємствах з метою підвищення їх конкурентоспроможності на ринку.

**Ключові слова:** інновація, стратегія, інноваційна стратегія, класифікація, види інноваційних стратегій.

**Бібл.:** 24.

**Сиротинська Наталія Миколаївна** – аспірантка, кафедра менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**E-mail:** syrotynska@gmail.com

УДК 330.341.1

UDC 330.341.1

## Сиротинская Н. Н. Стратегическое планирование инновационной деятельности машиностроительных предприятий

## Syrotynska N. M. Strategic Planning of the Innovation Activity in the Machine-Building Enterprises

В статье рассмотрен вопрос стратегического планирования инновационной деятельности машиностроительных предприятий. Анализируя, систематизируя и обобщая научные труды многих ученых, были рассмотрены подходы отечественных и зарубежных ученых к трактовке категорий «стратегия» и «инновационная стратегия»; исследована роль инновационной стратегии в инновационном развитии предприятия; проанализированы наиболее распространенные в экономической литературе системы классификаций инновационных стратегий. В результате исследования была уточнена сущность понятий «стратегия» и «инновационная стратегия», а также разработана собственная классификация инновационных стратегий, которая базируется на ключевых характеристиках инновационной деятельности, на основании которых определены основные признаки и возможные виды инновационных стратегий в пределах этих признаков. Перспективами последующих исследований в этом направлении являются вопросы формирования и внедрения инновационных стратегий на отечественных машиностроительных предприятиях с целью повышения их конкурентоспособности на рынке.

This article discusses the strategic planning of the innovation activity in the machine-building enterprises. When analyzing, systematizing and summarizing the scientific works of numerous scientists, various approaches of the domestic as well as foreign scientists to the interpretation of such categories as «strategy» and «innovation strategy» were examined; the role of the innovation strategy in the innovative development of the enterprise was investigated; the most common in the economic literature classification systems of innovative strategies were analysed. As a result of the study the essentials of the concepts «strategy» and «innovation strategy» were refined, also the author's own classification of the innovation strategies based on key characteristics of innovation was developed, on the basis of which the main features and possible types of innovative strategies within these features were determined. Prospects for further research in this direction are the establishment and implementation of the innovative strategies for the domestic machine-building enterprises, aimed at the enhancing of their competitiveness in the market.

**Ключевые слова:** инновация, стратегия, инновационная стратегия, классификация, виды инновационных стратегий.

**Key words:** innovation, strategy, innovation strategy, classification, kinds of the innovative strategies.

**Библ.:** 24.

**Bibl.:** 24.

**Сиротинская Наталья Николаевна** – аспирантка, кафедра менеджмента и международного предпринимательства, Национальный университет «Львовская политехника» (вул. Степана Бандери, 12, Львов, 79013, Україна)

**Syrotynska Nataliya M.** – Postgraduate Student, Department of Management and International Business, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**E-mail:** syrotynska@gmail.com

**E-mail:** syrotynska@gmail.com

Ринкові відносини зумовляють необхідність впровадження інновацій на машинобудівних підприємствах. Однак ефективна інноваційна діяльність неможлива без розроблення продуманої стратегії, яка б враховувала постійні зміни потреб споживачів через швидкі темпи науково-технічного прогресу. Вдале стратегічне планування інноваційної діяльності дає змогу розширити ринки збуту продукції, покращити імідж підприємства, одержати надприбутки.

Дослідження проблематики стратегічного планування інноваційної діяльності підприємства зустрічаємо у працях багатьох вчених, серед яких Ансофф І. [1], Гриньов А. В. [4], Ілляшенко С. М. [12], Рогоза М. Є. [13], Фатхутдінов Р. А. [15], Фріман Х. [23], Федулова І. В. [16],

Чубай В. М. [17]. Незважаючи на велику кількість праць зі стратегічного планування інноваційної діяльності, до сьогоднішнього дня немає єдиного розуміння понять «стратегія» та «інноваційна стратегія», немає єдності в питанні щодо класифікації інноваційних стратегій.

Дослідження теоретичних основ і прикладних проблем щодо стратегічного планування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств зумовлює постановку таких цілей:

- ✦ уточнити сутність понять «стратегія» та «інноваційна стратегія»;
- ✦ дослідити роль інноваційної стратегії в інноваційному розвитку підприємства;

- ✦ проаналізувати підходи вітчизняних і зарубіжних вчених до класифікації інноваційних стратегій;
- ✦ розробити власну класифікацію інноваційних стратегій за основними класифікаційними ознаками.

Рівень розвитку вітчизняної машинобудівної галузі, продуктом якої є засоби праці, суттєво впливає на розвиток інших галузей національної економіки. Інструментом його піднесення є стратегічне планування. Проведені нами дослідження дозволили виявити, що стратегічному плануванню інноваційної діяльності машинобудівними підприємствами приділяється недостатньо уваги. Це можна пов'язати з низькою інноваційною активністю підприємств через нестачу коштів, їх бажання оперативно реагувати на потреби ринку та виклики конкурентів. Результатом такого підходу є низька конкурентоспроможність вітчизняної машинобудівної продукції на ринках розвинутих країн.

Американські вчені М. Дімок та Г. Дімок визначають стратегічне планування як набір цілей, з указуванням переліку дій, які повинні бути здійснені для їх досягнення, з визначенням відповідальних осіб, способу їх впливу, необхідних коштів і джерел їх формування [22].

На нашу думку, більш вдалим є підхід класиків менеджменту Мескона М., Альберта М., Хедоурі Ф., які розглядають стратегічне планування як множину виконаних дій та прийнятих управлінських рішень, метою яких є розроблення специфічних стратегій, призначених надати можливість підприємству досягти поставлених цілей [10].

Отже, результатом стратегічного планування є формування стратегії. Слово «стратегія» є грецького походження і буквально перекладається як *стратос* – військо, *аго* – веду, або його ще можна перекласти як *мистецтво перемагати*. Цей термін у військових у 1962 р. був запозичений А. Чендлером-молодшим, який застосував його для означення способу управління комерційним підприємством будь-якого виду діяльності. В опублікованій ним праці «Стратегія і структура» термін «стратегія» розглядався як метод визначення довгострокових цілей підприємства, програми його діяльності та першочергових напрямів щодо спрямування ресурсів для досягнення поставлених цілей [21].

Томпсон А. А., Стрікленд А. Дж. під стратегією розуміють специфічний план, в якому визначено цілі підприємства, стан його розвитку на перспективу в умовах конкурентного середовища, а також множину необхідних заходів для досягнення поставлених цілей [24].

Проведені нами дослідження дозволили виявити, що в економічній літературі на сьогоднішній день немає єдиного визначення поняття «стратегія». Кожен з авторів має свій погляд на цю категорію. Одні вчені називають стратегію планом [10, 24], інші визначають її як набір правил [1], ще інші – як системц заходів [3], дехто вважає, що це напрямок руху [2] для досягнення намічених цілей підприємства. Жоден із підходів не суперечить один одному, а дає можливість більш всебічно розкрити це поняття. Проте, на нашу думку, *стратегія* – це *перш*

*за все довгостроковий план розвитку підприємства загалом або у визначеній сфері його діяльності, який містить в собі місію підприємства, цілі, а також конкретні способи їх досягнення з обґрунтуванням розподілу потрібних для її реалізації ресурсів та визначення можливостей і загроз підприємства через вплив на нього зовнішнього і внутрішнього середовища.*

Немає єдності у науковців і щодо тлумачення категорії «інноваційна стратегія», а також щодо назви цієї категорії. Так, Єгоркін С. С. вважає, що інноваційна стратегія – це метод розподілення ресурсів, якими володіє підприємство, з метою одержання конкурентних переваг на ринку в майбутньому періоді завдяки ефективній інноваційній діяльності [6]. Досить подібний підхід є у праці Гриньова А. В., однак він виділяє поняття не «інноваційна стратегія», а «стратегія інноваційного розвитку», під яким пропонує розуміти систему довготермінових концептуальних установок розподілення ресурсів підприємства з урахуванням зміни внутрішніх і зовнішніх умов його діяльності [4]. З позицій розподілу ресурсів виходить і Ілляшенко С. М., який поняття «інноваційна стратегія» замінив на поняття «інвестиційна стратегія інноваційного розвитку», яке трактує як динамічний процес забезпечення підприємства, що впроваджує нові технології, способи організації виробництва товарів тощо, ресурсами, в умовах мінімального зовнішнього середовища [12]. Коваль А. А. інноваційну стратегію називає стратегією управління інноваційною діяльністю та розглядає її як множину загальних правил і напрямів діяльності підприємства щодо використання ним власних або залучених ресурсів для здобуття поставлених цілей інноваційного розвитку [7]. Звичайно ресурсний підхід є доволі обмеженим, оскільки розподіл ресурсів необхідно здійснювати на останніх етапах формування інноваційної стратегії, вибравши з множини альтернативних проектів найбільш оптимальні.

Деякі вчені до визначення інноваційної стратегії підходять з точки зору піонерного підходу. Так, Фаєй А. і Рендел Р. вважають, що інноваційна стратегія є конкурентною та скерованою на радикальні нововведення [9]. Шегда А. В. розглядає поняття не «інноваційна стратегія», а «стратегія інновацій», яке трактує як зосередження старань організації на пошуку принципово нових способів організації виробництва, технологій, проектуванні та виробництві затребуваних, проте досі не відомих видів товарів тощо [18]. Обмеженість такого підходу є очевидною, оскільки інновації можуть бути не тільки радикальними, але і покращуючими.

Ще один підхід визначає інноваційну стратегію як засіб досягнення цілей. Зокрема, Фатхудінов Р. А. розглядає інноваційну стратегію як один із способів досягнення поставлених підприємством цілей, який відрізняється від інших способів своєю новизною, насамперед для цього підприємства, а також для споживачів і галузі [15]. Янковець Т. М. вважає, що інноваційна стратегія – це будь-який новітній спосіб досягнення поставленої підприємством стратегічної мети [19]. Такий підхід до визначення сутності інноваційної стратегії, на нашу думку, зовсім не розкриває її змісту.

Найбільш близьким до нашого розуміння сутності інноваційної стратегії є системний підхід, представниками якого є Янковський К. П. і Мухарь І. Ф., які розглядають це поняття як цілеспрямовану діяльність щодо обґрунтування найбільш важливих шляхів розвитку підприємства, вибору пріоритетних, формування вимог і сукупності заходів для досягнення поставлених цілей [20]. Виходить із системного підходу і Краснокутська Н. В., яка вважає, що інноваційна стратегія – це сукупність правил, методів і засобів визначення найперспективніших для підприємства шляхів розвитку науково-технічних досліджень, ресурсної політики [8]. На думку Чубая В. М., інноваційна стратегія підприємства – це система запланованих кроків, які направлені на вдале виконання місії підприємства та поставлених ним довготермінових цілей, забезпечують високоєфективну реалізацію різноманітних інновацій, завдяки створенню комфортних умов внутрішнього і зовнішнього середовищ або адаптації до їхніх реальних умов, ґрунтуються на ефективному акумулюванні, розподілі наявних на підприємстві ресурсів та оптимізуванні всіх інших процесів його функціонування [17]. Досить вдалими є визначення інноваційної стратегії, запропоноване Рогозою М. Є. та Вергал К. Ю., які стверджують, що інноваційна стратегія є складовою корпоративної стратегії, орієнтується на формування і досягнення довготермінових цілей завдяки інноваційному процесу [13, 14]. Однак поняття «інноваційний процес» доцільно було б замінити на поняття «інноваційна діяльність», оскільки інноваційна стратегія, як правило, передбачає реалізацію не одного, а множини різноманітних інноваційних проєктів.

Проведений аналіз різноманітних підходів до визначення поняття «інноваційна стратегія» дозволяє сформулювати власне визначення цієї категорії, яке, на відміну від існуючих, дозволить комплексно розкрити її сутність. Під *інноваційною стратегією* ми будемо розуміти довгостроковий план інноваційної діяльності підприємства, який постійно уточнюється через динамізм зовнішнього і внутрішнього середовища, сформований з урахуванням величини інноваційного потенціалу підприємства, в якому обґрунтовано місію та цілі, а також шляхи їх досягнення через реалізацію визначених етапів і застосування конкретних методів оцінювання інновацій на різних стадіях життєвого циклу.

Інноваційна стратегія в процесі своєї реалізації конкретизується в певних інноваційних проєктах, успішне виконання яких дозволяє досягти поставлених підприємством цілей. Залежно від типу запланованих інновацій в межах обраної інноваційної стратегії можуть бути реалізовані різноманітні інноваційні проєкти: *продуктові* (передбачають створення нових товарів, послуг, технологій); *функціональні* (полягають у впровадженні інновацій у поточній діяльності певних функціональних підрозділів підприємства); *ресурсні* (інноваційні зміни щодо формування та використання ресурсів підприємства); *організаційно-управлінські* (полягають у зміні організаційної структури, методів менеджменту тощо). Мета інноваційної стратегії полягає у створенні сприятливих

умов для реалізації інноваційних проєктів і досягненні місії та поставлених цілей підприємства.

Проведені нами дослідження дозволили виявити, що інноваційні стратегії мають антагоністичну природу. З одного боку, вони є потужним знаряддям підприємства щодо його ефективного розвитку, тоді як, з іншого боку, створюють дискомфорт при управлінні підприємством. Успішна реалізація інноваційних стратегій дає змогу підприємству: одержати конкурентні переваги, знизити витрати виробництва, розширити ринки збуту, отримати надприбутки, адаптувати підприємство до мінливих зовнішніх і внутрішніх умов, підвищити імідж, стати цінним лідером, оптимізувати використання ресурсів. Водночас у процесі формування та реалізації інноваційних стратегій підприємство може стикнутися з такими труднощами: високий рівень невизначеності та ризику, необхідність організаційних змін, потреба в додаткових фінансових ресурсах.

Виконаний аналіз економічної літератури дозволив виявити, що науковці не прийшли до єдиного висновку щодо можливих видів інноваційних стратегій. М. Портер виділив три основні види стратегій: лідирування у витратах, диференціації, фокусування [11]. *Стратегія лідирування* у витратах полягає в постійному впровадженні різноманітних організаційних, технічних і технологічних інновацій на підприємстві з метою зниження собівартості продукції. Ця стратегія орієнтована на масове виробництво, а тому її можна використовувати для стандартизованої продукції. Нижчі виробничі витрати, ніж у конкурентів, дають можливість підприємству зайняти лідируючу позицію при формуванні цін на продукцію і тим самим стимулювати попит на неї.

*Стратегія диференціації* передбачає постійне впровадження інновацій. Вони можуть бути радикальними, покращуючими і навіть псевдоінноваціями. Сутність цієї стратегії полягає в наданні інноваційної продукції підприємства специфічних рис, які вигідно відрізнятимуть її від продукції конкурентів, і створення брендів. Для охоплення якнайбільшої ринкової ніші підприємство може розвивати виробництво товарів під різними торговими марками з орієнтацією на різні категорії споживачів (за цінним сегментом, очікуваними вигодами тощо). У межах цієї стратегії машинобудівні підприємства можуть здійснювати як продуктові, так і сервісні диференціації.

*Стратегія фокусування* ґрунтується на вузькій спеціалізації продукції на визначеному сегменті ринку. Цю стратегію доцільно використовувати підприємствам, які не володіють достатнім інноваційним потенціалом для того, щоб охопити великий ринковий сегмент. Зосередження на вузькому ринковому сегменті дає змогу підприємству з більшою точністю ідентифікувати незадоволені конкурентами потреби споживачів і сфокусувати свої зусилля на їх вирішенні. Стратегію фокусування можна реалізувати через фокус на зниженні витрат підприємства, що дасть змогу отримати порівняльні переваги перед конкурентами або через фокус на диференціації продукції. Інколи стратегія фокусування реалізується з використанням обох підходів.

Заслуговує на увагу класифікація Х. Фрімана, відповідно до якої існує шість видів інноваційних стратегій підприємства: наступальна, захисна, імітаційна, залежна, традиційна та «за нагодою» [23]. *Наступальна інноваційна стратегія* передбачає постійне провадження інновацій. Її можуть дозволити собі підприємства, які мають достатньо фінансових ресурсів на безперервні науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи. Використання цієї стратегії забезпечує підприємству лідерську позицію на ринку. Водночас наступальна стратегія обтяжена найвищим рівнем інноваційного ризику.

*Захисна інноваційна стратегія* дозволяє уникнути зайвого ризику і спрямована на утримання конкурентних позицій на вже зайнятій частці ринку. Обираючи цю стратегію, підприємство рухається на крок позаду підприємства-піонера. Перевага віддається впровадженню не радикальних інновацій, а покращуючих, виробництво яких здійснюється, як правило, після придбання ліцензії у підприємства-новатора. У межах цієї стратегії виготовляється продукція, яка не просто імітує новинку, а має суттєві покращення в порівнянні з базовою, що дає можливість використовувати її за іншим призначенням. Цю стратегію можуть дозволити собі підприємства, які володіють достатнім інноваційним потенціалом і мають змогу постійно здійснювати НДДКР.

*Імітаційна стратегія* використовується підприємствами, які не можуть дозволити собі проведення НДДКР. Підприємства здійснюють псевдоінновації, придбавши ліцензію у підприємства-новатора. Інколи імітація здійснюється «піратським» способом, тобто без дотримання прав щодо інтелектуальної власності. Успіх на ринку псевдоінновації залежить від конкурентних переваг підприємства-імітатора, зокрема нижчих витрат виробництва, ніж у «піонера», а, отже, і нижчої ціни продукту, умінні вдало зімітувати інноваційний товар тощо.

*Залежна інноваційна стратегія* характерна для підприємств, які є субпідрядниками при виробництві певної інноваційної продукції. Ці підприємства беруть участь у інноваційному процесі не самостійно, а з пристосуванням до вимог підприємств, для яких вони виконують субпідрядні роботи. Ця стратегія не потребує додаткових витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, оскільки залежне підприємство є виробником не кінцевої готової продукції, а тільки певних деталей, комплектуючих або здійснює сервісне обслуговування.

*Традиційна інноваційна стратегія* не передбачає здійснення на підприємстві технологічних змін. Цю стратегію можуть використовувати підприємства, продукція яких має стійкий попит на ринку. Використання цієї стратегії полягає в реалізації псевдоінновацій, які передбачають внесення в базову продукцію несуттєвих новацій, що не змінюють способу її використання, а стосуються форми і сервісу.

*Стратегія «за нагодою»* є реакцією на потреби, які з'явилися на певному ринковому сегменті. Ця стратегія передбачає впровадження інновацій на певній ринковій ніші, які матимуть тривалий успіх на ринку. Підприємство при пошуку продукту не витрачає значних коштів на науково-дослідні та дослідно-конструкторські робо-

ти і починає здійснювати його виробництво на наявному в нього обладнанні. Ця стратегія може бути досить ефективною, якщо підприємство зможе краще за конкурентів задовольнити потреби певної групи споживачів, на яких воно було орієнтоване з самого початку.

Усі вищепераховані стратегії можна об'єднати в одну ознаку – за поведінкою в ринковому середовищі. На нашу думку, ця ознака є основоположною при обґрунтуванні рішення щодо інноваційного розвитку підприємства. Однак в економічній літературі виділяють ще багато різноманітних чинників, за якими класифікують інноваційні стратегії. Так, Чубай В. М. пропонує інноваційні стратегії класифікувати за такими одинадцятьма ознаками: особливості інноваційного процесу на підприємстві (донорська, прогресивна, адаптивна, спекулятивна); методи задоволення потреб споживачів (удосконалення, заміни, комбінування, першовідкриття); напрямок реалізації інновацій (орієнтування на високу якість товарів; орієнтування на низьку собівартість товарів; першочергове орієнтування на широкий асортимент товарів; першочергове орієнтування на привабливість дизайну товарів; орієнтування на рівнопропорційний рівень собівартості, якості та широти асортименту; орієнтування на інше співвідношення рівня собівартості, якості, широти асортименту тощо); географічна спрямованість діяльності підприємства (на вітчизняний ринок; на зарубіжні ринки, на вітчизняний ринок і зарубіжні ринки синхронно); орієнтування підприємства на споживачів (на весь ринок; на певні сегменти ринку; на визначені під сегменти ринку); бажана ринкова позиція, яку підприємство прагне зайняти або утримати (лідера; одразу позаду лідера; із сильним ринковим впливом; із середнім ринковим впливом; із слабким ринковим впливом); причина звернення інновацій (наступальна інноваційна стратегія; оборонна інноваційна стратегія; відступальна інноваційна стратегія); конкурентоспроможність товару та етап його життєвого циклу (швидке зростання об'ємів виробництва визначених товарів; повільне зростання об'ємів виробництва визначених товарів; постійні об'єми виробництва визначених товарів; повільне скорочення об'ємів виробництва визначених товарів; швидке скорочення об'ємів виробництва визначених товарів); методи використання визначених новацій підприємством (тільки власне виробництво; власне виробництво та продаж ліцензії іншим підприємствам; продаж ліцензії іншим підприємствам без організування власного виробництва; продаж патентів); приналежність ринку та рівень конкурентоспроможності підприємства на ньому (швидке зростання обсягів конкретного виду діяльності; повільне зростання обсягів конкретного виду діяльності; стабільний рівень обсягів конкретного виду діяльності; повільне зниження обсягів конкретного виду діяльності; швидке зниження обсягів конкретного виду діяльності); співвідношення обсягів зростання, стабільності та зниження за всіма видами діяльності підприємства (зростання; балансування; спад) [17].

Федулова І. В. виділяє сім класифікаційних ознак: напрям інноваційного розвитку підприємства (товарна, технологічна, ринкова, маркетингова, управлінська);



тип конкурентної поведінки (віоленти, експлеренти, комутанти, пацієнти); реакція на конкурентні стратегічні інновації (традиційна, ігнорування, руйнування, реалізація інновації); рівень відкритості інноваційної моделі підприємства (відкрита, закрита); ступінь новизни інновації (активні, пасивні); технологічна поведінка (власних НДДКР, відсутності НДДКР, фінансування НДДКР, ліцензійна, аутсорингу); вид конкурентної поведінки (лідерства за витратами, широкої диференціації, оптимальних витрат, сфокусована на основі низьких витрат, сфокусована на основі диференціації товарів) [16].

Проведені нами дослідження дозволили виявити, що жодна з класифікацій інноваційних стратегій не є досконалою. Конкурентні інноваційні стратегії не відображають усього розмаїття можливих видів стратегій. Тоді як більшість видів інноваційних стратегій, визначених у межах різних ознак, просто дублюють одна одну. Велика кількість виділених деякими авторами ознак значно ускладнює стратегічне планування на підприємстві. Тому ми пропонуємо всі інноваційні стратегії класифікувати за шістьма ознаками, які, на нашу думку, є найбільш визначальними:

- ✦ *напрямок реалізації* (продуктова, процесна, комбінована);
- ✦ *рівень ризику* (з високим рівнем ризику, з низьким рівнем ризику, з оптимальним рівнем ризику);
- ✦ *поведінка підприємства на ринку* (агресивна, зважена, пасивна);
- ✦ *ступінь новизни інноваційних проектів* (радикальна, покращуюча, псевдоінноваційна, комбінована);
- ✦ *процес створення новацій* (власних НДДКР, ліцензійна);
- ✦ *мета реалізації* (наступальна, реакція на дії конкурентів, знаходження вільної ніші на ринку, продовження життєвого циклу товару).

## ВИСНОВКИ

Інноваційна стратегія є основним фактором сталого розвитку підприємства, що дає змогу підвищити рівень його конкурентоспроможності на ринку. Тому для ефективного планування інноваційної діяльності підприємства дуже важливо визначитися із сутністю категорій «стратегія» та «інноваційна стратегія». Проведені нами дослідження економічної літератури дозволили виявити відсутність єдності вітчизняних і зарубіжних вчених щодо трактування цих понять. Незважаючи на те, що жодне з наведених в економічній літературі визначень понять «стратегія» та «інноваційна стратегія» не є антагоністичним одне до одного, проте кожен з авторів трактує їх по-своєму. Деякі науковці вважають стратегію планом, інші визначають її як набір правил, ще інші – як систему заходів, дехто розглядає її як напрямок руху для досягнення намічених цілей підприємства.

Ще гірша ситуація з визначенням поняття «інноваційна стратегія», адже ні вітчизняні, ні зарубіжні науковці не дійшли згоди не тільки з позиції його однозначного трактування, але й щодо його назви. В економічній

літературі інноваційну стратегію називають по-різному, зокрема «стратегія управління інноваційною діяльністю», «інвестиційна стратегія інноваційного розвитку», «стратегія розвитку інноваційної діяльності», «стратегія інноваційного розвитку», «стратегія інновацій». Більшість авторів все ж таки схиляється до назви «інноваційна стратегія», що, на нашу думку, є найбільш правильним. Дослідження сутності поняття «інноваційна стратегія» дало змогу виділити чотири різні підходи до його трактування: з позицій розподілу ресурсів, піонерний, як засіб досягнення цілей, системний. Розмаїття цих підходів створює вагомі труднощі в процесі стратегічного планування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств. Тому нами запропоновано підхід, який комплексно об'єднав в собі всі напрями щодо визначення поняття «інноваційна стратегія» і дасть змогу більш всебічно розкрити його сутність.

Проведений аналіз економічної літератури щодо класифікації інноваційних стратегій дозволило виявити досить велику кількість ознак і видів стратегій, які інколи навіть суперечать самому визначенню поняття «інноваційна стратегія». Відсутність універсальної типології класифікації інноваційних стратегій значно ускладнює вибір та обґрунтування інноваційної стратегії при плануванні інноваційної діяльності машинобудівних підприємств. Запропонована нами класифікація інноваційних стратегій ґрунтується на ключових характеристиках інноваційної діяльності, на підставі яких визначено основні ознаки та можливі види інноваційних стратегій у межах цих ознак. Використання підприємством запропонованої нами класифікації інноваційних стратегій дасть змогу більш обґрунтовано підійти до її формування, обираючи саме ті види, які найбільше відповідають стратегії розвитку підприємства загалом.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є питання формування та запровадження інноваційних стратегій на вітчизняних машинобудівних підприємствах з метою підвищення їх конкурентоспроможності на ринку. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Ансофф І.** Новая корпоративная стратегия : учеб. пос. / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 1999. – 697 с.
2. **Брэддик У.** Менеджмент в организации : учебник / У. Брэддик. – М. : Инфра-М, 1997. – 421 с.
3. **Герчикова И. Н.** Менеджмент : учебник / И. Н. Герчикова. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 456 с.
4. **Гриньов А. В.** Інноваційний розвиток промислових підприємств : концепція, методологія, стратегічне управління : монографія / А. В. Гриньов. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 308 с.
5. **Дойль П.** Менеджмент: стратегія та тактика : учеб. пос. / П. Дойль. – СПб. : Питер, 1999. – 547 с.
6. **Егоркин С. С.** Формирование инновационной стратегии развития предприятий пищевой промышленности / С. С. Егоркин // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. – 2011. – Вып. 2. – С. 47 – 52.
7. **Коваль А. А.** Концептуальні підходи до формування стратегії управління інноваційною діяльністю підприємства / А. А. Коваль // Вісник КНУТД. – 2011. – № 3. – С. 134 – 138.

**8. Краснокутська Н. В.** Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / Н. В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.

**9. Фаззі Л.** Курс MBA по стратегічному менеджменту : Пер. с англ. / Л. Фаззі, Р. Рэндел. – М. : Альпина Паблишер, 2002. – 608 с.

**10. Мескон М.** Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури / Пер. с англ. – М. : Дело, 2002. – 704 с.

**11. Портер М. Э.** Международная конкуренция / М. Э. Портер / Пер. с англ. ; под ред. и с предисл. В. Д. Щетинина. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.

**12.** Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці : монографія / За заг. ред. С. М. Ілляшенка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2005. – 582 с.

**13. Рогоза М. Є.** Роль та сутність стратегії інноваційного розвитку в системі загальної стратегії управління діяльністю підприємства / М. Є. Рогоза, К. Ю. Вергал // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Випуск 228 : у 4 т. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2007. – Т. IV. – С. 968 – 972.

**14. Рогоза М. Є.** Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми : монографія / М. Є. Рогоза, К. Ю. Вергал. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 136 с.

**15. Фатхутдинов Р. А.** Инновационный менеджмент : учебник для вузов. – 6-е изд. / Р. А. Фатхутдинов. – СПб. : Питер, 2008. – 448 с.

**16. Федулова І. В.** Класифікація інноваційних стратегій / І. В. Федулова // Теорії мікро-макроекономіки : збірник наукових праць, Академія муніципального господарства. – 2010. – № 35. – С. 122 – 130.

**17. Чубай В. М.** Суть і види інноваційних стратегій машинобудівних підприємств / В. М. Чубай // Бюлетень Міжнародного Нобелівського форуму. – 2010. – № 1 (3). Том 2. – С. 347 – 356.

**18. Шегда А. В.** Менеджмент : навч. посіб. / А. В. Шегда. – К. : Знання, 2002. – 583 с.

**19. Янковець Т. М.** Інноваційні стратегії підприємства легкої промисловості як засіб реалізації його інноваційного потенціалу / Т. М. Янковець // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 2 (104). – С. 167 – 174.

**20. Янковский К. П.** Организация инвестиционной и инновационной деятельности / К. П. Янковский, И. Ф. Мухарь. – СПб. : Питер, 2001. – 448 с.

**21. Chandler A. D., Jr.** Strategy and Structure / A. D. Chandler // Chapters in the History of the Industrial Enterprise, 1962. – 455 с.

**22. Dimock, Marshall E.** Public administration. – 3rd ed. / Marshall E. Dimock and Gladys Ogden Dimock. – New York, Holt Rineheart and Winston, Inc. 1964. – 410 p.

**23. Freeman C.** The economics of industrial innovation / C. Freeman. – London : Campus Verlag, 1982. – 448 p.

**24. Thompson A. A.** Strategic Management: Concept and Cases / A. A. Thompson, A. J. Strickland. – 4th ed. University of Alabama, Business Publication Inc., Plano, Texas, 1987.

**Науковий керівник – Мельник О. Г.,** доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності Національного університету «Львівська політехніка»

#### REFERENCES

Ansoff, I. *Novaia korporativnaia strategiiia* [The new corporate strategy]. St. Petersburg: Piter, 1999.

Breddik, U. *Menedzhment v organizatsii* [Management in the organization]. Moscow: Infra, 1997.

Chubai, V. M. "Sut i vydy innovatsiinykh stratehii mashynobudivnykh pidpriemstv" [Nature and types of innovation strategies building enterprises]. *Biuletен Mizhnarodnoho Nobelivskoho forumu*, vol. 2, no. 1 (3) (2010): 347-356.

Doyle, P. *Menedzhment: strategiiia i taktika* [Management: Strategy and Tactics]. St. Petersburg: Piter, 1999.

Dimock, M. E., and Dimock, G. O. *Public administration*. New York: Holt Rineheart and Winston, Inc., 1964.

Egorin, S. S. "Formirovanie innovatsionnoy strategii razvitiia predpriiaty pishchevoy promyshlennosti" [Formation of innovative development strategies of the food industry]. *Vestnik Krasnoiarскоgo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta*, no. 2 (2011): 47-52.

Faey, L., and Rendel, R. *Kurs MVA po strategicheskomu menedzhmentu* [An MBA in strategic management]. Moscow: Alpina Publisher, 2002.

Fatkhutdinov, R. A. *Innovatsionny menedzhment* [Innovation Management]. St. Petersburg: Piter, 2008.

Fedulova, I. V. "Klasyfikatsiia innovatsiinykh stratehii" [Classification of innovative strategies]. *Teorii mikro-makroekonomiky*, no. 35 (2010): 122-130.

Freeman, C. *The economics of industrial innovation*. London: Campus Verlag, 1982.

Gerchikova, I. N. *Menedzhment* [Management]. Moscow: Banki i birzhi; YUNITI, 1995.

Hrynyov, A. V. *Innovatsiinyi rozvytok promyslovykh pidpriemstv : kontseptsiiia, metodolohiia, stratehichne upravlinnia* [Innovative development of industrial enterprises: concept, methodology, strategic management]. Kharkiv: INZhEK, 2003.

Krasnokutska, N. V. *Innovatsiinyi menedzhment* [Innovation Management]. Kyiv: KNEU, 2003.

Koval, A. A. "Kontseptualni pidkhody do formuvannia stratehii upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu pidpriemstva" [Conceptual approaches to building a strategy of innovation management company]. *Visnyk KNUVD*, no. 3 (2011): 134-138.

Meskon, M., Albert, M., and Khedouri, F. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. Moscow: Delo, 2002.

Porter, M. E. *Mezhdunarodnaia konkurentsiia* [International competition]. Moscow: Mezhdunarodnye otnosheniia, 1993.

*Problemy upravlinnia innovatsiinyim rozvytkom pidpriemstv u tranzytyvnoi ekonomitsi* [The problems of innovative development companies in transitive economy]. Sumy: Universytetska knyha, 2005.

Rohoza, M. Ie., and Verhal, K. Yu. *Stratehichnyi innovatsiinyi rozvytok pidpriemstv: modeli ta mekhanizmy* [Strategic development of innovative enterprises: models and mechanisms]. Poltava: RVV PUEТ, 2011.

Rohoza, M. Ie., and Verhal, K. Yu. "Rol ta sutnist stratehii innovatsiinoho rozvytku v systemi zahalnoi stratehii upravlinnia diialnistiu pidpriemstva" [The role and the strategy of innovative development strategies in the general management of the company]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, vol. 4, no. 228 (2007): 968-972.

Shandler, A. D., Jr. "Strategy and Structure". In *Chapters in the History of the Industrial Enterprise*, 1962.

Shehda, A. V. *Menedzhment* [Management]. Kyiv: Znannia, 2002.

Thompson, A. A., and Strickland, A. J. *Strategic Management: Concept and Cases*. Plano, Texas: University of Alabama, Business Publication Inc., 1987.

Yankovets, T. M. "Innovatsiini stratehii pidpriemstva lehkoi promyslovosti iak zasib realizatsii ioho innovatsiinoho potentsialu" [Innovation strategies of light industry as a means of implementing its innovative potential]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 2 (104) (2010): 167-174.

Yankovskiy, K. P., and Mukhar, I. F. *Organizatsiia investitsionoy i innovatsionnoy deiatelnosti* [Organization of investment and innovation]. St. Petersburg: Piter, 2001.

# КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ СУТНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

© 2014 ПИЛИП'ЮК Я. В.

УДК 330.341.1(477)

## Пилип'юк Я. В. Концептуалізація сутності інноваційного розвитку держави

У статті доведено необхідність переходу на інноваційну модель розвитку. Метою дослідження є визначення категорійного змісту поняття «розвиток», встановлення відмінностей між економічним зростанням та економічним розвитком, а також оцінка поглядів вчених на проблеми інноваційного розвитку. Дана стаття присвячена теоретичним проблемам обґрунтування взаємозв'язку та відмінностей між поняттями «розвиток», «зростання», «інноваційний розвиток». Наголошено на тому, що використання інновацій є необхідною умовою економічного розвитку. На основі аналізу та узагальнення наукових праць багатьох учених показано, що механізм фінансового забезпечення інноваційного розвитку повинен сприяти новим інноваційним можливостям і зростанню економіки. У результаті проведених досліджень запропоновано авторське трактування поняття інноваційного розвитку.

**Ключові слова:** розвиток, економічне зростання, економічний розвиток, інноваційний розвиток.

**Бібл.:** 32.

**Пилип'юк Ярина Василівна** – аспірантка, кафедра фінансів, грошового обігу і кредиту, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

**E-mail:** voyakh@yahoo.com

УДК 330.341.1(477)

УДК 330.341.1(477)

## Пилипюк Я. В. Концептуализация сущности инновационного развития государства

В статье доказана необходимость перехода на инновационную модель развития. Целью исследования является определение категорийного содержания понятия «развитие», установление различий между экономическим ростом и экономическим развитием, а также оценка взглядов ученых на проблемы инновационного развития. Данная статья посвящена теоретическим проблемам обоснования взаимосвязи и различий между понятиями «развитие», «рост», «инновационное развитие». Отмечено, что использование инноваций является необходимым условием экономического развития. На основе анализа и обобщения научных трудов многих ученых показано, что механизм финансового обеспечения инновационного развития должен способствовать новым инновационным возможностям и росту экономики. В результате проведенных исследований предложено авторская трактовка понятия инновационного развития.

**Ключевые слова:** развитие, экономический рост, экономическое развитие, инновационное развитие.

**Библ.:** 32.

**Пилипюк Ярина Васильевна** – аспирантка, кафедра финансов, денежного обращения и кредита, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)

**E-mail:** voyakh@yahoo.com

## Pylypyuk Ya. V. Conceptualization of the Substance of the Innovative Development of the State

In the article the necessity for transition to innovation model of development is proved. The study aims to determine the categorical content of the term «development», to distinguish between economic growth and economic development, to assess the views of scientists on issues of innovation development. The article focuses on the theoretical problems of substantiation the relationship and the differences between the concepts of «development», «growth», «innovation development». The use of innovations is noted to be a prerequisite to economic development. Based on the analysis and synthesis of scientific publications from many scholars, is demonstrated that the financial support mechanism of innovation development is useful to help new innovative capabilities and to encourage the economic growth. As a result of the research, the author proposes his own interpretation of the innovative development concept.

**Key words:** development, economic growth, economic development, innovative development.

**Bibl.:** 32.

**Pylypyuk Yaryna V.** – Postgraduate Student, Department of Finance, Monetary Circulation and Credit, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

**E-mail:** voyakh@yahoo.com

Гостра необхідність фундаментальних досліджень проблем інноваційного розвитку економіки України в сьогоденнішніх реаліях викликана необхідністю розробки практичних рекомендацій щодо модернізації виробництва та економіки в цілому. Останні два десятиліття показують, що дедалі зростаючу роль у формуванні конкурентоспроможності вітчизняних підприємств відіграє інноваційна складова їх діяльності. Окрім того, глибоке розуміння процесів, пов'язаних із впровадженням інновацій, має враховуватися в стратегічному аспекті фінансової діяльності підприємства, галузі, регіону, держави. Нарощування інноваційних потужностей відіграє центральну роль в динаміці зростання країн, що розвиваються. Досвід цих країн показує, що інновації – це не тільки високотехнологічні продукти; інноваційний потенціал повинен бути фундаментальним задля набуття знань, досвіду та інформації. Зрештою, механізм фінансового забезпечення інноваційного розвитку повинен сприяти новим інноваційним можливостям і зростанню економіки.

Аналіз наукової літератури щодо проблематики інноваційного розвитку економіки засвідчив незначні напрацювання у сфері теоретико-методичних підходів щодо визначення поняття «інноваційний розвиток», а точніше – вони практично відсутні. Як зауважує Т. Пілявко, «це тільки підкреслює складність та багатогранність окресленого явища» [1, с. 185]. Саме це відкриває перспективи подальшого вивчення даної проблематики.

Проблеми інноваційного розвитку національної економіки привертають увагу багатьох зарубіжних і вітчизняних учених. Дослідженням цих процесів займалися такі вітчизняні вчені: В. М. Геєць [2], В. А. Гросул [3], Н. В. Данік [4], М. І. Крупка [5], Л. І. Федулова [6] та інші. Більшість з них вважають, що саме від активності державної політики залежить інноваційний розвиток економіки [7].

Метою статті є визначення категорійного змісту поняття «розвиток», встановлення відмінностей між економічним зростанням та економічним розвитком,

оцінка поглядів вчених на сутність поняття «інноваційний розвиток».

**Т**радиційні економічні системи зазвичай переслідують мету економічного зростання та процвітання, однак науковці-економісти зауважують, що економічне зростання не завжди викликає інтенсивний економічний розвиток. Країни із перехідною економікою повинні комплексно враховувати фактори, необхідні для економічного розвитку.

У даний час мають місце теоретичні проблеми обґрунтування взаємозв'язку та відмінностей між поняттями «розвиток», «зростання», «інноваційний розвиток». В економічній науці та практиці активно обговорюються питання розробки нової теорії господарського розвитку, котра враховує інноваційну орієнтацію технологічних, управлінських, організаційних, інституційних та інших системних перетворень у світовій економіці [8, с. 127].

Для пояснення даних питань з історичних і сучасних позицій необхідно визначити категоріальний сенс поняття «розвиток». У загальнонауковому розумінні розвиток являє собою процес поступального руху вперед [9]. З позицій діалектики розвиток – це процес закономірно якісної зміни. Причому слід зазначити універсальний характер розвитку, закономірності якого характерні для усіх систем: біологічних, технічних, соціальних, економічних.

Безумовно, діалектичне уявлення про розвиток створюють базисні закони: закон єдності та боротьби протилежностей, закон переходу кількісних змін у якісні та закон заперечення, що по суті визначають з різних боків процес розвитку [8, с. 127 – 130].

У філософському словнику поняття «розвиток» подано як закономірні якісні зміни матеріальних та ідеальних об'єктів, що характеризуються як незворотні та спрямовані [11, с. 492]. Схожим чином пояснює дане поняття Великий тлумачний словник сучасної української мови, де розвиток розглядається як «процес, внаслідок якого відбувається зміна якості чого-небудь, перехід від одного якісного стану до іншого, вищого» [12, с. 1235].

У визначенні категорії «розвиток» ключовим є поняття зміни. Так, за Е. М. Коротковим, розвиток – це сукупність змін, які ведуть до появи нової якості та зміцнення життєвості системи, її здатність чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища [13, с. 296], за Е. А. Смирновим – незворотні, спрямовані, закономірні зміни матерії та свідомості [14, с. 174], за І. А. Богатирьовим – сукупність змін різної економічної природи, цілеспрямованості, інтенсивності, які об'єктивно перебігають у соціально-економічній системі під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, а також ведуть до переходу і фіксації підприємства в різних організаційно-економічних станах [15, с. 82]. На думку В. О. Василенка, розвиток – це не разові перетворення з метою досягнення найкращого (а тому і споконвічного) стану системи, а процес, що не припиняється в часі, плин якого не завжди відбувається постійно і безупинно, найчастіше йде стрибкоподібно з подоланням різних за глибиною та охопленням криз [16].

Варто зауважити, що існують значні відмінності між економічним зростанням та економічним розвитком. Термін «економічне зростання» відноситься до збільшення (або зростання) конкретних показників, таких як національний дохід, валовий внутрішній продукт (ВВП) або дохід на душу населення. Зростання ВВП економісти характеризують як економічне зростання. Термін «економічний розвиток» є поняттям ширшим і глибшим. Не завжди економічний розвиток супроводжується зростанням економічних показників. Його можна віднести до поліпшень у різних напрямках людської діяльності, таких як рівень грамотності, тривалості життя та рівень бідності тощо. ВВП є специфічним показником економічного добробуту, який не бере до уваги важливі аспекти, такі як стан навколишнього середовища, свободи чи соціальної справедливості. Економічне зростання розглядається макроекономічною наукою як складова частина й одна з найважливіших характеристик економічного розвитку країни. Поняття «розвиток» і «зростання» знаходяться між собою, як правило, у співвідношенні: зростання валового продукту супроводжується змінами в технології виробництва, пов'язане з появою нових видів продукції та цілих галузей. Іншими словами, зростання викликає якісні зміни в економіці, сприяє її загальному розвитку. Однак при великих структурних трансформаціях, коли відбувається скорочення неефективних виробництв, обсяг ВВП може знизитися на якийсь час. Так було в США в 1970-ті роки під час енергетичної кризи, коли відбувалося масове заміщення енергоємних виробництв. Проте економічний розвиток не припинявся, оскільки створювалися умови для підвищення загальної ефективності використання обмежених виробничих ресурсів [17].

**В** Україні, на жаль, економічне зростання досягається переважно екстенсивним, ресурсовитратним шляхом і забезпечується в основному за рахунок розвитку галузей добувного сектора промисловості, ігноруючи створення інтенсивного розвитку економіки за рахунок інноваційної моделі розвитку, що свідчить про низьку ефективність політичних та економічних рішень, не здатних забезпечити сталий соціально-економічний розвиток країни та підвищення рівня добробуту її громадян.

Так, частка витрат на інноваційні розробки в загальній сумі державних витрат становить 6 – 7% у США, 4 – 5% у Франції, Німеччині, Великобританії, Італії, 3 – 3,5% у Японії [18]. В Україні, згідно із Законом України «Про науково-технічну діяльність» цей показник становить 1,7%. Позитивним є той факт, що держава виступає ініціатором і координатором наукових програм (зокрема, Концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України, Стратегії інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів та ін.), які мають важливе загальнонаціональне значення для вирішення проблем інноваційного розвитку економіки країни.

Економічний розвиток, згідно з гарвардським професором Майклом Е. Портером, є «довгостроковим процесом побудови ряду взаємозалежних мікроекономічних можливостей і стимулів для підтримки більш

складних форм конкуренції». Ці можливості та стимули, які були визначені у праці М. Портера «The Competitive Advantage of Nations», 1990 р. [19], включають природу та масштаби ресурсів, необхідні для виробництва товарів і послуг; правила, стимули і норми, що регулюють тип та інтенсивність конкуренції.

Міркування про природу економічного зростання властиві всім етапам розвитку економічної теорії. Вони містяться в роботах класиків економічної думки XVIII – XIX ст. А. Сміта, Й. Шумпетера. Пізніше ідеї Дж. Форрестера, С. Кузнеця, У. Ростоу зробили вагомий внесок у розвиток теорії зростання. На сучасному етапі ця проблематика розглядається в роботах П. Ромера, Ст. Фішера, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі, Дж. Сакса, Ф. Ларрен [20, с. 27].

**В**арто зазначити, що формування теорій інноваційного розвитку розпочалося, на думку більшості науковців, у другій половині XIX – першій половині XX століть. Досліджуючи економічний розвиток суспільств, учені виявили нерівномірність темпів економічного зростання, причому багато фундаментальних положень інноваційного розвитку успішно розроблялися в рамках економічної теорії, теорії організації, інноваційного менеджменту [21, с. 17].

Одним з перших тлумачення категорії «економічне зростання» надав С. Кузнець у роботі «Вимірювання економічного зростання» [22]. По аналогії з класичним визначенням зростання живого організму він трактує економічне зростання як «процес, що складається з окремих взаємодій, у результаті яких економічна матерія надходить у національну економіку та передається від однієї її частини до іншої» [22, с. 11]. У роботах, що вийшли пізніше, під економічним зростанням він вже розуміє «довготривале збільшення здатності господарства забезпечувати найрізноманітніші потреби населення за допомогою ефективніших технологій і відповідних інституційних та ідеологічних змін» [23, с. 13; 24, с. 484].

Після прийняття Закону України «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної політики» у 1991 р. Україна законодавчо визначила курс на науково-технологічне оновлення економіки. Пізніше в багатьох нормативно-правових актах було деталізовано вибір інноваційної моделі розвитку економіки.

Не можна не погодитись з думкою професора Крупки М. І. про те, модель інноваційного розвитку національної економіки є визначальним чинником прогресу суспільства та підвищення добробуту його членів [5, с. 94].

Без комерційного застосування своїх плодів наука не могла б швидко розвиватися, так само, як і без наукового прогресу економічний розвиток є неможливим. Одночасний та взаємозалежний розвиток науки і виробництва можуть мати місце за умови широкого сприяння розробкам і запровадженню нової техніки, нових технологій та нових видів продукції. При цьому необхідно використовувати механізм прискорення інноваційних процесів.

Інноваційні процеси, що лежать в основі інноваційного розвитку, мають складну природу, яка вимагає певних змін. Часто це призводить до мутацій, що безперервно реконструюють економічну структуру зсередини, руйнуючи стару і створюючи нову, провокує скоро-

чення життєвого циклу існуючої продукції чи послуг. Для визначення цієї властивості Й. Шумпетер використав у своїй книзі «Капіталізм, соціалізм і демократія» (1942 р.) поняття «творча деструкція» [25, с. 111]. Варто зауважити, що цю думку підтверджує і той факт, що менеджмент життєвого циклу продукції та інноваційний менеджмент перебувають у постійній конфронтації, таким чином, деякою мірою, спричиняючи труднощі для інноваційного розвитку підприємства чи економіки загалом.

**І**нноваційна теорія Й. Шумпетера спирається на відкриття М. Туган-Барановського [26] і М. Кондратьєва [27, с. 172 – 226]. Перший проаналізував і довів узалежненість нерівномірного, циклічного розвитку економіки від науково-технічного прогресу. Рушійною силою еволюції капіталістичної системи вважав інновації, насамперед у галузях, що виробляють засоби виробництва. Нерівномірність інвестиційно-інноваційного процесу і є першопричиною циклічності розвитку економіки. М. Кондратьєв, який відомий передусім своєю теорією «великих циклів кон'юнктури», виявив довгочасну періодичність розвитку економіки з інтервалом приблизно 50 років, яка отримала назву «циклів Кондратьєва». В їх основі лежить нерівномірність науково-технічного прогресу і процесу нагромадження капіталу. Кожен із таких циклів складається з технологічної революції та періоду засвоєння її здобутків. Й. Шумпетер доповнив її інноваційним механізмом, у відповідності з яким великі цикли викликаються нерівномірністю процесу нововведення, зміною схильності підприємців до запровадження технологічних чи організаційних новацій. Великий цикл розпадається на дві фази – піднесення і спаду, кожна з яких характеризується певною динамікою технічних і технологічних інновацій. Фаза піднесення відзначається їх швидкою появою та розповсюдженням, натомість фаза спаду – вичерпанням запасу інновацій. Вихід із спаду пов'язується зі стрімким нагромадженням відкриттів і винаходів, що придатні до швидкого запровадження у виробництво. Це означає перехід до нового великого циклу, що базується на вищому техніко-технологічному рівні виробництва. Це підтверджують, зокрема, події економічної історії XX століття. Велика депресія 30-х років і кризові явища в економіці 70-х були пов'язані з накопиченням структурних диспропорцій та вичерпанням інноваційного потенціалу. Вихід із них відбувався шляхом «творчого руйнування» старої технологічної та інституційної структури економіки та її перебудови за допомогою нововведень, що започаткували новий технологічний уклад [28].

Теорія циклічності розвитку промисловості характеризує інноваційний розвиток підприємства як інноваційну діяльність, що дає інноваційний результат у вигляді ефективних якісних змін, що впливають на загальний розвиток промисловості, яка забезпечується за рахунок інвестиційного фінансування та передбачає наявність певного механізму реалізації інноваційних дій у межах окремо взятого підприємства. Таким чином, інноваційний розвиток підприємства, у даному випадку, залежить від факторів ресурсного забезпечення, зовнішніх і внутрішніх факторів впливу. Теорія циклу

та теорія коливання хвиль характеризує інноваційний розвиток відповідно до потреб розвитку суспільства та узгодженості між структурою діючої економічної системи в країні, наявністю ресурсної бази в «інноваційній галузі», де існує можливість реалізувати інновації. Теорія диверсифікації визначає інноваційний розвиток підприємства в системі менеджменту підприємства через визначення стратегії функціонування. При розгляді теорії нововведень ключовим аспектом можливості реалізації інноваційного розвитку підприємства є наявність в державі такої інноваційної системи, що здатна на всіх рівнях інституціонального регулювання забезпечити сприятливі умови здійснення інноваційної діяльності на підприємстві. Теорія інноваційної економіки фактично поєднує всі вищепераховані характеристики інноваційного розвитку і конкретизує де, або за рахунок чого, можливі інноваційні зміни [1, с. 185 – 190].

Т. Федосеева розуміє інноваційний розвиток як «економічне зростання господарюючого суб'єкта на основі розробки і реалізації нових або поліпшуваних технологій. Рівень інноваційного розвитку визначається як ресурсною складовою інноваційного процесу (інноваційним потенціалом), так і ефективністю трансферу інноваційних технологій» [29].

Т. Пілявов у аналізі поняття «інноваційний розвиток» зосереджує свою увагу здебільшого на мікро-економічному рівні і виводить поняття, зокрема, «інноваційний розвиток підприємства», виділяючи при цьому фактори впливу, стверджуючи, що інноваційний розвиток підприємства – це процес цілеспрямованого, послідовного руху підприємства до збалансованого інноваційного стану під впливом синергетичної дії зовнішніх і внутрішніх факторів, що визначають стійкість організаційно-функціональної системи підприємства в умовах ринкової економіки, який характеризується результатом якості досягнутих результатів залежно від інтенсивності та швидкості інноваційних процесів на підприємстві [1, с. 185 – 190].

Авторами збірника наукових статей «Перспективи інноваційного розвитку України» охарактеризовано інноваційний розвиток як процес структурного вдосконалення національної економіки, який досягається переважно за рахунок практичного використання нових знань для зростання обсягів суспільного виробництва, підвищення якості суспільного продукту, зміцнення національної конкурентоспроможності та прискорення соціального прогресу в суспільстві [30, с. 15].

І. Підкаминний та В. Ціпуринда вважають, що інноваційний розвиток – це шлях, який базується на поглибленні поєднання цілей підприємства, його підсистем, цілей кожної особистості, яка працює в колективі, вдосконаленні її діяльності, удосконаленні бізнес-процесів для досягнення загальних стратегічних цілей. Тому його система управління повинна передбачати інтеграцію цілей, ресурсів, персоналу та його знань і мотивованості дій (процесів і процедур менеджменту), безперервний розвиток творчого потенціалу працівників, колективну співпрацю, тощо [31].

Водночас Вдовиченко А. М. вважає, що інноваційний розвиток економіки – це така модель розвитку, коли інноваційні процеси поставлені на конвеєр і стають перманентними, коли в інноваційні процеси постійно залучаються інвестиції, але й самі інновації також створюють фінансові ресурси і мультиплікативно збільшують інвестиційні потоки [32, с. 32].

На нашу думку, *інноваційний розвиток* – це процес постійного використання цільових потоків знань у сфері інноватики та інноваційної діяльності як на мікро-, так і на макрорівнях задля набуття досвіду розробки, введення та комерціалізації новацій з метою економічного зростання та розвитку.

## ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок про те, що необхідною умовою економічного розвитку є інновації. Саме тому теоретичні дослідження проблематики інноваційного розвитку набувають надзвичайної актуальності та є основою для формулювання основних понять і параметрів, необхідних для аналізу та організації фінансового забезпечення інноваційного розвитку. Оскільки одним із найважливіших завдань сучасної державної політики є перехід до практичної реалізації інноваційної моделі розвитку національної економіки, подальші наукові дослідження в цьому напрямі є надзвичайно актуальними. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Пілявов Т. М. Інноваційний розвиток підприємства як важливий аспект розвитку економіки / Т. М. Пілявов // Інноваційна економіка. – 2012. – № 4 (30). – С. 185 – 190.
2. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. М. Геєць // НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2009. – 864 с.
3. Гросул В. А. Проблеми інноваційної діяльності в Україні / В. А. Гросул // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1 (3). – Т. 1. – С. 76 – 82.
4. Данік Н. В. Інноваційний розвиток економіки України / Н. В. Данік // Інноваційна економіка. – 2012. – № 2 (28). – С. 36 – 39.
5. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М. І. Крупка. – Львів : Промо-Медіа, 2001. – 608 с.
6. Федуллова Л. Концептуальні модель інноваційної стратегії України / Л. Федуллова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 87 – 100.
7. Стреліна О. М. Інноваційний розвиток економіки України: проблеми та перспективи / О. М. Стреліна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2166>
8. Кураленко О. Г. Методологические вопросы инновационного развития экономических систем / О. Г. Кураленко // Молодой ученый. – 2011. – № 10. Т. 1. – С. 127 – 130.
9. Большой энциклопедический словарь. – М., 2005.
10. Абдеев Р. Ф. Философия информационной цивилизации / Р. Ф. Абдеев. – М. : Владос, 1994 ; Кураленко О. Г. Методологические вопросы инновационного развития экономических систем / О. Г. Кураленко // Молодой ученый. – 2011. – № 10. – Т. 1. – С. 127 – 130.
11. Философский словарь / [Под ред. И. Т. Фролова]. – М. : Политиздат, 1987. – 592 с.
12. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – Ірпінь : ВТФ «Перун», 2003. – 1440 с.

13. **Коротков Э. М.** Концепция менеджмента : учеб. пособие для студентов и слушателей по направлению менеджмент / Э. М. Коротков. – М. : ДеКА, 1996. – 301 с.

14. **Смирнов Э. А.** Основы теории организации : учебное пособие для вузов / Э. А. Смирнов. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 375 с.

15. **Богатирьев И. О.** Ефективність розвитку підприємства / И. О. Богатирьев // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 8. – С. 79 – 84.

16. **Василенко В. А.** Организационно-циклическая и структурно-функциональная модели развития организации / В. А. Василенко // Культура народов Причерноморья. – 2004. – № 56, Т. 1. – С. 100 – 107.

17. **Небава М. І.** Теорія макроекономіки : навч. посіб. – К. : Слово, 2005. – 536 с.

18. **Краснокутська Н. В.** Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / Н. В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.

19. **Porter M. E.** The Competitive Advantage of Nations / M. E. Porter. – New York: Free Press, 1990. – 896 p.

20. **Хоменко Я. В.** Генезис теорії економічного зростання / Я. В. Хоменко // Наукові праці Донецького національного технічного університету : зб. наук. праць. – Донецьк : ДонНТУ, 2011. – С. 27 – 33.

21. **Гринько Т. В.** Інноваційний розвиток України: тенденції та проблеми // Технологический аудит и резервы производства. – 2013. – № 1/3(9). – С. 17 – 21.

22. **Kuznets S.** Measurement: Measurement of Economic Growth / S. Kuznets // The Journal of Economic History. – 1947. – Vol. 7, Supplement : Economic Growth: A Symposium. – P. 10 – 34.

23. Эффективный экономический рост: теория и практика / А. С. Генкин, М. Н. Зырянова, Г. Ю. Ивлева и др. ; под ред. Т. В. Чечелевой. – М. : Экзамен, 2003. – 320 с.

24. **Хоменко Я. В.** Генезис теорії економічного зростання / Я. В. Хоменко // Наукові праці Донецького національного технічного університету : зб. наук. праць. – Донецьк : ДонНТУ, 2011. – С. 483 – 494.

25. **Шумпетер Й. А.** Капіталізм, соціалізм і демократія / Й. Шумпетер ; [пер. с англ. В. Ружицький, П. Таращук]. – К. : Видво «Основи», 1995. – 528 с.

26. **Туган-Барановский М. И.** Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии / М. И. Туган-Барановский. – 2-е изд., перераб. – СПб., 1900 ; Переизд. : Киев : Научная мысль, 2004. – 367 с.

27. **Кондратьев Н. Д.** Большие циклы экономической конъюнктуры : доклад // Проблемы экономической динамики. – М. : Экономика, 1989. – 523 с.

28. **Яремко Л. А.** «Новая экономика» та інноваційний розвиток / Л. А. Яремко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3. – Т. 1. – С. 25 – 30.

29. **Федосеева Т. А.** Мониторинг инновационного развития экономических систем : автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Т. А. Федосеева. – Нижний Новгород : ГОУ ВПО «НГТУ», 2007. – 24 с.

30. Перспективи інноваційного розвитку України : зб. наук. ст. за ред. Я. А. Жаліла. – К. : Альтерпрес, 2002. – 160 с.

31. **Підкамінний І. М.** Системні фактори впливу на інноваційний розвиток підприємства / І. М. Підкамінний, В. С. Ціпурида [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=480>

32. **Вдовиченко А. М.** Фінансовий потенціал населення: нові можливості інноваційного розвитку економіки України : монографія / А. М. Вдовиченко. – Ірпінь : Національний університет ДПС України, 2012. – 225 с.

**Науковий керівник – Коваленко В. М.,** кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені І. Франка

## REFERENCES

Abdeev, R. F. *Filosofia informatsionnoy tsivilizatsii* [Philosophy of information civilization]. Moscow: Vldos, 1994.

*Bolshoy entsiklopedicheskiy slovar* [Great Encyclopedic Dictionary]. Moscow, 2005.

Busel, V. T. *Velykiy tlumachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy* [Great Dictionary of the modern Ukrainian language]. Irpin: Perun, 2003.

Bohatyryov, I. O. "Efektivnist rozvytku pidpriemstva" [The efficiency of the enterprise]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 8 (2006): 79-84.

Danik, N. V. "Innovatsiyni rozvytok ekonomiky Ukrainy" [Innovative development of economy of Ukraine]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 2 (28) (2012): 36-39.

Fedulova, L. "Kontseptualni model innovatsiinoi stratehii Ukrainy" [Conceptual model of innovation strategies Ukraine]. *Ekonomika i prohnovuvannia*, no. 1 (2012): 87-100.

*Filosofskiy slovar* [Philosophical Dictionary]. Moscow: Politizdat, 1987.

Fedosееva, T. A. "Monitoring innovatsionnogo razvitiia ekonomicheskikh sistem" [Monitoring of innovative development of economic systems]. *Avto-ref. diss. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2007.

Genkin, A. S. et al. *Efektivnyy ekonomicheskyy rost: teoriia i praktika* [Effective economic growth: theory and practice]. Moscow: Ekzamen, 2003.

Hrosul, V. A. "Problemy innovatsiinoi diialnosti v Ukraini" [Problems of innovation activity in Ukraine]. *Biuletен Mizhnarodnoho Nobelivskoho ekonomichnoho forumu*, vol. 1, no. 1 (3) (2010): 76-82.

Hrynko, T. V. "Innovatsiyni rozvytok Ukrainy: tendentsii ta problemy" [Innovative Development of Ukraine: trends and problems]. *Tekhnolohycheskyi audyт y rezervy proyzvodstva*, no. 1/3 (9) (2013): 17-21.

Heiets, V. M. *Suspilstvo, derzhava, ekonomika: fenomenolohiia vzaiemodii ta rozvytku* [Society, state, economy: phenomenology interaction and development]. Kyiv, 2009.

Korotkov, E. M. *Kontseptsiiа menedzhmenta* [The concept of management]. Moscow: DeKA, 1996.

Krupka, M. I. *Finansovo-kredytnyi mekhanizm innovatsiinoho rozvytku ekonomiky Ukrainy* [The financial and credit mechanism innovation development of Ukraine's economy]. Lviv: Promo-Media, 2001.

Krasnokutska, N. V. *Innovatsiyni menedzhment* [Innovation Management]. Kyiv: KNEU, 2003.

Khomenko, Ya. V. "Henezys teorii ekonomichnoho zrostan-nia" [The genesis of the theory of economic growth]. *Naukovi pratsi DonNTU* (2011): 27-33.

Kuznets, S. "Measurement: Measurement of Economic Growth". *The Journal of Economic History*, vol. 7 (1947): 10-34.

Khomenko, Ya. V. "Henezys teorii ekonomichnoho zrostan-nia" [The genesis of the theory of economic growth]. *Naukovi pratsi DonNTU* (2011): 483-494.

Kondratev, N. D. "Bolshie tsikly ekonomicheskoy koniunktury" [Large cycles of economic conditions]. In *Problemy ekonomicheskoy dinamiki*. Moscow: Ekonomika, 1989.

Kuralenko, O. G. "Metodologicheskie voprosy innovatsionnogo razvitiia ekonomicheskikh sistem" [Methodological issues of innovative development of economic systems]. *Molodoy uchenyy*, vol. 1, no. 10 (2011): 127-130.

Nebava, M. I. *Teoriia makroekonomiky* [The theory of macroeconomics]. Kyiv: Slovo, 2005.

Piliavoz, T. M. "Innovatsiyni rozvytok pidpriemstva iak vazhlyvyi aspekt rozvytku ekonomiky" [Innovative enterprise development as an important aspect of economic development]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 4 (30) (2012): 185-190.

Porter, M. E. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press, 1990.

*Perspektyvy innovatsiinoho rozvytku Ukrainy* [Perspectives of innovation development of Ukraine]. Kyiv: Alterpres, 2002.

Pidkaminnyi, I. M., and Tsipurynda, V. S. "Systemni faktory vplyvu na innovatsiinyi rozvytok pidpriemstva" [Systemic factors influence the development of innovative enterprises]. <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=480>

Strelina, O. M. "Innovatsiinyi rozvytok ekonomiky Ukrainy: problemy ta perspektyvy" [Innovative development of economy of Ukraine: problems and prospects]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2166>

Smirnov, E. A. *Osnovy teorii organizatsii* [Fundamentals of the theory of organization]. Moscow: YuNITI, 2000.

Shumpeter, I. A. *Kapitalizm, sotsializm i demokratsiia* [Capitalism, Socialism and Democracy]. Kyiv: Osnovy, 1995.

Tugan-Baranovskiy, M. I. *Promyshlennye krizisy. Ocherk iz sotsialnoy istorii Anglii* [Industrial crises. Sketch of the social history of England]. Kyiv: Nauchnaia mysl, 2004.

Vasilenko, V. A. "Organizatsionno-tsiklicheskaia i strukturno-funktsionalnaia modeli razvitiia organizatsii" [Organizational-cyclical and structural-functional model of the organization]. *Kultura narodov Prichernomoria*, vol. 1, no. 56 (2004): 100-107.

Vdovychenko, A. M. *Finansovyi potentsial naseleennia: novi mozhlyvosti innovatsiinoho rozvytku ekonomiky Ukrainy* [The financial capacity of the population: new opportunities for innovation development of Ukraine]. Irpin: NUDPSU, 2012.

Yaremko, L. A. "«Nova ekonomika» ta innovatsiinyi rozvytok" ["New Economy" and innovative development]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, vol. 1, no. 3 (2011): 25-30.

УДК 331

## МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ТЕОРИИ КАТАСТРОФ

© 2014 КУЗЬМЕНКО А. К.

УДК 331

### Кузьменко А. К. Моделирование развития предприятия с использованием теории катастроф

Целью статьи является анализ элементарных потенциальных функций теории катастроф и формирование механизма построения модели развития предприятия, который будет адекватно отражать кризис социально-экономических процессов системы. В результате исследования были сформулированы основные предположения для использования теории катастроф. Выделены основные характерные признаки катастроф, рассмотрены и другие группы признаков существования катастрофы в системе. В статье представлены основные элементарные функции катастроф. Сформулировано условие существования катастрофы в социально-экономической системе. Сформирован и поэтапно проанализирован механизм моделирования развития предприятия с использованием теории катастроф. Предложена модель развития социально-экономической системы с использованием элементов теории катастроф. Перспектива дальнейшего исследования в данном направлении – реализация механизма и построение модели развития реальной социально-экономической системы.

**Ключевые слова:** предприятие, социально-экономическая система, модель, теория катастроф, потенциальная функция, развитие, устойчивое и неустойчивое развитие.

**Рис.:** 1. **Формул:** 3. **Библ.:** 9.

**Кузьменко Александра Константиновна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической кибернетики, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Украина)

**E-mail:** oldrakk@gmail.com

УДК 331

### Кузьменко О. К. Моделювання розвитку підприємства з використанням теорії катастроф

Метою статті є аналіз елементарних потенційних функцій теорії катастроф і формування механізму побудови моделі розвитку підприємства, який адекватно відображатиме кризу соціально-економічних процесів системи. У результаті дослідження були сформовані основні припущення щодо використання теорії катастроф. Виділено основні характерні ознаки катастроф, розглянуто й інші групи ознак існування катастроф у системі. У статті представлено основні елементарні функції катастроф. Сформовано умови існування катастрофи у соціально-економічній системі. Сформовано та поетапно проаналізовано механізм моделювання розвитку підприємства при використанні теорії катастроф. Запропоновано модель розвитку соціально-економічної системи з використанням елементів функції катастроф. Перспектива подальшого дослідження в даному напрямку – реалізація запропонованого механізму та побудова моделі розвитку реальної соціально-економічної системи.

**Ключові слова:** підприємство, соціально-економічна система, модель, теорія катастроф, потенційна функція, розвиток, стійкий та нестійкий розвиток.

**Рис.:** 1. **Формул:** 3. **Бібл.:** 9.

**Кузьменко Олександра Костянтинівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної кібернетики, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Україна)

**E-mail:** oldrakk@gmail.com

UDC 331

### Kuzmenko O. K. Simulation of the Enterprise Development Using the Catastrophe Theory

The article is aimed at analysis of the elementary potential functions of the catastrophe theory and is concerned with the formation mechanism of enterprise development model that will appropriately reflect the crisis of socio-economic processes of the system. The study results led to forming of the basic assumptions for using of the catastrophe theory. The main characteristics of disasters were highlighted, other signs of the disaster in the system were reviewed. In the article the main elementary functions of catastrophes are described. A condition for the existence of catastrophe within a socio-economic system was formed. The mechanism for simulation of enterprise development using the theory of catastrophes was formed and has undergone a step-by-step analysis. The model of development of the socio-economic system with use of the elements of catastrophe theory is proposed. The prospect of further research in this direction is the implementation of the formed mechanism and building a model of development of the realistic socio-economic system.

**Key words:** enterprise, socio-economic system, model, catastrophe theory, potential function, development, sustainable and unsustainable development.

**Pic.:** 1. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 9.

**Kuzmenko Oleksandra K.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Cybernetics, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)

**E-mail:** oldrakk@gmail.com



*Perspektyvy innovatsiinoho rozvytku Ukrainy* [Perspectives of innovation development of Ukraine]. Kyiv: Alterpres, 2002.

Pidkaminnyi, I. M., and Tsipurynda, V. S. "Systemni faktory vplyvu na innovatsiinyi rozvytok pidpriemstva" [Systemic factors influence the development of innovative enterprises]. <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=480>

Strelina, O. M. "Innovatsiinyi rozvytok ekonomiky Ukrainy: problemy ta perspektyvy" [Innovative development of economy of Ukraine: problems and prospects]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2166>

Smirnov, E. A. *Osnovy teorii organizatsii* [Fundamentals of the theory of organization]. Moscow: YuNITI, 2000.

Shumpeter, I. A. *Kapitalizm, sotsializm i demokratsiia* [Capitalism, Socialism and Democracy]. Kyiv: Osnovy, 1995.

Tugan-Baranovskiy, M. I. *Promyshlennyye krizisy. Ocherk iz sotsialnoy istorii Anglii* [Industrial crises. Sketch of the social history of England]. Kyiv: Nauchnaia mysl, 2004.

Vasilenko, V. A. "Organizatsionno-tsiklicheskaia i strukturno-funktsionalnaia modeli razvitiia organizatsii" [Organizational-cyclical and structural-functional model of the organization]. *Kultura narodov Prichernomoria*, vol. 1, no. 56 (2004): 100-107.

Vdovychenko, A. M. *Finansovyi potentsial naseleennia: novi mozhlyvosti innovatsiinoho rozvytku ekonomiky Ukrainy* [The financial capacity of the population: new opportunities for innovation development of Ukraine]. Irpin: NUDPSU, 2012.

Yaremko, L. A. "«Nova ekonomika» ta innovatsiinyi rozvytok" ["New Economy" and innovative development]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, vol. 1, no. 3 (2011): 25-30.

УДК 331

## МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ТЕОРИИ КАТАСТРОФ

© 2014 КУЗЬМЕНКО А. К.

УДК 331

### Кузьменко А. К. Моделирование развития предприятия с использованием теории катастроф

Целью статьи является анализ элементарных потенциальных функций теории катастроф и формирование механизма построения модели развития предприятия, который будет адекватно отражать кризис социально-экономических процессов системы. В результате исследования были сформулированы основные предположения для использования теории катастроф. Выделены основные характерные признаки катастроф, рассмотрены и другие группы признаков существования катастрофы в системе. В статье представлены основные элементарные функции катастроф. Сформулировано условие существования катастрофы в социально-экономической системе. Сформирован и поэтапно проанализирован механизм моделирования развития предприятия с использованием теории катастроф. Предложена модель развития социально-экономической системы с использованием элементов теории катастроф. Перспектива дальнейшего исследования в данном направлении – реализация механизма и построение модели развития реальной социально-экономической системы.

**Ключевые слова:** предприятие, социально-экономическая система, модель, теория катастроф, потенциальная функция, развитие, устойчивое и неустойчивое развитие.

**Рис.:** 1. **Формул:** 3. **Библ.:** 9.

**Кузьменко Александра Константиновна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической кибернетики, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Украина)

**E-mail:** oldrakk@gmail.com

УДК 331

### Кузьменко О. К. Моделювання розвитку підприємства з використанням теорії катастроф

Метою статті є аналіз елементарних потенційних функцій теорії катастроф і формування механізму побудови моделі розвитку підприємства, який адекватно відображатиме кризу соціально-економічних процесів системи. У результаті дослідження були сформовані основні припущення щодо використання теорії катастроф. Виділено основні характерні ознаки катастроф, розглянуто й інші групи ознак існування катастроф у системі. У статті представлено основні елементарні функції катастроф. Сформовано умови існування катастрофи у соціально-економічній системі. Сформовано та поетапно проаналізовано механізм моделювання розвитку підприємства при використанні теорії катастроф. Запропоновано модель розвитку соціально-економічної системи з використанням елементів функції катастроф. Перспектива подальшого дослідження в даному напрямку – реалізація запропонованого механізму та побудова моделі розвитку реальної соціально-економічної системи.

**Ключові слова:** підприємство, соціально-економічна система, модель, теорія катастроф, потенційна функція, розвиток, стійкий та нестійкий розвиток.

**Рис.:** 1. **Формул:** 3. **Бібл.:** 9.

**Кузьменко Олександра Костянтинівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної кібернетики, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Україна)

**E-mail:** oldrakk@gmail.com

UDC 331

### Kuzmenko O. K. Simulation of the Enterprise Development Using the Catastrophe Theory

The article is aimed at analysis of the elementary potential functions of the catastrophe theory and is concerned with the formation mechanism of enterprise development model that will appropriately reflect the crisis of socio-economic processes of the system. The study results led to forming of the basic assumptions for using of the catastrophe theory. The main characteristics of disasters were highlighted, other signs of the disaster in the system were reviewed. In the article the main elementary functions of catastrophes are described. A condition for the existence of catastrophe within a socio-economic system was formed. The mechanism for simulation of enterprise development using the theory of catastrophes was formed and has undergone a step-by-step analysis. The model of development of the socio-economic system with use of the elements of catastrophe theory is proposed. The prospect of further research in this direction is the implementation of the formed mechanism and building a model of development of the realistic socio-economic system.

**Key words:** enterprise, socio-economic system, model, catastrophe theory, potential function, development, sustainable and unsustainable development.

**Pic.:** 1. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 9.

**Kuzmenko Oleksandra K.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Cybernetics, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)

**E-mail:** oldrakk@gmail.com

**П**роблема управления развитием современного предприятия в том, что уже сформированная методология, методы и способы адаптации себя исчерпали. Поэтому предприятиям необходим новый механизм перехода в новое состояние, которое позволит не адаптироваться, а изменить внешнюю среду в своих интересах. В связи с этим необходимо внедрять организационные и управленческие действия непосредственно в момент обострения кризисной ситуации и состояния неравновесия предприятия, если принять условие, что кризис предприятия – это возможность и стимул его качественных изменений.

При выполнении анализа показателей деятельности современного предприятий видно, что, в основном, по окончании одного финансового периода происходят скачкообразные изменения значений показателей, что свидетельствует о необходимости применения теории катастроф, которая на сегодня представляет собой самый рациональный вариант, дающий адекватное оценивание ситуации, построение прогнозной модели с наименьшей ошибкой.

Вопросами практического применения теории катастроф к анализу деятельности предприятий занимаются такие ученые, как М. А. Асаул, А. Б. Бушуева, Г. П. Бистрай, Т. С. Клебанова, А. В. Коваленко, Є. А. Нагаева, Н. С. Неделько, Н. В. Шаланова и другие. Но остаются нерешенными вопросы, связанные с механизмом применения теории катастроф для формирования путей развития предприятия.

*Цель* статьи – сформировать механизм построения модели развития предприятия, который будет адекватно отражать кризис социально-экономических процессов системы.

Теория катастроф представляет собой комплекс для изучения и прогнозирования неустойчивости систем [2, с. 10]; дает возможность оценить текущее состояние системы (экономического объекта) с позиции локальной или глобальной устойчивости в наглядно-графическом виде; определить точки равновесия на детерминированной ветке развития системы; исследовать временную деформацию потенциальных функций [6, с. 71]. Такое название она получила из-за того, что потеря устойчивости может быть катастрофичной, даже если это не приводит к разрушению всей системы, а лишь обуславливает переход к другому пути развития.

Основными предположениями для использования теории катастроф к моделированию сложных социально-экономических систем являются следующие [5, с. 5]:

- 1) система является динамической;
- 2) система всегда стремится сохранять свое состояние как можно дольше;
- 3) текущее состояние системы зависит от того, каким образом система пришла в это состояние;
- 4) траектории системы необратимы.

При этом катастрофа – это резкое изменение качественного характера поведения динамической системы в условиях плавных изменений ее параметров (управляющих переменных) [1].

Характерными признаками катастроф являются [2; 5, с. 4 – 5; 7; 8]:

- ✦ *модальность* – свойство объекта системы, когда при определенном значении управляющих параметров системы возможны несколько положений равновесия системы (несколько мод);
- ✦ *гистерезис и необратимость* – переход системы из одного состояния в другое и обратно при разных значениях управляющих параметров;
- ✦ *недостижимость* – когда в системе одно из положений равновесия не достигается и не наблюдается;
- ✦ *катастрофические скачки* – скачкообразный переход системы из одного положения равновесия в другое;
- ✦ *расходимость* – малое изменение пути в пространстве параметров системы приводит к качественно отличному конечному состоянию системы.

Если в ходе проведения исследования зафиксирован один из этих признаков, тогда можно судить о наличии в системе катастрофы и, изменив управляющие параметры системы, можно обнаружить и остальные признаки. Установление наличия и типа катастрофы, в случае неопределенности в описании системы, позволяет определить [5, с. 5]:

- ✦ упрощенную модель потенциальной функции, зависящей только от существенных переменных состояния и управляющих параметров;
- ✦ структурно устойчивую часть потенциальной функции, по которой можно предсказать, какой в действительности процесс имеет место;
- ✦ тип уравнения для системы;
- ✦ каким образом потенциальная функция входит в исследуемую систему.

**П**роцесс прогнозирования катастрофы в социально-экономической системе происходит на основании данных об изменениях и связях переменных, которые характеризуют поведение системы. В этом случае переменные системы – это множество косвенных признаков, на основании которых судят о возможности или наличии катастрофы в системе.

Общий вид уравнения, описывающее поведение нелинейной динамической системы, имеет вид [9]:

$$X = F(X, U), \quad (1)$$

где  $X$  – переменные, характеризующие состояние динамической системы;

$U$  – набор управляющих параметров;

$F(X, U)$  – нелинейная функция, определенная в некоторой области  $G$  – евклидовой плоскости.

Следующим обязательным условием является наличие в этой области непрерывных производных.

В теории катастроф используют три типа критических точек (для гладкой функции): локальный максимум, минимум и точки перегиба.

Решение  $X_j$  описывает состояние некоторой системы и называется переменным состоянием системы. При формировании математической модели развития динамической системы набор значений  $x_1, x_2, \dots, x_n$  – это показатели развития предприятия в определенный мо-

мент времени, этот набор еще рассматривается как координаты точки  $P$  в некотором пространстве состояний, который называется фазовым пространством динамической системы. При этом размерность фазового пространства определяется количеством переменных значений.

Уравнение состояния равновесия определяется по формуле (2):

$$\bar{x} = \nabla V(x; a), \quad (2)$$

где  $V(x; a)$  – потенциальная функция;  
 $a$  – вектор параметров;  
 $x$  – вектор фазовых координат системы.

Поверхность катастроф (множество точек равновесия (поверхность равновесия)) определяется следующим соотношением:

$$M = \left\{ (x; a) \in R^n \otimes R^k : \left( \frac{\partial V}{\partial x} \right) = 0 \right\}.$$

Точки  $(x; a)$  в пространстве переменных состояний и параметров функций системы, для которых

$\det \left( \frac{d^2 V}{dx_i dx_j} \right) = 0$ , формируют множество сингулярностей, то есть

$$S = \left\{ (x; a) \in R^n \otimes R^k : \det \left( \frac{d^2 V}{dx_i dx_j} \right) = 0 \right\}.$$

Пускай  $V_{xx} = \left( \frac{d^2 V}{dx_i dx_j} \right)$  (для матрицы устойчи-

вости динамической системы) – проекция множества сингулярностей в параметрическом пространстве будет бифуркационным множеством:  $B = \{a \in R^k : V_{xx} = 0\}$ .

Общий вид потенциальной функции имеет вид (3):

$$V(x; a) = Cat(l; k) + \sum_{j=l+1}^n I_j(c) y_j^2, \quad (3)$$

где  $Cat(l; k)$  – функция катастрофы;

$$Cat(l; k) = CG(l) + Pert(l; k);$$

$CG(l)$  – росток катастрофы;

$Pert(l; k)$  – возмущение системы;

$l$  – количество нулевых значений матрицы равновесия.

Таким образом, в социально-экономических системах самым распространенным признаком является аномальная дисперсия, или дисперсия случайных величин. То есть, признаком приближения катастрофы в системе является нарастание дисперсии или амплитуды колебаний величин, характеризующих систему.

При этом существуют и другие признаки, например [4, с. 29]:

– первая группа:

а) возможность существования более чем одной траектории устойчивого развития или равновесия;

б) скачкообразное, быстрое изменение характеристик;

в) большие изменения характеристик при малых управленческих воздействиях;

г) проявление эффекта гистерезиса, т. е. сравнительные трудности возврата системы к характеристикам предыдущего состояния;

– вторая группа:

а) различия в реакциях на одни и те же воздействия при неизменных условиях;

б) замедление затухания колебаний характеристик;

в) увеличение частоты колебаний.

При моделировании развития социально-экономической системы с использованием теории катастроф необходимо выполнить следующие этапы:

1) проанализировать показатели развития предприятия;

2) сформировать факторы управления предприятием;

3) определить соотношение между показателями развития системы с конкретными заданиями развития системы;

4) выбрать метод для построения модели;

5) построить потенциальную функцию развития предприятия относительно достижения целей;

6) определить критическую точку (точку бифуркации);

7) исследовать экономическую природу точек бифуркации;

8) определить возможности управления состоянием неравновесия предприятия;

9) сформировать управленческие решения в точку бифуркации [6, с. 72].

Алгоритм использования теории катастроф при моделировании развития социально-экономической системы сформирован на рис. 1.

Таким образом, для реализации предложенного механизма необходимо определить существенные факторы, которые влияют на результирующий показатель развития предприятия. При этом:

- ✦ установить факт связи между анализируемыми показателями развития системы;
- ✦ количественно оценить тесноту связи между ними;
- ✦ обнаружить и сравнить факторы, которые влияют на величину результирующего показателя;
- ✦ определить характер обнаруженных связей;
- ✦ количественно оценить влияние изменения фактора на смену результирующего показателя развития системы.

Для оценки параметров потенциальной функции необходимо определить количество и характер экстремумов. Чтобы уменьшить количество потенциальных функций, предлагаем систему дифференциальных уравнений дополнить принципом минимакса: увеличить количество фазовых координат системы при уменьшении рассматриваемых параметров.

На следующем этапе, при построении элементарной функции катастрофы предприятия, использовать комплекс моделей капсоидных катастроф [7]:

– складка:  $y = x^3 + a \cdot x$ ;

– сборка:  $y = x^4 + a_1 \cdot x^2 + a_2 \cdot x$ ;

– ласточкин хвост:  $y = x^5 + a_1 \cdot x^3 + a_2 \cdot x^2 + a_3 \cdot x$ ;



Рис. 1. Етапи побудови моделі розвитку системи

– бабочка:  $y = x^6 + a_1 \cdot x^4 + a_2 \cdot x^3 + a_3 \cdot x^2 + a_4 \cdot x$ ;  
 – вигвам:  $y = x^7 + a_1 \cdot x^5 + a_2 \cdot x^4 + a_3 \cdot x^3 + a_4 \cdot x^2 + a_5 \cdot x$ ,

які пов'язані з неустійчивістю взаємозв'язки однієї змінної ( $x$ ) з усіма іншими, і омбілічних катастроф (еліптична, гіперболічна, параболічна, омбіліки) – з неустійчивістю зв'язки двох змінних ( $x_1$ ) і ( $x_2$ ) з усіма іншими.

При цьому, якщо значення коефіцієнта детермінації і статистичної значимості рівняння однієї з катастроф перевищує рівняння стійкого характеру, тоді необхідно вважати катастрофу можливою і зробити для неї прогноз.

Наступним етапом є прогнозування значень показників на наступний період і аналогічне побудування моделей стійкого і неустійчивого розвитку з наступним визначенням загрози настання катастрофи.

Далі необхідно визначити значення параметрів, які будуть при прогнозованих значеннях змінних. При порівнянні фактичних значень параметрів моделі з значеннями параметрів бифуркаційного множини визначити, чи знаходяться параметри в бифуркаційному множині і чи не перетинали його за прогнозований період. Якщо не знаходяться і не

перетинали, то загрози появи катастрофи в наступному періоді не очікується.

Таким чином, в результаті отримуємо сукупність прогнозних моделей можливих катастроф підприємства, використання яких дозволить отримати достовірні результати для якісного аналізу факторів стійкості розвитку підприємства з урахування різних часових інтервалів, визначаючих особливості розвитку системи.

Побудований комплекс моделей є ефективним інструментом дослідження кризових процесів в динаміці показників, оскільки дозволяє визначити і детально дослідити нелінійні циклічні процеси розвитку підприємства або окремих індикаторів системи, визначити характер протікання процесів, оцінити взаємозв'язок в поведінці траєкторій. Це і є підґрунтям для формування комплексу превентивних стратегічних заходів на всіх рівнях ієрархії.

### ВИВОДИ

Таким чином, теорія катастроф представляє собою методологічне підґрунтя для вивчення і прогнозування нестабільності системи.

Эта теория позволяет: оценить текущее состояние экономического объекта с позиции локальной или глобальной устойчивости в наглядно-графическом виде; определить точки равновесия на детерминированной ветке развития системы; исследовать временную деформацию потенциальных функций, при формализации на микроуровне задачи управления развитием предприятия. И главное – внедрение современного инструментария исследования динамики развития предприятия с использованием теории катастроф позволит руководителям определить стратегию стабилизации и пути дальнейшего развития.

Перспективы дальнейшего исследования в данном направлении – реализация механизма и построение модели развития реальной социально-экономической системы. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. **Арнольд В. И.** Теория катастроф / В. И. Арнольд. – 3-е изд., доп. – М.: Наука. Гл. ред. физ.-мат. лит., 1990. – 128 с.
2. **Алексеев Ю. К.** Введение в теорию катастроф / Ю. К. Алексеев. – М.: МГУ, 2000. – 204 с.
3. **Гилмор Р.** Прикладная теория катастроф: монография / Р. Гилмор. – В 2-х кн. Кн. 1 / Пер. с англ. – М.: Мир, 1984. – 285 с.
4. Динамично-устойчивое развитие предприятий на базе оптимизации размеров, структуры и эффективности воспроизводства капитала / В. Г. Садков, Л. И. Старикова, И. О. Трубина, А. Е. Трубин. – Орел: ОрелГТУ, 2010. – 337 с.,
5. **Клебанова Т. С.** Моделирование кризисной динамики показателей экономики Украины на основе теории катастроф / Т. С. Клебанова, Е. А. Сергиенко, Л. С. Гурьянова // Бизнес Информ. – 2011. – № 5(1). – С. 4 – 9.
6. **Кузьменко О. К.** Моделювання розвитку соціально-економічної системи на основі теорії катастроф / О. К. Кузьменко // Проблеми економічної кібернетики 2014: матеріали II Всеукр. наук.-метод. конф., 2 – 3 жовтня 2014 р., м. Полтава: тези доп. – Донецьк: Цифрова типографія, 2014. – 161 с. – С. 70 – 73.
7. Моделирование экономической динамики: учебное пособие / Т. С. Клебанова, Н. А. Дубровина, О. Ю. Полякова и др. – Харьков: Изд. «ИНЖЭК», 2004. – 244 с.
8. **Неделько Н. С.** Использование теории катастроф к анализу поведения экономических систем / Н. С. Неделько // Вестник МГТУ. – 2010. – Т. 13. – № 1. – С. 223 – 227.
9. **Холодник М.** Методы анализа нелинейных динамических моделей / М. Холодник, А. Клич, М. Кубическ, М. Марек. – М.: Наука, 1994, 287 с.

#### REFERENCES

- Arnold, V. I. *Teoriia katastrof* [Catastrophe theory]. Moscow: Nauka, 1990.
- Alekseev, Yu. K. *Vvedenie v teoriuu katastrof* [Introduction to the theory of catastrophes]. Moscow: MGU, 2000.
- Gilmor, R. *Prikladnaia teoriia katastrof* [Applied theory of catastrophes]. Moscow: Mir, 1984.
- Klebanova, T. S., Sergienko, E. A., and Gurianova, L. S. "Modelirovanie krizisnoy dinamiki pokazateley ekonomiki Ukrainy na osnove teorii katastrof" [Modeling the dynamics of the crisis of economy of Ukraine based on the theory of catastrophes]. *Biznes Inform*, no. 5 (1) (2011): 4-9.
- Kuzmenko, O. K. "Modeliuvannia rozvytku sotsialno-ekonomichnoi systemy na osnovi teorii katastrof" [The modeling of socio-economic system based on catastrophe theory]. *Problemy*

*ekonomichnoi kibernetiky* 2014. Donetsk: Tsyfrova typohrafiya, 2014.70-73.

Klebanova, T. S. et al. *Modelirovanie ekonomicheskoy dinamiki* [Modeling of economic dynamics]. Kharkiv: INZhEK, 2004.

Kholodnik, M. et al. *Metody analiza nelineynykh dinamicheskikh modeley* [Methods for analysis of nonlinear dynamical models]. Moscow: Nauka, 1994.

Nedelko, N. S. "Ispolzovanie teorii katastrof k analizu povedeniia ekonomicheskikh sistem" [Using catastrophe theory to the analysis of economic systems]. *Vestnik MGTU*, vol. 13, no. 1 (2010): 223-227.

Sadkov, V. G. et al. *Dinamichno-ustoychivoe razvitie predpriiaty na baze optimizatsii razmerov, struktury i effektivnosti vosproizvodstva kapitala* [Dynamic and sustainable development of enterprises on the basis of optimizing the size, structure and performance of the reproduction of capital]. Orel: OrelGTU, 2010.

# РЕАЛІЗАЦІЯ МЕТОДІВ ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ РИЗИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ЗАСОБАМИ MS EXCEL

© 2014 ГЛОТОВ Є. О., ЧЕРЕВАТЕНКО В. А.

УДК 336.001.57.004

Глотов Є. О., Череватенко В. А. Реалізація методів імітаційного моделювання ризиків інвестиційних проектів засобами MS Excel

Інвестиційне проектування розглядає інвестиційний проект як об'єкт фінансової операції, зв'язаної із розподіленнями в часі фінансовими надходженнями і витратами коштів, тобто грошовими потоками, або як систему організаційно-правових і розрахунково-фінансових документів, необхідних для здійснення певних дій або таких, що описують ці дії. У даній роботі розглядається економічна задача, на основі якої розроблено технологію для проведення імітаційного експерименту. Враховуючи те, що вихідні змінні, що входять у задачу так само, як і результати, є випадковими, то перед проведенням імітаційного моделювання потрібно знати, який буде закон розподілу змінних (рівномірний чи нормальний). Якщо закон розподілу випадкових величин, які входять у задачу, невідомий, то потрібно проводити обчислювальні експерименти як для рівномірного розподілу, так і для нормального, а потім їх порівнювати. У результаті порівняння вибирається той, що дає найбільші грошові надходження при мінімальній чистій сучасній вартості інвестиційного проекту. Виходячи з вищевикладеного в роботі були розроблені шаблони («Імітація», «Результати аналізу») для проведення імітаційного моделювання для рівномірного і нормального законів розподілу ключових змінних задачі та результатів (NCF, NPV). Одержано числові характеристики ключових змінних та результатів і проведено їх ймовірнісний аналіз. Крім того, був зроблений графічний порівняльний аналіз NCF, NPV для різних розподілів. У результаті порівняльного аналізу зроблено висновок про те, що коли проводиться велика кількість експериментів, то краще всього вибрати нормальний закон розподілу ключових змінних і результатів.

**Ключові слова:** імітаційне моделювання, рівномірний розподіл, нормальний розподіл, грошовий потік, чиста сучасна вартість, ключові змінні.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 2. **Формул:** 2. **Бібл.:** 15.

**Глотов Євген Александрович** – кандидат технічних наук, доцент, завідувач кафедри економіко-математичних методів та інформаційних технологій, Харківський інститут фінансів Українського державного університету фінансів і міжнародної торгівлі (пер. Плетньовський, 5, Харків, 61003, Україна)

**E-mail:** glotov50@mail.ru

**Череватенко Володимир Андрійович** – кандидат економічних наук, доцент, заступник директора Харківського інституту фінансів Українського державного університету фінансів і міжнародної торгівлі (пер. Плетньовський, 5, Харків, 61003, Україна)

**E-mail:** arcvol\_k@rambler.ru

УДК 336.001.57.004

UDC 336.001.57.004

## Глотов Е. А., Череватенко В. А. Реализация методов имитационного моделирования рисков инвестиционных проектов средствами MS Excel

Имитационное проектирование рассматривает инвестиционный проект как объект финансовой операции, связанной с распределенными во времени финансовыми поступлениями и денежными расходами, то есть денежными потоками, или как систему организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, необходимых для осуществления определенных действий или таких, что описывают эти действия. В данной работе рассматривается экономическая задача, на основе которой разработана технология для проведения имитационного эксперимента. Учитывая то, что выходные переменные, входящие в задачу, как и результаты, являются случайными, то перед проведением имитационного моделирования необходимо знать, какой будет закон распределения переменных (равномерный или нормальный). Если закон распределения случайных величин, входящих в задачу, неизвестен, то нужно проводить вычислительные эксперименты как для равномерного распределения, так и для нормального, а потом их сравнивать. В результате сравнения выбирается тот, который дает наибольшие денежные поступления при минимальной чистой современной стоимости инвестиционного проекта. Исходя из вышесказанного в работе были разработаны шаблоны («Имитация», «Результаты анализа») для проведения имитационного моделирования как равномерного, так и нормального законов распределения ключевых переменных задачи и результатов (NCF, NPV). Получены числовые характеристики ключевых переменных и результатов и проведен их вероятностный анализ. Кроме того, был сделан графический сравнительный анализ NCF, NPV для различных распределений. В результате сравнительного анализа был сделан вывод о том, что когда проводится большое количество экспериментов, то лучше всего выбрать нормальный закон распределения ключевых переменных и результатов.

**Ключевые слова:** имитационное моделирование, равномерное распределение, нормальное распределение, денежный поток, чистая современная стоимость, ключевые переменные.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 2. **Формул:** 2. **Библ.:** 15.

**Глотов Евгений Александрович** – кандидат технических наук, доцент, заведующий кафедрой экономико-математических методов и информационных технологий, Харьковский институт финансов Украинского государственного университета финансов и международной торговли (пер. Плетневский, 5, Харьков, 61003, Украина)

**E-mail:** glotov50@mail.ru

**Череватенко Владимир Андреевич** – кандидат экономических наук, доцент, заместитель директора Харьковского института финансов Украинского государственного университета финансов и международной торговли (пер. Плетневский, 5, Харьков, 61003, Украина)

**E-mail:** arcvol\_k@rambler.ru

## Hlotov Ye. O., Cherevatenko V. A. Implementation of Methods of Simulation Modeling of Investment Project Risks by Means of MS Excel

Investment project development regards an investment project as an object of a financial operation associated with time-phased financial receipts and spendings, that is cash flows, or as a system of organizational and legal as well as settlement and financial documents necessary for carrying out certain activities or those which describe such activities. This work considers a business problem which serves as the basis for development of a simulation procedure. Considering that the original variables included into the problem as well as the results are arbitrary, it is necessary to know the law of distribution of the variables (uniform or normal) before simulation modeling. If the law of distribution of random variables included into the problem is unknown, it is necessary to conduct computational experiments both for the uniform and the normal distribution and compare them afterwards. Based on the comparison, preference is given to the option which yields the largest money receipts with the minimal net present value of the investment project. In the view of the foregoing, the templates ("Simulation", "Analysis Results") designed for simulation modeling for the uniform and normal laws of distribution of the key variables of the problem as well as the results (NCF, NPV) were developed in the work. Numerical characteristics were obtained for the key variables and the results, and their probabilistic analysis was carried out. In addition, a graphical comparative analysis of NCF, NPV was conducted for different distributions. A conclusion was made on the basis of the comparative analysis that if a large number of experiments are held, the best option is to select the normal law of distribution of key variables and results.

**Key words:** simulation modeling, uniform distribution, normal distribution, cash flow, net present value, key variables.

**Pic.:** 6. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 15.

**Hlotov Yevhen O.** – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Head of the Department of Economic and Mathematical Methods and Information Technology, Kharkiv Institute of Finance of the Ukrainian State University of Finance and International Trade (per. Pletnovskyy, 5, Kharkiv, 61003, Ukraine)

**E-mail:** glotov50@mail.ru

**Cherevatenko Volodymyr A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Deputy Director of the Kharkiv Institute of Finance of the Ukrainian State University of Finance and International Trade (per. Pletnovskyy, 5, Kharkiv, 61003, Ukraine)

**E-mail:** arcvol\_k@rambler.ru

**В**аналізі ризиків інвестиційних проектів, як правило, використовуються як база для експериментів прогностичні дані про обсяги продажів, витрати, ціни тощо. При проведенні фінансового аналізу часто використовуються моделі, які містять випадкові величини, поведінка яких не детермінована управлінням чи тим, хто приймає рішення.

Імітаційне моделювання є серією чисельних експериментів, покликаних одержати емпіричні оцінки міри впливу різних факторів (початкових величин) на деякі залежні від них результати (показники).

Застосування методу імітаційного моделювання продемонструвало широкі можливості його використання в інвестиційному проектуванні, особливо в умовах невизначеності і ризику. Даний метод особливо зручний для практичного застосування тим, що вдало сполучається з іншими економіко-статистичними методами, а також із теорією ігор та іншими методами дослідження операцій. Практичне застосування методу імітаційного моделювання показало, що найчастіше він дає більш оптимістичні оцінки, ніж інші методи. Інвестиційне проектування доводиться проводити з урахуванням ризику та невизначеності [1 – 5], а таке проектування має ряд особливостей:

1. Основною відмітною рисою проектів, розроблюваних і оцінюваних із урахуванням невизначеності, є те, що умови реалізації таких проектів і одержані результати не вважаються визначеними з імовірністю, рівною 1, інакше кажучи, вважаються недетермінованими. У зв'язку з цим доводиться брати до уваги весь спектр можливих значень ключових параметрів проекту, розглядаючи при цьому ймовірності кожного можливого варіанта, а також характер розподілу ймовірностей.

2. Вплив факторів ризику і невизначеності неминуче приводить до того, що зміст, склад інвестиційного проекту і проектних матеріалів істотно змінюються. Ця обставина обумовлює необхідність застосування нових, удосконалених методів, технологій та інструментів інвестиційного проектування.

У загальному випадку під *ризиком* розуміється можливість настання деякої несприятливої події [6], яка стає причиною тих чи інших втрат (наприклад, одержання фізичної травми, втрата майна, одержання доходів, нижчих за очікувані, тощо).

Існування ризику пов'язане з неможливістю точно прогнозувати майбутнє. Виходячи з цього варто виділити основну властивість ризику: ризик має місце тільки відносно майбутнього і нерозривно пов'язаний із прогнозуванням і плануванням, а отже, із прийняттям рішень взагалі.

Імітаційне моделювання є одним із найпотужніших методів аналізу економічної системи. У загальному випадку під *імітацією* розуміється процес проведення на ЕОМ експериментів із математичними моделями складних систем реального світу [7]. У даній роботі розглядається імітаційне моделювання, яке дозволяє вибрати найкращий варіант рішення економічної задачі, в яку входять випадкові числові величини.

Для проведення імітаційного моделювання необхідно мати метод його проведення для рішення еконо-

мічних задач, який дозволяв би вибрати необхідні ключові змінні, при яких досягається максимальні грошові надходження при мінімальній чистій сучасній вартості інвестиційного проекту. При цьому можна запропонувати вибір ймовірного розподілу ключових змінних і результатів при проведенні обчислювального експерименту. Одержати числові характеристики ключових змінних і провести ймовірнісний аналіз ключових випадкових величин, які входять до задачі.

Для проведення імітаційного експерименту можна запропонувати таку послідовність дій:

1. Установити взаємозв'язок між початковими величинами і вихідними показниками у вигляді математичного рівняння або не рівняння.

2. Задати закони розподілу ймовірностей для ключових параметрів моделі.

3. Провести комп'ютерну імітацію значень ключових параметрів моделі.

4. Розрахувати основні характеристики розподілів початкових величин і вихідних показників.

5. Провести аналіз одержаних результатів і прийняти рішення.

Результати імітаційного експерименту можуть бути доповненими статистичним аналізом, а також використовуватися для побудови прогностичних моделей [7].

**І**нвестиційне проектування доводиться робити з урахуванням ризику та невизначеності. У зв'язку з цим необхідно брати до уваги весь спектр можливих значень ключових параметрів проекту, розглядаючи при цьому ймовірності у кожного можливого варіанта, а також характер розподілу ймовірностей.

*Мета* роботи полягає в дослідженні впливу типу розподілу ймовірностей ключових параметрів на чисту сучасну вартість проекту (*NPV*) та надходження (*NCF*) і розробка методу проведення імітаційного моделювання в середовищі Excel. Справа в тому, що в табличному процесорі Excel можна проводити обчислювальний експеримент як за допомогою функцій: **СЛЧИС()** і **СЛУЧМЕЖДУ(нижня границя; верхня границя)** [8, с. 240], так і за допомогою інструмента, який називається **ГЕНЕРАТОР ВИПАДКОВИХ ЧИСЕЛ**. Використання функцій дозволяє проводити обчислювальний експеримент, в якому випадкові ключові змінні та результати розподілені по рівномірному закону, а інструмент **ГЕНЕРАТОР ВИПАДКОВИХ ЧИСЕЛ** дозволяє вибрати сім типів розподілів, тому в подальшому ми його будемо використовувати.

Інструмент **ГЕНЕРАТОР ВИПАДКОВИХ ЧИСЕЛ** призначений для автоматичної генерації множини даних (генеральної сукупності) заданого об'єму, елементи якої характеризуються певним розподілом ймовірностей.

При цьому можуть бути використані сім типів розподілів: рівномірний, нормальний, Бернуллі, Пуассона, біноміальний, модельний і дискретний.

Реалізацію методу імітаційного моделювання ризиків інвестиційного проекту розглянемо на прикладі.

**Приклад 1.** Фірма розглядає інвестиційний проект з виробництва продукту А. У процесі попереднього аналізу експертами виявлено три ключові параметри

проекту і визначено можливі границі їх зміни (табл. 1). Інші параметри проекту вважаються сталими величинами (табл. 2).

Таблиця 1

Ключові параметри проекту з виробництва продукту А

Показник	Сценарій		
	Найгірший	Ймовірний	Найкращий
Обсяг випуску, Q	500	600	700
Ціна за одиницю, P	25	35	45
Змінні витрати, V	5	10	15

Таблиця 2

Сталі параметри проекту з виробництва продукту А

Показник	Найбільш імовірне значення
Сталі витрати, F	500
Амортизація, A	100
Податок на прибуток, T	60%
Норма дисконту, r	13%
Строк проекту, n	5
Початкова інвестиція, I <sub>0</sub>	1000

Першим етапом аналізу є визначення залежності результативного показника від початкових даних. При цьому за результативний показник можна вибрати чисту сучасну вартість проекту NPV [9]:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{NCF_t}{(1+r)^t} - I_0, \quad (1)$$

де  $NCF_t$  – величина чистого потоку платежів за період  $t$ .

З метою спрощення вважаємо, що генерований проектом потік платежів має вид анuitету. Тоді величина потоку платежів  $NCF$  для будь-якого періоду  $t$  однакова і може визначатися з такого співвідношення [9 – 15]:

$$NCF = [Q(P - V) - F - A](1 - T) + A. \quad (2)$$

Наступними етапом проведення аналізу є вибір законів розподілу ймовірностей ключових змінних. У розглядуваному прикладі ключовими змінюваними параметрами є змінні витрати  $V$ , обсяг випуску  $Q$  і ціна  $P$ . Діапазони можливих змін цих показників наведені в табл. 1. Для проведення імітаційного моделювання створимо в робочій книзі два аркуші: «Імітація» (рис. 1) і «Результати аналізу» (рис. 2). Для дослідження вибираємо спочатку рівномірний розподіл випадкових величин. Використовуючи інструмент **ГЕНЕРАТОР ВИПАДКОВИХ ЧИСЕЛ**, встановлюємо рівномірний розподіл і одержуємо фрагменти аркуша «Імітація» (див. рис. 1) і «Результати аналізу» (див. рис. 2).

Аналогічні дії проведемо для нормального розподілу (рис. 3, рис. 4).

Для розрахунку ймовірностей змінних вихідних та результативних параметрів проекту у відповідні комірки аркуша «Результати аналізу» введемо формули [9]:

V17: =НОРМРАСП(0;B8;B9;1), V18:=НОРМРАСП(B11;B8;B9;1),  
 V19: =НОРМРАСП(B12;B8;B9;1) - НОРМРАСП(B8+B9;B8;B9;1),  
 V20: =НОРМРАСП(B8;B8;B9;1) - НОРМРАСП(B8-B9;B8;B9;1),  
 C17: =НОРМРАСП(0;C8;C9;1), C18:=НОРМРАСП(C11;C8;C9;1),  
 C19: =НОРМРАСП(C12;C8;C9;1) - НОРМРАСП(C8+C9;C8;C9;1),  
 C20: =НОРМРАСП(C8;C8;C9;1) - НОРМРАСП(C8-C9;C8;C9;1),  
 D17: =НОРМРАСП(0;D8;D9;1), D18: =НОРМРАСП(D11;D8;D9;1),  
 D19: =НОРМРАСП(D12;D8;D9;1)-НОРМРАСП(D8+D9;D8;D9;1),  
 D20: =НОРМРАСП(D8;D8;D9;1)-НОРМРАСП(D8-D9;D8;D9;1),  
 E17: =НОРМРАСП(0;E8;E9;1),  
 E18: =НОРМРАСП(E11;E8;E9;1), E19: =НОРМРАСП(E12;E8;E9;1) - НОРМРАСП(E8+E9;E8;E9;1), E20: =НОРМРАСП(E8;E8;E9;1) - НОРМРАСП(E8-E9;E8;E9;1), F17: =НОРМРАСП(0;F8;F9;1), F18: =НОРМРАСП(F11;F8;F9;1), F19: =НОРМРАСП(F12;F8;F9;1) - НОРМРАСП(F8+F9;F8;F9;1), F20: =НОРМРАСП(F8;F8;F9;1) - НОРМРАСП(F8-F9;F8;F9;1).

Формули аркуша «Імітація»:

	A	B	C	D	E
1	Початкові умови експерименту				
2		Змінні витрати	Кількість	Ціна	Ймовірність
3	Найгірший сценарій	5,00	500,00	25,00	0,25
4	Ймовірний сценарій	10,00	600,00	35,00	0,50
5	Найкращий сценарій	15,00	700,00	45,00	0,25
6					
7	Середнє значення	10	600	35	
8	Стандартне відхилення	3,54	70,71	7,07	
9					
10	Експериментів =	1000		Номер рядка=	1012
11	Результати проведення імітаційного моделювання				
12	Змінні витрати (V)	Кількість (Q)	Ціна (P)	Надходження (NCFt)	ЧСВ (NPVt)
13	13,65962706	657,1703238	26,46305734	3225,61	10345,23
14	14,92675558	522,2724082	33,39136937	3717,42	12075,04
15	9,627216407	604,1779839	40,28183844	7268,34	24564,43
16	9,526810511	577,4620808	37,39600818	6297,36	21149,28
17	14,30356761	548,5854671	40,26841029	5557,57	18547,27
18	12,10989715	618,4606464	36,29856258	5843,90	19554,33

Рис. 1. Фрагмент аркуша «Імітація» для рівномірного розподілу



	A	B	C	D	E	F
1	<b>Імітаційний аналіз</b>					
2	<b>Рівномірний розподіл</b>					
2	Початкові інвестиції (I <sub>0</sub> )	1000,00	Норма дисконту (r)	13,00%		
3	Сталі витрати (F)	500,00	Податок на прибуток (T)	60,00%		
4	Амортизація (A)	100,00	Термін проекту (n)	5,00		
5	<b>Результати аналізу обчислювального експерименту</b>					
6	<b>Показники</b>	<b>Змінні витрати (V)</b>	<b>Кількість (Q)</b>	<b>Ціна (P)</b>	<b>Надходження (NCF<sub>t</sub>)</b>	<b>ЧСВ (NPV<sub>t</sub>)</b>
7	<b>Числові характеристики</b>					
8	Середнє значення	10,08	601,58	34,89	5831,58	19511,01
9	Стандартне відхилення	2,81	56,99	5,79	1663,99	5852,65
10	Коефіцієнт варіації	0,28	0,09	0,17	0,29	0,30
11	Мінімум	5,03	500,16	25,00	2177,38	6658,34
12	Максимум	14,99	699,27	45,00	10364,44	35454,13
13	Число випадків ЧСВ < 0					0,00
14	Сума збитків (ЧСВ < 0)					0,00
15	Сума доходів (ЧСВ > 0)					19511009,23
16	<b>Ймовірнісний аналіз випадкових величин</b>					
17	P(E<=0)	0,00016652	2,36755E-26	8,25806E-10	0,000228673	0,000428484
18	P(E<= min)	0,036117276	0,037561922	0,043782514	0,01404441	0,01404441
19	P(M(E)+V<= E<= max)	0,118559832	0,115427992	0,11828845	0,155431275	0,155431275
20	P(M(E)-V<= E<= M(E))	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34

Рис. 2. Аркуш «Результати аналізу» для рівномірного розподілу

	A	B	C	D	E
1	<b>Початкові умови експерименту</b>				
2		<b>Змінні витрати</b>	<b>Кількість</b>	<b>Ціна</b>	<b>Ймовірність</b>
3	Найгірший сценарій	5,00	500,00	25,00	0,25
4	Ймовірний сценарій	10,00	600,00	35,00	0,50
5	Найкращий сценарій	15,00	700,00	45,00	0,25
6					
7	Середнє значення	10	600	35	
8	Стандартне відхилення	3,54	70,71	7,07	
9					
10	Експериментів =	1000		Номер рядка=	1012
11	<b>Результати проведення імітаційного моделювання</b>				
12	<b>Змінні витрати (V)</b>	<b>Кількість (Q)</b>	<b>Ціна (P)</b>	<b>Надходження (NCF<sub>t</sub>)</b>	<b>ЧСВ (NPV<sub>t</sub>)</b>
13	13,92057696	656,0099916	40,68873384	6884,07	23212,87
14	18,64092144	513,7821412	33,76412145	2968,01	9439,18
15	9,668730175	603,7042773	30,62551993	4920,68	16307,17
16	9,579128394	579,7531661	46,31708877	8379,58	28472,92
17	15,23371955	550,7210533	33,72676241	3933,80	12836,10
18	11,96922692	616,5089544	38,37887127	6372,71	21414,30

Рис. 3. Фрагмент аркуша «Імітація» для нормального розподілу

$B7: =\text{СУММПРОИЗВ}(B3:B5; \text{імовірності})$ ,  $B8: =\text{КОРЕНЬ}(\text{СУММПРОИЗВ}(B3:B5-B7)^2; \text{імовірності})$ ,  
 $C7: \text{СУММПРОИЗВ}(C3:C5; \text{імовірності})$ ,  
 $C8: =\text{КОРЕНЬ}(\text{СУММПРОИЗВ}(C3:C5-C7)^2; \text{імовірності})$ ,  
 $D7: =\text{СУММПРОИЗВ}(D3:D5; \text{імовірності})$ ,  
 $D8: =\text{КОРЕНЬ}(\text{СУММПРОИЗВ}(D3:D5-D7)^2; \text{імовірності})$ ,  
 $E10: =B10+13-1$ ,  $D13: =(B13*(C13-A13)- \text{Сталі витрати-Амортизація})*(1-\text{податок}) + \text{Амортизація}$ ,  $E13: =\text{ПЗ}(\text{Норма}; \text{Термін}; -D13) - \text{Початкові інвестиції}$ .

У формулах використані імена блоків аркуша «Імітація»: Блок E3:E5-Імовірності; Блок A13:A1012- Змінні витрати; Блок B13:B1012-Кількість; Блок C13:C1012-Ціна; Блок D13:D1012- Надходження; Блок E13:E1012-ЧСВ (чиста сучасна вартість). Порівняння характеристик відповідних розподілів величин  $NCF_t$  і  $NPV_t$  за певний період часу наведено на рис. 5 і рис. 6.

#### ВИСНОВКИ

Пропонується технологія проведення імітаційного моделювання для рішення економічних задач з ви-

	A	B	C	D	E	F
1	<b>Імітаційний аналіз</b>					
2	<b>Нормальний розподіл</b>					
2	Початкові інвестиції (I <sub>0</sub> )	1000,00	Норма дисконту (r)	13,00%		
3	Сталі витрати (F)	500,00	Податок на прибуток (T)	60,00%		
4	Амортизація (A)	100,00	Термін проекту (n)	5,00		
5	<b>Результати аналізу обчислювального експерименту</b>					
6	<b>Показники</b>	<b>Змінні витрати (V)</b>	<b>Кількість (Q)</b>	<b>Ціна (P)</b>	<b>Надходження (NCF<sub>t</sub>)</b>	<b>ЧСВ (NPV<sub>t</sub>)</b>
7	<b>Числові характеристики</b>					
8	Середнє значення	10,11	601,28	35,08	5868,89	19642,23
9	Стандартне відхилення	3,34	68,63	6,93	2002,62	7043,67
10	Коефіцієнт варіації	0,33	0,11	0,20	0,34	0,36
11	Мінімум	0,20	376,67	12,33	94,44	-667,82
12	Максимум	20,87	789,82	56,65	12730,24	43775,20
13	Число випадків ЧСВ < 0					2,00
14	Сума збитків (ЧСВ < 0)					-983,79
15	Сума доходів (ЧСВ > 0)					19643211,40
16	<b>Ймовірнісний аналіз випадкових величин</b>					
17	P(E=0)	0,001241948	9,71206E-19	2,11336E-07	0,001691501	0,002646528
18	P(E<= min)	0,001505616	0,000533017	0,000517974	0,001966742	0,001966742
19	P(M(E)+V<= E<= max)	0,158016262	0,155648704	0,157721749	0,158349202	0,158349202
20	P(M(E)-V<= E<= M(E))	0,34	0,34	0,34	0,34	0,34

Рис. 4. Аркуш «Результати аналізу» для нормального розподілу

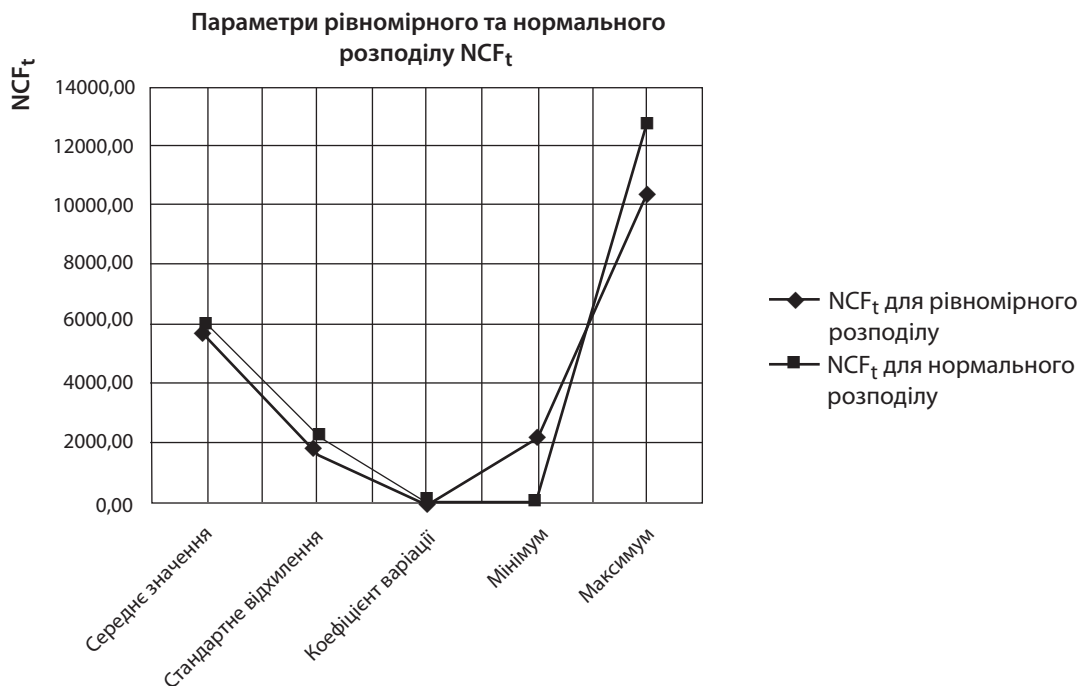
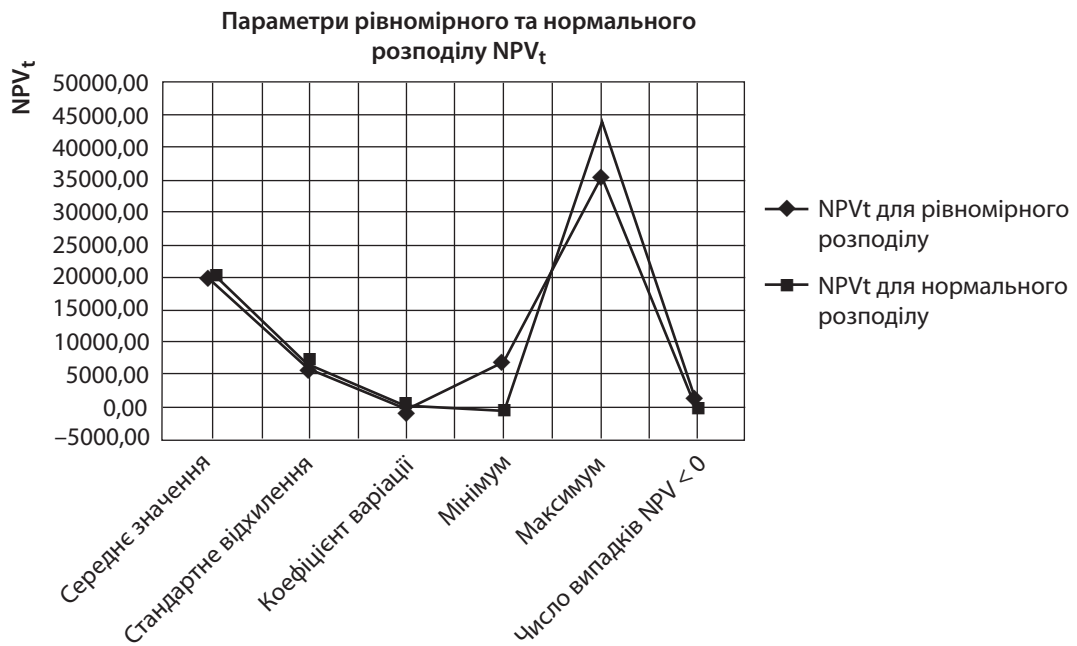


Рис. 5. Порівняння параметрів рівномірного та нормального розподілу чистого потоку платежів за період t

користанням **Генератора випадкових чисел** Excel для нормального та рівномірного розподілу випадкових ключових змінних і результатів. Авторами розроблено шаблони для проведення числових обчислювальних експериментів, одержано числові характеристики випадкових ключових змінних і результатів, проведено їх ймовірнісний аналіз. Зроблено порівняння рівномірного та нормального розподілу  $NPV_t$  і  $NCF_t$ . Пропонується для одержання максимальної чистої сучасної вартості

проекту вибирати нормальний розподіл ключових параметрів проекту.

Проведені дослідження є теоретичною базою для проведення аналізу інвестиційного проектування. Одержані наукові результати можуть бути використані у практичній діяльності, навчальному процесі у вищих навчальних закладах, при розробці інформаційних технологій для визначення чистої сучасної вартості інвестицій за певний період часу.



**Рис. 6.** Порівняння параметрів рівномірного та нормального розподілу чистої сучасної вартості проекту (NPV) за період  $t$

**ЛІТЕРАТУРА**

- 1. Пикуза В.** Экономические и финансовые расчеты в Excel / В. Пикуза, А. Гаращенко. – СПб.: Питер, 2006. – 317 с.
- 2. Scott, W. R.** Financial Accounting Theory / William R. Scott. – Second Edition. – Scarborough, Ontario: Prentice Hall Canada Inc., 2008.
- 3. Ross S.** The Determination of Financial Structure: The Incentive-Sygnalling Approach / S. Ross // Bell Journal of Economics. – 2009. – Vol. 8. – 23 – 40 pp.
- 4. Сломан Дж.** Экономикс. Экспресс-курс. / Дж. Сломан, М. Сатклифф. – 5-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 608 с.
- 5. Царев В. В.** Оценка экономической эффективности инвестиций / В. В. Царев. – СПб.: Питер, 2004. – 464 с.
- 6. Грачева М. В.** Риск-анализ инвестиционного проекта / Под ред. М. В. Грачевой, А. Б. Секерина. – М.: Юнити-Дана, 2007. – 351 с.
- 7. Лукасевич И. Я.** Анализ финансовых операций. Методы, модели, техника вычислений в Excel / И. Я. Лукасевич. – М.: Юнити-Дана, 2004. – 400 с.
- 8. Веденева Е. А.** Функции и формулы Excel 2007. Библиотека пользователя / Е. А. Веденева. – СПб.: Питер, 2008. – 384 с.
- 9. Лукасевич И. Я.** Имитационное моделирование инвестиционных рисков / И. Я. Лукасевич [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.cfn.ru](http://www.cfn.ru)
- 10. Savvakis C.** Savvides «Risk Analysis in Investment Appraisal» / C. Savvakis [Electronic resource]. – Mode of access : <http://mpr.ub.uni-muenchen.de/>
- 11. Winston, W. L.** Microsoft Excel 2010: Data Analysis and Business Modeling / Wayne L. Winston. – Microsoft Press, 2011. – 678 p.
- 12.** Выбор инвестиционного портфеля [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://stat.bashedu.ru/konkurs/bakirov/aug/vibor.htm>
- 13. Виленский П. Л.** Оценка эффективности инвестиционных проектов / П. Л. Виленский. – М.: Дело, 2007. – 258 с.
- 14. Смоляк С. А.** Оценка эффективности инвестиционных проектов в условиях риска и неопределенности / С. А. Смоляк. – М.: Наука, 2008. – 305 с.
- 15. Беннинг Ш.** Финансовое моделирование с использованием Excel / Беннинг Шимон. – 2-е изд. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – 197 с.

**REFERENCES**

Benning, Sh. *Finansovoe modelirovanie s ispolzovaniem Excel* [Financial Modeling using Excel]. Moscow: Viliams, 2007.

Gracheva, M. V. *Risk-analiz investitsionnogo proekta* [Risk analysis of the project]. Moscow: YuNITI-Dana, 2007.

Lukasevich, I. Ya. *Analiz finansovykh operatsiy. Metody, modeli, tekhnika vychisleniy v Excel* [Analysis of financial transactions. Methods, models, computational technique in Excel]. Moscow: YuNITI-Dana, 2004.

Lukasevich, I. Ya. "Imitatsionnoe modelirovanie investitsionnykh riskov" [Simulation modeling of investment risk]. [www.cfn.ru](http://www.cfn.ru)

Pikuza, V., and Garashchenko, A. *Ekonomicheskie i finansovyie raschety v Excel* [Economic and financial calculations in Excel]. St. Petersburg: Piter, 2006.

Ross, S. "The Determination of Financial Structure: The Incentive-Sygnalling Approach". *Bell Journal of Economics*, vol. 8 (2009): 23-40.

Scott, W. R. *Financial Accounting Theory*. Scarborough, Ontario: Prentice Hall Canada Inc., 2008.

Sloman, Dzh., and Satkliff, M. *Ekonomiks. Ekspress-kurs* [Economics. Express course]. St. Petersburg: Piter, 2007.

Savvides, Savvakis C. "Risk Analysis in Investment Appraisal" <http://mpr.ub.uni-muenchen.de/>

Smoliak, S. A. *Otsenka effektivnosti investitsionnykh proektov v usloviakh riska i neopredelennosti* [Evaluating the effectiveness of investment projects in terms of risk and uncertainty]. Moscow: Nauka, 2008.

Tsarev, V. V. *Otsenka ekonomicheskoy effektivnosti investitsiy* [Assessment of the economic efficiency of investments]. St. Petersburg: Piter, 2004.

"Vybor investitsionnogo portfelia" [The choice of an investment portfolio]. <http://stat.bashedu.ru/konkurs/bakirov/aug/vibor.htm>

Vilenskiy, P. L. *Otsenka effektivnosti investitsionnykh proektov* [Evaluating the effectiveness of investment projects]. Moscow: Delo, 2007.

Vedeneeva, E. A. *Funktsii i formuly Excel 2007* [Functions and formulas Excel 2007]. St. Petersburg: Piter, 2008.

Winston, Wayne L. *Microsoft Excel 2010: Data Analysis and Business Modeling*: Microsoft Press, 2011.

# ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2014 ЛИСИЦЯ Н. М., УС М. І.

УДК 005.591.452:621

## Лисиця Н. М., Ус М. І. Інформаційне забезпечення та прогнозування розвитку партнерських відносин машинобудівних підприємств

Метою статті є визначення інформаційного забезпечення партнерства, розробка на цій основі моделі інформаційної системи підтримки формування та розвитку партнерських відносин машинобудівних підприємств з можливістю подальшого прогнозування результатів розвитку відносин з партнерами. При аналізі, систематизації та узагальненні наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених було визначено складові інформаційного забезпечення, необхідного для розвитку партнерства підприємств. Моделювання з використанням марківських ланцюгів дозволило здійснити прогнозування результатів розвитку відносин машинобудівних підприємств з партнерами. У результаті дослідження було визначено чотири основні етапи збору та аналізу інформації щодо партнерів і перебіг відносин, що дозволяють отримати дані, необхідні для визначення ефективності та доцільності розвитку партнерських відносин за допомогою інформаційної системи «підприємство – партнер», яка була розроблена на основі системи прийняття рішень аналізу даних. Крім того, надано рекомендації з використання прогнозування ймовірностей розвитку відносин за допомогою марківських процесів. Вони можуть мати практичну цінність для вітчизняних машинобудівних підприємств, оскільки допомагають в плануванні заходів щодо підвищення ефективності відносин чи навіть припинення відносин у разі визначення високої частки не-ефективності їх розвитку. Перспективним напрямком подальших досліджень є моделювання та складання програми розвитку відносин, зокрема розгляд питань щодо розподілу ресурсів і витрат на напрямками розвитку відносин з партнерами на основі використання методів оптимізації.

**Ключові слова:** партнерські відносини, інформаційна система, прогнозування розвитку відносин, марківські випадкові процеси.

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

**Лисиця Надія Михайлівна** – доктор соціологічних наук, професор, професор кафедри економіки та маркетингу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** victorlisitsa@yandex.ru

**Ус Марина Ігорівна** – аспірантка, кафедра економіки та маркетингу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** marinaus\_@ukr.net

УДК 005.591.452:621

## Лисиця Н. М., Ус М. І. Информационное обеспечение и прогнозирование развития партнерских отношений машиностроительных предприятий

Целью статьи является определение информационного обеспечения партнерства, разработка на этой основе модели информационной системы поддержки формирования и развития партнерских отношений машиностроительных предприятий с возможностью дальнейшего прогнозирования результатов развития отношений с партнерами. При анализе, систематизации и обобщении научных трудов отечественных и зарубежных ученых были определены составляющие информационного обеспечения, необходимого для развития партнерства предприятий. Моделирование с использованием марковских цепей позволило осуществить прогнозирование результатов развития отношений машиностроительных предприятий с партнерами. В результате исследования были определены четыре основных этапа сбора и анализа информации о партнерах и ходе отношений, позволяющие получить данные, необходимые для определения эффективности и целесообразности развития партнерских отношений с помощью информационной системы «предприятие – партнер», которая была разработана на основе системы принятия решений анализа данных. Кроме того, даны рекомендации по использованию прогнозирования вероятностей развития отношений с помощью марковских процессов. Они могут иметь практическую ценность для отечественных машиностроительных предприятий, поскольку помогают в планировании мероприятий по повышению эффективности отношений или даже прекращению отношений при определении высокой доли неэффективности их развития. Перспективным направлением дальнейших исследований является моделирование и составление программы развития отношений, в частности рассмотрение вопросов распределения ресурсов и расходов по направлениям развития отношений с партнерами на основе использования методов оптимизации.

**Ключевые слова:** партнерские отношения, информационная система, прогнозирование развития отношений, марковские случайные процессы.

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

**Лисица Надежда Михайловна** – доктор социологических наук, профессор, профессор кафедры экономики и маркетинга, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** victorlisitsa@yandex.ru

**Ус Марина Игоревна** – аспирантка, кафедра экономики и маркетинга, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** marinaus\_@ukr.net

UDC 005.591.452:621

## Lysytsya N. M., Us M. I. Providing Information and Forecasting of Development of Partnership Relations in Engineering Enterprises

The purpose of this article is to define the providing of information to partnership, the development on this basis of the model of the information system to support the formation and development of partnerships in engineering enterprises with the possibility of predicting the results of the development of relations with partners. When analyzing, organizing and synthesizing scientific works of Russian and foreign scientists the components of the information support required for the development of partnership enterprises were identified. Modeling using Markov chains allowed a prediction of the results of development of relations of machine-building enterprises with partners. The study identified four main stages of collecting and analyzing information about the partners and during the relationship, that enable to get the data needed to determine the effectiveness and feasibility of the development of partnerships with the help of information system "company – partner", which was developed on the basis of decision-making of data analysis. In addition, recommendations on the use of forecasting the probability of development of relations with the help of Markov processes were given. They can be of practical value for the domestic machine-building enterprises, because they help in the planning of activities to improve relations or even termination of the relationship in determining the high proportion of inefficiency of their development. A promising direction for further research is the modeling and software development of relations, in particular addressing issues of resource allocation and spending directed at the development of relations with partners through the use of optimization techniques.

**Key words:** partnership information system, forecasting the development of relations, Markov random processes.

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

**Lysytsya Nadiya M.** – Doctor of Sciences (Sociology), Professor, Professor of the Department of Economics and Marketing, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** victorlisitsa@yandex.ru

**Us Maryna I.** – Postgraduate Student, Department of Economics and Marketing, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** marinaus\_@ukr.net

**В** умовах ринкової економіки, для якої характерна активна конкурентна боротьба між промисловими підприємствами, акценти економічної діяльності зміщуються на налагодження тривалих і взаємовигідних відносин з партнерами. Це стимулює пошук таких методів управління, які б дозволили підвищити рівень надійності та ефективності відносин підприємств з партнерами, що забезпечило б їх розвиток.

Нагальна необхідність активізації встановлення партнерських відносин у промисловому секторі національної економіки в першу чергу обумовлюється наявністю складного комплексу міжгалузевих і внутрішньогалузевих господарських зв'язків. Стабільність функціонування більшості підприємств, що виробляють складну кінцеву продукцію (зокрема галузі машинобудування), значною мірою залежить від дотримання контрагентами умов співпраці, ретельного планування, для чого необхідна своєчасна та достовірна інформація. Особливу роль при цьому відіграють інформаційні системи формування та розвитку відносин з партнерами, а також можливість створення надійних прогнозів на основі даних отриманих за їх допомогою.

Питання управління підприємством відносинами з партнерами та спроби розробки інформаційного забезпечення цих відносин висвітлювались у наукових працях і результатах досліджень таких зарубіжних і вітчизняних вчених, як: А. Завгородній, Дж. Іган, Дж. Йохансон, С. Казмірчук, З. Коваль, Н. Чухрай, А. Шевченко та інших. Проте проблеми створення інформаційних систем підтримки розвитку партнерських відносин саме машинобудівних підприємств і прогнозування ефективності розвитку їх партнерства на тривалий термін розглядалися недостатньо, що і обумовило вибір теми дослідження.

*Метою* статті є визначення інформаційного забезпечення партнерства, розробка на цій основі моделі інформаційної системи підтримки формування та розвитку партнерських відносин машинобудівних підприємств з можливістю подальшого прогнозування результатів розвитку відносин з партнерами. Для досягнення мети в статті передбачається вирішити такі завдання: 1) ідентифікувати управлінські рішення; 2) проаналізувати етапи збору та аналізу інформації, необхідної для розвитку партнерських відносин; 3) розробити інформаційну систему, яка б забезпечувала формування та розвиток партнерських відносин машинобудівних під-

приємств; 4) запропонувати рекомендації у сфері прогнозування результатів розвитку партнерських відносин на основі використання марківських процесів.

У ході прийняття управлінських рішень, до яких належить встановлення партнерських відносин, відбувається ідентифікація проблемних ситуацій та їх можливі рішення, прийняття конкретних мір щодо використання існуючих можливостей. Усі управлінські рішення умовно поділяються на програмовані та непрограмовані. Перші приймаються в умовах, які часто повторюються, тоді як непрограмовані рішення пов'язані з невизначеністю, унікальними ситуаціями, які важливі для роботи підприємства. Саме непрограмовані рішення переважають у процесі здійснення партнерських відносин, а ймовірність прийняття неправильного рішення безпосередньо пов'язана з інформаційним забезпеченням таких відносин.

У такому випадку важливою умовою ефективної діяльності та управління підприємством є наявність необхідної та якісної інформації. Остання визначається відповідно до трьох критеріїв – часу, змісту та форми.

**В**раховуючи основні вимоги, що висувуються до інформації та інформаційного забезпечення партнерських відносин, пропонується схема основних етапів збору та аналізу інформації, необхідної для розвитку партнерських відносин підприємства (рис. 1).

На етапі збору інформації відбувається два процеси: отримання інформації про партнера та його діяльність й збір інформації про перебіг партнерських відносин. Під останнім мається на увазі отримання інформації про успішність та перспективність партнерських відносин для обох сторін – як підприємства, так і його партнера. На початковому етапі особливо важливими є джерела отримання інформації та їх достовірність.

На етапі систематизації даних відбувається їх документування та опрацювання у відповідності до кожного партнера, можливості швидкого доступу і полегшення процедури оцінки партнера та успішності відносин.

Первинний аналіз отриманих даних передбачає попередній відбір нових потенційних партнерів та оцінку можливості розвитку відносин після проведення порівняльного аналізу показників підприємств до та після партнерства.



Рис. 1. Схема збору та аналізу інформації щодо партнера та розвитку партнерських відносин

Останню ланкою в схемі збору інформації є її передача. Для цього етапу характерний поглиблений аналіз умов, результатів і перспектив партнерських відносин, також зведення всіх даних у докладний звіт.

Разом з цим оформлення всієї релевантної інформації неможливо без створення налагодженої інформаційної системи.

Узагальнюючи існуючі трактування інформаційної системи (ІС) запропоновані вченими А. Загороднім, С. Казмірчук, М. Смірноюю, Є. Шуремовим [1 – 4], наведемо визначення, яке найточніше відображає сутність використання ІС підприємством у сфері відносин з партнерами: «це набір структур і функцій, що здійснює інформаційне забезпечення і підтримку прийняття рішень на підприємстві» [4].

Огляд публікацій [1; 2] і власне дослідження авторів дають підстави стверджувати, що рівень використання ІС українськими промисловими підприємствами, у тому числі машинобудівними, для управління та розвитку партнерських відносин є вкрай низьким.

Функції існуючих ІС зводяться до управління договорами, збутом, формування графіків поставок продукції та сировини, дослідження попиту або обмежуються веденням кореспонденції та обслуговуванням виключно торговельних відносин.

Таким чином, звертаємо увагу на те, що про розвиток відносин та управління безпосередньо партнерськими відносинами мова не йде, розглянуті ІС обслуговують щоденну роботу підприємства та його повсякденні зв'язки.

**З** огляду на специфіку українських машинобудівних підприємств і промислових ринків, на нашу думку, доцільним є застосування ІС формування та розвитку партнерських відносин (надалі «підприємство-партнер» – ІСПП), яка могла б об'єднати операційну,

стратегічну, аналітичну та комерційну функції підприємств і використовуватись з метою встановлення ефективних і надійних відносин з партнерами (рис. 2).

За основу побудови моделі ІСПП було обрано систему підтримки прийняття рішень на основі даних (вибір та аналіз релевантної інформації з великих масивів даних), оскільки відповідний тип системи призначений для прийняття рішень зі слабкоструктурованих або неструктурованих проблем, до яких належать питання формування та розвитку партнерських відносин.

Запропонована система розроблена відповідно до загальних принципів побудови ІС і тому містить такі компоненти, як: підсистема інтерфейсу користувачів, підсистема управління повідомленнями, підсистема управління даними та підсистема управління базою моделей.

Інтерфейс користувача дозволяє вести діалог із системою, вводити дані, які стають основою підсистеми управління повідомленнями, де за допомогою електронної пошти, мережі Інтернет та єдиної мережі інформації для партнерів дані доповнюються. У підсистемі управління даними відбувається групування та аналіз отриманих даних, які надходять з попереднього компоненту системи.

Основою підсистеми управління моделями як одного з компонентів ІСПП є підтримка підсистеми, яка містить набір моделей, що дають змогу: отримати відповіді на запити користувача; вирішувати великий обсяг різноманітних аналітичних завдань; оптимізувати комерційні процеси. Моделювання дозволяє отримати результати, використовуючи які, користувач зможе прийняти рішення щодо ефективної організації зв'язків підприємства.

Особливість запропонованої ІС полягає в установленні тривалих, взаємовигідних партнерських відносин та забезпеченні їх розвитку незалежно від форми, сфери та напрямку їх здійснення. Ця система дасть змогу не тільки одержувати необхідну інформацію (наприклад,



Рис. 2. Концептуальна модель ІС формування та розвитку партнерських відносин «підприємство – партнер»

щодо своєчасності постачань та змін у попиті та пропозиції), але й безпосередньо в режимі реального часу укладати угоди, оцінювати ефективність та надійність окремих партнерів і контрагентів, вибрати оптимальну стратегію побудови відносин з партнерами.

Удосконалення ІСПП передбачає:

- ✦ управління відносинами з партнерами за всіма напрямками (постачальники, споживачі, конкуренти, зацікавлені групи);
- ✦ контроль процесу та ефективності здійснення відносин, розміру витрат та інвестицій у відносини підприємств-партнерів;
- ✦ використання в банку моделей ІСПП: математичних, статистичних моделей та моделей економічного прогнозування (модель формування партнерських відносин; модель вибору партнера; модель оцінки ефективності партнерських відносин; модель прогнозування тривалості партнерства; модель вибору оптимальної форми партнерських відносин, тощо);
- ✦ застосування в базі даних інформації довідкового та аналітичного характеру;
- ✦ інтегрування з інформаційними системами обліку та виробництва;
- ✦ створення єдиної інформаційної мережі, яка б об'єднувала підприємство з партнерами.

Запропонована концептуальна модель побудови ІСПП дасть можливість уникнути дублювання інформації та сприятиме підвищенню ефективності розвитку відносин підприємства з партнерами.

**Р**озвиток відносин з партнерами є процесом, спрямованим на зміну сукупності зв'язків, які виникли між суб'єктами відносин, і показників їх сумісної діяльності з метою вдосконалення.

У своїй роботі Н. Чухрай та Я. Криворучко [5, с. 197] розглядають розвиток партнерських відносин як: «... незворотну, направлену, закономірну зміну об'єкту партнерства...», тобто самих відносин.

Прийняття рішення щодо партнерства та його розвитку – це завжди вибір, здійснений з декількох варіантів. Загалом, стратегічні рішення щодо розвитку чи згорання відносин з партнерами можуть бути прийняті за умови визначення їх ефективності.

Необхідність здійснення обома сторонами додаткових інвестицій впливає значною мірою на прийняття рішення щодо розвитку партнерства. Як зазначається в дослідженні машинобудівної галузі [6], у цьому випадку на перше місце виходить ретельне прогнозування.

Використання прогнозування в умовах розвитку відносин з партнерами сприяє зменшенню невизначеності середовища, дозволяє розглянути альтернативи, обрати варіанти дій у певній стратегічній перспективі.

Ринкова ситуація характеризується динамічністю та мінливістю, тому у відповідь прогноз має постійно коригуватися та доопрацьовуватися. Первинним питанням змін у відносинах є досягнення цілей, відповідно до яких вони формувались. У зв'язку з цим виникає необхідність контролювати ступінь їх досягнення та самої ефективності партнерських відносин. Важливим

питанням є строки розвитку партнерства, тобто визначення того моменту, коли продовжувати відносини з партнером буде неефективно, оскільки саме показник ефективності, на думку Н. Чухрай, лежить в основі формування та розвитку відносин [5].

**Т**аким чином, у підприємства з'являється необхідність моделювання процесу здійснення відносин підприємств з партнерами та прогнозування ймовірностей їх розвитку, постійного моніторингу ефективності. Вирішення цих питань можливе за допомогою використання прогнозування з побудовою моделі на основі марківських випадкових процесів.

У межах дослідження під випадковим процесом розуміється процес випадкової зміни стану партнерських відносин як системи з часом.

Марківські випадкові процеси розрізняють за видами станів ( $S_i$ ) та аргументу ( $t$ ), при цьому вони можуть бути з дискретним або безперервним станом чи часом [7, с. 738].

Моніторинг партнерських відносин як перевірка та оцінка їх ефективного розвитку в проміжки часу  $t_1, t_2, t_3, \dots, t_n$  – буде з дискретним часом і дискретним станом, такі процеси мають назву – *марківський ланцюг* [7].

Ефективність партнерських відносин у цьому випадку характеризується послідовністю станів. Початковий стан  $S(0)$  може бути заданий заздалегідь чи випадково.

За допомогою марківських процесів спрогнозуємо ймовірності результативності партнерських відносин для машинобудівного підприємства з партнером-покупцем на три роки. Як було попередньо визначено на основі оцінки ефективності партнерських відносин за показником ефективності партнерств, на кінець звітного періоду підприємства мали абсолютну ефективність відносин. Таким чином, початковим станом партнерських відносин при їх моделюванні буде абсолютна ефективність. Моніторинг та оцінка ефективності партнерських відносин відбувається у фіксовані проміжки часу  $t_1, t_2, t_3$ , де  $t$  – роки, звітні періоди для підприємства. У процесі перевірки ефективність відносин може змінюватись та опинитись в одному з таких станів:

$S_1$  – партнерські відносини з абсолютною ефективністю;

$S_2$  – партнерські відносини з високою ефективністю;

$S_3$  – низька ефективність партнерських відносин;

$S_4$  – неефективні партнерські відносини.

Ланцюг Маркова вважається заданим, якщо визначені дві умови [7]:

1. Вектор початкових ймовірностей – розподіл ймовірностей станів системи на початку процесу:

$$P_n(0)_{< >} = \langle P_1(0), P_2(0), \dots, P_n(0) \rangle, \quad (1)$$

де  $P(0)$  – початкова ймовірність.

В окремому випадку, коли початковий стан системи  $S$  точно відомий  $S(0) = S_i$ , то початкова ймовірність  $P_i(0) = 1$ , а всі інші дорівнюють нулю.

Початкові ймовірності станів відносин з партнерами відповідно до формули (1) дорівнюють:

$$P_1(0) = 1; P_2(0) = P_3(0) = P_4(0) = 0.$$

Така величина задана, оскільки початковий стан системи відомий – це абсолютно ефективні відносини.

## 2. Ймовірність переходу (перехідна ймовірність).

Ймовірність переходу на  $k$ -му кроці зі стану партнерських відносин 1 у стан 2 має назву умовної ймовірності того, що система  $S$  після  $k$ -го опиниться у стані 2 за умови, що перед цим (після  $k - 1$  кроку) вона знаходилась у стані 1.

Оскільки система може знаходитись в одному з  $n^2$  ймовірностей переходу –  $P_{ij}$ , які зручно представляти в такій матричній формі:

$$\|P_{ij}\| = \begin{bmatrix} P_{11} & P_{12} & \dots & P_{1n} \\ P_{21} & P_{22} & \dots & P_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ P_{n1} & P_{n2} & \dots & P_{nn} \end{bmatrix}, \quad (2)$$

де  $P_{ij}$  – ймовірність переходу за один крок зі стану  $S_i$  у стан  $S_j$ .

За умови заданих початкових ймовірностей (1) і матриці перехідних ймовірностей  $P_{ij}$  (2) ймовірність стану системи визначається за такою рекурентною формулою [8]:

$$P_i(k) = \sum_{j=1}^n P_j(k-1) \cdot P_{ij}, \quad (3)$$

де  $i = \overline{1, n}; j = \overline{1, n}$ .

Відповідно до поняття та сутності марківських процесів у ситуації, коли ймовірності не залежать від номера кроку (від часу), а залежать від того, з якого стану відбувається перехід, відповідний ланцюг Маркова називається *однорідним* (у рамках дослідження – з трьома кроками щорічної перевірки ефективності).

Внаслідок використання даних масових спостережень за процесом встановлення, управління та розвитком взаємодії підприємств в машинобудівній галузі, рекомендацій щодо розподілу перехідних ймовірностей при моделюванні випадкових процесів з чотирма станами переходу [8], а також досвіду підприємства у формуванні та управлінні відносинами з партнерами маємо такі перехідні ймовірності, що зображено на графі станів (рис. 3).

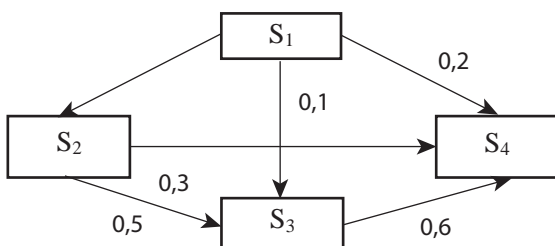


Рис. 3. Граф станів розвитку партнерських відносин машинобудівного підприємства

Графічне зображення зручно ілюструє марківські процеси з дискретним станом, де квадратами визначено стани системи  $S_1, S_2, S_3, S_4$  – ефективність відносин системи  $S$  (партнерства), а стрілками – можливі ймовірності переходу зі стану в стан. На графі відмічаються безпосередні переходи, а не переходи через інші стани. Кількість станів може бути як кінцевим, так безкінечним, проте рахунковим.

За формулою (3) враховуємо в сумі ймовірностей тільки ті стани, з яких можливий безпосередній перехід у даний стан. Таким чином, визначаємо ймовірності після кожного року перевірки ефективності розвитку партнерства (табл. 1).

Таблиця 1

Результати прогнозування ймовірності стану ефективності партнерських відносин

Ймовірність стану	№ перевірки		
	1	2	3
$P_1$	0,3	0,09	0,27
$P_2$	0,4	0,2	0,076
$P_3$	0,1	0,27	0,217
$P_4$	0,3	0,44	0,680

Після першої перевірки можна стверджувати, що з високою ймовірністю розвиток партнерських відносин буде ефективним.

Результати другого кроку прогнозування свідчать про зростання ймовірності неефективності та низької ефективності партнерських відносин.

Після проведення третього етапу прогнозування з високою часткою ймовірністю в 68% можна стверджувати, що партнерські відносини машинобудівного підприємства Харківського регіону з партнером стануть неефективними, тобто система  $S$  опиниться у четвертому стані. Подібне прогнозування з часовими перевітками можна продовжувати і далі, використання марківського ланцюга дозволяє здійснювати цей процес безкінечно.

Таким чином, у результаті дослідження було отримано такі наукові результати: 1) проаналізовано послідовність етапів збору та аналізу інформації необхідної для розвитку партнерських відносин; 2) розроблено модель інформаційної системи формування та розвитку відносин підприємства з партнерами, яка враховує специфіку галузі машинобудування і, на відміну від існуючих, дозволяє за необхідністю об'єднати інформаційну систему у мережу, до якої матиме доступ партнер, що полегшить і прискорить процес комунікацій у рамках партнерства; 3) запропоновано методичні рекомендації щодо прогнозування ефективності розвитку відносин, особливою яких є використання моделювання можливих станів розвитку відносин за допомогою марківських процесів, що дозволяє машинобудівним підприємствам визначити тривалість ефективної співпраці між сторонами відносин і уникнути зайвих матеріальних і часових витрат.

Запропонована модель інформаційної системи «підприємство – партнер» допомагає приймати рішення щодо формування портфеля відносин з учасниками ринку, визначаючи форми відносин, сприяє ефективності прийняття рішень. Її перевагою є безперервний режим роботи, орієнтація на гнучкість та адаптацію для пристосування до змін середовища. Крім того, ІСПП дає змогу використовувати прогнозування ймовірностей розвитку відносин за допомогою марківських процесів, що може мати практичну цінність для вітчизняних машинобудівних підприємств, оскільки може допомог-



ти плануванню за періодами заходів щодо підвищення ефективності відносин. Додатково прогнозування дає відповідь щодо строків, на які встановлюється партнерство, тобто виникає можливість уникнути додаткових втрат. Тому подальші дослідження доцільно доповнити моделюванням процесу розподілу ресурсів і витрат за напрямками розвитку партнерських відносин з використанням методів оптимізації. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Загородній А. Г.** Управління взаємозв'язками підприємства зі споживачами продукції: монографія / А. Г. Загородній, З. О. Коваль. – Львів: ЗУКЦ, ПП НВФ БіАРП, 2008. – 364 с.
2. **Казмірчук С. В.** Оцінка рівня інформаційного забезпечення управління інноваційними процесами підприємства / С. В. Казмірчук // Економічні науки. – 2011. – № 10. – С. 45 – 49.
3. **Шуремов Е. Л.** Информационные системы управления предприятием / Е. Л. Шуремов, Д. В. Чистов, Г. В. Лямова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.fakit.ru/main\\_dsp.php?top\\_id=7410#\\_Toc216077007](http://www.fakit.ru/main_dsp.php?top_id=7410#_Toc216077007)
4. **Смирнова М. М.** Управление взаимоотношениями на промышленных рынках как источник конкурентных преимуществ компании / М. М. Смирнова // Российский журнал менеджмента. – 2006. – Т. 4, № 3. – С. 27 – 54.
5. **Чухрай Н. І.** Оцінювання і розвиток відносин між бізнес-партнерами: монографія / Н. І. Чухрай, Я. Ю. Криворучко. – Львів: Растр-7, 2008. – 360 с.
6. Прогнозирование многопродуктовой отрасли (на примере машиностроения) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=books/uch/30>
7. **Таха Х. А.** Введение в исследование операций / Х. А. Таха. – 7-е изд. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 912 с.
8. **Харин Ю. С.** Вероятностно-статистический анализ цепей Маркова высокого порядка / Ю. С. Харин // Вестник БГУ. Сер. 1, 2006. – № 3. – С. 80 – 84.

#### REFERENCES

- Chukhrai, N. I., and Kryvoruchko, Ya. Yu. *Otsiniuvannia i rozvytok vidnosyn mizh biznes-partneramy* [Evaluation and development of relations between business partners]. Lviv: Rastr-7, 7, 2008.
- Kazmirchuk, S. V. "Otsinka rivnia informatsiinoho zabezpechennia upravlinnia innovatsiinymy protsesamy pidpriemstva" [Evaluation of innovative information security management processes]. *Ekonomichni nauky*, no. 10 (2011): 45-49.
- Kharin, Yu. S. "Veroiatnostno-statisticheskiy analiz tsepey Markova vysokogo poriadka" [Probabilistic and statistical analysis of Markov chains of higher order]. *Vestnik BGU. Seriya 1*, no. 3 (2006): 80-84.
- "Prognozirovanie mnogoproduktovoy otrasli (na primere mashinostroeniia)" [Prediction multiproduct industry (for example, engineering)]. <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=books/uch/30>
- Smirnova, M. M. "Upravlenie vzaimootnosheniami na promyshlennykh ryinkakh kak istochnik konkurentnykh preimushchestv kompanii" [Relationship management in industrial markets as a source of competitive advantages]. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta*, vol. 4, no. 3 (2006): 27-54.
- Shuremov, E. L., Chistov, D. V., and Liamova, G. V. "Informatcionnye sistemy upravleniia predpriatiem" [Information systems management]. [http://www.fakit.ru/main\\_dsp.php?top\\_id=7410#\\_Toc216077007](http://www.fakit.ru/main_dsp.php?top_id=7410#_Toc216077007)
- Takha, Kh. A. *Vvedenie v issledovanie operatsiy* [Introduction to Operations Research]. Moscow: Viliams, 2005.
- Zahorodnii, A. H., and Koval, Z. O. *Upravlinnia vzaiemozviazkamy pidpriemstva zi spozhyvachamy produktsii* [Managing relationships with customers of the company]. Lviv: ZUKTs; PP NVF BIARP, 2008.

# АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ФОРМИРОВАНИЕ КРИЗИСНОСТИ В КОКСОХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

© 2014 КОВАЛЕНКО Е. С.

УДК 338.27

## Коваленко Е. С. Анализ влияния факторов внешней среды на формирование кризисности в коксохимической отрасли

Целью статьи является оценка и анализ влияния факторов внешней среды на формирование кризисности в коксохимической отрасли Украины. Разработан алгоритм оценки влияния внешних факторов на коксохимическую отрасль Украины. На основе разработанного алгоритма выделены и проанализированы основные факторы внешней среды, а также построена модель зависимости объема производства кокса в Украине от обозначенных внешних факторов, которая позволила выделить доминирующие внешние факторы и проранжировать их в порядке убывания значимости влияния на коксохимию. Анализ качества построенной модели показал, что модель адекватная и может быть использована для анализа влияния внешних факторов на деятельность коксохимических предприятий Украины. На основе построенной модели методом Монте-Карло была проведена серия имитационных экспериментов, которая выявила, что ухудшение функционирования коксохимических предприятий вследствие действия внешних факторов маловероятно, а причина кризисности кроется во внутренней среде предприятий.

**Ключевые слова:** коксохимическая промышленность, внешняя среда, фактор, угрозы, регрессионный анализ, имитационное моделирование, Монте-Карло, сценарий.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 9. **Формул.:** 4. **Библ.:** 29.

**Коваленко Екатерина Сергеевна** – преподаватель кафедры экономической кибернетики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** katuwa-kovalenko@list.ru

УДК 338.27

UDC 338.27

## Коваленко К. С. Аналіз впливу факторів зовнішнього середовища на формування кризовості в коксохімічній галузі

Метою статті є оцінка й аналіз впливу факторів зовнішнього середовища на формування кризовості в коксохімічній галузі України. Розроблено алгоритм оцінки впливу зовнішніх факторів на коксохімічну галузь України. На основі розробленого алгоритму виділено та проаналізовано основні фактори зовнішнього середовища, а також побудовано модель залежності обсягу виробництва коксу в Україні від зазначених зовнішніх факторів, яка дозволила виділити домінуючі зовнішні фактори та проранжувати їх у порядку убавання значущості впливу на коксохімію. Аналіз якості побудованої моделі показав, що модель адекватна і може бути використана для аналізу впливу зовнішніх факторів на діяльність коксохімічних підприємств України. На основі побудованої моделі методом Монте-Карло було проведено серію імітаційних експериментів, яка виявила, що погіршення функціонування коксохімічних підприємств внаслідок дії зовнішніх факторів малоймовірно, а причина кризовості криється у внутрішньому середовищі підприємств.

**Ключові слова:** коксохімічна промисловість, зовнішнє середовище, фактор, загрози, регресійний аналіз, імітаційне моделювання, Монте-Карло, сценарій.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 9. **Формул.:** 4. **Бібл.:** 29.

**Коваленко Катерина Сергіївна** – викладач кафедри економічної кибернетики, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеца (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** katuwa-kovalenko@list.ru

## Kovalenko K. S. Analysis of the Influence of Environmental Factors on the Formation of Crisis in the Coke-chemical Industry

The purpose of this paper is to assess and analyze the impact of environmental factors on the formation of crisis in the coke-chemical industry of Ukraine. An algorithm for assessing the impact of external factors on the coke-chemical industry of Ukraine was developed. On the basis of the developed algorithm the main factors of the external environment were highlighted and analyzed, also the model of dependence of the volume of production of coke in Ukraine from the marked external factors was created, which made it possible to emphasize the dominant external factors and rank them in order of important influence on the coke industry. Analysis of the quality of the constructed model showed that the model is adequate and can be used to analyze the impact of external factors on the activities of coke enterprises of Ukraine. On the basis of the created model by Monte-Carlo method, a series of simulation modeling experiments were conducted, which revealed that the deterioration in the functioning of coke enterprises due to the external factors is unlikely and the cause of the crisis lies in the internal environment of the enterprises.

**Key words:** coke industry, the external environment, factor, threats, regression analysis, simulation modeling, Monte-Carlo, the script.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 9. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 29.

**Kovalenko Kateryna S.** – Lecturer of the Department of Economic Cybernetics, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** katuwa-kovalenko@list.ru

Коксохимическая отрасль на сегодняшний день занимает чрезвычайно важное положение в экономике Украины, что обусловлено исторически сложившейся стратегической ролью коксохимии. С одной стороны, она является основным источником топлива для самой важной отрасли промышленности – черной металлургии, занимающей наибольший удельный вес в структуре украинской промышленности, с другой стороны, – дефицит качественного украинского кокса является серьезным сдерживающим фактором для развития украинской металлургической промышленности, в связи с чем экономика страны несет большие потери [15, с. 96]. Этот факт делает отрасль инвестиционно привлекательной, прежде всего, для финансово-промышленных

групп, заинтересованных в построении замкнутого цикла производства (уголь – кокс – металл) [16, с. 53].

За последние несколько лет состояние коксохимической отрасли значительно ухудшилось, и сейчас она находится в состоянии стагнации. На это указывает основной показатель, отражающий результат функционирования отрасли – объем производства кокса, который в 2013 г. составил 17,6 млн т, что на 10% ниже показателя 2011 г. [4]. Такое сокращение объемов производства не могло не отразиться на результатах деятельности предприятий коксохимии. Так, анализ рентабельности операционной деятельности коксохимических предприятий показал, что с 2008 г. [22] по 2013 г. [23] ее уровень был отрицательным. Результатом снижения

эффективности функционирования коксохимических предприятий Украины стало ухудшение финансового состояния этого сектора экономики, что подтверждается ростом количества убыточных предприятий. В 2013 г. убыточными являлись 45,3% [25] предприятий коксохимии, то есть практически каждое второе коксохимическое предприятие в Украине было убыточно.

Вышесказанное свидетельствует о нарастании негативных тенденций в отрасли. При этом причины ухудшения эффективности функционирования коксохимии кроются как во внутренних (устаревшие и неэффективные методы управления на предприятиях, отсутствие механизмов стабилизации финансово-хозяйственной деятельности предприятия), так и во внешних факторах (глобальное сокращение мирового спроса на черные металлы, общий неблагоприятный макроэкономический фон в стране, вызванный политической и экономической нестабильностью в Украине).

Всё это вызвало необходимость совершенствования методов антикризисного управления финансово-хозяйственной деятельностью коксохимических предприятий. При этом, как сказано в [11, с. 166], для эффективного управления нужно не приспосабливаться, а прогнозировать и упреждать негативные изменения. Поэтому наиболее перспективным направлением антикризисного управления выступает формирование механизма предупреждения кризиса.

Одной из важнейших задач такого механизма является оценка и анализ влияния факторов внешней среды на формирование кризисности в коксохимической отрасли. Суть данного анализа состоит в выявлении доминирующих макроэкономических факторов, которые несут в себе потенциальные угрозы функционированию предприятий коксохимии, а также в определении вероятности ухудшения функционирования коксохимической отрасли вследствие отрицательного влияния выделенных факторов. Это дает возможность дополнить информационную базу принятия решений относительно предупреждения кризисных ситуаций на предприятиях и скорректировать поведение субъектов хозяйствования с учетом негативного влияния угроз внешней среды.

**В**нешняя среда предприятия в значительной степени формируется под воздействием государственной политики и общих экономических условий в стране. Факторы внешней среды создают общеэкономические условия и тенденции деятельности предприятий и характеризуются системой макроэкономических условий, которые оказывают влияние на функционирование и развитие предприятия в долгосрочном периоде [2]. Это означает, что они могут и не влиять мгновенно на функционирование предприятий, однако, в конечном счете, сказываются на их результатах [2]. Кроме того, эти факторы действуют не изолированно, а системно, что усиливает негативные последствия действия отдельно взятого фактора [12, с. 40]. И хотя предприятие практически не может контролировать этот вид факторов [3], однако их анализ позволяет определить внешние источники развития кризисных ситуаций на предприятии, спрогнозировать их поведение и своевременно приме-

нить инструменты управления, адекватные сложившимся условиям.

Данный вид факторов действует на все предприятия одинаково и не носит индивидуального характера проявления для отдельно взятого субъекта хозяйствования [26], то есть их влияние сказывается на развитии отрасли в целом. Поэтому при анализе факторов внешней среды предлагается рассматривать отраслевой уровень.

**Н**а сегодняшний день для оценки внешних факторов используется множество методов, таких как Т.Е.М.Р.Л.Е.С.-анализ [14, с. 72], PEST-анализ [26, 29], SWOT-анализ [16, с. 49], SPACE-анализ [10], STEP-анализ [17] и другие. Однако, несмотря на ряд достоинств, которыми обладают вышеперечисленные методы, им присущи и недостатки, такие как субъективизм в выборе и оценке влияния факторов, невозможность ранжирования факторов и определения их вклада в развитие негативных тенденций отрасли [11]. Устранить данные недостатки позволяет использование экономико-математических методов, которые также нашли широкое применение в работах современных ученых-экономистов. Так, в работе [5] для решения задачи оценки влияния внешних факторов на деятельность предприятия предлагается использовать нейронные сети. Основным недостатком модели является скрытый характер ее функционирования, что затрудняет дальнейшее моделирование. Часто для установления связи между совокупностью внешних факторов и результирующим показателем предприятия используется регрессионный анализ (линейный [7, 20], нелинейный [27], на панельных данных [24]). В данном случае зависимость представляется в формализованном виде, в то же время в таких моделях не учитывается стохастический характер внешней среды, что становится особенно актуальным в современных украинских реалиях. Поэтому в работе анализ внешней среды предлагается осуществлять с помощью экономико-математического инструментария, а именно: регрессионного анализа, дополненного методом стохастического имитационного моделирования Монте-Карло.

Анализ литературных источников по проблеме позволил выделить основные этапы предлагаемого алгоритма оценки и анализа внешних факторов (рис. 1).

Реализация основных этапов алгоритма происходила на статистических данных Государственной службы статистики Украины [8], взятых за период с января 2007 по март 2013 гг. в помесечном разрезе, и осуществлялась с помощью ППП Statistica 10 и ППП Eviews.

В соответствии с алгоритмом (см. рис. 1) целью первого этапа было формирование предварительного списка переменных для дальнейшего построения моделей второго этапа.

**Шаг 1.1** алгоритма включает в себя выбор результирующего показателя исследования, а также создание предварительного списка факторов внешней среды и показателей, в динамике поведения которых проявляется действие данных факторов. Этот список формируется на основе анализа литературных источников.

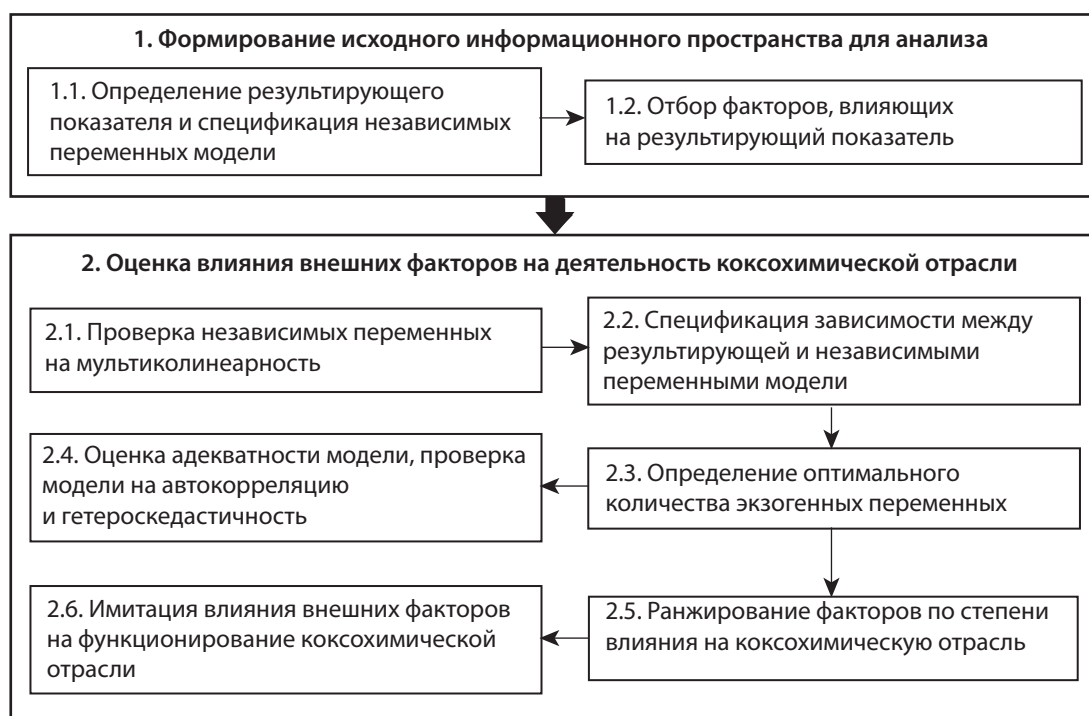


Рис. 1. Алгоритм оценки влияния внешних факторов на коксохимическую отрасль Украины

Как было сказано выше, влияние внешних факторов отражается на эффективности функционирования отрасли в целом. В связи с этим для исследования этого влияния целесообразно было выбрать некий результирующий показатель, который, с одной стороны, отражал бы эффективность коксохимических предприятий Украины, а с другой – не носил бы индивидуального характера для отдельных субъектов хозяйствования. В качестве такого результирующего показателя был выбран объем производства кокса (млн т), который удовлетворяет вышеперечисленным требованиям.

Что касается факторов внешней среды, то в исследовании под фактором (от лат. *factor* – делающий – производящий) будем понимать источник воздействия на систему, отражающийся на значении переменных модели этой системы [13, с. 374].

Следует отметить, что макроэкономические факторы зачастую являются неизмеримыми величинами, однако их действие всегда проявляется в динамике макроэкономических, отраслевых либо микроэкономических показателей. Под последним в данном случае будем понимать доступную наблюдению и измерению характеристику изучаемого объекта или явления [6, с. 210].

При формировании предварительного списка внешних факторов коксохимических предприятий была использована экспертная информация, предоставленная Агентством по развитию инфраструктуры фондового рынка Украины [1], в частности до 2007 г. использовался типичный перечень кризисных факторов с названием «Основные факторы, которые влияют на деятельность эмитента». После 2007 г. эта форма статистической отчетности была исключена из перечня обязательных отчетов, а информацию относительно проблем и факторов, оказывающих существенное влия-

ние на деятельность эмитентов, можно найти в разделе годовой отчетности эмитента ценных бумаг «Описание бизнеса».

Анализ информации относительно внешнего окружения коксохимических предприятий, предоставленной Агентством, позволил выделить предварительный перечень исходных факторов и показателей внешней среды, приведенный в табл. 1.

Далее в соответствии с **шагом 1.2** происходит выбор показателей, оказывающих наиболее значимое влияние на объем производства кокса в Украине. Этап поддерживается статистическим инструментарием, а именно: коэффициентом парной корреляции Пирсона [21, с. 407] и непараметрическими статистиками – коэффициентом ранговой корреляции Спирмена [21, с. 433] и Кендалла [21, с. 436.]. Таким образом, из 22 показателей в модель было отобрано 18, имеющих тесную связь с объемом производства кокса в Украине.

На втором этапе алгоритма с помощью экономико-математического моделирования, а именно: регрессионного анализа, происходит формализация зависимости результирующей переменной эффективности функционирования предприятий коксохимической отрасли от показателей, отражающих влияние внешних факторов. На основе построенной модели определяются внешние угрозы коксохимической отрасли, а с помощью метода Монте-Карло определяется вероятность ухудшения функционирования отрасли вследствие негативного влияния выделенных угроз.

Первым **шагом 2.1** является предварительная проверка выделенных факторных показателей на наличие мультиколлинеарности. С этой целью была построена матрица парных корреляций, которая выявила тесные связи между двумя группами показателей:

Основные макроэкономические факторы внешней среды коксохимических предприятий и их показатели

№	Фактор	Показатель	Обозначение переменной
1	Снижение объемов добычи угля	Объем производства угля, млн т	$X_1$
		Индекс промышленной продукции (уголь), % к соответствующему периоду предыдущего года	$X_2$
2	Монополия на рынке сырья для коксохимических предприятий, рост цен на сырье (уголь для коксования, угольные концентраты)	Индексы цен производителей промышленной продукции (уголь)	$X_3$
3	Большой уровень износа основных фондов предприятий и недостаточный объем капитальных инвестиций	Капитальные инвестиции в промышленность, % к аналогичному периоду	$X_4$
		Капитальные инвестиции в промышленность, в фактических ценах, млн грн	$X_5$
4	Необоснованное повышение тарифов на перевозку грузов железнодорожным транспортом из-за монополии	Индексы тарифов на грузовые перевозки железнодорожным транспортом кокса, % к соответствующему месяцу предыдущего года	$X_6$
		Индексы тарифов на грузовые перевозки железнодорожным транспортом кокса, % к соответствующему периоду предыдущего года	$X_7$
5	Ухудшение сырьевой базы коксования, дефицит угля для коксования	Объем производства коксующегося угля млн т	$X_8$
6	Высокие тарифы на энергоресурсы	Индекс цен производителей промышленной продукции (электроэнергия), % к соответствующему периоду предыдущего года	$X_9$
		Индекс цен производителей промышленной продукции (электроэнергия), % к декабрю предыдущего года	$X_{10}$
		Индекс цен производителей промышленной продукции (электроэнергия), % к предыдущему месяцу	$X_{11}$
7	Влияние внешних политических факторов на квотирование экспорта металла	Индекс экономической свободы	$X_{12}$
8	Снижение спроса на продукцию металлургии на внутреннем и внешнем рынках из-за финансово-экономического кризиса 2008 г.	Объем производства чугуна, млн т	$X_{13}$
		Объем производства стали, млн т	$X_{14}$
		Объем черных металлов, перевезенных железнодорожным транспортом, млн т	$X_{15}$
9	Низкая платежеспособность покупателей продукции коксохимической отрасли	Индекс цен производителей промышленной продукции (металл), % к предыдущему месяцу	$X_{16}$
		Индекс цен производителей промышленной продукции (металл), % к декабрю предыдущего года	$X_{17}$
10	Ограниченность мощностей и рынок сбыта продукции, низкий спрос	Индекс промышленной продукции (кокс), % к соответствующему периоду прошлого года	$X_{18}$
		Индекс промышленной продукции (металлургия), % к соответствующему периоду прошлого года	$X_{19}$
11	Неэффективная ценовая политика	Индексы цен производителей промышленной продукции, % (кокс)	$X_{20}$
12	Инфляционные процессы, возможность колебания курса национальной валюты	Курс доллара США по отношению к гривне	$X_{21}$
		Объем денежной массы M2	$X_{22}$

- ✦ объемом производства стали ( $X_{14}$ ), объемом производства чугуна ( $X_{13}$ ), объемом черных металлов, перевезенных железнодорожным транспортом ( $X_{15}$ );
- ✦ курсом доллара ( $X_{21}$ ) и объемом денежной массы  $M2$  ( $X_{22}$ ).

Для устранения мультиколлинеарности в каждой группе мультиколлинеарных переменных была выделена одна переменная, которая имеет максимальную корреляцию с результирующим показателем. Таким образом, в исследовании осталось 15 факторных признаков, так как были исключены  $X_{14}$ ,  $X_{15}$  и  $X_{22}$ .

Повторное построение матрицы парных корреляций без учета исключенных переменных показало отсутствие мультиколлинеарности в экзогенных переменных. Поэтому в соответствии с рис. 1 был осуществлен переход на шаг 2.2 алгоритма – с помощью корреляционно-регрессионного анализа была специфицирована форма зависимости между объемом производства кокса ( $y$ ) и выделенными на предыдущих шагах факторными переменными ( $x_1, x_2, \dots, x_n$ ).

**М**ногообразие и сложность факторов внешней среды предопределяет многообразие форм моделей, используемых для оценки их влияния на коксохимическую отрасль. При выборе формы уравнения регрессии было протестировано несколько видов функциональных зависимостей: линейная, полиномиальная, показательная, степенная, логарифмическая, гиперболическая, экспоненциальная.

Показателем качества построенных моделей выступал коэффициент детерминации. Как указано в [18], индекс детерминации нелинейной регрессии можно сравнивать с коэффициентом детерминации линейной для обоснования выбора нелинейной или линейной формы уравнения регрессии. Чем больше кривизна функции, тем величина линейного коэффициента детерминации меньше индекса нелинейной детерминации. Близость этих показателей означает, что нет необходимости

усложнять форму уравнения регрессии и можно использовать линейную функцию. Практически, если разница между коэффициентами детерминации не превышает 0,1, то предположение о линейной форме связи считается оправданным. В противном случае проводится оценка существенности различий  $R^2$ , вычисленных по одним и тем же исходным данным, по  $t$ -критерию Стьюдента:

$$t_{((R-r)=0)} = \frac{R^2 - r^2}{m_{R-r}},$$

где  $m_{R-r}$  – ошибка разности между  $R^2$  и  $r^2$ , определяемая по формуле:

$$m_{R-r} = \sqrt{\frac{(R^2 - r^2) - (R^2 - r^2)^2 \cdot (2 - (R^2 + r^2))}{n}}$$

Если  $t_{набл} > t_{кр}$ , то различия между рассматриваемыми показателями корреляции существенны и замена нелинейной регрессии уравнениями линейной невозможна [9, с. 66].

Среди построенных моделей наиболее адекватными оказались линейная и степенная форма множественной регрессии. Следует отметить, что данные формы уравнений наиболее широко используются для описания экономических процессов ввиду четкой интерпретации параметров [28, с. 120]. Результаты сравнения качества моделей представлены в табл. 2.

Как видно из табл. 2, модель степенной функции является адекватнее, имея более высокое значение коэффициента детерминации и более низкую стандартную ошибку регрессии, однако разница между коэффициентами равна 0,001, что говорит о несущественном различии, поэтому для дальнейшего анализа была выбрана линейная форма ввиду ее простоты и четкой интерпретации параметров.

Для определения оптимального количества используемых экзогенных переменных на шаге 2.3 использовались процедуры пошагового включения и исключения переменных. Результаты построения представлены в табл. 3.

Таблица 2

Сравнение качества линейной и нелинейной форм множественной регрессии

№	Вид модели	Форма уравнения регрессии	Коэффициент детерминации	Стандартная ошибка модели
1	Линейная	$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n$	0,962	38,3
2	Степенная	$y = a_0 \cdot x_1^{a_1} \cdot x_2^{a_2} \cdot \dots \cdot x_n^{a_n}$	0,963	37,7

Таблица 3

Сравнение качества моделей, построенных стандартным методом, методом пошагового включения и пошагового исключения

Метод	Количество переменных в модели	Количество статистически значимых параметров	Коэффициент детерминации	Стандартная ошибка модели
Стандартный	15	6	0,962	39,33
Пошаговое включение	6	6	0,954	38,96
Пошаговое исключение	10	10	0,956	38,3

Как видно из табл. 3, максимальное значение коэффициента детерминации наблюдается в модели со всеми 15-ю переменными, однако по критерию Стьюдента только 6 из 15 оценок параметров являются статистически значимыми. Модель, построенная методом пошагового исключения факторов, является более адекватной, так как она имеет высокий коэффициент детерминации и минимальную стандартную ошибку модели, и при этом все параметры модели являются статистически значимыми.

На **шаге 2.4** дальнейшая проверка адекватности построенной модели предусматривала ее проверку на гетероскедастичность с помощью теста Уайта (табл. 4).

Из табл. 4 видно, что значение вероятностей для критериев Фишера и Хи-квадрат больше 5%, следовательно, гипотеза о наличии гетероскедастичности в модели была отвергнута.

Тестирование модели на присутствие автокорреляции ошибок с помощью критерия Дарбина – Уотсона не дало результатов, так как расчетное значение критерия попало в зону неопределенности, поэтому для дополнительной оценки был использован LM тест Бреуша – Годфри для лага 1 и 2 (табл. 5).

В качестве нулевой гипотезы теста выдвигается предположение об отсутствии автокорреляции остатков. Из табл. 5 видно, что значение вероятностей для критериев Фишера и Хи-квадрат больше 5%, поэтому нулевая гипотеза принимается, и можно сделать вывод, что автокорреляция остатков в модели отсутствует. Результаты оценки параметров модели представлены в табл. 6.

Как видно из табл. 6, все оценки коэффициентов статистически значимы на уровне 5%. Кроме этого, как отмечено в табл. 3, коэффициент детерминации модели составляет 0,96, что говорит о тесной связи между переменными модели, соответственно можно сделать вывод о том, что построенная модель является адекватной и имеет следующий окончательный вид:

$$Y = -469,92 + 2,03X_2 + 2,99X_3 + 0,16X_8 - 2,87X_9 + 0,5X_{13} - 3,53X_{16} + 1,4X_{17} + 3,44X_{18} - 2,29X_{19} + 0,53X_{21}$$

Построенная модель позволяет оценить влияние каждого отдельно взятого фактора на объем производства кокса в Украине, кроме того, при наличии соответствующих прогнозных значений факторных переменных с ее помощью можно спрогнозировать объем производства кокса.

Таблица 4

Тест Уайта на гетероскедастичность

Критерий	Расчетное значение критерия	Степени свободы	Вероятность
F-statistic	1,785059	Prob. F (10,63)	0,0818
Obs · R-squared	16,33808	Prob. Chi-Square (10)	0,0904
Scale dexplained SS	12,27599	Prob. Chi-Square (10)	0,2670

Таблица 5

Тест Бреуша – Годфри на определение автокорреляции остатков модели первого и второго порядков

№	Лаг	Критерий	Расчетное значение критерия	Степени свободы	Вероятность
1	lag = 1	F-statistic	1,61	Prob. F(1,63)	0,21
		Obs · R-squared	1,87	Prob. Chi-Square (1)	0,17
2	lag = 2	F-statistic	0,82	Prob. F (2,62)	0,44
		Obs · R-squared	1,94	Prob. Chi-Square (2)	0,38

Таблица 6

Оценка параметров модели зависимости объема производства кокса от индикаторов внешних кризисных факторов

Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	t-критерий Стьюдента	Вероятность
$a_0$	-469,92	283,81	-2,66	0,00
$X_2$	2,03	0,97	2,10	0,04
$X_3$	2,99	0,59	5,09	0,00
$X_8$	0,16	0,04	3,52	0,00
$X_9$	-2,87	1,12	-2,56	0,01
$X_{13}$	0,50	0,03	18,26	0,00
$X_{16}$	-3,53	1,77	-1,99	0,05
$X_{17}$	1,40	0,47	2,96	0,00
$X_{18}$	3,44	1,03	3,36	0,00
$X_{19}$	-2,29	0,56	-4,10	0,00
$X_{21}$	0,53	0,09	5,86	0,00

На **шаге 2.5** были определены доминирующие факторы внешней среды. Для этого осуществлялось ранжирование факторных переменных по степени влияния на результирующий показатель с использованием частного коэффициента детерминации, который представляет собой удельный вес вариации, дополнительно объясненной включением в уравнение признака  $x_m$ , в вариации, которая оставалась необъясненной до его включения в уравнение [19, с. 343].

Наиболее значимой является та переменная, которая имеет максимальный частный коэффициент детерминации. Общая схема расчета коэффициента для  $x_m$  основана на сопоставлении двух регрессионных моделей: полной, с учетом всех факторных признаков, и сокращенной, в которой отсутствует признак  $x_m$ . Формула для расчета такова:

$$r_{yx_m(x_1, \dots, x_{m-1}, x_{m+1}, \dots, x_k)}^2 = \frac{R^2 - R_{yx_1, \dots, x_{m-1}, x_{m+1}, \dots, x_k}^2}{1 - R_{yx_1, \dots, x_{m-1}, x_{m+1}, \dots, x_k}^2},$$

где  $R^2$  – коэффициент детерминации для уравнения со всеми факторными переменными;

$R_{yx_1, \dots, x_{m-1}, x_{m+1}, \dots, x_k}^2$  – коэффициент детерминации для уравнения без учета  $m$ -й переменной [9, с. 378].

Расчет частных коэффициентов детерминации представлен в *табл. 7*. Показатели упорядочены в порядке убывания частного коэффициента детерминации и в соответствии со значимостью их влияния на результирующий признак.

Анализ *табл. 7* и *табл. 1* показал, что наибольшее влияние на коксохимические предприятия Украины оказывают факторы спроса на продукцию металлургического комплекса, инфляции в стране и роста цен на сырье. Наименьшее влияние на отрасль оказывают факторы роста тарифов на энергоресурсы, снижения объемов добычи угля и фактор низкой платежеспособности покупателей продукции коксохимической отрасли.

Следует отметить, что определенные изменения выделенных выше показателей могут представлять угрозу для коксохимической отрасли и являться источником ее кризисности. На основе построенной модели, а также анализа литературных источников в *табл. 8* были выделены и описаны основные внешние угрозы коксохимических предприятий.

На последнем **шаге 2.6** алгоритма с использованием метода Монте-Карло была реализована имитация влияния внешних угроз на деятельность коксохимических предприятий.

Современные системы управления предприятием должны ориентироваться на многовариантность внешней среды. Поэтому необходимость использования метода стохастической имитации Монте-Карло была продиктована, прежде всего, высокой степенью неопределенности внешней среды, в которой функционируют коксохимические предприятия Украины. Целью имитации было определение вероятности наступления кри-

Таблица 7

Ранжирование факторных переменных по значимости их влияния на результирующий показатель

Исключенная переменная	Обозначение	Общий коэффициент детерминации	Частный коэффициент детерминации	Ранг переменной
–		0,958	–	
Объем производства чугуна млн т	$X_{13}$	0,741	0,839	1
Курс доллара США по отношению к грн	$X_{21}$	0,936	0,349	2
Индекс цен производителей промышленной продукции (уголь)	$X_3$	0,941	0,288	3
Индекс промышленной продукции (металлургия), % к соответствующему периоду прошлого года	$X_{19}$	0,947	0,208	4
Объем производства коксующегося угля, млн т	$X_8$	0,950	0,162	5
Индекс промышленной продукции (кокс), % к соответствующему периоду прошлого года	$X_{18}$	0,951	0,150	6
Индекс цен производителей металла, % к декабрю предыдущего года	$X_{17}$	0,953	0,120	7
Индекс цен производителей промышленной продукции (электроэнергия), % к соответствующему периоду предыдущего года;	$X_9$	0,954	0,093	8
Индекс промышленной продукции (уголь), % к соответствующему периоду предыдущего года	$X_2$	0,955	0,064	9
Индекс цен производителей промышленной продукции (металл), % к предыдущему месяцу	$X_{16}$	0,956	0,058	10



## Основные угрозы коксохимических предприятий

Угроза	Описание угрозы
Сокращение объемов производства чугуна	Показатель связан с фактором снижения спроса на продукцию металлургического комплекса. Основным потребителем коксохимической отрасли является черная металлургия. Сокращения спроса на этот вид продукции приводит к сокращению производства чугуна и стали и, соответственно, производство кокса также уменьшается, в связи с чем ухудшается состояние коксохимических предприятий в целом
Снижение курса доллара США по отношению к гривне	Отражает влияние фактора инфляции в экономике в целом. Негативно отражается на состоянии коксохимии по двум причинам: в связи с внешнеэкономической деятельностью предприятий коксохимии и внешнеэкономической деятельностью предприятий металлургии, так как уменьшает гривневую выручку от импорта продукции
Уменьшение индекса цен производителей угля	Показатель отражает негативные тенденции в горно-металлургическом комплексе, так как напрямую связан со спросом на металл. Падение спроса на металл приводит к уменьшению спроса на кокс, что, в свою очередь, приводит к уменьшению спроса на коксующийся уголь, который является сырьем для коксохимии, что в конечном итоге приводит к снижению цены на уголь
Увеличение индекса промышленной продукции металлургии	Данный показатель связан с фактором ограниченного рынка сбыта кокса. Увеличение выпуска продукции металлургии ведет к тому, что украинские коксохимические предприятия не успевают удовлетворять спрос на их продукцию, и металлургические предприятия покупают импортный кокс, замещая им отечественный. А так как качество украинского кокса остается по-прежнему на низком уровне, то производители металлов предпочитают ему импортный, даже по более высоким ценам
Уменьшение добычи коксующегося угля	Коксующийся уголь является основным сырьем в коксохимии, постоянный дефицит украинского угля и его плохое качество вынуждают производителей кокса закупать импортный по высоким ценам, что увеличивает себестоимость продукции отрасли и делает производство кокса менее выгодным
Уменьшение индекса промышленной продукции коксохимии	Показатель непосредственно характеризует фактор спроса на продукцию отрасли. Падение спроса на кокс негативно отражается на состоянии предприятий коксохимии
Увеличение индекса цен металлургической продукции	Увеличение цен на металлы ведет к увеличению их выпуска, которое создает дополнительную потребность в коксе. Однако ограниченные мощности коксохимических предприятий не в состоянии обеспечить внутренние потребности рынка, поэтому отечественный кокс замещается импортным, что негативно отражается в дальнейшем на спросе на кокс
Увеличение индекса цен производителей электроэнергии	Коксохимическое производство является энергоемким. Удельный вес затрат на электроэнергию в общей себестоимости кокса составляет 2%, поэтому повышение цен на энергоресурсы ведет к увеличению себестоимости, что негативно сказывается на эффективности производства кокса
Уменьшение индекса промышленной продукции угольной промышленности	Уменьшение индекса связано с сокращением добычи угля – основного вида сырья для коксохимии. Причиной уменьшения добычи может быть либо истощение месторождений, либо сокращение спроса на уголь как результат недостаточного спроса на кокс

зисных ситуаций на предприятиях коксохимии вследствие отрицательного воздействия факторов внешней среды. Имитация производилась в соответствии со следующей последовательностью шагов:

а) для выделенных выше внешних показателей были определены максимальное и минимальное значение, на основе статистического анализа был задан характер закона распределения их вероятностей;

б) на основе выбранных законов распределения вероятностей была проведена имитация – серия экспериментов с каждым показателем – и на основе построенной ранее модели множественной регрессии зависимости объема производства кокса от показателей, характеризующих внешние факторы, был рассчитан объем производства кокса для каждого сценария. В результате имитационного эксперимента было получено 10 000 сценариев.

в) в зависимости от величины результирующего показателя, объема производства кокса в Украине всё

множество сценариев было разбито на три общепринятые группы по следующему правилу:

$$\text{Сценарий} = \begin{cases} \text{Пессимистический,} & Y \in [\min Y; \bar{Y} - \sigma) \\ \text{Реальный,} & Y \in [\bar{Y} - \sigma; \bar{Y} + \sigma), \\ \text{Оптимистический,} & Y \in [\bar{Y} + \sigma; \max Y) \end{cases}$$

где  $\bar{Y}$  – среднее по выборке значение объема производства кокса;  $\sigma$  – среднеквадратическое отклонение по выборке значений  $Y$ ;  $\min Y$ ,  $\max Y$  – соответственно минимальное и максимальное значение по выборке значений  $Y$ .

Результаты имитации представлены в табл. 9.

Анализ табл. 9 показал, что вероятность пессимистического сценария уменьшения объема производства кокса в последующие месяцы, то есть вероятность нарастания кризисных ситуаций в коксохимической отрасли вследствие внешних угроз, крайне мала и состав-

ляет около 3,25%. В то же время наиболее вероятным сценарием является производство кокса на прежнем уровне, который примерно равен среднему ежемесячному объему производства.

Таблица 9

Результаты имитационного эксперимента

Сценарий	Количество экспериментов	Вероятность реализации сценария
Пессимистический	325	3,25%
Реальный	8175	81,75%
Оптимистический	1500	15%

Данный результат свидетельствует о том, что причины возникновения кризисных ситуаций на коксохимических предприятиях кроются в них самих и связаны с внутренними противоречиями в их финансово-хозяйственной деятельности, которые лишь могут усугубиться под влиянием внешних факторов. В связи с вышесказанным направлением дальнейшего исследования должен стать анализ внутренней среды предприятия и выявление внутренних причин кризисности отдельно взятого предприятия.

**ВЫВОДЫ**

Таким образом, реализация предложенного в работе алгоритма и комплекса моделей оценки влияния факторов внешней среды на коксохимическую отрасль Украины дала возможность выделить доминирующие внешние угрозы и степень их влияния на формирование кризисных тенденций на предприятиях коксохимии. В дальнейшем эта информация будет учитываться при формировании управленческих решений, направленных на предупреждение кризисных ситуаций в финансово-хозяйственной деятельности предприятий. ■

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smida.gov.ua>
2. Антонова О. В. Управление кризисным состоянием организации (предприятия) : учеб. пособие для вузов / О. В. Антонова / Под ред. проф. В. А. Швандра. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 141 с.
3. Василенко В. О. Антикризисное управление предприятием : навч. посібник / В. О. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 504 с.
4. Виробництво основних видів промислової продукції за 2011 – 2013 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/pr/prm\\_ric/prm\\_ric\\_u/vov2005\\_u.html](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/pr/prm_ric/prm_ric_u/vov2005_u.html)
5. Головень О. В. Оцінка впливу факторів зовнішнього середовища на операційну діяльність підприємства на підґрунті нейронних мереж / О. В. Головень // Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці. – 2012. – № 1. – С. 119 – 141.
6. Гостенина В. И. Социология управления : учебное пособие. Стандарт третьего поколения / В. И. Гостенина. – СПб. : ИД «Питер», 2013. – 368 с.
7. Гусак Ю. В. Оцінка впливу зовнішніх факторів на організаційно-ресурсне забезпечення машинобудівної галузі / Ю. В. Гусак // Наука та прогрес транспорту. Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту ім. акад. В. Лазаряна. – 2013. – Вип. 5. – С. 16 – 23.

8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>
9. Елисеєва И. И. Общая теория статистики : учебник / И. И. Елисеєва, М. М. Юзбашев / Под ред. И. И. Елисеєвой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 656 с.
10. Єремейчук Р. А. Використання збалансованої системи показників і SPACE-аналізу для визначення стратегії банку / Р. А. Єремейчук, О. С. Безродна // Бізнес Інформ. – 2013. – № 8. – С. 277 – 284.
11. Клебанова Т. С. Моделі функціонування та розвитку підприємств агропромислового комплексу : монографія / Т. С. Клебанова, І. В. Ніколаєв, С. О. Хайлук. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 232 с.
12. Лігоненко Л. О. Антикризисное управление предприятием : теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : монографія / Л. О. Лігоненко. – К., 2000. – 390 с.
13. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь : Словарь современной экономической науки. – 5-е изд., перераб. и доп. / Л. И. Лопатников. – М. : Дело, 2003. – 520 с.
14. Методи антикризисного управління по слабым сигналам : монографія / [Ю. Г. Лысенко, Р. А. Руденский, Л. И. Егорова и др.]. – Донецк : Юго-Восток, 2009. – 195 с. – (Сер.: Жизнеспособные системы в экономике = Життєздатні системи в економіці).
15. Молдован О. О. Проблема дефіциту коксу як стримувальний чинник розвитку чорної металургії в Україні: тенденції, наслідки та шляхи мінімізації / О. О. Молдован // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 4(9). – С. 96 – 103.
16. Вода І. С. Напрями підвищення ефективності функціонування коксохімічних підприємств (на прикладі ПРАТ «Макіївкокс») / І. С. Вода, Т. В. Овчаренко // Економіка промисловості. – 2013. – № 1-2. – С. 47 – 53.
17. Нижник В. М. Методи оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на бізнес-процеси промислових підприємств / В. М. Нижник, О. М. Полінкевич // Економічні науки. Сер. : Економіка та менеджмент. – 2012. – Вип. 9(2). – С. 334 – 345.
18. Нименья И. Н. Эконометрика / И. Н. Нименья. – СПб. : Издательский Дом «Нева», 2003. – 224 с.
19. Пасхавер И. С. Общая теория статистики: Для программированного обучения : учеб. пособие / И. С. Пасхавер, А. Л. Яблочник / Под ред. проф. М. М. Юзбашева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 1983. – 432 с.
20. Полякова О. Ю. Модель оценки влияния факторов макросреды на деятельность туристического предприятия / О. Ю. Полякова, Н. В. Кулешова // Бизнес Информ. – 2009. – № 2 (2). – С. 84 – 88.
21. Прикладная статистика. Основы эконометрики : учебник для вузов: В 2-х т. – 2-е изд., испр. – Т. 1: Айвазян С. А., Мхитарян В. С. Теория вероятностей и прикладная статистика. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 656 с.
22. Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами промислової діяльності за 2008 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/fin/rodp/rodp\\_pr/rodp\\_pr\\_u/rodp\\_pr\\_2008\\_u.htm](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/fin/rodp/rodp_pr/rodp_pr_u/rodp_pr_2008_u.htm)
23. Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами промислової діяльності у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/rodp/rodp\\_pr/rodp\\_pr\\_u/rodp\\_pr\\_0413\\_u.htm](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/rodp/rodp_pr/rodp_pr_u/rodp_pr_0413_u.htm)
24. Татар М. С. Економіко-математичне моделювання системної діагностики конкурентоспроможності підприємств / М. С. Татар // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 5. – С. 305 – 313.
25. Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами промислової діяльності у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/fin\\_rez/fr\\_pr/fr\\_pr\\_u/fr\\_pr\\_13\\_u.htm](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/fin_rez/fr_pr/fr_pr_u/fr_pr_13_u.htm)

26. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса : монография. – Х. : ИД «ИНЖЕК», 2007. – 376 с.
27. Шведчиков О. А. Моделювання впливу зовнішнього середовища на сталий розвиток промислового підприємства / О. А. Шведчиков // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2012. – Вип. 6/2. – С. 203 – 207.
28. Елисеєва И. И. Эконометрика : учебник / И. И. Елисеєва, С. В. Курышева, Т. В. Костеева и др. ; под ред. И. И. Елисеєвой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 576 с.
29. Jirgena H. Application of Pest-Swot Method in Strategic Planning of Agriculture / H. Jirgena, J. Vanags // *Agraarteadus: Journal of Agricultural Science*. – XIX,1. (2008). – Pp. 40 – 46.

**Научный руководитель – Клебанова Т. С.,** доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономической кибернетики Харьковского национального экономического университета им. С. Кузнеця

#### REFERENCES

“Ahentstvo z rozvytku infrastruktury fondovoho rynku Ukrainy” [Infrastructure Development Agency Ukraine's stock market]. <http://www.smida.gov.ua>

Antonova, O. V. *Upravlenie krizisnym sostoianiem organizatsii (predpriiatiia)* [Management of the crisis state of the organization (enterprise)]. Moscow: YUNITI-DANA, 2004.

Ayvazian, S. A., and Mkhitarian, V. S. *Prikladnaia statistika. Osnovy ekonometriki* [Applied Statistics. Fundamentals of econometrics]. Moscow: YUNITI-DANA, 2001.

Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. <http://ukrstat.gov.ua>

Eliseeva, I. I., and Yuzbashev, M. M. *Obshchaia teoriia statistiki* [General Theory of Statistics]. Moscow: Finansy i statistika, 2004.

Eliseeva, I. I., Kurysheva, S. V., Kosteeva, T. V. et al. *Ekonometrika* [Econometrics]. Moscow: Finansy i statistika, 2007.

“Finansovi rezultaty pidpriemstv do opodatkovannia za vydamy promyslovoi diialnosti u 2013 rotsi” [The financial results of enterprises before taxation of industrial activity in 2013]. [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/fin\\_rez/fr\\_pr/fr\\_pr\\_u/fr\\_pr\\_13\\_u.htm](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/fin_rez/fr_pr/fr_pr_u/fr_pr_13_u.htm)

*Formirovanie konkurentnoy pozitsii predpriiatiia v usloviakh krizisa* [Formation of the competitive position of the company in a crisis]. Kharkiv: INZhEK, 2007.

Gostenina, V. I. *Sotsiologiya upravleniia* [Management Sociology]. St. Petersburg: Piter, 2013.

Husak, Yu. V. “Otsinka vplyvu zovnishnykh faktoriv na orhanizatsiino-resursne zabezpechennia mashynobudivnoi haluzi” [Assessing the impact of external factors on organizational and resource support engineering industry]. *Nauka ta prohres transportu. Visnyk Dnipropetrovskoho natsionalnoho universytetu zaliznychnoho transportu imeni akademika V. Lazariana*, no. 5 (2013): 16-23.

Holoven, O. V. “Otsinka vplyvu faktoriv zovnishnyoho seredovyscha na operatsiinu diialnist pidpriemstva na pidgrunti neuronnykh merezh” [Assessing the impact of environmental factors on operations on grounds of neural networks]. *Neiro-nechitki tekhnologii modeliuвання v ekonomitsi*, no. 1 (2012): 119-141.

Jirgena, H., and Vanags, J. “Application of Pest-Swot Method in Strategic Planning of Agriculture”. *Agraarteadus: Journal of Agricultural Science*, no. 19, 1 (2008): 40-46.

Klebanova, T. S., Nikolaiev, I. V., and Khailuk, S. O. *Modeli funktsionuvannia ta rozvytku pidpriemstv ahropromysloвого kompleksu* [Models functioning and development of agricultural enterprises]. Kharkiv: INZhEK, 2010.

Lysenko, Yu. G., Rudenskiy, R. A., Egorova, L. I. et al. *Metody antikrizisnogo upravleniia po slabym signalam* [Methods of crisis management on weak signals]. Donetsk: Yugo-Vostok, 2009.

Lopatnikov, L. I. *Ekonomiko-matematicheskii slovar: Slovar sovremennoy ekonomicheskoy nauki* [Economics and Mathematics Dictionary: dictionary of modern economics]. Moscow: Delo, 2003.

Lihonenko, L. O. *Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom: teoretyko-metodolohichni zasady ta praktychni instrumentarii* [Crisis management: theoretical and methodological principles and practical tools]. Kyiv, 2000.

Moldovan, O. O. “Problema defitsytu koksu iak stryumuvalnyi chynnyk rozvytku chornoj metalurhii v Ukraini: tendentsii, naslidky ta shliakhy minimizatsii” [The problem of shortage of coke as a deterrent factor in the development of ferrous metallurgy in Ukraine: Trends, consequences and ways to minimize it]. *Ctratehichni priorytety*, no. 4 (9) (2008): 96-103.

Nimenia, I. N. *Ekonometrika* [Econometrics]. St. Petersburg: Neva, 2003.

Nyzhnyk, V. M., and Polinkevych, O. M. “Metody otsinky vplyvu faktoriv zovnishnyoho seredovyscha na biznes-protsesy promyslovykh pidpriemstv” [Methods for assessing the impact of environmental factors on the business processes of enterprises]. *Ekonomicni nauky. Seriiia "Ekonomika ta menedzhment"*, no. 9 (2) (2012): 334-345.

Poliakova, O. Yu., and Kuleshova, N. V. “Model otsenki vliianiia faktorov makrosredy na deiatelnost turisticheskogo predpriiatiia” [Model assessing the impact of macro-factors on the activities of tourist enterprise]. *Biznes Inform*, no. 2 (2) (2009): 84-8.

Paskhaver, I. S., and Yablochnik, A. L. *Obshchaia teoriia statistiki: Dlia programmirovannogo obucheniia* [General Theory of Statistics: For programmed instruction]. Moscow: Finansy i statistika, 1983.

“Rentabelnist operatsiinoi diialnosti pidpriemstv za vydamy promyslovoi diialnosti za 2008 rik” [Operating profitability of businesses by industry in 2008]. [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/fin/rodp/rodp\\_pr/rodp\\_pr\\_u/rodp\\_pr\\_2008\\_u.htm](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/fin/rodp/rodp_pr/rodp_pr_u/rodp_pr_2008_u.htm)

“Rentabelnist operatsiinoi diialnosti pidpriemstv za vydamy promyslovoi diialnosti u 2013 rotsi” [Operating profitability of businesses by industry in 2013]. [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/rodp/rodp\\_pr/rodp\\_pr\\_u/rodp\\_pr\\_0413\\_u.htm](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/rodp/rodp_pr/rodp_pr_u/rodp_pr_0413_u.htm)

Shvedchikov, O. A. “Modeliuвання vplyvu zovnishnyoho seredovyscha na stalyi rozvytok promysloвого pidpriemstva” [Modeling of the external environment for sustainable development of industrial enterprises]. *Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Seriiia "Ekonomika"*, no. 6/2 (2012): 203-207.

Tatar, M. S. “Ekonomiko-matematychne modeliuвання systemnoi diahnozytyky konkurentospromozhnosti pidpriemstv” [Economic modeling system diagnostics competitiveness of enterprises]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 5 (2012): 305-313.

“Vyrobnytstvo osnovnykh vydiv promyslovoi produktsii za 2011 – 2013 roky” [Manufacture of basic industrial products for 2011 – 2013]. [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/pr/prm\\_ric/prm\\_ric\\_u/vov2005\\_u.html](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/pr/prm_ric/prm_ric_u/vov2005_u.html)

Vasylenko, V. O. *Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom* [Crisis management]. Kyiv: TsUL, 2003.

Voda, I. S., and Ovcharenko, T. V. “Napriamy pidvyshchennia efektyvnosti funktsionuvannia koksohimichnykh pidpriemstv (na prykladi PRAT «Makiivkoks»)” [Directions improve the efficiency of coke enterprises (for example, PJSC «Makeevkoks»)]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 1-2 (2013): 47-53.

Yeremeichuk, R. A., and Bezrodna, O. S. “Vykorystannia zbalansovanoi systemy pokaznykiv i SPACE-analizu dlia vyznachennia stratehii banku” [Using the Balanced Scorecard and SPACE-analysis to determine the bank's strategy]. *Biznes Inform*, no. 8 (2013): 277-284.

# МОДЕЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПОТЕНЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

© 2014 ШЕРСТЕННИКОВ Ю. В., РУДЯНОВА Т. М.

УДК 330.45:334.012.64

## Шерстенников Ю. В., Рудянова Т. М. Модельний аналіз потенційних можливостей розвитку малих підприємств Дніпропетровської області

Метою статті є моделювання залежності обсягу виробленої продукції від таких чинників, як вартість основних засобів і жива праця, які обрані як ті, що суттєво впливають на показник, що розглядається. Об'єктом моделювання є процес виробництва продукції протягом 13 років на МП Дніпропетровської області за такими галузями, як промисловість, транспорт, будівництво, сільське господарство. Аналізуючи статистичні дані за 13 років, була запропонована методика забезпечення необхідної однорідності сукупності спостережень, на основі якої побудовано економічну модель типу Кобба – Дугласа, що дозволило визначити економічну ефективність галузей, потенційні можливості їх розвитку; оцінити ефективність використання матеріальних і трудових ресурсів; прогнозувати зростання виробництва. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є вибір оптимального ступеня залучення ресурсів підприємств, тобто оптимізація управління ресурсами.

**Ключові слова:** малі підприємства, економічне моделювання, виробнича функція Кобба – Дугласа, аналіз структури виробничих ресурсів.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 3. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Шерстенников Юрій Всеволодович** – кандидат фізико-математичних наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара (вул. Наукова, 13, Дніпропетровськ, 49050, Україна)

**E-mail:** hm001@ukr.net

**Рудянова Тетяна Миколаївна** – кандидат фізико-математичних наук, доцент, доцент кафедри математичного моделювання та інформаційних систем в економіці, Дніпропетровська державна фінансова академія (вул. Аржанова, 12, Дніпропетровськ, 49083, Україна)

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

УДК 330.45:334.012.64

## Шерстенников Ю. В., Рудянова Т. М. Модельный анализ потенциальных возможностей развития малых предприятий Днепропетровской области

Целью статьи является моделирование зависимости объема изготовленной продукции от таких факторов, как стоимость основных средств и трудовые ресурсы, которые выбраны как существенно влияющие на рассматриваемый показатель. Объектом моделирования является процесс производства продукции в течение 13 лет на МП Днепропетровской области в таких областях, как промышленность, транспорт, строительство и сельское хозяйство. Анализируя статистические данные за 13 лет, была предложена методика обеспечения необходимой однородности совокупности наблюдений, на основе которой построена эконометрическая модель типа Кобба – Дугласа, что позволило определить эффективность экономических сфер деятельности, потенциальных возможностей их развития; оценить эффективность использования материальных и трудовых ресурсов; спрогнозировать рост производства. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является определение оптимальной степени привлечения ресурсов предприятий, то есть оптимизация управления ресурсами.

**Ключевые слова:** малые предприятия, эконометрическое моделирование, производственная функция Кобба – Дугласа, анализ структуры производственных ресурсов.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 3. **Формул.:** 1. **Библ.:** 8.

**Шерстенников Юрій Всеволодович** – кандидат фізико-математических наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара (вул. Наукова, 13, Дніпропетровськ, 49050, Україна)

**E-mail:** hm001@ukr.net

**Рудянова Татьяна Николаевна** – кандидат фізико-математических наук, доцент, доцент кафедры математического моделирования и информационных систем в экономике, Днепропетровская государственная финансовая академия (вул. Аржанова, 12, Днепропетровск, 49083, Украина)

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

UDC 330.45:334.012.64

## Sherstenikov Yu. V., Rudyanova T. M. Simulation Analysis of Potential Possibilities of Development of Small Enterprises of Dnipropetrovsk Oblast

The objective of the article consists in modeling the dependence of the production output on such factors as the cost of fixed assets and human labor selected as those producing a significant effect on the studied criterion. The simulation object is the product manufacturing process over 13 years in such areas as industry, transportation, construction, agriculture at small enterprises of Dnipropetrovsk oblast. While analyzing statistical data over 13 years, a methodology was proposed to ensure the necessary homogeneity of a set of observations serving as a basis for an econometric model of the Cobb-Douglas type, which allowed establishing the economic effectiveness of the areas, potential possibilities of their development; evaluating the effectiveness of utilization of material and labor resources; predicting production growth. Prospects of further studies in this field consist in selecting an optimal degree of attraction of enterprise resources, that is optimization of resource management.

**Key words:** small enterprises, econometric modeling, Cobb-Douglas production function, production resources structure analysis.

**Pic.:** 6. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 8.

**Sherstenikov Yuri V.** – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Cybernetics, Dnipropetrovsk National University named after O. Honchar (vul. Naukova, 13, Dnipropetrovsk, 49050, Ukraine)

**E-mail:** hm001@ukr.net

**Rudyanova Tetyana M.** – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Mathematical Modeling and Information Systems in the Economy, Dnipropetrovsk State Finance Academy (vul. Arzhanova, 12, Dnipropetrovsk, 49083, Ukraine)

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

Малі підприємства (МП) є вагомим важелем модернізації вітчизняної економіки. Малі підприємство мобілізує фінансові та виробничі ресурси населення, сприяє антимонополізації економіки, дає ринковій економіці гнучкість, служить серйоз-

ним фактором структурної перебудови на базі інноваційних технологій, вирішує проблему зайнятості та інші соціальні проблеми країни. У роботі [6] виконано аналіз поточного фінансово-економічного стану малих підприємств, результати якого свідчать, що рівень розвитку

малих підприємств України є недостатнім, а державна політика щодо їх підтримки малоефективна.

Вибір напрямків розвитку вітчизняних МП має базуватися на обґрунтованих математичних моделях функціонування МП у сучасних умовах. Тому розробка математичних моделей роботи МП є сьогодні одним із пріоритетних завдань у дослідженні економіки підприємств. Останнім часом ведуться активні дослідження з розробки та застосування методів економіко-математичного моделювання до діяльності малих підприємств (МП) [8].

Метою статті є моделювання залежності обсягу виробленої продукції від таких чинників, як вартість основних засобів і жива праця, які обрані як ті, що суттєво впливають на показник, що розглядається. Об'єктом моделювання є процес виробництва продукції протягом 13 років на МП Дніпропетровської області.

Вагомий внесок у вивчення малого бізнесу зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Р. Рудик, А. Гринюк, З. Воронов, С. Румянцева, Б. Варналій, В. Кредісов, М. Хурса, Г. Цегелик, В. Грушко, М. Дем'яненко та ін. Проблеми та перспективи діяльності малого підприємства перебувають у полі зору таких українських учених, як В. Збарський, Т. Греджева, І. Максименко, А. Чухно, Т. Меркулова та ін. Недостатньо вивченими є потенційні можливості внутрішнього стратегічного планування малих підприємств з метою оптимізації діяльності у змінних зовнішніх умовах ведення господарської діяльності.

Будемо вважати, що виробнича діяльність галузі описується мультиплікативною виробничою функцією, що містить два фактори – вартість основних виробничих фондів і живу працю. Виробнича функція дозволяє зробити детальний економічний аналіз галузі: визначити економічну ефективність галузі, потенційні можливості її розвитку; оцінювати ефективність використання матеріальних і трудових ресурсів; прогнозувати зростання виробництва.

Агреговану модель виробничої діяльності МП галузі подамо такою мультиплікативною виробничою функцією:

$$Y(t) = \gamma \cdot [K(t)]^\alpha [L(t)]^\beta, \quad (1)$$

де  $Y(t)$  – обсяг виробленої продукції / обсяг реалізованої продукції, тис. грн;

$K(t)$  – основні засоби та нематеріальні активи (залишкова вартість), тис. грн;

$L(t)$  – витрати на оплату праці, тис. грн. Далі аргумент у функціях вказувати не будемо.

Для визначення параметрів моделі ( $\gamma$ ,  $\alpha$ ,  $\beta$ ) застосовуємо метод найменших квадратів. Для цього нелінійну модель зводимо до лінійної форми. Після логарифмування  $\ln Y = \ln \gamma + \alpha \ln K + \beta \ln L$  і заміни змінних  $Y_1 = \ln(Y)$ ,  $Z_1 = \ln(K)$ ,  $Z_2 = \ln(L)$ , отримуємо приведену лінійну регресію  $Y_1 = \gamma_1 + \alpha Z_1 + \beta Z_2$ , де  $\gamma_1 = \ln(\gamma)$ . Далі обчислюємо параметри регресії, визначаємо якість та адекватність моделі.

Економіко-математична модель (1) розроблялася та застосовувалася до визначення рівня виробництва продукції МП Дніпропетровської області. Показники рівня виробництва  $\alpha$  і  $\beta$  дозволяють робити висновки

щодо якісної сторони виробництва, тобто характеризують усереднену тенденцію розвитку виробництва. Сталий коефіцієнт  $\gamma$  визначає зміну випуску продукції неврахованими в рівнянні (1) факторами.

На підставі статистичних даних для промисловості, транспорту, будівництва, сільського господарства Дніпропетровської області за 2000 – 2012 рр. (див. [2 – 4]) був проведений ретельний аналіз часових рядів обраних показників дослідження, які відображені на *рис. 1 – рис. 4*.

Для того, щоб була можливість обрані динамічні ряди використовувати як інформаційну базу для побудови регресійних моделей типу Кобба – Дугласа, необхідно, щоб усі їхні рівні, які відносяться до окремих років, можна було порівняти. Як бачимо з побудованих діаграм, має місце нестационарність, і виявити певну закономірність в їхній динаміці неможливо. Вони є нестабільними і мають відмінний від нуля порядок інтеграції. Тому для їх аналізу застосуємо такі підходи:

- ★ припущення про стаціонарність процесів в окремій проміжки часу;
- ★ виявлення характеру нестационарності;
- ★ виключення нестационарності, яку потім враховуємо окремо.

Аналізуючи статистичні дані, спостерігаємо значну зміну (стрибок) показників у 2007 р., що пов'язано зі зміною законодавчої бази щодо визначення термінології «малі підприємства» та відповідною методологією підрахунку статистичних даних. До 2006 р. дотримувались характеристики МП, які були надані в Указі Президента України від 28.06.99 р. № 746/99 (див. [1]), де визначено, що малими підприємствами вважаються підприємства, у яких за рік середньооблікова чисельність працівників не перевищує 50 осіб і обсяг річного доходу не перевищує 1 млн грн. За новими критеріями, визначеними у Господарському кодексі України (у редакції від 22.03.2012 р.), до МП віднесено підприємства, в яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб і річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну десяти мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України. Фактично таке визначення діє з 2007 р. Тому поділимо період 2000 – 2012 рр. на два: 2000 – 2006 рр. (період 1) і 2007 – 2012 рр. (період 2). Для забезпечення необхідної однорідності сукупності спостережень, на основі якої будується економетрична модель, використовуємо таку методу:

1. На підставі даних періоду 1 (2000 – 2006 рр.) побудуємо трендову модель для динамічного ряду  $K(t)$  і спрогнозуємо значення основних засобів і нематеріальних активів ( $K(t)$ ) на наступний період, тобто на 2007 р.

2. Розрахуємо коефіцієнт перерахунку  $k1$  як відношення фактичних даних 2007 р. до даних точкового

$$\text{прогнозу, тобто } k1 = \frac{K_{\text{факт}} 2007}{K_{\text{прогн}} 2007}.$$

3. Вихідні дані періоду 1 (2000 – 2006 рр.) для  $K(t)$ ,  $L(t)$  перераховуємо, помноживши на коефіцієнт перерахунку  $k1$ .

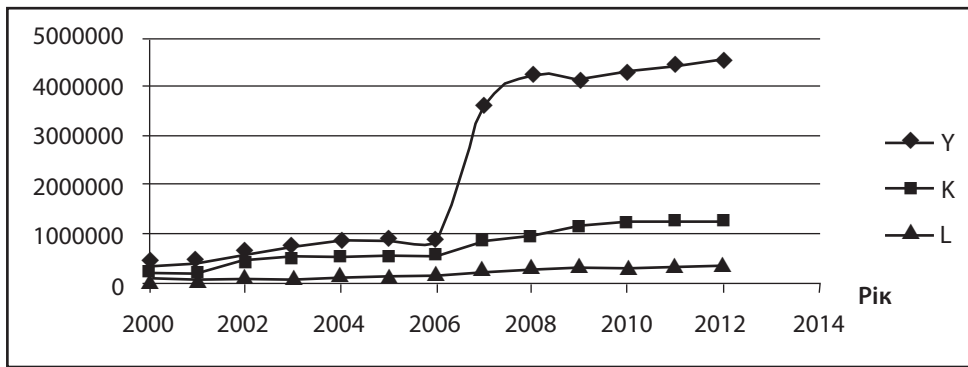


Рис. 1. Статистичні дані  $Y(t)$ ,  $K(t)$ ,  $L(t)$  для промисловості

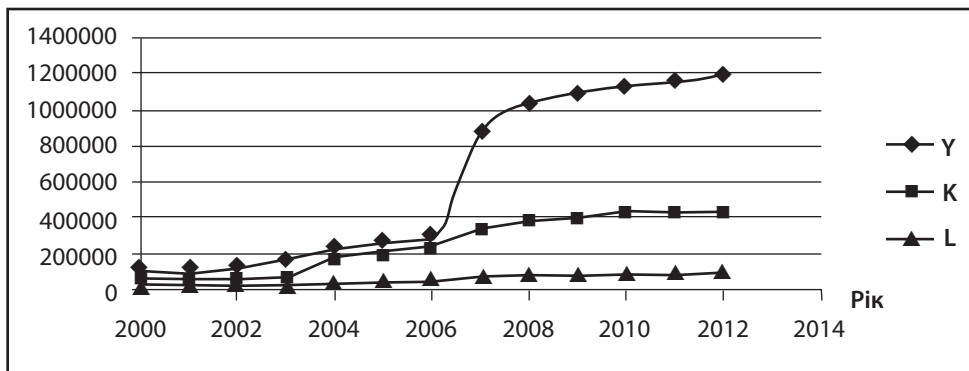


Рис. 2. Статистичні дані  $Y(t)$ ,  $K(t)$ ,  $L(t)$  для транспорту

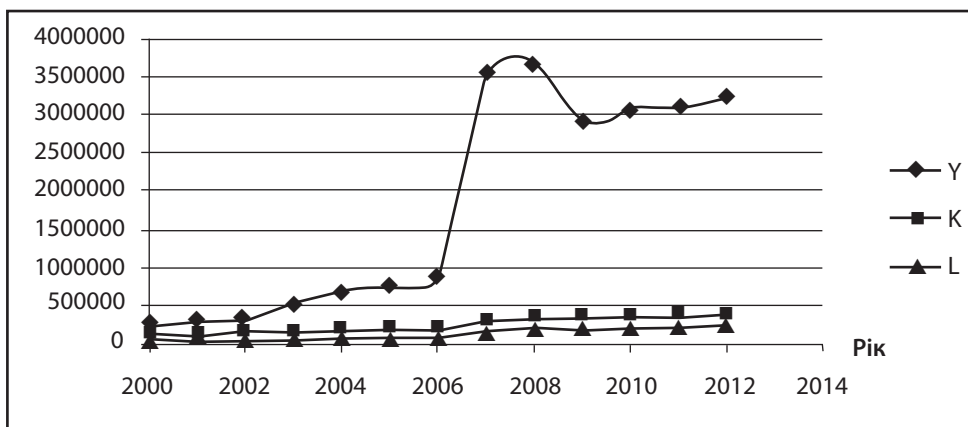


Рис. 3. Статистичні дані  $Y(t)$ ,  $K(t)$ ,  $L(t)$  для будівництва

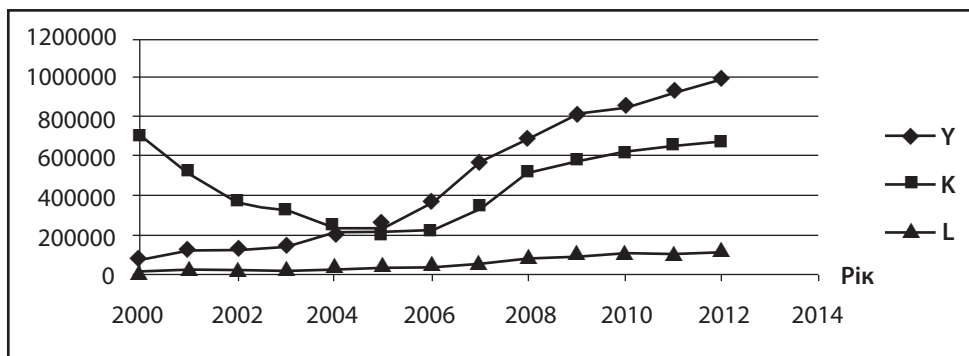


Рис. 4. Статистичні дані  $Y(t)$ ,  $K(t)$ ,  $L(t)$  для сільського господарства

4. На підставі даних періоду 1 (2000 – 2006 рр.) побудуємо трендову модель для динамічного ряду  $Y(t)$  і спрогнозуємо значення обсягу виробленої продукції / обсягу реалізованої продукції на наступний період, тобто на 2007 р.

5. Розрахуємо коефіцієнт перерахунку  $k_2$  як відношення фактичних даних 2007 р. до даних точкового прогнозу, тобто  $k_2 = \frac{Y_{\text{стат}} 2007}{Y_{\text{прогн}} 2007}$ .

6. Вихідні дані періоду 1 (2000 – 2006 рр.) для  $Y(t)$  перераховуємо, помноживши на коефіцієнт перерахунку  $k_2$ .

З апропонована авторами методика передбачає введення двох коефіцієнтів перерахунку  $k_1$  і  $k_2$ . Аналізуючи зміну законодавства щодо визначення МП, бачимо, що ця зміна безпосередньо стосується лише зміни річного доходу підприємства, тоді як чисельність працюючих може змінюватися лише опосередковано (тобто внаслідок зміни річного доходу). Необхідність введення двох коефіцієнтів перерахунку можна пояснити на такому умовному прикладі. Розглянемо деяку галузь, яка складається з двох підприємств, що мають такі виробничі характеристики (в умовних одиницях): перше –  $Y = 1, K = 1, L = 1$ ; друге –  $Y = 3, K = 1, L = 1$ . Якщо до часу  $T$  малим вважалось підприємство, у якого  $Y < 2$  і  $L < 2$ , то галузь складалась з одного МП (першого підприємства) і агреговані показники галузі є  $Y = 1, K = 1, L = 1$ . Якщо після часу  $T$  малим почало вважатись підприємство, у якого  $Y < 5$  і  $L < 2$ , то галузь вже буде складатись з двох МП. При цьому агреговані показники галузі будуть  $Y = 4, K = 2, L = 2$ , тобто дохід галузі збільшився в 4 рази, тоді як основні засоби і праця лише в 2 рази. Треба зазначити, що фондоозброєність галузі  $k_f$  ( $k_f = K/L$ ) за короткий час (один рік) не може змінитись суттєво, тому слід вважати, що відповідність  $K \approx k_f^{\circ} L$  ( $k_f^{\circ}$  – деяка константа), буде зберігатися як до, так і після зміни законодавства. Наведені міркування пояснюють необхідність введення двох коефіцієнтів перерахунку.

При побудові трендових моделей розглядалися як лінійні так і поліноміальні тренди. Обираємо тільки ті моделі, для яких виконується умова  $\alpha > 0, \beta > 0$ .

При використанні табличного процесора Excel і надбудови Аналіз даних на підставі статистичних показників для промисловості, транспорту, будівництва і сільського господарства Дніпропетровської області за пропонуваною методикою були отримані значення параметрів моделей та побудовані відповідні виробничі функції.

**Модель 1:**  $k_1$  – визначений за лінійним трендом для  $K$  (основні засоби),  $k_2$  – визначений за лінійним трендом для  $Y$  (обсяг виробленої продукції);

**Модель 2:**  $k_1$  – визначений за лінійним трендом для  $K$ ,  $k_2$  – визначений за поліноміальним трендом для  $Y$ ;

**Модель 3:**  $k_1$  – визначений за поліноміальним трендом для  $K$ ,  $k_2$  – визначений за лінійним трендом для  $Y$ ;

**Модель 4:**  $k_1$  – визначений за поліноміальним трендом для  $K$ ,  $k_2$  – визначений за поліноміальним трендом для  $Y$  (при визначенні моделей 1 – 4 використовувались поліноміальні тренди другого порядку).

Розглянемо окремо отримані результати для прогнозних значень  $K(t), Y(t)$  і відповідних коефіцієнтів.

Для промисловості отримано:

$$K_{\text{лін.прогн.2007}} = 692372,07; R^2 = 0,8;$$

$$k_{1 \text{ лінійн}} = \frac{K_{\text{стат}} 2007}{K_{\text{лін.прогн}} 2007} = 1,25.$$

$$Y_{\text{лін.прогн.2007}} = 1088100,83; R^2 = 0,9;$$

$$k_{2 \text{ лінійн}} = \frac{Y_{\text{стат}} 2007}{Y_{\text{лін.прогн}} 2007} = 3,29.$$

$$K_{\text{пол.прогн.2007}} = 524672,9; R^2 = 0,9;$$

$$k_{1 \text{ пол.}} = \frac{K_{\text{стат}} 2007}{K_{\text{пол.прогн}} 2007} = 1,65.$$

$$Y_{\text{полін.прогн.2007}} = 1012874,1; R^2 = 0,9;$$

$$k_{2 \text{ полін.}} = \frac{Y_{\text{стат}} 2007}{Y_{\text{полін.прогн}} 2007} = 3,53.$$

Усі побудовані моделі мають досить високій коефіцієнт детермінації, тому можна вважати, що значна частка варіації регресантів  $K(t), Y(t)$  пояснюється за допомогою регресії.

На підставі перерахованих даних будуємо модель Кобба – Дугласа для:

$$k_{1 \text{ лінійн}} = 1,25, k_{2 \text{ лінійн}} = 3,29. \text{ Модель 1 має вигляд: } \hat{Y}_1 = 254,5K^{0,09}L^{0,68};$$

$$k_{1 \text{ лінійн}} = 1,25, k_{2 \text{ полін.}} = 3,53. \text{ Модель 2 має вигляд: } \hat{Y}_2 = 284,5K^{0,13}L^{0,59}.$$

Дві інші моделі не мають економічного обґрунтування.

У табл. 1 надано значення параметрів моделей для промисловості, коефіцієнти детермінації та розраховані значення критерію Фішера. При виконанні розрахунків обирався рівень значущості 95 %, що є загальноприйнятим [5].

Таблиця 1

Значення параметрів моделей Кобба – Дугласа

Галузь	$\alpha$	$\beta$	$R^2$	$F_{\text{розр.}}$	$F_{\text{критич.}}$
Промисловість					
Модель 1	0,09	0,68	0,97	160,35	4,1
Модель 2	0,13	0,59	0,96	109,26	4,1

Вважаємо, що кращою моделлю є модель 1, тому що вона має більший коефіцієнт детермінації та більше значення розрахованого критерію Фішера (рис. 5).

Для транспорту отримано:

$$K_{\text{лін.прогн.2007}} = 264383,3; R^2 = 0,88;$$

$$k_{1 \text{ лінійн}} = \frac{K_{\text{стат}} 2007}{K_{\text{лін.прогн}} 2007} = 1,34.$$

$$Y_{\text{лін.прогн.2007}} = 316095,5; R^2 = 0,88;$$

$$k_{2 \text{ лінійн}} = \frac{Y_{\text{стат}} 2007}{Y_{\text{лін.прогн}} 2007} = 2,76.$$

$$K_{\text{пол.прогн.2007}} = 324309,6; R^2 = 0,9;$$

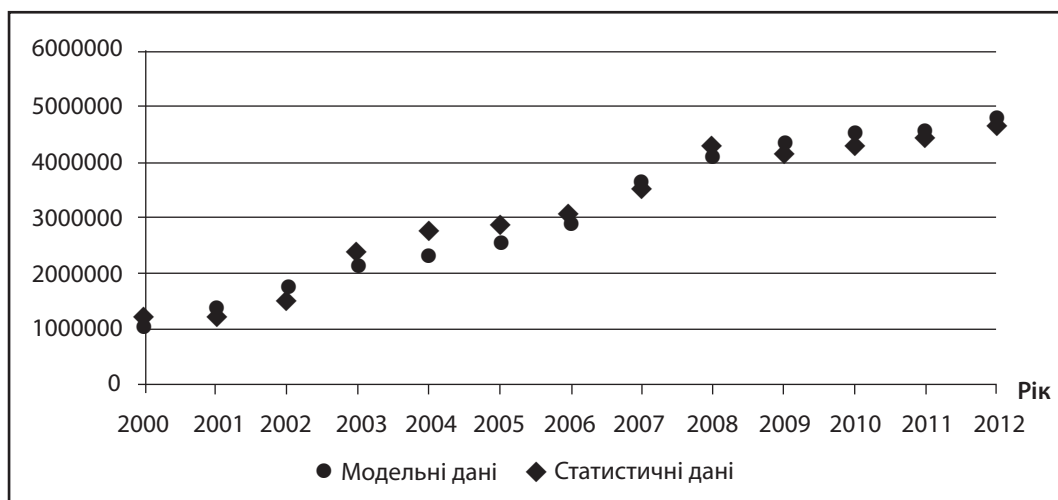


Рис. 5. Статистичні дані та розраховані за моделлю 1 значення для  $\hat{Y}_1$  (промисловість)

$$k1_{пол.} = \frac{K_{стат\ 2007}}{K_{пол.прогн\ 2007}} = 1,09.$$

$$Y_{полін.прогн.2007} = 327714,7; R^2 = 0,98;$$

$$k2_{полін.} = \frac{Y_{стат\ 2007}}{Y_{полін.прогн\ 2007}} = 2,66.$$

Усі побудовані моделі мають досить високий коефіцієнт детермінації, тому можна вважати, що значна частка варіації регресантів  $K(t)$ ,  $Y(t)$  пояснюється за допомогою регресії.

На підставі перерахованих даних будуємо модель Кобба – Дугласа для:

$$k1_{лінійн.} = 1,34, k2_{лінійн.} = 2,76. \text{ Модель 1 має вигляд: } \hat{Y}_1 = 88K^{0,2}L^{0,6};$$

$$k1_{лінійн.} = 1,34, k2_{полін.} = 2,66. \text{ Модель 2 має вигляд: } \hat{Y}_2 = 68,96K^{0,19}L^{0,64};$$

$$k1_{полін.} = 1,09, k2_{лінійн.} = 2,76. \text{ Модель 3 має вигляд: } \hat{Y}_3 = 243,8K^{0,24}L^{0,47};$$

$$k1_{полін.} = 1,09, k2_{полін.} = 2,66. \text{ Модель 4 має вигляд: } \hat{Y}_4 = 194,47K^{0,23}L^{0,5}.$$

У табл. 2 надано значення параметрів моделей для транспорту, коефіцієнти детермінації та розраховано значення критерію Фішера. При виконанні розрахунків обирався рівень значущості 95%.

Таблиця 2

Значення параметрів моделей Кобба – Дугласа

Галузь	$\alpha$	$\beta$	$R^2$	$F_{розр.}$	$F_{критич.}$
Транспорт					
Модель 1	0,2	0,6	0,99	842,99	4,1
Модель 2	0,13	0,59	0,99	779,5	4,1
Модель 3	0,19	0,64	0,99	501,64	4,1
Модель 4	0,23	0,5	0,99	625,65	4,1

Коефіцієнти детермінації моделей приблизно однакові  $R^2 = 0,99$ , тому вважаємо, що кращою моделлю є

модель 1, тому що вона має більше значення розрахованого критерію Фішера (рис. 6).

Виконуючі аналогічні розрахунки для будівництва і сільського господарства і обираючи найкращі (за коефіцієнтом Фішера) моделі, отримуємо табл. 3, в якій зведені параметри моделей можуть бути рекомендовані (на підставі авторської методики) для аналізу діяльності МП Дніпропетровської області.

Для кожної галузі МП Дніпропетровської області має місце  $\alpha < 1$  і  $\beta < 1$ , тобто виконується закон (гіпотеза) спадної ефективності за ресурсами.

З результатів табл. 3 видно, що збільшення основних засобів на 1% приведе до зростання обсягів випуску продукції для промисловості – на величину 0,09%, для транспорту – на величину 0,2%, для будівництва – на величину від 0,04%, для сільського господарства – на 0,013%.

Збільшення людської праці на 1% для промисловості дає зростання обсягів випуску продукції на величину 0,68%, для транспорту – на величину 0,6%, для будівництва – на величину 0,95% і сільського господарства – збільшення на величину 0,984% відповідно.

Як бачимо, для галузей промисловості, транспорту, будівництва і сільського господарства характерним є зростання виробництва не за рахунок збільшення основних засобів, тобто не спостерігається працеаощадного (інтенсивного) зростання. Тому вважаємо, що актуальним стає питання модернізації виробництва шляхом більш активного використання інноваційних технологій.

Для промисловості, транспорту, будівництва  $\alpha + \beta < 1$ , що свідчить про спадаючу ефективність виробництва, тобто випуск продукції зростає швидше, ніж у середньому зростають фактори виробництва. Для сільського господарства  $\alpha + \beta \approx 1$ , що свідчить про рівновагу темпів зміни продукції та зміни ресурсів без переважного впливу окремого ресурсу (стагнація), отже ефективність ресурсів у такому разі стала.

При цьому зростання обох факторів на 1% дає зростання показника для промисловості на величину 0,76%, для транспорту – на величину 0,8%, для будівництва – на величину 0,99%.



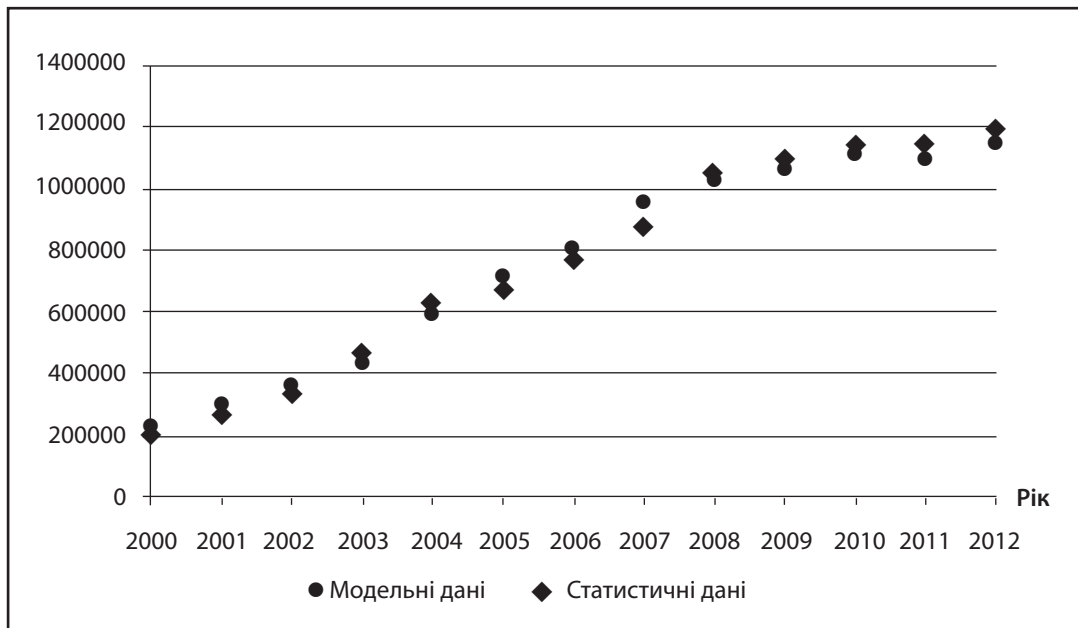


Рис. 6. Статистичні дані та розраховані за моделлю 1 значення для  $\hat{Y}_1$  (транспорт)

Таблиця 3

Значення розрахованих параметрів моделі за галузями

Галузь	$\alpha$	$\beta$	$\alpha + \beta$	$\alpha / \beta$	$R^2$	F
Промисловість	0,09	0,68	0,76	0,13	0,97	160,35
Транспорт	0,2	0,6	0,8	0,33	0,99	842,99
Будівництво	0,04	0,95	0,99	0,04	0,96	130,72
Сільське господарство	0,013	0,984	1	0,01	0,99	477,35

Усереднені норми заміни основних виробничих фондів живою працею  $\left(\frac{\alpha}{\beta}\right)$  для промисловості складають 0,13, для транспорту – 0,33, для будівництва – від 0,04, для сільського господарства – 0,01.

**ВИСНОВКИ**

Побудовані моделі приводить до двох суттєвих висновків:

- збільшення вартості основних виробничих фондів приводить до зростання виробництва, отже, інвестиції в усіх трьох розглянутих галузях є перспективними;
- еластичність за працею ( $\beta$ ) істотно більша еластичності по основних фондах ( $\alpha$ ), а це означає, що МП Дніпропетровської області необхідно приділяти особливу увагу збільшенню чисельності працівників підприємств або прийняти іншу альтернативу: для збільшення еластичності по основних фондах необхідно проводити модернізацію виробництва та активно використовувати у виробництві новітні технології, що є потенційно більш перспективним напрямком розвитку підприємств.

Слід також зауважити, що в реальній діяльності МП технологія виробництва є лише відносно стабільною. Постійно відбувається процес еволюційного розвитку (можливий і занепад), удосконалюються знаряддя праці, з'являються нові види матеріалів, упроваджуються досягнення науки. Разом з тим, з проведеного вище аналізу можна зробити висновок, що виробничі про-

цеси на МП Дніпропетровської області загалом характеризуються певними стійкими ознаками, урахування яких власниками МП і місцевими органами влади має надати додатковий поштовх для прискореного розвитку МП Дніпропетровської області. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є вибір оптимального ступеня залучення ресурсів підприємств, тобто оптимізація управління ресурсами. ■

**ЛІТЕРАТУРА**

1. О внесении изменений в Указ Президента Украины от 3 июля 1998 г. № 727 «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства»: Указ Президента Украины от 28.06.99 г. № 716/99 // Баланс, спецвыпуск № 10 (29), май 2000 г. – С. 3 – 5.
2. Статистичний збірник: територіальний аспект розвитку малих підприємств Дніпропетровської області у 2007 році. – Головне управління статистики у Дніпропетровській області : Дніпропетровськ, 2008. – 133 с.
3. Статистичний збірник: малий бізнес Дніпропетровської області у 2010 році. – Головне управління статистики у Дніпропетровській області : Дніпропетровськ, 2011. – 165 с.
4. Статистичний збірник: малий бізнес Дніпропетровської області у 2012 році. – Головне управління статистики у Дніпропетровській області : Дніпропетровськ, 2013. – 136 с.
5. Bellack C. How domestic and foreign firms differ and how does it matter? / C. Bellack // Journal of Economic Surveys. – 2004. – Vol. 18. – P. 483 – 514.
6. Прокопенко О. В. Мали підприємства України: поточний фінансово-економічний стан / О. В. Прокопенко, Л. Б. Криворучко // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 3, Т. 1.

7. Дрига С. Г. Мале підприємництво України: становлення, механізми управління та підтримки : монографія / С. Г. Дрига. – К., 2009. – 459 с.

8. Бондар І. О. Моделювання процесу формування цілей розвитку малого виробничого підприємства / І. О. Бондар // Економіка: проблематика та практики : зб. наук. пр. – Вип. 208 : у 4 т. Том III. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. – С. 862 – 875.

#### REFERENCES

Bellack, S. "How domestic and foreign firms differ and how does it matter?". *Journal of Economic Surveys*, vol. 18 (2004): 483-514.

Bondar, I. O. "Modeliuvannia protsesu formuvannia tsilei rozvytku maloho vyrobnychoho pidpriemstva" [Simulation of the formation of goals of small manufacturing enterprises]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, vol. 3, no. 208 (2005): 862-875.

Dryha, S. H. *Male pidpriemnytstvo Ukrainy: stanovlennia, mekhanizmy upravlinnia ta pidtrymky* [Small businesses Ukraine:

development, management and support mechanisms]. Kyiv, 2009.

[Legal Act of Ukraine] (1999).

*Malyi biznes Dnipropetrovskoi oblasti u 2012 rotsi* [Small Business Dnipropetrovsk region in 2012]. Dnipropetrovsk: Holovne upravlinnia statystyky u Dnipropetrovskii oblasti, 2013.

*Malyi biznes Dnipropetrovskoi oblasti u 2010 rotsi* [Small Business Dnipropetrovsk region in 2010]. Dnipropetrovsk: Holovne upravlinnia statystyky u Dnipropetrovskii oblasti, 2011.

Prokopenko, O. V., and Kryvoruchko, L. B. "Mali pidpriemstva Ukrainy: potochnyi finansovo-ekonomichnyi stan" [Small businesses Ukraine: the current financial and economic situation]. *Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky*, vol. 1, no. 3 (2010).

*Terytorialnyi aspekt rozvytku malykh pidpriemstv Dnipropetrovskoi oblasti u 2007 rotsi* [The territorial aspect of small business in Dnipropetrovsk region in 2007]. Dnipropetrovsk: Holovne upravlinnia statystyky u Dnipropetrovskii oblasti, 2008.

УДК 330.3

## ОЦІНКА ЕКСПОРТНИХ ВИРОБНИЧИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

© 2014 ФАБРИКА І. В.

УДК 330.3

### Фабрика І. В. Оцінка експортних виробничих можливостей підприємств машинобудівного комплексу України

Метою статті є аналіз експортного потенціалу машинобудівних підприємств і визначення основних рекомендацій щодо вирішення проблем реалізації продукції машинобудування за межі України. У статті розглянуто та проаналізовано структуру реалізації промислової продукції України, визначено питому вагу реалізації продукції машинобудування в даній структурі. Проаналізовано динаміку виробництва продукції підприємствами машинобудування, визначено основні проблеми підвищення конкурентоспроможності вітчизняних машин і устаткування. Досліджено інноваційну активність та необхідність інноваційного розвитку підприємств. Розглянуто використання експортного потенціалу машинобудування України в динаміці за останні роки. Визначено основні завдання щодо розвитку експорту машинобудівного комплексу України. Виявлено основні проблеми реалізації експортного потенціалу машинобудування та запропоновано рекомендації щодо їх розв'язання. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є дослідження світового ринку машинобудівної продукції та місце на ньому України.

**Ключові слова:** експорт, експортний потенціал, промисловість, машинобудування, інноваційна активність.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 9.

**Фабрика Ірина Володимирівна** – заступник начальника фінансового управління фінансово-економічного департаменту, ПАТ «Ощадбанк України» (вул. Госпітальна, 12-г, Київ, 01001, Україна)

УДК 330.3

### Фабрика І. В. Оценка экспортных производственных возможностей предприятий машиностроительного комплекса Украины

Целью статьи является анализ экспортного потенциала машиностроительных предприятий и определение основных рекомендаций по решению проблем реализации продукции машиностроения за пределы Украины. В статье рассмотрена и проанализирована структура реализации промышленной продукции Украины, определен удельный вес реализации продукции машиностроения в данной структуре. Проанализирована динамика производства продукции предприятиями машиностроения, определены основные проблемы повышения конкурентоспособности отечественных машин и оборудования. Исследована инновационная активность и необходимость инновационного развития предприятий. Рассмотрено использование экспортного потенциала машиностроения Украины в динамике за последние годы. Определены основные задачи по развитию экспорта машиностроительного комплекса Украины. Выявлены основные проблемы реализации экспортного потенциала машиностроения и предложены рекомендации по их решению. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является исследование мирового рынка машиностроительной продукции и место на нем Украины.

**Ключевые слова:** экспорт, экспортный потенциал, промышленность, машиностроение, инновационная активность.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 3. **Библ.:** 9.

**Фабрика Ирина Владимировна** – заместитель начальника финансового управления финансово-экономического департамента, ПАО «Ощадбанк Украины» (ул. Госпитальная, 12-г, Киев, 01001, Украина)

### Fabrika I. V. Evaluation of Export Production Capacity for Enterprises of the Machine-Building Complex of Ukraine

The article is aimed at analyzing of the export capacity of the machine-building enterprises, deals with elaborating of the key recommendations to solve the problems of marketing the engineering products outside Ukraine. The article reviewed and discussed the structure of industrial production in Ukraine, determined the proportion of marketing of the engineering products within this structure. The dynamics of production in the enterprises of machine-building was analyzed, the basic issues with improving the competitiveness of the domestic machines and technical equipment were defined. The innovation activity and the need for innovative development of enterprises were studied as well. The use of the export potential of mechanical engineering in Ukraine in the recent years is reviewed in the dynamics. The main tasks in development of exports to the benefit of machine-building industry in Ukraine are defined. The main problems of realization of the export potential of machine-building were identified and recommendations for solving offered. The prospect of further research can be exploration study of the world market of the machine-building products to determine the feasible space for Ukraine.

**Key words:** export, export potential, industry, engineering, innovation activity.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 9.

**Fabrika Iryna V.** – Deputy Head of the Department, Financial Management of the Financial and Economic Department, PJSC "State Savings Bank of Ukraine" (Oschadbank) (12- G Hospitalna Street, Kyiv, 01001, Ukraine)

7. Дрига С. Г. Мале підприємництво України: становлення, механізми управління та підтримки : монографія / С. Г. Дрига. – К., 2009. – 459 с.

8. Бондар І. О. Моделивання процесу формування цілей розвитку малого виробничого підприємства / І. О. Бондар // Економіка: проблематика та практики : зб. наук. пр. – Вип. 208 : у 4 т. Том III. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. – С. 862 – 875.

## REFERENCES

Bellack, S. "How domestic and foreign firms differ and how does it matter?". *Journal of Economic Surveys*, vol. 18 (2004): 483-514.

Bondar, I. O. "Modeliuvannia protsesu formuvannia tsilei rozvytku maloho vyrobnychoho pidpryemstva" [Simulation of the formation of goals of small manufacturing enterprises]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, vol. 3, no. 208 (2005): 862-875.

Dryha, S. H. *Male pidpryemnytstvo Ukrainy: stanovlennia, mekhanizmy upravlinnia ta pidtrymky* [Small businesses Ukraine:

development, management and support mechanisms]. Kyiv, 2009.

[Legal Act of Ukraine] (1999).

*Malyi biznes Dnipropetrovskoi oblasti u 2012 rotsi* [Small Business Dnipropetrovsk region in 2012]. Dnipropetrovsk: Holovne upravlinnia statystyky u Dnipropetrovskii oblasti, 2013.

*Malyi biznes Dnipropetrovskoi oblasti u 2010 rotsi* [Small Business Dnipropetrovsk region in 2010]. Dnipropetrovsk: Holovne upravlinnia statystyky u Dnipropetrovskii oblasti, 2011.

Prokopenko, O. V., and Kryvoruchko, L. B. "Mali pidpryemstva Ukrainy: potochnyi finansovo-ekonomichnyi stan" [Small businesses Ukraine: the current financial and economic situation]. *Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky*, vol. 1, no. 3 (2010).

*Terytorialnyi aspekt rozvytku malykh pidpryemstv Dnipropetrovskoi oblasti u 2007 rotsi* [The territorial aspect of small business in Dnipropetrovsk region in 2007]. Dnipropetrovsk: Holovne upravlinnia statystyky u Dnipropetrovskii oblasti, 2008.

УДК 330.3

## ОЦІНКА ЕКСПОРТНИХ ВИРОБНИЧИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

© 2014 ФАБРИКА І. В.

УДК 330.3

### Фабрика І. В. Оцінка експортних виробничих можливостей підприємств машинобудівного комплексу України

Метою статті є аналіз експортного потенціалу машинобудівних підприємств і визначення основних рекомендацій щодо вирішення проблем реалізації продукції машинобудування за межі України. У статті розглянуто та проаналізовано структуру реалізації промислової продукції України, визначено питому вагу реалізації продукції машинобудування в даній структурі. Проаналізовано динаміку виробництва продукції підприємствами машинобудування, визначено основні проблеми підвищення конкурентоспроможності вітчизняних машин і устаткування. Досліджено інноваційну активність та необхідність інноваційного розвитку підприємств. Розглянуто використання експортного потенціалу машинобудування України в динаміці за останні роки. Визначено основні завдання щодо розвитку експорту машинобудівного комплексу України. Виявлено основні проблеми реалізації експортного потенціалу машинобудування та запропоновано рекомендації щодо їх розв'язання. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є дослідження світового ринку машинобудівної продукції та місце на ньому України.

**Ключові слова:** експорт, експортний потенціал, промисловість, машинобудування, інноваційна активність.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 9.

**Фабрика Ірина Володимирівна** – заступник начальника фінансового управління фінансово-економічного департаменту, ПАТ «Ощадбанк України» (вул. Госпітальна, 12-г, Київ, 01001, Україна)

УДК 330.3

### Фабрика І. В. Оценка экспортных производственных возможностей предприятий машиностроительного комплекса Украины

Целью статьи является анализ экспортного потенциала машиностроительных предприятий и определение основных рекомендаций по решению проблем реализации продукции машиностроения за пределы Украины. В статье рассмотрена и проанализирована структура реализации промышленной продукции Украины, определен удельный вес реализации продукции машиностроения в данной структуре. Проанализирована динамика производства продукции предприятиями машиностроения, определены основные проблемы повышения конкурентоспособности отечественных машин и оборудования. Исследована инновационная активность и необходимость инновационного развития предприятий. Рассмотрено использование экспортного потенциала машиностроения Украины в динамике за последние годы. Определены основные задачи по развитию экспорта машиностроительного комплекса Украины. Выявлены основные проблемы реализации экспортного потенциала машиностроения и предложены рекомендации по их решению. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является исследование мирового рынка машиностроительной продукции и место на нем Украины.

**Ключевые слова:** экспорт, экспортный потенциал, промышленность, машиностроение, инновационная активность.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 3. **Библ.:** 9.

**Фабрика Ирина Владимировна** – заместитель начальника финансового управления финансово-экономического департамента, ПАО «Ощадбанк Украины» (ул. Госпитальная, 12-г, Киев, 01001, Украина)

### Fabrika I. V. Evaluation of Export Production Capacity for Enterprises of the Machine-Building Complex of Ukraine

The article is aimed at analyzing of the export capacity of the machine-building enterprises, deals with elaborating of the key recommendations to solve the problems of marketing the engineering products outside Ukraine. The article reviewed and discussed the structure of industrial production in Ukraine, determined the proportion of marketing of the engineering products within this structure. The dynamics of production in the enterprises of machine-building was analyzed, the basic issues with improving the competitiveness of the domestic machines and technical equipment were defined. The innovation activity and the need for innovative development of enterprises were studied as well. The use of the export potential of mechanical engineering in Ukraine in the recent years is reviewed in the dynamics. The main tasks in development of exports to the benefit of machine-building industry in Ukraine are defined. The main problems of realization of the export potential of machine-building were identified and recommendations for solving offered. The prospect of further research can be exploration study of the world market of the machine-building products to determine the feasible space for Ukraine.

**Key words:** export, export potential, industry, engineering, innovation activity.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 9.

**Fabrika Iryna V.** – Deputy Head of the Department, Financial Management of the Financial and Economic Department, PJSC "State Savings Bank of Ukraine" (Oschadbank) (12-G Hospitalna Street, Kyiv, 01001, Ukraine)

**І**нтегрування України до світової економічної системи ставить перед країною завдання ефективного зміцнення конкурентоспроможності національної економіки. Важливою складовою стратегії економічного зростання є збалансування позицій та інтересів виробників та імпортерів, реструктуризація експорту, використання засад лібералізації зовнішньоекономічної діяльності для використання можливостей задоволення зовнішнього попиту.

Проблеми, пов'язані з процесом формування та використання експортного потенціалу, не є чимось новим, тому що вони виникали на різних етапах економічного розвитку багатьох країн світу. Проте останнім часом це питання набуває ще більшої актуальності у зв'язку з поширенням процесу глобалізації, що охопив майже весь світ [9, с. 90].

Використання експортного потенціалу машинобудування України досліджували такі економісти, як Дзюба М. І. [1], Захарчук І. Ю. [2], Іванова В. Т. [3], Короткий Ю. Г. [4], Селезньова К. В. [7], Чупир О. М. [8], Шелест Є. О. [9] та інші.

*Метою* статті є аналіз експортного потенціалу машинобудівних підприємств і визначення основних рекомендацій щодо вирішення проблем реалізації продукції машинобудування за кордон.

У два минулі десятиліття машинобудівний комплекс України формувалася відповідно до поточних потреб економіки та оборони країни і під конкретну номенклатуру кінцевої продукції. У результаті було створено предметно-спеціалізовані підприємства з дуже жорсткими технологічними зв'язками, низькою гнучкістю і мобільністю виробництва.

На сьогоднішній день машинобудування розглядається як найбільший комплекс, від діяльності якого залежить конкурентоспроможність товарів і послуг як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках [1].

Ефективне функціонування економіки України сьогодні потребує принципово нових підходів до формування політики економічного розвитку, яка б забезпечила стаке зростання, відтворення промисловості та, зокрема, однієї з її ключових складових – машинобудування [7, с. 69].

На даний час машинобудівний комплекс України, який охоплює підприємства загального та важкого

машинобудування, неоднорідний по структурі. Можна визначити п'ять напрямів діяльності: автомобілебудування, важке і транспортне машинобудування, верстатобудівна та інструментальна промисловість, електротехнічне обладнання, енергетичне та хімічне машинобудування [6].

Загалом до сфери діяльності комплексу належать 23 підгалузі машинобудування, до сфери діяльності яких відноситься 345 промислових підприємств і 63 науково-дослідні організації із загальною кількістю працюючих понад 233 тисячі осіб. У державній власності – 36 підприємств [4].

Основна продукція підприємств вітчизняного машинобудування: автопідійомники, вантажні та легкові автомобілі, гідротурбінне та паротурбінне обладнання, автобуси різних модифікацій, вантажні вагони, цистерни, нафтогазопромислове, насосне устаткування, хімічне та полімерне устаткування, промислова арматура, холодильне та компресорне обладнання, верстати та інструмент, обладнання для металургійних підприємств, гірничо-шахтне обладнання, електротехніка [6].

**М**ашинобудівний комплекс є найважливішою ланкою народного господарства України. Вияткове значення цього комплексу полягає в тому, що він дає засоби виробництва для всього господарства країни. Саме машинобудування є провідником науково-технічного прогресу у промисловості. При цьому в обсязі продукції промислового виробництва України продукція машинобудування зменшилася з 10,2% у 2001 р. до 8,7% у 2013 р. (табл. 1).

Машинобудівний комплекс за останні кілька років розвивався випереджаючими темпами, що зумовлено значним зростанням як внутрішнього, так і зовнішнього попиту на продукцію вітчизняного машинобудування. Темпи зростання обсягів виробництва щорічно сягали третини в порівнянні з аналогічними періодами попередніх років (134,5% у 2011 р.), дещо зменшилися у 2012 р. – до 107,5% (рис. 1). При цьому у 2013 р. спостерігається зменшення обсягів виробництва машинобудування практично на 18%.

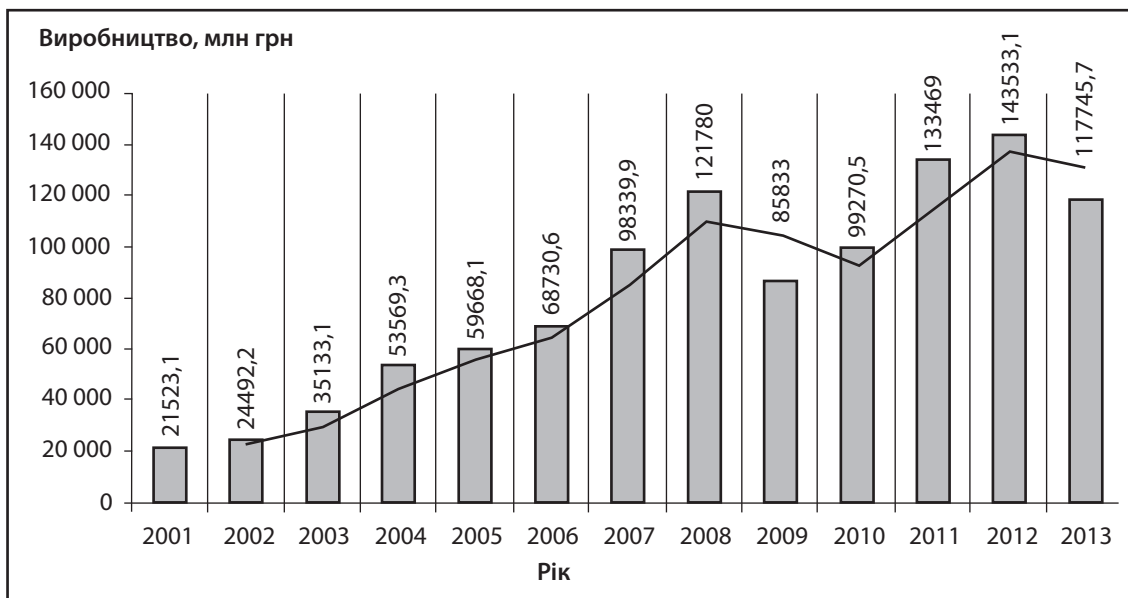
У машинобудуванні спостерігається досить висока концентрація виробництва. Окремі види продукції (генератори до парових, газових і гідравлічних турбін,

Таблиця 1

Структура реалізації промислової продукції (робіт, послуг) України у 2001-2013 рр., %

Галузь	Рік								
	2001	2004	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Промисловість	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Добувна	9,7	7,3	8,3	9,3	8,3	10	11	10,5	11,4
Переробна	65,5	76,4	75,8	72,9	69,4	67,2	65,2	63,5	61,8
з неї:									
машинобудування	10,2	13,4	12,7	13,3	10,6	9,3	10	10,2	8,7
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	24,8	16,3	15,9	17,8	22,3	22,8	23,8	26	26,8

*Джерело:* складено автором за даними Державного комітету статистики України [5].



**Рис. 1. Динаміка виробництва машинобудування у 2001 – 2013 рр., млн грн**

електродвигуни змінного струму, автомобілі, автобуси, автотранспортувачі, причеми, сільськогосподарська техніка, турбіни, цистерни, казани, тепловози, дизелі, нафтопереробне і криогенне устаткування, екскаватори та ін.) виробляються тільки на 1-2 підприємствах. Разом з тим підприємства машинобудування можуть гнучко реагувати на зміну ринкової ситуації [4]. Більшість машинобудівних заводів в умовах ринкової економіки використовує частину своїх потужностей для виробництва споживчих товарів, що мають підвищений попит на ринку. Це не дає можливості вивести підприємство з кризи, проте дозволяє поповнити оборотні кошти.

Підприємства машинобудування у 2013 р. були спеціалізовані не тільки на випуск машинобудівної продукції, а й продукції військового призначення. При перепрофілюванні виробництва, у тому числі за рахунок конверсійних програм, була створена нова техніка, що раніше не виготовлялася в Україні: пасажирські вагони, вагони дизель- та електропоїздів, електровози, машини безперервного литва, деякі види насосів, арматури, компресорів тощо [6].

Падіння виробництва обумовлювалося не тільки загальноекономічною кризою, а й змінами в сучасній кон'юктурі ринку устаткування. Це формує такі тенденції, які слід враховувати:

- ✦ скорочення попиту на кваліфіковане наукоємне устаткування;
- ✦ стабілізація, а останнім часом і збільшення попиту на універсальне неавтоматизоване устаткування з ручним управлінням;
- ✦ розширення попиту на легке багатофункціональне устаткування для малих підприємств та індивідуальної трудової діяльності;
- ✦ збільшення попиту на устаткування, яке може бути використане для випуску продукції кінцевого споживання.

Основними формами територіальної організації машинобудування є центри, вузли, райони. У машино-

будівному центрі сконцентровані машинобудівні підприємства відповідної спеціалізації. Машинобудівний вузол об'єднує декілька машинобудівних центрів. Машинобудівний район формується навколо кількох крупних вузлів і об'єднує кілька областей.

Європейський вибір України потребує переходу економіки на інноваційний шлях розвитку, використання високотехнологічних методів виробництва продукції.

**У** сучасних ринкових умовах, на думку автора, можна домогтися різкого підвищення конкурентоспроможності продукції, що випускається українськими машинобудівними підприємствами, не через проведення окремих заходів щодо вдосконалення господарського механізму або зовнішньоекономічних зв'язків, а через створення системи організаційно-економічних інструментів, підпорядкованих єдиній меті підвищення технічного і технологічного рівня виробництва, і випуску продукції, що відповідає вимогам зовнішнього ринку.

Сьогодні на промислових підприємствах значна увага приділяється освоєнню та підготовці випуску нових видів продукції, впровадженню нових технологій, технічному переозброєнню виробництва, адже розвиток науково-технічної діяльності, розробка та впровадження інновацій є запорукою успішного функціонування та покращення стану машинобудівної галузі [3].

Досліджуючи стан інноваційної діяльності машинобудівних підприємств (табл. 2), можна констатувати, що вони зацікавлені у здійсненні інновацій, проте через застарілість основних фондів фізично нездатні до запровадження радикальних інноваційних змін, через відсутність фінансових ресурсів неспроможні здійснити необхідну технологічну перебудову.

Перехід до інноваційної моделі економічного розвитку потребує виваженої комплексної державної стратегії, головним принципом якої є максимально повна реалізація експортного потенціалу та підвищення.

## Інноваційна активність машинобудівних підприємств

Показник	Рік				
	2005	2010	2011	2012	2013
Кількість машинобудівних підприємств, що впроваджували інновації	305	373	389	366	338
Кількість машинобудівних підприємств, що реалізували інноваційну продукцію за межі України	163	164	169	144	141
Реалізація інноваційної продукції за межі України, у % до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції	68,4	74,7	74,8	76,3	54,3

Джерело: складено автором за даними Державного комітету статистики України [5].

Основні причини, що обмежують попит на основну продукцію промислових підприємств, такі: висока ціна власної продукції як наслідок високої вартості сировини і матеріалів; висока конкуренція з боку аналогічної зарубіжної продукції; висока ціна власної продукції як наслідок високої собівартості власного виробництва; висока конкуренція з боку аналогічної вітчизняної продукції; низька якість продукції, що виробляється підприємством; низький дизайн власної продукції.

Обсяг зовнішньої торгівлі країни залежить від багатьох факторів, але найбільше, на наш погляд, – від правильного визначення конкурентних переваг країни та ефективної реалізації її експортного потенціалу.

До існуючих у даний момент конкурентних переваг підприємств виробників машинобудівної продукції України можна віднести такі: великі масштаби основних виробничих засобів у промисловості та на транспорті, що дозволяє заощадити на інвестиційних витратах; багаточисленні відносно дешеві трудові ресурси з високою професійною підготовкою; наявність відповідаючих світовому рівню виробничих і науково-технічних потужностей, зокрема ВПК; наявність мінерально-сировинної бази, за винятком енергоносіїв.

Одночасно на діяльність підприємств виробників машинобудівної продукції негативно впливають такі ендogenous чинники: переважна кількість неконкурентоспроможних (за сучасними стандартами) технологій та методів організації виробництва, його висока ресурсоемність та витратність; великий знос основних виробничих засобів; слабка мотивація та низька інтенсивність праці, бюрократизація економіки, значна соціально-політична нестабільність; різка нерівномірність в економічному розвитку регіонів і розриви у стандартах життя

між ними; відсутність розвитку правил сертифікації та контролю якості товарів експорту; низька кваліфікація та зовсім незначний досвід роботи щодо швидкої та ефективної реалізації продукції за межі України.

Питома вага продукції машинобудування в загальному експорті товарів складала 11,6%, у 2009 р. проти 16,63% у 2013 р. (табл. 3).

Продукція машинобудування є конкурентоспроможною лише на ринках США, зокрема, Росії. Питома вага експорту в країні залишається незначною [2].

**Н**егативний вплив на український експорт має сукупність екзогенних факторів: брак інвестиційних коштів, особливо іноземних, що пов'язано з недовірою та обережністю в економічних стосунках з Україною; невідповідність міжнародним стандартам якості та відсутність відповідальності за недоброякісну продукцію; зменшення попиту та цін на товари традиційного українського експорту; дискримінація українських товарів на зовнішніх ринках, в тому числі за рахунок стрімкого підвищення вимог споживачів до якості, сервісного супроводу, технологічного рівня продукції; відсутність стратегії держави щодо підтримки розвитку експорту, непрямі перешкоди для експортерів у вигляді реальної ревальвації гривні, неповернення ПДВ, несприятливий підприємницький клімат усередині країни; нерозвиненість інфраструктури підтримки і супроводу експортерів: нормативно-правової, організаційної, фінансової, інформаційної тощо; непривабливий імідж України у світі у зв'язку з нестабільністю, корупційними скандалами, «тіньовою» економікою, злочинністю.

Аналіз основних проблем підвищення конкурентоспроможності вітчизняних машин і устаткування по-

Таблиця 3

## Динаміка експорту машинобудівної продукції за 2009 – 2013 рр.

Товарна продукція	Експорт, млн дол. США					Питома вага до загального обсягу товарної продукції, %				
	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Усього, у тому числі:	39695,7	51405,2	68394,2	68830,4	63320,7	100	100	100	100	100
продукція машинобудування	6603,1	8897,6	8820	9924,9	7345,6	16,63	17,31	12,90	14,42	11,60

Джерело: складено автором за даними Державного комітету статистики України [5].

казує, що за технічним рівнем, якістю виготовлення, витратами на експлуатацію, споживацькими властивостями українська машинобудівна продукція в цілому поступається зарубіжним аналогам і не може конкурувати на ринках розвинених країн.

Зважаючи на те, що машинобудівному комплексу України доводиться функціонувати в умовах економічної нестабільності, невизначеності, для виходу з цього становища та підвищення його функціонування необхідно застосовувати ефективні механізми господарювання [8, с. 102].

## ВИСНОВКИ

Отже, із сказаного вище впливає висновок про необхідність формування системи заходів стимулювання експорту, створення державної стратегії щодо підтримки формування експортного потенціалу як окремого підприємства, так і галузевих комплексів, і всієї національної економіки, формування інструментарію та регуляторних норм, здатних дієво впливати на поведінку суб'єктів господарювання.

При визначенні експортної стратегії та її тактичних пріоритетів необхідно виходити з того, що вирішальним фактором розвитку експорту служить підвищення конкурентоспроможності продукції виробничого сектора, зокрема, продукції машинобудівного комплексу, і національної економіки в цілому, що сприяє розширенню асортименту та раціоналізації товарної структури експорту. Тому актуальним в цій ситуації є формування національної концепції промислової політики, а в її межах – розроблення комплексної державної програми підвищення конкурентоспроможності вітчизняної промислової продукції.

У програмі потрібно наголосити на ефективні форми державної фінансової та іншої підтримки найбільш перспективних виробництв, створення з цієї метою змішаних державно-комерційних проєктів, а також організаційно-правових та інших умов щодо активізації діяльності експортоорієнтованих виробництв з освоєння прогресивних технологій у різних секторах українського господарського комплексу.

Ключовим чинником завоювання і утримання позиції на ринку, забезпечення максимального продажу техніки, що випускається, і устаткування, є якість продукції, її новизна, технічний рівень, надійність в експлуатації, ремонтопридатність. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Дзюба М. І. Аналіз стану машинобудівних підприємств України на зовнішніх та внутрішніх ринках / М. І. Дзюба [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mev-hnu.at.ua/load/2-1-0-91>

2. Захарчук І. Ю. Експортний потенціал машинобудівних підприємств / І. Ю. Захарчук // Ефективна економіка. – 2013. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>

3. Іванова В. Т. Аналіз передумов проведення реструктуризації машинобудівних підприємств / В. Т. Іванова // Ефективна економіка. – 2012. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>

4. Короткий Ю. Г. Товарная конкурентоспособность и ее количественное представление (для технически сложных изделий) / Ю. Г. Короткий // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – № 2. – С. 27 – 31.

5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>

6. Офіційний сайт Міністерства промислової політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://industry.gov.ua>

7. Селезньова К. В. Аналіз використання експортного потенціалу машинобудівного комплексу України в контексті світових інтеграційних процесів / К. В. Селезньова // Економічний часопис-XXI. – 2010. – № 11-12. – С. 68 – 73.

8. Чупир О. М. Тенденції розвитку машинобудівного комплексу України: сучасний стан і перспективи // О. М. Чупир // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 43. – С. 99 – 103.

9. Шелест Є. О. Передумови, проблеми й загрози формування та використання експортного потенціалу машинобудівних підприємств / Є. О. Шелест // Економіка промисловості. – 2013. – № 1-2 (61-62). – С. 90 – 100 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/51233>

## REFERENCES

Chupyr, O. M. "Tendentsii rozvytku mashynobudivnoho kompleksu Ukrainy: suchasnyi stan i perspektyvy" [Trends engineering complex of Ukraine: current state and prospects]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 43 (2013): 99-103.

Dziuba, M. I. "Analiz stanu mashynobudivnykh pidpriemstv Ukrainy na zovnishnikh ta vnutrishnikh rynkakh" [Analysis of machine-building enterprises of Ukraine in foreign and domestic markets]. <http://mev-hnu.at.ua/load/2-1-0-91>

Ivanova, V. T. "Analiz peredumov provedennia restrukturyzatsii mashynobudivnykh pidpriemstv" [Analysis prerequisites restructuring engineering companies]. <http://www.economy.nayka.com.ua>

Korotkiy, Yu. G. "Tovarnaia konkurentnosposobnost i ee kolichestvennoe predstavlenie (dlia tekhnicheskii slozhnykh izdelii)" [Trading competitiveness and its quantitative representation (for the technically complex products)]. *Marketing v Rossii i za rubezhom*, no. 2 (2000): 27-31.

Ofitsiynyi sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. <http://ukrstat.gov.ua>

Ofitsiynyi sait Ministerstva promyslovoi polityky Ukrainy. <http://industry.gov.ua>

Seleznyova, K. V. "Analiz vykorystannia eksportnoho potentsialu mashynobudivnoho kompleksu Ukrainy v konteksti sviatovykh intehratsiinykh protsesiv" [Analysis of the export potential of Ukraine engineering complex in the context of world integration processes]. *Ekonomichnyi chasopys-XXI*, no. 11-12 (2010): 68-73.

Shelest, I. E. O. "Peredumovy, problemy i zahrozy formuvannia ta vykorystannia eksportnoho potentsialu mashynobudivnykh pidpriemstv" [Background, challenges and threats to development and use of the export potential of machine-building enterprises]. <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/51233>

Zakharchuk, I. Yu. "Eksportnyi potentsial mashynobudivnykh pidpriemstv" [The Innovative engineering companies]. <http://www.economy.nayka.com.ua>

# ВЛИЯНИЕ ПРЕДПОЛАГАЕМЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ТАМОЖЕННОМ НАЛОГООБЛОЖЕНИИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2014 ГОНТАРЕВА И. В.

УДК 658.01: 336.221

## Гонтарева И. В. Влияние предполагаемых изменений в таможенном налогообложении на эффективность деятельности машиностроительных предприятий

Целью данной статьи является ситуативный анализ угроз и возможностей повышения эффективности машиностроительных предприятий при подписании договора об ассоциации Украины и ЕС. Анализируя, систематизируя и обобщая научные труды ученых, а также отечественную и международную законодательную базу по вопросам таможенного налогообложения предприятий, автором рассмотрены изменения, которые могут произойти в таможенном оформлении продукции машиностроительных предприятий после подписания соглашения с Европейским Союзом. В результате исследования были определены изменения в таможенных пошлинах и их влияние на эффективность деятельности машиностроительных предприятий. Проведен сравнительный анализ импортных и экспортных пошлин при вступлении в Таможенный союз и подписании соглашения с ЕС. Определено, что перераспределение экспорта предприятий машиностроительного комплекса Украины на мировом рынке потребует значительных затрат времени и средств; политика таможенного налогообложения должна учитывать экспортную и импортную зависимость машиностроения; существуют как угрозы, так и возможности в повышении эффективности хозяйственной деятельности машиностроительных предприятий. Направлением дальнейших исследований является уточнение и детализация ситуации, связанной с изменениями в таможенном налогообложении для наиболее крупных предприятий Харьковского региона.

**Ключевые слова:** машиностроительные предприятия, таможенные пошлины, импорт, экспорт, налогообложение, эффективность деятельности.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 11.

**Гонтарева Ирина Вячеславовна** – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики предприятия и менеджмента, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** lider.06@mail.ru

УДК 658.01: 336.221

UDC 658.01: 336.221

## Гонтарева І. В. Вплив можливих змін у митному оподаткуванні на ефективність діяльності машинобудівних підприємств

Метою даної статті є ситуативний аналіз загроз і можливостей підвищення ефективності машинобудівних підприємств при підписанні договору щодо асоціації України та ЄС. Аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючи наукові праці вчених, а також вітчизняну та міжнародну законодавчу базу з питань митного оподаткування підприємств, автором розглянуто зміни, які можуть відбутися в митному оформленні продукції машинобудівних підприємств після підписання угоди з Європейським Союзом. У результаті дослідження були визначено зміни в митах і їх вплив на ефективність діяльності машинобудівних підприємств. Проведено порівняльний аналіз імпортних та експортних мит при вступі в Митний союз і підписанні угоди з ЄС. Визначено, що перерозподіл експорту підприємств машинобудівного комплексу України на світовому ринку потребує значних витрат часу і коштів; політика митного оподаткування повинна враховувати експортну й импортну залежність машинобудування; існують як загрози, так і можливості в підвищенні ефективності господарської діяльності машинобудівних підприємств. Напрямок подальших досліджень є уточнення і деталізація ситуації, пов'язаної зі змінами в митному оподаткуванні великих підприємств Харківського регіону.

**Ключові слова:** машинобудівні підприємства, мито, імпорт, експорт, оподаткування, ефективність діяльності.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 11.

**Гонтарева Ірина Вячеславівна** – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки підприємства та менеджменту, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** lider.06@mail.ru

## Gontareva I. V. Effect of the Assumed Changes in the Customs Taxation on the Effectiveness of Performance of Machine-building Enterprises

The purpose of this article is a situational analysis of threats and opportunities to improve the efficiency of machine-building enterprises on the signing of the Ukraine-EU Association. Analyzing, systematizing and summarizing the scientific works of scientists, as well as domestic and international legal framework for customs taxes and enterprises, the author discussed the changes that may occur in the customs clearance for machine-building enterprises after signing the agreement with the European Union. As a result of research some changes in customs duties and their impact on the effectiveness of machine-building enterprises were identified. A comparative analysis of import and export duties upon entry into the Customs Union and the signing of the agreement with the EU were conducted. It was determined that the redistribution of export machine-building enterprises of Ukraine in the global market will require a significant investment of time and money; customs tax policy should take account of export and import dependence of mechanical engineering; there are both threats and opportunities to increase the efficiency of economic activities of engineering enterprises. The direction of future research is to clarify and detail the situation related to the changes in customs and taxation for the largest enterprises in Kharkiv region.

**Key words:** machine-building enterprises, customs duties, import, export, taxation, the effectiveness of the performance.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 11.

**Gontareva Iryna V.** – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Economics and Business Management, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** lider.06@mail.ru

В последнее время определение страны происхождения при налогообложении импорта превратилась из одного, хоть и важного, но достаточно рутинного в многочисленном перечне процедур таможенного оформления товаров, в проблему международ-

ного характера, решаемую на уровне глав государств Украины, России и ЕС.

Суть проблемы заключается в следующем. Начисление таможенного тарифа в большинстве стран осуществляется путем усложнения классификации товар-



ной номенклатуры внешнеэкономической деятельности и установления на каждый товар нескольких ставок таможенного тарифа, за счет дифференциации пошлины в зависимости от страны происхождения товара. Каждая таможенная ставка применяется к товарам определенных стран или групп стран. Такие тарифы с различным уровнем таможенного налогообложения позволяют государствам проводить различную таможенную политику в отношении к тем или иным странам. Таможенный тариф оказывает давление на одни страны, облагая их товары более высокими ставками пошлины, при этом требуя от них различных уступок, или предоставляя льготы другим странам, привязывая их к своему рынку. Как правило, самая высокая ставка таможенного тарифа определяется государством автономно и называется полной или генеральной. Применяют полную ставку к товарам из стран, с которыми нет торговых соглашений. Обычные, хоть они и называются в украинском законодательстве льготными, ставки используются для товаров из стран, на которые распространяется «режим наибольшего благоприятствования». Они являются самыми распространенными, так как действуют для всех стран, входящих в ВТО. Такие ставки значительно ниже полных. В таможенном тарифе ЕС соотношение между ними составляет 1,5 – 2,0 раза. В США и Японии этот разрыв еще больше. Сложный таможенный тариф может предусматривать также очень низкую преференциальную пошлину, ставки в которой доходят до нулевых. Она используется странами для создания замкнутых экономических групп, режимов ассоциаций, таможенных союзов, а также при принятии какого-то специального преференциального решения в соответствии с международными договорами. Применяется сложный таможенный тариф, который по своей природе всегда конвенционный, формируется на основании определенных договоренностей с другими странами. Скорее всего, украинские предприятия за короткий промежуток времени перейдут: во-первых, с преференциальных ставок в торговле со странами СНГ на льготные, то есть более жесткие; во-вторых, с льготных ставок в торговле со странами ЕС на преференциальные; в-третьих, аналогичные изменения в торговле с Украиной еще раньше произойдут в странах СНГ и ЕС.

Любые, даже внешне положительные изменения в налоговом законодательстве приводят к определенной переориентации в хозяйственной деятельности предприятия, и, как следствие, к потере эффективности в переходной период. Этой проблемой занимались многие отечественные ученые. В контексте данной статьи следует отметить В. Вишневого [1], В. Гейца [2], Ю. Иванова [3, 4], И. Майбурова [4], А. Шныркова и А. Копыстыру [5]. Ими внесен фундаментальный вклад в решение данной проблемы, однако еще ряд вопросов, связанных с изменением таможенного налогообложения в Украине требуют уточнения и адаптации к конкретным условиям.

Целью данной статьи является ситуативный анализ угроз и возможностей повышения эффективности

машиностроительных предприятий при подписании договора об ассоциации Украины и ЕС.

Российская Федерация готовится в одностороннем порядке прекратить действие режима свободной торговли с Украиной по 135 товарным позициям, заменив его режимом наибольшего благоприятствования, который предполагает введение таможенных пошлин, единых для стран, не входящих в Таможенный союз (ТС). Процесс ликвидации действующей системы торговых преференций в пользу механизмов ТС и ВТО коснется не только Украины, но и Молдавии и Грузии.

Проект Постановления российского правительства по одностороннему отказу от работы зоны свободной торговли Российская Федерация – Украина был опубликован Минэкономки РФ 30.07.2014 г. на официальном портале правовой информации. Постановление должно вступить в силу после ратификации соглашения об ассоциации ЕС с Украиной. Мера коснется в первую очередь поставщиков аграрной продукции, в прошлом году на продовольствие пришлось 11,4% украинского экспорта в Российскую Федерацию. Среди непродовольственных позиций – все виды удобрений, краски и лаки, бытовая химия, продукция из полимеров, стекловолокно и изделия из него, стройматериалы, однако по этим статьям импорта объемы не превышают нескольких десятков миллионов долларов в год. Также в списке отдельные виды электрооборудования и продукции машиностроения (в прошлом году поставлено на 1,1 млрд долл.), другая важная статья – изделия из черных металлов, их в прошлом году было ввезено на 892млн долл. При этом не попал в список крупнейшей статьи импорта в Российскую Федерацию: черные металлы (в прошлом году поставлено на 2,2 млрд долл.), реакторные котлы (2,2 млрд долл.), железнодорожные локомотивы и вагоны (1,8 млрд долл.).

Исходя из структуры экспорта машиностроительной продукции (рис. 1, рис. 2 [6]) следует, что Российская Федерация будет ужесточать таможенное налогообложение менее, чем на половину украинского машиностроительного экспорта. И коснется это в первую очередь турбин, двигателей для авиации и судов, а также трансформаторов, электрогенераторов и оборудования для перекачки газа. Экспорт этого оборудования осуществляют ПАО «Турбоатом», (г. Харьков), ПАО «МоторСич» (г. Запорожье), ГП НПКГ «Зоря-Машпроект» (г. Николаев), ДП «Электротяжмаш» (г. Харьков), ПАО «Запорожтрансформатор» и ПАО «Сумское НПО им. М. В. Фрунзе». Это достаточно неожиданно, так как экспорт этой машиностроительной продукции мало пострадал в 2013 г., снизившись всего на 2,1% при общем падении около 8%.

В то же время Российское Федеральное бюджетное учреждение «Регистр сертификации на федеральном железнодорожном транспорте» приостановило в сентябре импортом вагонов четырех заводов, на которые приходится 80% украинского производства – ПАО «Крюковский вагоностроительный завод» (г. Кременчуг), ПАО «Азовмаш» (г. Мариуполь), ПАО «Днепровагонмаш» (г. Днепропетровск) и ПАО «Стахановский вагоностро-

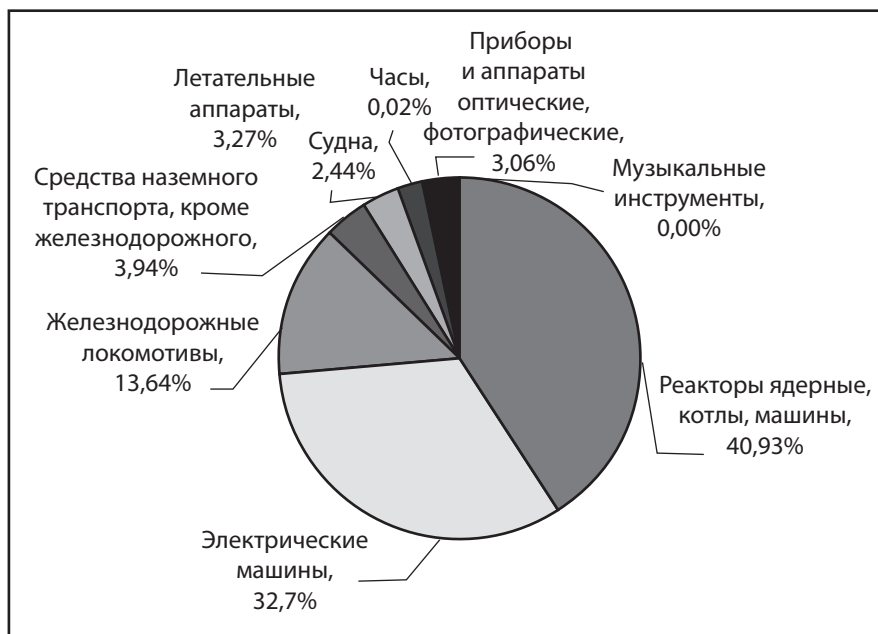


Рис. 1. Товарная структура экспорта машиностроительной продукции в I полугодии 2014 г. в Украине [6]

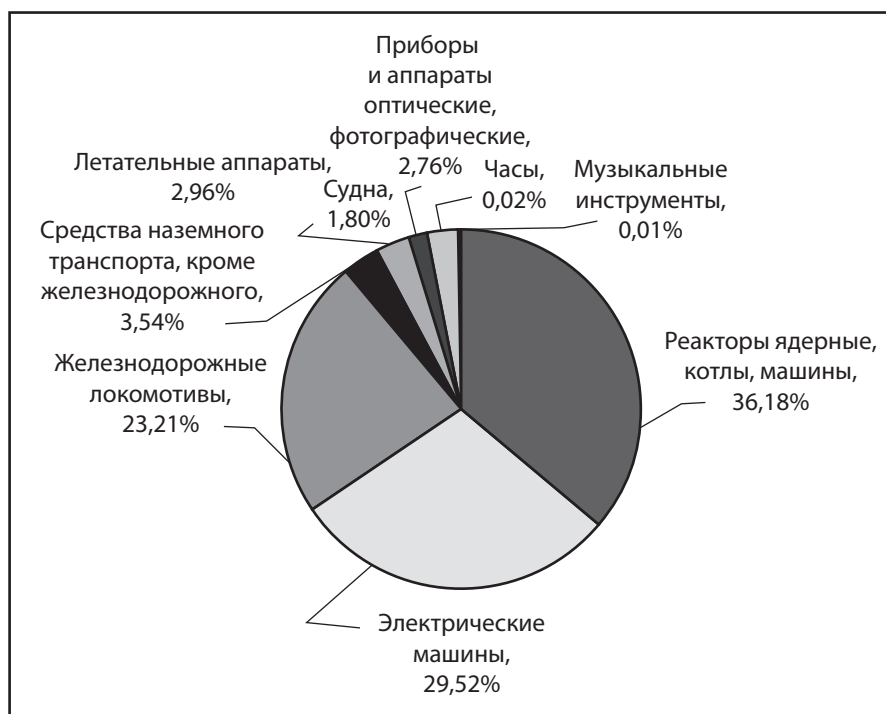


Рис. 2. Товарная структура экспорта машиностроительной продукции в 2013 г. в Украине [6]

ительный завод». В итоге, в прошлом году Россия приобрела у Украины железнодорожных локомотивов, вагонов и другого транспорта для железнодорожных перевозок на 1,7 млрд долл. – на 34 % меньше, чем годом ранее, при этом в Российской Федерации началось собственное производство грузовых вагонов в г. Тихвин. Если такое решение подтвердится, то у вагоностроителей появляется время, чтобы заинтересовать своей продукцией страны Евросоюза, вагоностроители должны сначала провести дорогостоящее переоборудование и перейти на новые стандарты производства. Так, ПАО «Крюковский вагоностроительный завод» необходимо для внедрения

экологических стандартов 40 млн евро, по данным Главы наблюдательного совета завода В. Приходько, а на закупку оборудования, внедрение новой техники и технологий, создание новых образцов – еще более 100 млн евро. Таких средств у ПАО «Крюковский вагоностроительный завод» в прошлом году не было [7].

Что же касается двигателей для вертолетов, самолетов и судов, то их экспорт в Российскую Федерацию запрещен Постановлением ВР Украины, относящихся к товарам двойного назначения. Это достаточно серьезная проблема для оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации. Поставки продукции оборонно-

промышленного комплекса Украины в Россию приблизительно 0,5 млрд долл. в год, на наиболее важную их часть – авиадвигатели ТВ3-117/ВК-2500 производства Запорожского ПАО «Мотор Сич», в первую очередь вертолетные, приходится примерно 70%. Этими двигателями оснащаются практически все российские боевые и транспортные вертолеты. А в российских двигателях ВК-2500, которыми можно заменять запорожские, также используются компоненты с Украины. Полная замена украинских двигателей на ВК-2500, производство которых подготовлено на заводе компании «Климов» (входит в Объединенную двигателестроительную корпорацию) под Санкт-Петербургом, экономически нецелесообразна из-за большей цены, все новые ударные вертолеты Ми-28 и Ка-52 оснащаются только российскими ВК-2500 [8].

Следует учитывать, что Чехословакия и Польша когда-то тоже почти в одночасье потеряли советский рынок, на который уходила основная часть их экспорта. Вхождение в зону свободной торговли с ЕС у 11 восточноевропейских стран сначала привело к падению их конкурентоспособности – в среднем в течение четырех лет экономический индекс сложности падал на 3,4% в год (*Economic Complexity Index, ECI*, высокий, если есть явное конкурентное преимущество в производстве и экспорте большого количества товаров). Затем за счет прихода инвесторов, открытия новых производств и расширения торговых связей потери были окуплены: за 12 лет (с 1995 по 2007 г.) среднее значение индекса для всех стран выросло на 37,6%.

Следует ожидать введение режима наибольшего благоприятствования в торговле со странами СНГ и со стороны Украины. Здесь следует быть осторожным. Во внешнеэкономических отношениях страны выбрали противоположные стратегии: Россия – повышение автономности экономики, Украина – увеличение ее открытости. Российская Федерация наращивала экспорт энергоресурсов в обмен на технологии для импортозамещения, Украина диверсифицировала экспорт. Соотношение внешней торговли и ВВП, используемое как индикатор открытости экономики по данным Всемирного банка, у Украины за 2012 г. – 110%, у России – 52%, у ЕС – 84%. Ввиду высокой открытости экономики Украины в процессе производства продукции используется достаточно много импортных полуфабрикатов и комплектующих. Введение пошлин на них будет повышать цену и готовой продукции. Тем более что процесс вступления Украины в ВТО привел к значительному снижению тарифной защиты национальных видов экономической деятельности, в том числе и машиностроения. Данный факт оказал значительное влияние на уровень конкурентоспособности продукции и эффективности деятельности украинских машиностроительных предприятий [9]. Средний уровень тарифной защиты на протяжении 5 лет составил 4,6%. Данный уровень импортных пошлин значительно ниже среднего по развивающимся странам – 10,7% (при этом для таких развивающихся рынков, как Бразилия он составил 13,7%, Индия – 13%, Аргентина – 12,6%, Южная Корея – 12,1%

(табл. 1) [10]). Украинский уровень импортных пошлин оказался чуть выше, чем у развитых стран (среднее значение – 4,4%), даже ниже, чем у стран ЕС (среднее значение 5,1%). Средний уровень таможенных пошлин по промышленной продукции составил 4,85%, являясь одной из наиболее низких в мире [11].

Таблица 1

Средний уровень импортных пошлин России [10]

Страна	Средний уровень пошлин, %
Аргентина	12,6
Бразилия	13,7
ЕС (в среднем)	5,1
Индия	13,0
КНР	9,6
Мексика	9,0
Российская Федерация	7,8
США	3,5
Турция	9,9
Украина	4,6
Южная Корея	9,6
Япония	4,4

Ввиду низкого уровня конкурентоспособности подавляющего большинства промышленной продукции, по сравнению с аналогами развитых стран, Украина практически не смогла воспользоваться формальной отменой ограничений на экспорт. Проблемы машиностроительного комплекса могут быть решены путем стимулирования притока иностранных инвестиций и технологий путем таможенных и налоговых льгот. Однако в период, когда развитые страны переходят к политике реструктуризации, чтобы повысить занятость населения со средним уровнем образования, необходимо уделить особое внимание подготовке и переподготовке специалистов, способных активно работать над повышением технико-экономического уровня машиностроения.

## ВЫВОДЫ

Перераспределение экспорта предприятий машиностроительного комплекса Украины на мировом рынке потребует значительных затрат времени и средств; политика таможенного налогообложения должна учитывать экспортную и импортную зависимость машиностроения; существуют как угрозы, так и возможности в повышении эффективности хозяйственной деятельности машиностроительных предприятий.

Направлением дальнейших исследований является уточнение и детализация ситуации, связанной с изменениями в таможенном налогообложении для наиболее крупных предприятий Харьковского региона. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Вишневський В. П. Оподаткування в емерджентній економіці: теоретичні засади і напрями політики : монографія / В. П. Вишневський ; НАН України, Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2012. – 128 с.

**2. Геєць В. М.** Посткризові перспективи та проблеми розвитку економік України й Росії (макроекономічний спектр) / В. М. Геєць // *Фінанси України*. – 2011. – № 3. – С. 3 – 18.

**3. Іванов Ю. Б.** Оцінка впливу умов оподаткування на фінансовий стан промислових підприємств з використанням нечітко-множинного аналізу показників / Ю. Б. Іванов, Ю. М. Малишко // *Бізнес Інформ*. – 2013. – № 4. – С. 142 – 147.

**4.** Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій / Під ред. Ю. Б. Іванова, І. А. Майбурова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 492 с.

**5. Шнирков О. І.** Створення поглибленої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС: передумови та наслідки / О. І. Шнирков, А. М. Копистира [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/06780/review-1.2008.pdf>

**6.** Державна служба статистики України. Статична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>

**7. Снежко Е.** Либерализация торговли с ЕС не сможет компенсировать потерю российского рынка. Причина не только в разнице вкусов и стандартов / Е. Снежко // *Капитал*, 22 апреля 2014. – № 061 (238) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.capital.ua/ru/publication/18652-liberalizatsiya-torgovlis-es-ne-smozhet-kompensirovat-poteryu-rossiyskogo-rynka-prichina-ne-tolkov-raznitse-vkusov-i-standartov?issue=289>

**8. Кувшинова О.** Насколько экономика Украины зависит от ЕС и от России / О. Кувшинова // *Ведомости* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vedomosti.ru/library/news/24982181/mezhdu-vostokom-i-zapadom>

**9. Гонтарева І. В.** Оцінювання системної ефективності функціонування і розвитку промислових підприємств : монографія / І. В. Гонтарева. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – 480 с.

**10.** World Trade Organization: International Trade Statistics 2013 [Electronic resource]. – Mode of access : [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2013\\_e/its13\\_toc\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its13_toc_e.htm)

**11. Шелкова О.** Україна в ВТО. Догматизм против целесобразности / О. Шелкова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://odnarodyna.com.ua/content/ukraina-v-vto-dogmatizm-protiv-celesoobraznosti>

## REFERENCES

Heiets, V. M. "Postkryzovi perspektyvy ta problemy rozvytku ekonomik Ukrainy i Rosii (makroekonomichniy spektr)" [Post-crisis prospects and problems of the economies of Ukraine and Russia (macro range)]. *Finansy Ukrainy*, no. 3 (2011): 3-18.

Hontareva, I. V. *Otsiniuvannia systemnoi efektyvnosti funktsionuvannia i rozvytku promyslovykh pidpriemstv* [Evaluation system efficiency and operation of industrial enterprises]. Kharkiv: INZhEK, 2011.

Ivanov, Yu. B., and Malyshko, Yu. M. "Otsinka vplyvu umov opodatkuvannia na finansovyi stan promyslovykh pidpriemstv z vykorystanniam nechitko-mnozhyynoho analizu pokaznykiv" [Evaluation of the effects of taxation on the financial position of industry using fuzzy-analysis of multiple indicators]. *Biznes Inform*, no. 4 (2013): 142-147.

Kuvshinova, O. "Naskolko ekonomika Ukrainy zavysit ot ES i ot Rossii" [As far as Ukraine's economy is dependent on the EU and from Russia]. <http://www.vedomosti.ru/library/news/24982181/mezhdu-vostokom-i-zapadom>

*Podatkova polityka: teoriia, metodolohiia, instrumentarii* [Tax policy: theory, methodology, tools]. Kharkiv: INZhEK, 2010.

"Statystychna informatsiia" [Statistical information]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. <http://ukrstat.gov.ua>

Snezhko, E. "Liberalizatsiia togovli s ES ne smozhet kompensirovat poteryu rossiyskogo rynku. Prichina ne tolko v raznitse vkusov i standartov" [Liberalization of trade with the EU is not able to

compensate for the loss of the Russian market. The reason is not only the difference in tastes and standards]. <http://www.capital.ua/ru/publication/18652-liberalizatsiya-torgovlis-es-ne-smozhet-kompensirovat-poteryu-rossiyskogo-rynka-prichina-ne-tolkov-raznitse-vkusov-i-standartov?issue=289>

Shnyrkov, O. I., and Kopystyra, A. M. "Stvorennia pohlyblenoi zony vilnoi torhivli mizh Ukrainoiu ta IES: peredumovy ta naslidky" [Creation of a free trade area between Ukraine and the EU: the pre-conditions and consequences]. <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/06780/review-1.2008.pdf>

Shelkova, O. "Ukraina v VTO. Dogmatizm protiv tselesoobraznosti" [Ukraine to the WTO. Dogmatism against expediency]. <http://odnarodyna.com.ua/content/ukraina-v-vto-dogmatizm-protiv-celesoobraznosti>

Vyshnevskiy, V. P. *Opodatkuvannia v emerdzhentnii ekonomit-si: teoretychni zasady i napriamy polityky* [Taxation in the emergent economy: theoretical principles and policies]. Donetsk, 2012.

"World Trade Organization: International Trade Statistics 2013". [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2013\\_e/its13\\_toc\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its13_toc_e.htm)

# МОЖЛИВОСТІ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

© 2014 МАРЧЕНКО О. В.

УДК 336.64

## Марченко О. В. Можливості підвищення фінансової безпеки підприємств будівельної галузі в сучасних умовах

Метою даної роботи є виявлення можливостей та основних напрямів підвищення рівня фінансової безпеки будівельних підприємств у сучасних умовах господарювання. У статті було визначено сутність та ключові елементи економічної безпеки суб'єктів господарювання та обґрунтовано необхідність виокремлення в її складі фінансової безпеки. Встановлено, що підтримання достатнього рівня фінансової безпеки для підприємств, у тому числі будівельної галузі, є першочерговим завданням, оскільки стан справ у цій сфері на сьогоднішній день є вкрай важким. Розглянуто причини, що стримують розвиток будівельної галузі в Україні, та сформовано перелік основних завдань для системи фінансової безпеки підприємств. З використанням ієрархічного підходу узагальнено та представлено напрями підвищення фінансової безпеки будівельних підприємств України в розрізі п'яти рівнів: мегаекономічного, макроекономічного, мезоекономічного, мікроекономічного та наноекономічного.

**Ключові слова:** фінансова безпека, будівельна галузь, джерела фінансування будівництва.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 8.

**Марченко Ольга Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів та кредиту, Харківський національний університет будівництва та архітектури (вул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)

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

УДК 336.64

## Марченко О. В. Возможности повышения финансовой безопасности предприятий строительной отрасли в современных условиях

Целью данной работы является определение возможностей и основных направлений повышения уровня финансовой безопасности строительных предприятий в современных условиях хозяйствования. В статье определены сущность и ключевые элементы экономической безопасности субъектов хозяйствования и обоснована необходимость выделения в ее составе финансовой безопасности. Установлено, что поддержание достаточного уровня финансовой безопасности для предприятий, в том числе строительной отрасли, является первоочередным заданием, поскольку состояние дел в этой сфере на сегодняшний день крайне сложное. Рассмотрены причины, которые сдерживают развитие строительной отрасли в Украине, и сформирован перечень основных задач для системы финансовой безопасности предприятий. С использованием иерархического подхода обобщены и представлены направления повышения финансовой безопасности строительных предприятий Украины в разрезе пяти уровней: мегаэкономического, макроэкономического, мезоэкономического, микроэкономического и нанозэкономического.

**Ключевые слова:** финансовая безопасность, строительная отрасль, источники финансирования строительства.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 2. **Библ.:** 8.

**Марченко Ольга Васильевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов и кредита, Харьковский национальный университет строительства и архитектуры (ул. Сумская, 40, Харьков, 61002, Украина)

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

UDC 336.64

## Marchenko O. V. Possibilities of Improving the Financial Security of Construction Industry Enterprises in the Current Context

The objective of the present work consists in determination of possibilities and primary aspects of improving the level of financial security of construction enterprises in the current business environment. The article determines the essence and key elements of economic security of businesses and provides a rationale for the necessity of singling out financial security among its constituents. It is established that maintenance of a sufficient level of financial security is a top-priority task for enterprises, including those of the construction industry, since the situation is currently extremely severe in this field. Deterrents to the development of the construction industry in Ukraine are considered, and a list of basic tasks for the system of financial security of enterprises is formed. Aspects of improving the financial security of construction enterprises in Ukraine at five levels are generalized and proposed using the hierarchical approach: at the mega-economic, macroeconomic, mesoeconomic, microeconomic, and nanoeconomic levels.

**Key words:** security, construction industry, construction funding sources.

**Pic.:** 3. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 8.

**Marchenko Olga V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance and Credit, Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture (vul. Sumska, 40, Kharkiv, 61002, Ukraine)

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

У нинішніх складних умовах інтеграції вітчизняної економіки у світовий економічний простір і загостреної фінансової кризи, ефективно управління підприємствами, зокрема будівельної галузі, є достатньо складним завданням і вимагає розробки дієвих механізмів забезпечення достатнього рівня їх фінансової безпеки. Зазначена проблема на сьогоднішній день є вкрай актуальною, оскільки логічним підсумком кризових явищ в економіці країни та розбалансованості основних макроекономічних показників для суб'єктів господарювання стали недостатність фінансових ресурсів, постійний пошук стабільних джерел фінансування, а також нових форм і методів раціонального викори-

стання наявних ресурсів. Побудова надійної системи фінансової безпеки дає можливість підприємствам своєчасно та ефективно відповідати на подібні виклики.

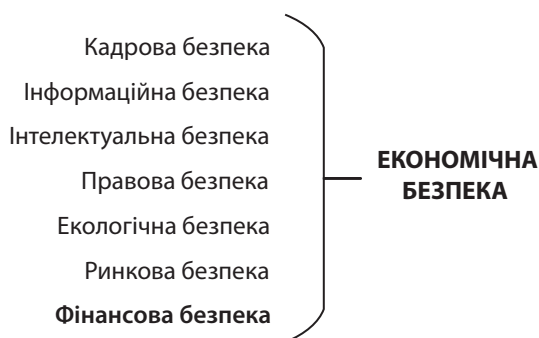
Питання, пов'язані з підвищенням фінансової безпеки підприємств, зокрема будівельної галузі, обговорюються в наукових колах досить активно, про що свідчить значна кількість публікацій з даної тематики. Окремо слід виділити роботи Білик М. Д. [1], Блажевич О. Г. [4], Василюца Т. Г. [6], Штангрет А. М. [8] та інших, ґрунтовні дослідження яких викликають значний науковий інтерес. Проте зазначена сфера є настільки багатогранною, що залишається велика кількість аспектів, проблем і взаємозв'язків, які потребують подальшого вивчення, уточнення і розв'язку.

Мета роботи – виявлення можливостей та напрямів підвищення фінансової безпеки підприємств будівельної галузі в сучасних умовах господарювання.

**Ф**інансова безпека суб'єктів господарювання є невід'ємною складовою їх економічної безпеки, тому необхідним вважається визначити сутність економічної безпеки та обґрунтувати виокремлення в її складі фінансової безпеки.

У загальному розумінні економічну безпеку розглядають як якісну характеристику певної економічної системи, що демонструє її спроможність підтримувати достатні умови для роботи системи, розвиватись у заданих напрямках, а при виникненні загроз здатність на них відповідати та поновлювати власну працездатність.

У структурі економічної безпеки зазвичай виділяють вісім основних елементів, що представлено на *рис. 1*.



**Рис. 1. Складові елементи економічної безпеки**

Надзвичайне значення фінансової безпеки в структурі економічної безпеки підтверджується кількома тезами. По-перше, реалізація економікою власних функцій в сучасному світі неможлива без використання фінансових механізмів, методів, важелів, стимулів, інструментів тощо. По-друге, незаперечним є той факт, що саме через грошові потоки підприємств та управління ними реалізується вплив на ключові елементи економічної системи.

Досліджуючи сутність фінансової безпеки суб'єктів господарювання, окремі вчені спираються на трактування фінансової безпеки держави та екстраполюють її на мікрорівень, проте на сьогоднішній день серед науковців не існує єдиного підходу щодо її визначення.

Достатньо обґрунтованим можна вважати визначення М. Д. Білик [1], який розглядає фінансову безпеку суб'єкта підприємництва як певний механізм, котрий, з одного боку, забезпечує стабільність фінансової системи господарського суб'єкта шляхом використання захисних фінансових інструментів, а з іншого – забезпечує її ефективність шляхом організації раціонального використання фінансових ресурсів.

Досить повне визначення наводить І. Бланк [3], згідно з яким фінансова безпека підприємства являє собою кількісно та якісно визначений рівень фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії та створюють необхідні умови для фінансової підтримки стійкого зростання в поточному і перспективному періодах.

Відтак, можна погодитись з Т. Г. Васильцивим [6, с. 30], який розглядає фінансову безпеку підприємства як динамічну ознаку фінансового стану підприємства, що відображає його стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатність до сталого й збалансованого розвитку та захисту своїх фінансових інтересів.

Сама ж загроза в даному контексті може розглядатись як наявне чи потенційно можливе явище або чинник, що створює небезпеку для фінансових інтересів підприємства. І хоча для кожного суб'єкта господарювання загрози є досить індивідуальними, проте можна виділити їх характерні риси [8, с. 332]:

- ✦ головним чином притаманні для діяльності підприємств в умовах ринкової економіки;
- ✦ невід'ємно супроводжують реалізацію всіх видів фінансових операцій;
- ✦ є результатом виникнення суперечностей між фінансовими інтересами підприємства та зовнішнього фінансового середовища та між суб'єктами внутрішнього середовища;
- ✦ їх дія завдає безпосередній або опосередкований збиток підприємству. Цей збиток може набувати форму прямої втрати (втрату доходу, капіталу тощо) або непрямой (упущена вигода, зниження фінансової репутації підприємства тощо).

**Н**инішній етап розвитку національної економіки України вимагає розробки обґрунтованих напрямів і запровадження комплексних заходів щодо підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності більшості галузей, зокрема і галузі будівництва. Це можна пояснити тим фактом, що будівельна індустрія має особливе значення для економіки в цілому, оскільки посідає третє місце за валовим суспільним продуктом і займає близько 17% від усіх працюючих у матеріальному виробництві. У процесі будівництва щорічно використовується 15% усієї промислової продукції, майже 20% прокату чорних металів, понад 30% деревини і продукції скляної промисловості. П'яту частину вантажних перевезень залізничним транспортом складають будівельні матеріали [5]. Капітальне будівництво створює велику кількість робочих місць, а економічний ефект від розвитку цієї галузі полягає в мультиплікативному ефекті коштів, вкладених у будівництво. Також будівництво, як жодна інша галузь економіки, сприяє розвитку підприємств малого та середнього бізнесу [2], у чому на сьогоднішній день є негайна потреба.

Слід зазначити, що фінансово-господарська діяльність будівельних підприємств та їх фінансова безпека знаходяться під дією внутрішніх і зовнішніх чинників та залежать як від самих суб'єктів господарювання, так і від впливу світової, національної, регіональної економіки, рішень органів державної та місцевої влади, ринкової кон'юнктури, інвесторів (замовників), кредиторів (установ банківської системи), постачальників будівельних матеріалів, покупців, контролюючих органів та ін.

На сьогоднішній день стан справ у будівельній галузі можна оцінити як вкрай занепокоїливий з оптимістичної точки зору або як критичний – з песимістичної, про що переконливо свідчать наявні статистичні дані

(табл. 1). Оскільки розвиток житлового будівництва є індикатором розвитку економіки в цілому, також наведемо дані щодо прийняття в експлуатацію житла (табл. 2).

Хоча остаточні висновки можна буде зробити лише за підсумками календарного року, проте значне скорочення обсягів виконаних будівельних робіт і, відповідно, обсягів прийнятого в експлуатацію житла можна побачити неозброєним оком вже зараз. До того ж слід зауважити, що представлені в офіційній статистичних матеріалах дані є не зовсім співставними з кількох причин. Перша з них – стрімке зменшення курсу національної валюти до долару США та євро з початку 2014 р. З огляду на те, що на вартість будівельних робіт значно впливає вартість імпортованих будівельних матеріалів, а Державна служба статистики України проводить розрахунки в національній грошовій одиниці, представлені дані не повною мірою відображають ситуацію, що склалася на будівельному ринку. Також необхідно врахувати той факт, що на сьогоднішній день поза статистичного обстеження з об'єктивних причин залишились тимчасово окупована територія Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, а також території, де й досі проводяться бойові дії.

Серед причин, що стримують розвиток будівельної діяльності в Україні, можна виділити такі:

- 1) незабезпеченість фінансовими ресурсами;
- 2) недостатність оборотних коштів;
- 3) нестача замовлень на будівельні роботи;
- 4) зменшення платоспроможності споживачів;
- 5) непрозорість законодавства та високий рівень бюрократизації;
- 6) високий податковий тиск тощо.

Якщо розглядати систему фінансової безпеки в узагальненому вигляді, то її дієвість буде залежати від своєчасної реалізації вповноваженими керівними органами основних завдань, що представлено на рис. 2.

Для вирішення проблеми управління фінансовою безпекою будівельних підприємств і визначення основних напрямів її підвищення слід підходити комплексно та системно. Для цього може бути використано ієрархічний підхід, який базується на виявлених п'яти рівнях [4]:

- ✦ мегаекономічному;
- ✦ макроекономічному;
- ✦ мезоекономічному;
- ✦ мікроекономічному;
- ✦ наноекономічному.

На рис. 3 представлено напрями підвищення фінансової безпеки підприємств будівельної галузі України в розрізі зазначених вище п'яти рівнів.

Таблиця 1

Обсяги виконаних будівельних робіт (млн грн) [7]

Територія	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	I пів. 2014 р.
Україна	45137,0	64288,2	65484,9	61242,9	21492,4
Харківська область	3136,6	4007,3	4284,0	3910,8	1523,9

Таблиця 2

Обсяги прийнятого в експлуатацію житла (м<sup>2</sup>) [7]

Територія	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	I пів. 2014 р.
Україна	9339343	9410359	10749508	11217153	4054627
Харківська область	416170	334921	379505	392225	101007

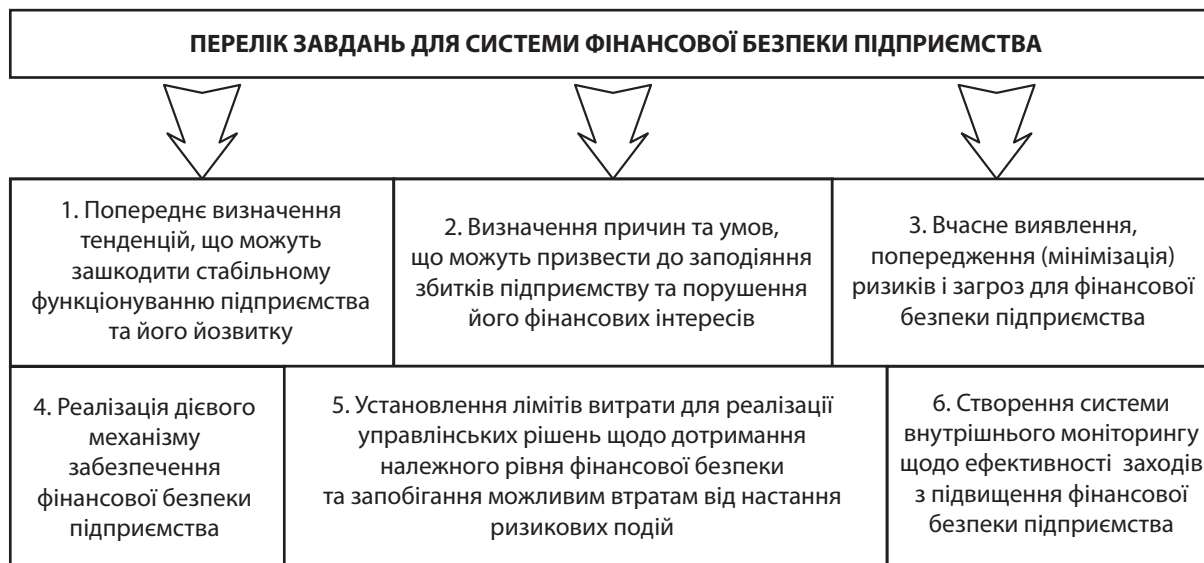


Рис. 2. Перелік основних завдань для системи фінансової безпеки підприємства

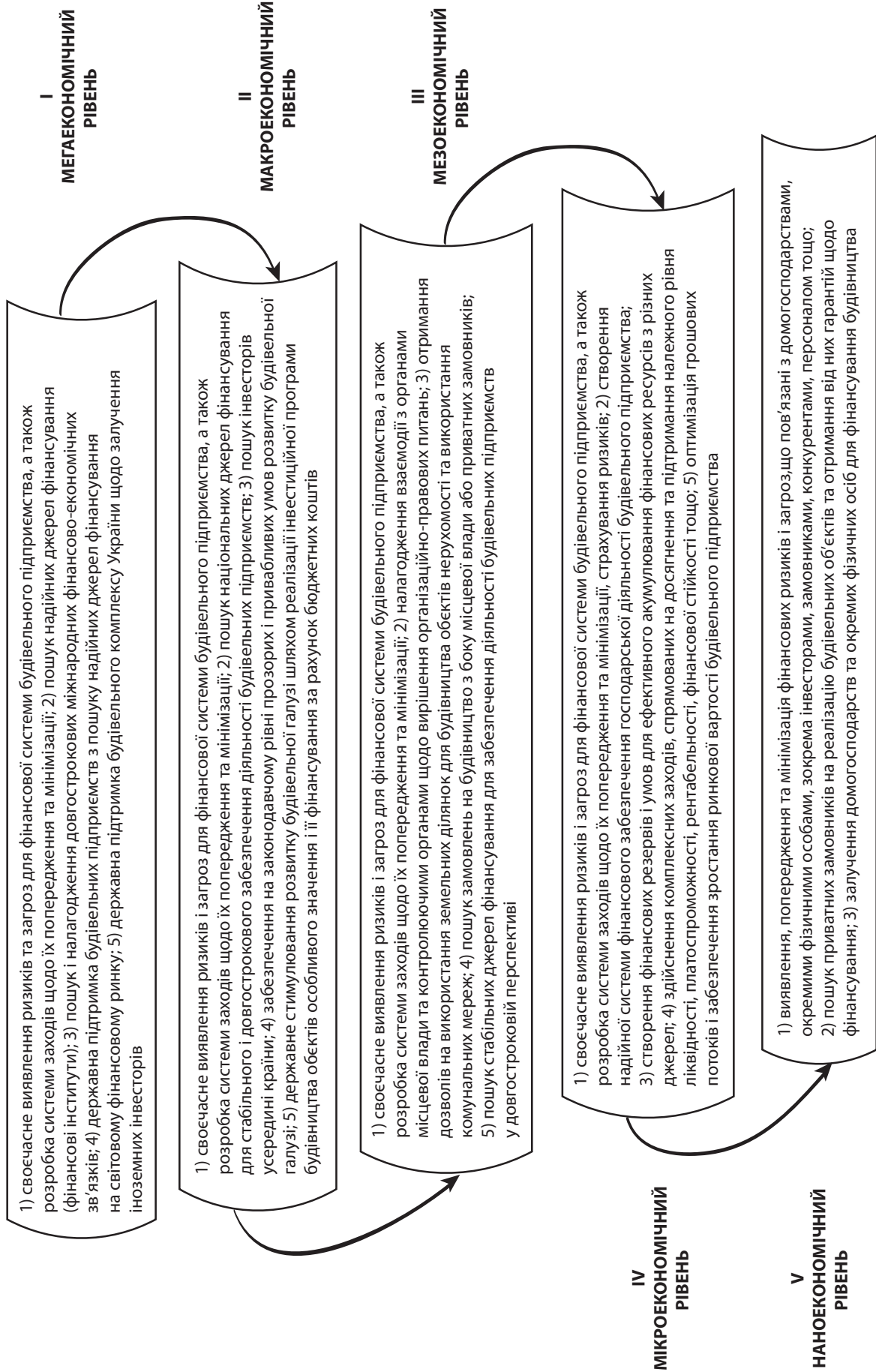


Рис. 3. Напрями підвищення рівня фінансової безпеки будівельних підприємств



З рис. 3 можна побачити, що, незалежно від масштабів діяльності, одним із найбільш важливих напрямів досягнення достатнього рівня фінансової безпеки будівельних підприємств є стабільне та ефективне фінансове забезпечення. Завдяки цьому з'являється можливість зосередити фінансові ресурси в необхідних обсягах, що може бути зроблено за рахунок різних джерел з використанням цілої низки фінансових інструментів і схем. Подальше використання цих ресурсів доцільно здійснювати із урахуванням цілей та завдань, які зазначено в довгострокових і короткострокових планах, а також конкретних умов господарювання.

При цьому слід зазначити, що, оскільки потреба у фінансових ресурсах значною мірою залежить від масштабів фінансово-господарської діяльності, заходи із залучення фінансових ресурсів мають відповідати не тільки амбіційним планам, але й реальним можливостям самих будівельних підприємств. Окрім цього, такі заходи повинні бути підкріплені належною спроможністю держави створювати фінансові ресурси шляхом стабільного зростання ВВП, а також можливістю фінансового ринку країни зосереджувати та розподіляти ці ресурси між суб'єктами господарювання з урахуванням цілої низки різноманітних аспектів.

## ВИСНОВКИ

На підставі проведеного аналізу було встановлено, що на сьогоднішній день будівельна галузь України перебуває в стані глибокого занепаду (це підтверджується офіційною статистикою). Серед причин, які стримують розвиток будівництва, однією з головних є незабезпеченість стабільними та надійними джерелами фінансування, що є наслідком як зовнішніх чинників, так і неефективності діючої системи фінансової безпеки самих підприємств. В узагальненому вигляді було сформовано перелік головних завдань для системи фінансової безпеки, який складається з шести основних пунктів, і представлено ключові напрями підвищення фінансової безпеки підприємств будівельної галузі в сучасних умовах господарювання. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- Білик М. Д.** Роль стабільної діяльності підприємств у їх фінансовій безпеці / М. Д. Білик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/443>
- Биба В. В.** Стан та перспективи розвитку будівельної галузі України / В. В. Биба, В. С. Гаташ // Зб. наук. праць (галузеве машинобудування, будівництво). – Полтава : ПолтНТУ, 2013. – Вип. 4 (39). Том 2. – С. 3 – 9.
- Бланк И. А.** Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. Вып. 10. – 784 с.
- Блажевич О. Г.** Напями підвищення фінансової безпеки будівельних підприємств / О. Г. Блажевич // Культура народів Причорномор'я. – 2011. – № 215. – С. 18 – 22.
- Бурка Й. А.** Роль і завдання будівельної індустрії в народному господарстві / Й. А. Бурка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://who-is-who.com.ua/bookmarket/budindustry2008/8/1/1.html>
- Васильців Т. Г.** Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : моногра-

фія / Т. Г. Васильців, В. І. Волошин, О. Р. Бойкевич, В. В. Каркавчук / [За ред. Т. Г. Васильціва]. – Львів, 2012. – 386 с.

**7.** Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**8. Штангрет А. М.** Методичні аспекти управління фінансовою безпекою підприємств / А. М. Штангрет // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.2. – С. 328 – 335.

## REFERENCES

- Bilyk, M. D. "Rol stabilnoi diialnosti pidpriemstv u ikh finansovii bezpetsi" [The role of stable enterprises in the safety of their financially]. <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/443>
- Byba, V. V., and Hatash, V. S. "Stan ta perspektyvy rozvytku budivelnoi haluzi Ukrainy." [Status and prospects of development of the construction industry in Ukraine]. *Haluzeve mashynobuduvannia, budivnytstvo*, vol. 2, no. 4 (39) (2013): 3-9.
- Blank, I. A. *Upravlenie finansovoy bezopasnostiu predpriatiia* [Management of financial security company]. Kyiv: Elga; Nika-Tsentr, 2004.
- Blazhevych, O. H. "Napriamy pidvyshchennia finansovoi bezpeky budivelnykh pidpriemstv" [Areas of increased financial security construction companies]. *Kultura narodov Prychernomor'ia*, no. 215 (2011): 18-22.
- Burka, I. A. "Rol i zavdannia budivelnoi industrii v narodnomu hospodarstvi" [The role and tasks of the construction industry in the national economy]. <http://who-is-who.com.ua/bookmarket/budindustry2008/8/1/1.html>
- Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- Shtanhret, A. M. "Metodychni aspekty upravlinnia finansovoiu bezpekoiu pidpriemstv" [Methodological aspects of financial security]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 23.2 (2013): 328-335.
- Vasyltsiv, T. H. and others. *Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpriemstv Ukrainy: stratehiia ta mekhanizmy zabezpechennia* [Financial and economic security of Ukraine: Strategies and mechanisms of support]. Lviv, 2012.

# ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕКОНСТРУКЦІЇ ЖИТЛА: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ, СУТНІСТЬ, КРИТЕРІЇ

© 2014 ГАО ШАОЦИН

УДК 681.336

## Гао Шаоцин. Ефективність реконструкції житла: концептуальні основи, сутність, критерії

У статті здійснено узагальнення сучасних підходів до визначення ефективності реконструкції житла. Автором виділено дві головні концепції оцінки ефективності реконструкції житлового фонду міст. У рамках першого підходу визначається ефективність проектних рішень за показниками соціальної, економічної, екологічної ефективності. Другий підхід передбачає визначення ефективності для одного чи декількох учасників інвестиційно-будівельного процесу. За даним підходом найчастіше визначається ефективність проекту реконструкції для інвестора або муніципалітету. Проведений аналіз критеріальних показників, які використовуються різними вченими, дозволив зробити висновок, що головними критеріями оцінки ефективності реконструкції виступає множина технічних, економічних, соціальних, екологічних показників. При їх застосуванні виникають проблеми взаємоузгодженості, необхідності приведення до співставних одиниць виміру, вибору з великої кількості факторів тих, за допомогою яких найкраще можна здійснити оцінку.

**Ключові слова:** економічна ефективність, реконструкція, житловий фонд, реконструкція житла, критеріальний показник.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 25.

**Гао Шаоцин** – аспірантка, кафедра економіки будівництва, Київський національний університет будівництва і архітектури (пр. Повітрофлотський, 31, Київ, 03680, Україна)

УДК 681.336

## Гао Шаоцин. Эффективность реконструкции жилья: концептуальные основы, суть, критерии

В статье обобщены современные подходы к определению эффективности реконструкции жилья. Автором выделены две главные концепции оценки эффективности реконструкции жилого фонда городов. В пределах первого подхода определяется эффективность проектных решений по показателям социальной, экономической, экологической эффективности. Второй подход предусматривает определение эффективности для одного или нескольких участников инвестиционно-строительного процесса. При этом чаще всего определяются эффективность проекта реконструкции для инвестора или муниципалитета. Анализ критериальных показателей, которые используются различными учеными, позволил сделать вывод о том, что главными критериями оценки эффективности реконструкции жилья выступает множество технических, экономических, социальных, экологических показателей. При их использовании возникают проблемы взаимосогласованности, необходимости приведения к сопоставимым единицам измерения, выбора из множества факторов тех, которые способны наилучшим образом оценить эффективность.

**Ключевые слова:** экономическая эффективность, реконструкция, жилой фонд, реконструкция жилья, критериальный показатель.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 25.

**Гао Шаоцин** – аспірантка, кафедра економіки будівництва, Київський національний університет будівництва і архітектури (пр. Воздухофлотский, 31, Киев, 03680, Украина)

UDC 681.336

## Gao Shaoqing. The Effectiveness of Reconstruction of Housing: Conceptual Basis, the Essence, the Criteria

This paper summarizes current approaches to determine the effectiveness of reconstruction of housing. The author distinguishes two main concepts to evaluate the effectiveness of the reconstruction of the city's housing stock. Within the first approach the efficiency of the design decisions in terms of social, economic and environmental efficiency is determined. The second approach is to determine the effectiveness of one or more participants in the investment and construction process. In this case, most often the effectiveness of the reconstruction project for the investor or the municipality is determined. Analysis of the criteria indicators that are used by various scholars, led to the conclusion that the main criteria for evaluating the effectiveness of reconstruction of housing is a set of technical, economic, social and environmental indicators. While using them such problems occur as intercoordination, the need to bring to comparable units of measure, having to choose from a variety of factors those best able to assess the effectiveness.

**Key words:** economic efficiency, reconstruction, housing stock, reconstruction of housing criteria indicators.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 25.

**Gao Shaoqing** – Postgraduate Student, Department of Construction Economics, Kyiv National University of Construction and Architecture (pr. Povitroflotsky, 31, Kyiv, 03680, Ukraine)

Реконструкція (від re- та лат. *constructio* – побудова) у загальному розумінні трактується як корінне перевлаштування, перебудова об'єкта з метою його покращення, удосконалення [18]. Тобто це комплекс заходів з корінного перевлаштування об'єкта або комплексу об'єктів, що передбачає їх вдосконалення, розширення, елементи нового будівництва, заміну зношених або морально застарілих конструкцій, елементів, обладнання. Має за мету забезпечення результативності, ефективності їх використання, покращення якісних параметрів використання житла як одного з головних факторів задоволення потреб населення.

Реконструкція є одним з найбільш складних і трудомістких напрямків у сучасному міському будівництві, що вимагає значних витрат часу і ресурсів, виступаючи одним із основних засобів оновлення житлового фонду. Саме тому, що реконструкція житла сприяє задово-

ленню однієї з базових суспільних потреб – потреби в сучасному, екологічному, безпечному та комфортному житловому середовищі, пошук шляхів забезпечення ефективності цього виду діяльності та її збільшення є предметом постійних наукових пошуків.

Питанням визначення економічної ефективності реконструкції житлових будинків, кварталів і цілих районів міст присвячені праці Асаула А. Н., Болілої Н. В., Вахович І. В., Ван Сяоміна, Ван Чао, Гойка А. Ф., Гриценка О. С., Гриценко Ю. О., Дроздової І. В., Закорко П. П., Зозулі Н. В., Іпанова В. І., Казакова Ю. М., Кокаревої Л. Л., Коршунової О. М., Лисенко Ю. В., Лю Інчунь, Мачулі І. О., Міхельс В. О., Міщенко М. І., Малафеева О. А., Паршина Л. Г., Пекарчук О. П., Погорельцева В. М., Радван Осам, Степаненко І. І., Титок В. В., Торкатюка В. І., Вень Мінмін, Чжунь Лінь, Чен Хайшен, Цюй Чжи, Шапрап Д. О., Чжао Яньцзюань та інших.

На сьогоднішній день вченими розроблено велику кількість рекомендацій, методів оцінки, критеріальних показників визначення ефективності реконструкції житла. Проте в літературі існують різні підходи, як щодо ролі цього виду будівельної діяльності в розвитку суспільства, так і до методів оцінки його ефективності.

Тому *метою* статті стало узагальнення сучасних підходів до визначення ефективності реконструкції житла, систематизації базового понятійного апарату, головних суб'єктів і показників оцінки.

Нині питанням економічної ефективності реконструкції присвячено безліч фахових праць з економічних і технічних наук. При цьому в сучасних умовах господарювання чітко виділяються два основні концептуальні підходи визначення ефективності реконструкції житла (рис. 1).

Автори праць [2, 4 – 6, 9, 13, 16, 17, 21, 25] у своїх дослідженнях оцінюють проекти реконструкції житла з точки зору *оцінки ефективності проектних рішень*.

Основні теоретичні положення цієї концепції знайшли відображення в методиках та інструкціях для застосування на галузевому рівні та на рівні окремих підприємств [2]. При цьому критеріями ефективності найчастіше виступають економічні показники, а саме: сумарні приведені витрати [5], співвідношення «результат – витрати» [16], порівняльної економічної ефективності (коли проект реконструкції порівнюють з альтернативними способами відтворення житлового фонду) [7] тощо.

Друга концепція базується на підході до оцінки ефективності реконструкції з точки зору одного або

декількох *учасників інвестиційно-будівельного процесу* [1, 3, 7, 8, 10 – 12, 14, 15, 20, 22 – 24], при цьому в різних авторів акцентується увага на різних сторонах і учасниках реконструкції житла.

Найкраще сутність даного підходу розкрила Коршунова О. М., яка відмічає [10, с. 12 – 13]: «...виникає необхідність створення таких економічних умов, які б консолідували зусилля усіх учасників інвестиційного процесу для досягнення єдиної цілі – завершення проектів з високою якістю, що включає в себе економічні, політичні, соціальні та технологічні параметри в заданий термін з мінімальними витратами». При цьому коло учасників, їх важливість для ефективної реалізації проекту реконструкції, критерії оцінки у кожного автора є різними.

Ван Сяомін [3] вважає, що під час оцінки ефективності реконструкції житлових будинків необхідно враховувати інтереси головних учасників цього процесу – уряду (муніципалітету), населення та забудовника.

Коршунова О. М. [10] визначає ефективність реконструкції на рівні головного планувального елемента структури забудови центру міста, що вже склалася – кварталу. Автор відмічає важливість взаємоузгодження цілей головних учасників інвестиційно-будівельного процесу, серед яких називає муніципалітет, домовласників, жителів та інвесторів, з метою прийняття найбільш ефективних рішень з реконструкції житла.

І. В. Акуленкова [1], В. Г. Хайкін [22] у своїх працях досліджують економічну ефективність тільки двох головних учасників – муніципалітету й інвестора-збудовника, відмічаючи важливість урахування при такій оцінці ін-



Рис. 1. Основні концептуальні підходи до визначення ефективності реконструкції житла

Джерело: складено автором на основі [1 – 25].

тересів власників житла. Для муніципальної влади важливим є забезпечення поліпшення умов проживання населення та збереження характеру історично сформованої забудови. Для інвестора-забудовника основними цілями є окупність витрат і отримання прибутку. Таким чином, автори вважають інтереси муніципалітету є соціальними, а інвестора-забудовника – економічними.

З цим твердженням не можна погодитися повністю. Так, наприклад, Ван Сяомін виділяє також економічні вигоди для муніципальної влади як представника уряду (збільшення податкових надходжень), так і для населення (збільшення орендної плати, можливості для працевлаштування тощо).

Осама Радван [15] розглядає ефективність проекту реконструкції з точки зору ефективності виконання будівельних робіт організаціями-виконавцями, що задіяні у будівельному процесі, Міщенко М. І. [14] – з точки зору ефективності проекту для інвестора.

Чжао Яньцзюань [24] ефективність проектів реконструкції житла розглядає за допомогою порівняння початкових і наступних вигод від реконструкції трьох учасників, а саме: уряду, населення та забудовника. Автор зазначає, що під час проведення реконструкції «селищ у місті» керівництво має і свої економічні інтереси. Система користування землею в Китаї визначає монополію на ринку землі першого рівня, колективна земля (землі селища в місті відносять до колективних земель) не дозволяють прямого виходу на ринок. Колективна земля тільки після переходу в державну власність може бути передана користувачу у використанні, виходячи з форми права володіння землею. При цьому користувач виплачує грошову частину (ренту) державі, яка дозволяє користуватись землею. Ця частина ренти і формує інтереси керівництва містом, а також стає важливою частиною доходів місцевої влади.

Ефективність для населення оцінюється через збільшення прибутків. При розширенні меж міста площа землі сільськогосподарського призначення зменшується, і земля поступово переходить місту, тому сільське населення, яке раніше отримувало дохід від сільського господарства, наразі перейшло до інших форм отримання прибутку (оренда житла, самостійна робота тощо). Після проведення реконструкції доходи населення зростають.

Забудовники здійснюють участь у проекті реконструкції заради комерційного прибутку, а також, оскільки проекти реконструкції ініціює влада, то участь в них є гарною можливістю для створення торгової марки та покращення іміджу.

Мачула І. О. [12] здійснює оцінку економічної ефективності проектів реконструкції з позиції інвестора, виділяючи при цьому ряд економічних критеріїв на прями, опосередковані та ризикоутворюючі.

Детальний огляд різних підходів до ефективності реконструкції, факторів, що впливають на неї, моделі оптимізації проектів реконструкції зроблено Пекарчук О. П. [16], яка пропонує ефективність проектів реконструкції оцінювати через порівняння проектних рішень.

Так, автори статті [7] у своєму дослідженні вирішують завдання раціонального управління ресурсами та часом з метою максимізації прибутку інвестора. Гриценко О. С., Вахович І. В., Боліла Н. В. [5] також оцінюють ефективність проекту реконструкції з точки зору інвестора, але при цьому використовують цілий комплекс економічних показників.

Критерії, що використовують різні автори для оцінки ефективності проектів реконструкції житлового фонду, наведено в *табл. 1*.

Селиванов С. Г., Іванова М. В. у монографії [17, с. 269 – 276] виділяють показники загальної ефективності

Таблиця 1

Критерії оцінки ефективності проектів реконструкції житлового фонду

Концептуальні підходи	Фактори									Модель
	Економічні	Соціальні (суспільна)	Екологічні	Інженерно-технічні	Містобудівні	Архітектурно-планувальні	бюджетні	Комерційні	Інші	
Ефективність проектних рішень	[3, 16, 22]	[3, 22]	[3]	[16]	[16]	[13, 22]	[22]	[22]		Інтегральний показник
	[2, 5, 6, 9, 16, 25]	[2, 16, 25]	[2, 3, 25]	[2, 6, 9, 10, 25]		[2, 6]			[2, 9, 16, 25]	Окремі показники
Ефективність для УБП	[10, 14, 23, 24]	[10, 23, 24]	[23, 24]				[10]	[10]	[10, 23]	Інтегральний показник
	[7, 8, 11, 12, 17, 20]	[11, 17]	[11, 17]	[2, 3, 20]	[11]		[17]	[17]	[11, 15]	Окремі показники

Джерело: складено автором на основі [1 – 25].

сті, яку пропонують вимірювати як співвідношення «результати – витрати» і додаткових інтегральних показників з економічної, комерційної та бюджетної ефективності проекту реконструкції. Разом з тим, автори відмічають, що на практиці ряд важливих показників ефективності проектів, наприклад показники соціальної та екологічної ефективності, у проектно-кошторисній документації та в розрахункових таблицях техніко-економічних показників приводять не завжди, а часто і зовсім не розраховують.

Пекарчук О. П., крім основних факторів (економічних і суспільних), пропонує враховувати ще й додаткові, а саме: історико-культурні, архітектурно-планувальні, екологі-гігієнічні, естетичні тощо [16, с. 122].

В. Г. Хайкін [22] вважає, що головним фактором, який визначає зростання темпів реконструкції у великих містах, є внутрішній дефіцит територіальних ресурсів. У результаті комплексної реконструкції забудови можна задовольнити потреби населення в житлі, підвищити рівень послуг та якість проживання. Він класифікував об'єкти реконструкції, враховуючи показники об'ємно-планувального та конструктивного рішень, ступеня тісноти будівельного майданчика, щільності забудови території, експлуатаційної діяльності об'єкта реконструкції та насиченості території, умов експлуатації інженерних комунікацій, за ступенем складності на категорії: нескладні, середньої складності та дуже складні. На його думку, ці показники впливають на інвестиційну привабливість об'єкта реконструкції [22, с. 9 – 10].

Осама Радван [15] дослідив залежність тривалості та вартості виробництва будівельно-монтажних робіт при реконструкції від комплексу організаційно-технологічних факторів. Головними критеріями при визначенні техніко-економічних показників реконструкції визнано організаційні, вартісні й ресурсні показники. До перших належить термін виконання робіт, до вартісних – собівартість будівельно-монтажних робіт, до ресурсних – інтенсивність витрачання ресурсів будівельно-монтажних організацій. Автор зазначає, що диференціальними критеріями оцінки процесу реконструкції можуть бути термін і собівартість виконаних будівельно-монтажних робіт, а прийнятим обмеженням – відповідна структура і рівень витрачання матеріально-технічних і людських ресурсів.

Чжао Яньцзюань [24] зазначає складність оцінки багатьох факторів і пропонує інтегральний показник, що базується на методі експертних оцінок і включає в себе економічну, суспільну та екологічну ефективність.

Коршунова О. М. [10, с. 15] відмічає, що при визначенні витрат на реконструкцію житлового кварталу необхідно враховувати аксіологічні витрати (витрати на проведення ремонтно-реконструкційних заходів цінного житлового фонду). Від точності врахування витрат на аксіологічні елементи (історична, культурна, архітектурна цінність) залежить ефективність впровадження проекту. Автор пропонує оцінювати ефективність реконструкції за такими групами показників: показники суспільної ефективності (соціально-економічної – враховують вплив проекту на соціальний та економічний розвиток міста), показники комерційної ефективності (враховують ефективність реалізації проекту для кож-

ного з учасників процесу реконструкції), показники бюджетної ефективності (враховують вклад бюджетних інвестицій та їх соціально-економічні результати). Для інвесторів, підрядних організацій, підприємств будівництва та суміжних галузей пропонується визначати ефективність за допомогою індексів доходності, що враховують ставку дисконтування.

Цюй Чжи [23] для визначення ефективності реконструкції житлової забудови використовує комплекс факторів, що включають в себе економічну вартість, екологічну цінність, культурно-історичну та суспільну вартості.

Аналіз головних підходів до ефективності проектів реконструкції житла дозволив зробити такі **висновки**:

1. Існує дві головні концепції, у рамках яких проводиться оцінка. Перший підхід базується на показниках ефективності окремих проектних рішень або їх комплексу, показники можуть включати в себе як економічну, так і соціальну, екологічну ефективності, але при цьому завжди оцінюється ефективність самого проекту. Другий підхід – оцінка проводиться в аспекті головних учасників інвестиційно-будівельного процесу.

2. Головними критеріями оцінки ефективності реконструкції виступають технічні, економічні, соціальні, екологічні показники. При їх застосуванні виникають проблеми взаємоузгодженості, необхідність приведення до однієї одиниці виміру, вибору з великої кількості факторів тих, за допомогою яких найкраще можна здійснити оцінку.

3. Найчастіше в літературі ефективність проектів реконструкції здійснюється з позиції інвестора або муніципалітету, при цьому питання оцінки економічної ефективності проекту для забудовника мають велике теоретико-методологічне та практичне значення.

4. Перспективами подальших досліджень мають стати оцінка ефективності реконструкції як комплексного процесу, що об'єднує в собі інтереси усіх учасників будівництва та обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності проектів для забудовника. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Акуленкова И. В. Эффективность реконструкции жилых зданий (На примере Санкт-Петербурга) : автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / И. В. Акуленкова. – С-Пб., 2004. – 24 с.
2. Асаул А. Н. Реконструкция и реставрация объектов недвижимости : учебник / А. Н. Асаул, Ю. Н. Казаков, В. И. Ипанов / Под ред. проф. А. Н. Асаула. – С-Пб. : Гуманистика, 2005. – 288 с.
3. Ван Сяомин. Економічна оцінка рішень технічного обслуговування та реконструкції житла / Ван Сяомин // Видання університету міського будівництва. – 1999. – № 12. – С. 5 – 10
4. Ван Чао. Дослідження стратегії планування і проектування реконструкції міського старого житла / Ван Чао // Університет Цинхуа. – 2011. – С. 40 – 61.
5. Гриценко О. С. Оцінка ефективності реконструкції житлових будинків / О. С. Гриценко, І. В. Вахович, Н. В. Боліла // Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин : зб. наук. праць. – К. : КДТУБА. – 2013. – Вип. 30. – С. 185 – 190.
6. Гойко А. Ф. Методика складання нормативів кошторисної вартості по укрупнених видах робіт об'єктів реконструкції житла / А. Ф. Гойко, Ю. О. Гриценко. – К. : Економіка та держава. – 2006. – № 12. – С. 28 – 33.

- 7. Дроздова И. В.** Эффективность вариантов реконструкции городской жилой застройки / И. В. Дроздова, О. А. Малафеев, Л. Г. Паршина // Экономическое возрождение России. – 2008. – № 3. – С. 63 – 67 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lib.usue.ru/resource/free/>
- 8. Зозуля Н. В.** Розробка системи оптимізації управління витратами підприємства при реконструкції житлової забудови / Н. В. Зозуля, Ю. В. Лисенко, Д. О. Шапран // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 2(45). – С. 96 – 100.
- 9. Кокарева Л. Л.** Оцінка ефективності варіантів реконструкції житлових будинків перших масових серій / Л. Л. Кокарева, В. І. Садовський, І. В. Вахович та ін. // Будівельне виробництво. – К., 2003. – № 43. – С. 44 – 49.
- 10. Коршунова Е. М.** Методические основы повышения эффективности реконструкции жилых кварталов центральных районов Санкт-Петербурга : автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Е. А. Коршунова. – Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, 2007. – 22 с.
- 11. Лю Инчунь.** Индустриализация и ответные меры в Китае / Лю Инчунь // Весник Гиринаского бизнес колледжа. – 2008. – № 11. – С. 41 – 43.
- 12. Мачула И. А.** Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов реконструкции магистрального транспорта газа : автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / И. А. Мачула. – С-Пб: ФГБОУ ВПО Национальный минерально-сырьевой университет «Горный», 2014. – 18 с.
- 13. Міхельс В. О.** Принципи і методи формування нормативів укрупнених показників кошторисної вартості об'єктів реконструкції житлових будинків / В. О. Міхельс, Ю. О. Гриценко // Економіка та держава. – К., 2006. – № 7. – С. 49 – 52.
- 14. Міщенко М. І.** Економічна ефективність реконструкції залізничних мостів України : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.07.04 / М. І. Міщенко. – Національний авіаційний університет. – К., 2002. – 22 с.
- 15. Осама Радван.** Вдосконалення організаційно-технологічних рішень щодо відновлювальних робіт на об'єктах міського житлового фонду для умов Сирійської Арабської Республіки (САР) : автореф. дис. ... канд. техн. наук: 05.23.08 / Осам Радван. – Дніпропетровськ ; Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, Дніпропетровськ, 2008. – 19 с.
- 16. Пекарчук О. П.** Реконструкція багатоквартирного житла з позиції економічної ефективності проектних вирішень / О. П. Пекарчук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2013. – С. 117 – 123.
- 17. Селиванов С. Г.** Теоретические основы реконструкции машиностроительного производства : монография / С. Г. Селиванов, М. В. Иванова. – Уфа : Гилем, 2001. – 312 с
- 18.** Советский энциклопедический словарь. – М. : Советская энциклопедия, 1979. – 1000 с.
- 19. Торкатюк В. И.** Проблемы формирования конкурентной среды в жилищном строительстве Китая / В. И. Торкатюк, Вень Минмин, Чжунь Линь, Чен Хайшен // Коммунальное хозяйство городов. – 2008. – Вип. № 85. – С. 178 – 192.
- 20. Титок В. В.** Формування моделі житлового будівництва в місті / В. В. Титок // Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин : зб. наук. праць. – К. : КДТУБА. – 2013. – Вип. 30. – С. 90 – 98.
- 21. Хань И.** Исследование приёмов реконструкции в старых районах / Хань И. // Архитектура. – Анхой, 2005. – Травень. – С. 12 – 15.
- 22. Хайкин В. Г.** Методология формирования производственного потенциала при реконструкции и обновлении сложившейся застройки крупного города : автореф. дис. ... д-ра техн. наук: спец. 18.00.04 и 05.02.22 / В. Г. Хайкин. – М., 2007. – 39 с.
- 23. Цюй Чжи.** Дослідження старого міського житла для реконструкції та проектування / Цюй Чжи. – Університет Цинхуа, 2011. – С. 26 – 30.
- 24. Чжао Яньцзюань.** Дослідження теорії ігор та оцінки ефективності «селища в місті» / Цюй Чжи. – Університет Цинхуа, 2011. – С. 26 – 30.
- 25. Шен Вейлин.** Оценки системы реконструкции существующих жилищ / Шен Вейлин, Ван Юаньфен // Строительное дело. – 2008. – № 10. – С. 11 – 22.

**Науковий керівник – Загорко П. П.,** кандидат економічних наук, професор кафедри економіки будівництва, Київський національний університет будівництва і архітектури

## REFERENCES

- Akulenkova, I. V. "Effektivnost rekonstruktsii zhilykh zdaniy (Na primere Sankt-Peterburga)" [The effectiveness of reconstruction of residential buildings (for example, St. Petersburg)]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2004.
- Asaul, A. N., Kazakov, Yu. N., and Ipanov, V. I. *Rekonstruktsiia i restavratsiia obektov nedvizhimosti* [Reconstruction and restoration of the property]. St. Petersburg: Gumanistika, 2005.
- Chzhao Yantszuan "Doslidzhennia teorii ihor ta otsinky efektyvnosti «selyshcha v misti»" [The study of game theory and evaluation of "village within a city"]. *Univertsytet Tsynkhua* (2011): 26-30.
- Drozдова, I. V., Malafeev, O. A., and Parshina, L. G. "Effektivnost variantov rekonstruktsii gorodskoy zhiloy zastroyki" [The effectiveness of reconstruction options for urban residential development]. <http://lib.usue.ru/resource/free/>
- Hrytsenko, O. S., Vakhovych, I. V., and Bolila, N. V. "Otsinka efektyvnosti rekonstruktsii zhytlovykh budynkiv" [Evaluating the effectiveness of reconstruction of houses]. *Shliakhy pidvyschennia efektyvnosti budivnytstva v umovakh formuvannia rynkovykh vidnosyn*, no. 30 (2013): 185-190.
- Hoiko, A. F., and Hrytsenko, Yu. O. "Metodyka skladannia normatyviv koshtorysnoi vartosti po ukрупnennykh vydakh robit ob'ektiv rekonstruktsii zhytla" [Method of ratios estimated cost by aggregated occupations objects reconstruction of housing]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 12 (2006): 28-33.
- Kokareva, L. L., Sadovskiy, V. I., Vakhovych, I. V. et al. "Otsinka efektyvnosti variantiv rekonstruktsii zhytlovykh budynkiv pershykh masovykh serii" [Evaluating the effectiveness of options for reconstruction of residential buildings first mass series]. *Budivnelne vyrobnytstvo*, no. 43 (2003): 44-49.
- Korshunova, E. M. "Metodicheskie osnovy povysheniia efektyvnosti rekonstruktsii zhilykh kvartalov tsentralnykh rayonov Sankt-Peterburga" [Methodological basis for improving the effectiveness of reconstruction of residential neighborhoods of the central districts of St. Petersburg]. *Avtoref. diss. ... kand. ekon. nauk: 08. 00. 05*, 2007.
- Khan, I. "Issledovanie priemov rekonstruktsii v starykh rayonakh" [Investigation methods of reconstruction in the old areas]. *Arkhitektura*, May (2005): 12-15.
- Khaykin, V. G. "Metodologiya formirovaniia proizvodstvennogo potentsiala pri rekonstruktsii i obnovenii slozhivsheysia zastroyki krupnogo goroda" [Methodology of formation of productive capacity in the reconstruction and renovation of the existing building of a large city]. *Avtoref. dis. ... d-ra tekhn. nauk: 18.00.04; 05.02.22*, 2007.
- Liuchun "Industrializatsiia i otvetnye mery v Kitae" [Industrialization and response in China]. *Vestnik Girinskogo biznes-kolledzha*, no. 11 (2008): 41-43.
- Machula, I. A. "Otsenka ekonomicheskoy effektivnosti investitsionnykh projektov rekonstruktsii magistralnogo transporta gaza" [Economic evaluation of investment projects for the reconstruction of the main gas transport]. *Avtoref. diss. ... kand. ekon. nauk: 08. 00.05*, 2014.
- Mikhels, V. O., and Hrytsenko, Yu. O. "Pryntsypy i metody formuvannia normatyviv ukрупnennykh pokaznykiv koshtorysnoi

wartosti ob'iektiv rekonstruktsii zhytlovykh budynkiv" [Principles and methods of forming ratios of aggregated indicators estimated value of reconstruction of houses]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 7 (2006): 49-52.

Mishchenko, M. I. "Ekonomichna efektyvnist rekonstruktsii zaliznychnykh mostiv Ukrainy" [Cost-effectiveness of reconstruction of railway bridges Ukraine]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.07.04*, 2002.

Osama Radwan "Vdoskonalennia orhanizatsiino-tekhnologichnykh rishen shchodo vidnovliuvalnykh robit na ob'iektakh miskoho zhytlovoho fondu dlia umov Syriiskoi Arabskoi Respubliki (SAR)" [Improving organizational and technological solutions for restoration work at the sites of urban housing conditions for the Syrian Arab Republic (SAR)]. *Avtoref. dys. ... kand. tekhn. nauk: 05.23.08*, 2008.

Pekarchuk, O. P. "Rekonstruktsiia bahatokvartynmoho zhytla z pozytsii ekonomichnoi efektyvnosti proektnykh vyrishen" [Reconstruction of multi-housing from a position of economic efficiency design solutions]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika»* (2013): 117-123.

Selivanov, S. G., and Ivanova, M. V. *Teoreticheskie osnovy rekonstruktsii mashinostroitel'nogo proizvodstva* [Theoretical foundations of reconstruction of engineering production]. Ufa: Gilem, 2001.

*Sovetskiy entsiklopedicheskiy slovar* [Soviet Encyclopedic Dictionary]. Moscow: Sovetskaia entsiklopediia, 1979.

Shen Veylin, and Van Yuanfen "Otsenki sistemy rekonstruktsii sushchestvuiushchikh zhilishch" [Evaluation system renovation of existing homes]. *Stroitel'noe delo*, no. 10 (2008): 11-22.

Tytok, V. V. "Formuvannia modeli zhytlovoho budivnytstva v misti" [Formation model of housing in the city]. *Shliakhy pidvyshchennia efektyvnosti budivnytstva v umovakh formuvannia rynkovykh vidnosyn*, no. 30 (2013): 90-98.

Tsiui Chzhy "Doslidzhennia staroho miskoho zhytla dlia rekonstruktsii ta proektuvannia" [Research old urban housing refurbishment and design]. *Universytet Tsynkhua* (2011): 26-30.

Torkatiuk, V. I., Ven Minmin, and Chzhun Lin "Problemy formirovaniia konkurentnoy sredy v zhilishchnom stroitelstve Kitaia" [Problems creating a competitive environment in residential construction in China]. *Kommunalnoe khoziaystvo gorodov*, no. 85 (2008): 178-192.

Van Chao. "Doslidzhennia stratehii planuvannia i proektuvannia rekonstruktsii miskoho staroho zhytla" [Research strategy planning and design of urban reconstruction of dilapidated housing]. *Universitet Tsynkhua*, (2011): 40-61.

Van Siaomin "Ekonomichna otsinka rishen tekhnichnogo obsluhovuvannia ta rekonstruktsii zhytla" [Economic evaluation of solutions for maintenance and reconstruction of housing]. *Vydannia universytetu miskoho budivnytstva*, no. 12 (1999): 5-10.

Zozulia, N. V., Lysenko, Yu. V., and Shapran, D. O. "Rozrobka systemy optymizatsii upravlinnia vytratamy pidpriemstva pry rekonstruktsii zhytlovoi zabudovy" [Develop a system optimization cost management company in the reconstruction of residential development]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 2 (45) (2012): 96-100.

## ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА: СУТЬ І НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ ДЛЯ ЗМЕНШЕННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 АГРЕС О. Г.

УДК 504:33:631.11

**Агрес О. Г. Еколого-економічна система: суть і необхідність розвитку для зменшення витрат підприємства**

Метою статті є розкриття сутності еколого-економічної системи та визначення необхідності впровадження її для зменшення витрат на підприємстві. У статті наведено основні складові екологізації економіки, розкрито сутність поняття «еколого-економічна система», яке широко використовують у сучасній економічній та екологічній літературі. У процесі дослідження виявлено основні екологічні проблеми сільськогосподарських підприємств. Виділено напрями екологізації використання основних засобів сільськогосподарських підприємств. Розглянуто перспективу можливості оновлення основних засобів з метою енергозбереження через використання вторинних відходів тваринництва і обґрунтовано, як у перспективі можна скоротити витрати підприємства на електроенергію. Також виявлено і зображено взаємозалежність між технічним та екологічним розвитком сільськогосподарських підприємств. Подальший розвиток еколого-економічної системи на підприємстві приведе не тільки до зменшення витрат підприємства, а й до вирішення низки екологічних проблем.

**Ключові слова:** екологізація, птицефабрика, екорозвиток, біопаливо, економія, собівартість.

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

**Агрес Оксана Григорівна** – кандидат економічних наук, старший викладач, кафедра фінансів і кредиту, Львівський національний аграрний університет (вул. В. Великого, 1, Дубляни, 80381, Україна)

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

УДК 504:33:631.11

UDC 504:33:631.11

**Агрес О. Г. Эколого-экономическая система: сущность**

**и необходимость развития для уменьшения расходов предприятия**  
Целью статьи является раскрытие сущности эколого-экономической системы и определение необходимости внедрения ее для уменьшения затрат на предприятии. В статье приведены основные составляющие экологизации экономики, раскрыта сущность понятия «эколого-экономическая система», которое широко используется в современной экономической и экологической литературе. В процессе исследования выявлены основные экологические проблемы сельскохозяйственных предприятий. Выделены направления экологизации использования основных средств сельскохозяйственных предприятий. Рассмотрена перспектива возможности обновления основных средств с целью энергосбережения через использование вторичных отходов животноводства и обосновано, как в перспективе можно сократить расходы предприятия на электроэнергию. Также выявлена и отражена взаимозависимость между техническим и экологическим развитием сельскохозяйственных предприятий. Дальнейшее развитие эколого-экономической системы на предприятии приведет не только к уменьшению расходов предприятия, но и к решению ряда экологических проблем.

**Ключевые слова:** экологизация, птицефабрика, экоразвитие, биотопливо, экономия, себестоимость.

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

**Агрес Оксана Григорьевна** – кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра финансов и кредита, Львовский национальный аграрный университет (ул. В. Великого, 1, Дубляни, 80381, Украина)

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

**Agres O. G. Ecological and Economic System: the Nature and the Need of Development to Reduce Costs of the Enterprise**

The aim of the article is the disclosure of environmental and economic systems and the definition of the need to implement it in order to reduce costs at the enterprise. The article presents the main components of a green economy, reveals the essence of the concept of "ecological and economic system", which is widely used in today's economic and environmental literature. The study identified the main environmental problems of agricultural enterprises. The directions for ecologization of the agricultural enterprises fixed assets use were highlighted. The prospect of possible renewal of fixed assets for the purpose of energy conservation through the use of recycled animal waste was considered and justified, as in the long term, you can reduce the cost of enterprise electricity used. Also the relationship between the technical and environmental development of rural enterprises were identified and shown. Further development of eco-economic system in the company will not only reduce the costs of the enterprise, but also to a number of environmental problems.

**Key words:** ecologization, poultry farm, eco-development, bio fuel, savings, cost value.

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

**Agres Oksana G.** – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department of Finance and Credit, Lviv National Agrarian University (vul. V. Velykogo, 1, Dublyany, 80381, Ukraine)

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

Із моменту виготовлення примітивного знаряддя праці людина вже не задовольняється станом природних речей і сил, вводячи у свій побут предмети, матеріали, речовини, які знаходяться поза межами біологічного кругообігу. Виникнення сфери надбіологічних потреб і матеріальних технологій і є виникненням цивілізації.

У сьогоденній ситуації незадовільного стану екології навколишнього середовища виконання завдань підвищення безпеки та збереження природного середовища є актуальним питанням як суб'єкта господарювання зокрема, так і держави загалом. Продукція сільськогосподарського виробництва перестає бути екологічно

чистою та безпечною для споживання, у тому числі через експлуатацію застарілих основних засобів.

Протиріччя між людським суспільством і природою накопичувалися впродовж усієї історії, але особливо загострилися у другій половині ХХ століття. Критичну ситуацію спричинили дві негативні тенденції:

1. Споживання ресурсів Землі значно перевищило темпи їх природного відтворення, виснаження природних багатств почало суттєво впливати на їх використання, на національну та світову економіку і призвело до необоротного збіднення літосфери та біосфери.

2. Відходи, побічні продукти виробництва та побуту забруднюють біосферу, спричиняють деформацію



екологічної системи, порушують кругообіг речовин і створюють загрозу для здоров'я людини [1].

На необхідності переходу до еколого-економічної системи наголошував Моріс Стронг. Хоча поняття «еколого-економічної системи» не є новим, ще у 1976 р. академік М. Я. Лемешев визначив еколого-економічну систему як «інтеграцію економіки і природи, яка являє собою взаємопов'язане функціонування суспільного виробництва і протікання природних процесів у природі та в біосфері зокрема» [3]. Таке визначення передбачає національний рівень вирішення цього питання. Теоретичні та прикладні аспекти забезпечення належного відтворення основних засобів, ефективності їх використання в напрямку еколого-економічної системи стали предметом наукових розвідок В. Андрійчука, П. Гайдучького, П. Гарасима, М. Гилки, М. Дем'яненка, М. Ковальчука, Л. Мармуль, Л. Мельника, С. Онисько, О. Перхач, Г. Підлісецького, В. Плаксієнка, В. Поплавського, П. Саблука, Г. Савицької, Г. Черевка та ін. Однак ні у світі загалом, ні у конкретній країні зокрема, інтеграцію економіки та природи не можна реалізувати одразу та скрізь. Тому важливо мати уявлення про таку систему на рівні підприємства.

*Мета* і завдання статті – розкрити сутність еколого-економічної системи та визначити необхідність впровадження її для зменшення витрат на підприємстві.

Основними складовими екологізації економіки можна назвати такі: віднесення природних екологічних умов, чинників і об'єктів, у тому числі відновних, до економічних категорій як рівноправних з іншими категоріями багатства; підпорядкування економіки виробництва та економіки природокористування обмеженню екологічного імперативу та принципу збалансування природовикористання; відмова від затратного підходу до охорони природи, довкілля, відтворювального природовикористання і залучення природоохоронних функцій безпосередньо до економіки виробництва; перехід виробництва до стратегії якісного зростання під еколого-економічним контролем; зміна й еколого-економічна орієнтація структури потреб і стандартів добробуту.

Найповніше принципи екорозвитку можна реалізувати у межах такого природно-господарського комплексу, який утворює збалансовану еколого-економічну систему. Поняття «еколого-економічної системи» широко використовують у сучасній економічній та екологічній літературі поряд із поняттям «біоекономічна система».

У свою чергу виробнича економічна система є сукупністю виробничих сил, яка перетворює вхідні матеріально-енергетичні потоки природних і промислових ресурсів у вихідні потоки предметів споживання [6]. Отже, частину матеріальних елементів екологічної системи, у тому числі елементів середовища існування людини, використовують, як ресурс економічної системи [5; 6]. Оскільки ж у процесі виробництва лише частина цих ресурсів перетворюється у предмети споживання і, крім того, відбувається швидка необоротна заміна предметів споживання, то утворюється значна кількість відходів виробництва і споживання, і постійно існує протилежний матеріальний потік з економічної системи в екологічну [4; 5].

Можна виділити декілька основних екологічних проблем сільськогосподарських підприємств:

- ✦ *зниження врожайності ґрунту*. Для компенсації одновідсоткового зниження родючості ґрунту витрати на збереження попередньої врожайності варто збільшити;
- ✦ *підвищений рівень радіації*, що впливає на якість сільськогосподарської продукції;
- ✦ *велика кількість відходів життєдіяльності тваринництва*. Це проблема для підприємств тваринництва у разі, якщо воно не займається рослинництвом;
- ✦ *забрудненість ґрунтів пестицидами*. Найнебезпечнішими вважають органічні ксенобіотики, синтезовані або отримані з вуглеводної сировини. Це передусім хлорорганічні пестициди, які містять діоксин дефоліанти. Вони мають різну стійкість і можуть призвести до переродження сортів рослин і порід тварин;
- ✦ *розширення площ сільськогосподарського призначення через розорювання територій лісу*. Згідно з даними ООН для повного забезпечення продуктами харчування однієї людини потрібно близько 0,3 – 0,4 га землі. Для населення земної кулі, яке налічує 5,5 млрд людей, відповідно, необхідно 1,7 – 2,2 млрд га ріллі. На цей момент площа ріллі планети становить 1520 млн га. За даними Міжнародної організації збереження екології, розширення землеробства можливе за рахунок розорювання 8,5 млн пасовищ, що призведе до зменшення обсягів тваринництва, і 3,5 млн лісів;
- ✦ *дегуміфікація (втрата гумусу) і втрата родючості* у результаті неправильної агротехніки, здебільшого через відсутність сівозміни і недостатності повернення органіки у ґрунт;
- ✦ *машинна деградація ґрунту* (порушення шару орання, змішування його з нижніми породами);
- ✦ *забруднення водних ресурсів* хімічними засобами обробітку землі та боротьби зі шкідниками;
- ✦ *заболочення територій* через неякісні гідросушувальні роботи;
- ✦ *техногенне забруднення повітря*;
- ✦ *антропогенне забруднення природних вод*, що значно скоротило ресурси прісної води. Річний обсяг промислових, сільськогосподарських і комунально-побутових стоків у світі сягнув 6,7% природного річного стоку на планеті. Основними джерелами забруднення є дренажні води систем зрошування, змивання з полів частини внесених добрив і отрутохімікатів, стоки тваринницьких комплексів, потрапляння у водойми аерогенних забруднень з випадами та грозовими стоками. Основні забруднювальні речовини, що використовують у сільському господарстві, відображено в *табл. 1*;
- ✦ *виникнення генетично модифікованих шкідників*. Втрати врожаю від шкідників протягом останнього часу дещо зросли, хоча сільськогосподарські підприємства зазнають величезних витрат на пестициди. Комахи пристосовуються,

підвищують стійкість і агресивність швидше, ніж розробляють нові, ефективні лише на нетривалий період часу препарати або виводять нові стійкі сорти рослин;

- ✦ використання душових хімічних сполук і його аналогів у різних районах призвело до зникнення цілих популяцій комах, риб, птахів, значного забруднення ґрунту, що у свою чергу зумовило отруєння людей і домашніх тварин.

Таблиця 1

**Структура речовин антропогенного забруднення континентальних вод планети**

Група речовин	Масова частка, млн т/год.
Зважені речовини техногенного походження	1400
Розчинені неорганічні речовини	4000
у т. ч. мінеральні добрива	80
Синтетичні органічні речовини	2500
Пестициди	2
Біогенна органіка	1200
Аерогенні випадки техногенного походження	1800

Вирішення зазначених питань вимагає системного підходу, а висвітлення усіх прикладних засад процесу екологізації процесу експлуатації основних засобів у межах одного дослідження неможливе. Тому

зупинимося на можливості оновлення основних засобів з метою енергозбереження через використання вторинних відходів тваринництва.

Під екологізацією експлуатації основних засобів ми розуміємо систему методів і засобів підвищення фондovіддачі основних засобів у напрямі екологічної безпеки цього процесу з метою підвищення якості продукції та зменшення витрат виробництва. Цей процес можна здійснити лише в межах технічного розвитку. Взаємозалежність технічного та екологічного процесів представлено на рис. 1.

Як відомо, технічний розвиток відображає процес формування та вдосконалення техніко-технологічної бази підприємства, що має бути постійно зорієнтованим на кінцеві результати його виробничо-господарської, комерційної чи іншої діяльності (зокрема створення і реалізація конкурентоспроможної продукції, надання послуг, товарів, виробництва тощо) [8, с. 170].

У контексті цього процесу можна виділити декілька напрямів екологізації цього процесу, а саме:

- ✦ зменшення викидів у атмосферу через використання нових основних засобів для обробки ґрунту та збереження зернових у рослинництві й відгодівлі тварин у тваринництві;
- ✦ організація ремонтного господарства сільськогосподарських підприємств з метою своєчасного виявлення дефектів і пошкоджень;
- ✦ організація мобільних підрозділів для можливості здійснення ремонтних робіт у полі з метою уникнення серйозних неполадок і втрати пально-мастильних і хімічних засобів боротьби



Рис. 1. Діалектика форм техніко-екологічного розвитку підприємства

Джерело: розроблено автором.

- зі шкідниками, що може призвести до забруднення ґрунту й асиміляції сортів рослин і порід тварин;
- ✦ контроль за кількістю внесення основними засобами гербіцидів і мінеральних добрив для обробітку ґрунту та безпеки посівів;
- ✦ використання біопалива для сільськогосподарських машин та обладнання;
- ✦ використання вторинних відходів тваринництва для забезпечення потреб енергозабезпечення сільськогосподарських підрозділів;
- ✦ забезпечення утилізації відпрацьованих мастил.

**А**налізуючи структуру основних засобів фермерських господарств Європи, можна стверджувати, що 25% їх вартості становить обладнання, що перетворює біомасу різного походження (гній, силос, лушпиння, померзлі овочі) на електроенергію або паливо. За розрахунками Європейського інституту розвитку бізнесу для фермерського господарства, що займається тваринництвом на території площею у 1,5 гектара, таке обладнання коштуватиме 3,7 млн євро. Воно здатне виробляти 1,2 мВт електроенергії [3].

На міжнародних саммітах постійно обговорюють питання як постачання обладнання для енергозабезпечення й екологізації сільськогосподарського виробництва, так і можливість імпорту з України сировини для біоенергетики, звісно, із дотриманням усіх вимог ЄС щодо сталого характеру таких ресурсів.

Використання біомаси для вироблення енергії вже зараз становить близько половини всіх відновлюваних джерел енергії у світі, а в Європі сягає і до 70%. Відтак, на думку оглядачів та учасників ринку, вже за 20 років ціни на біомасу будуть так само добре скалькульовані, як і ціни на вугілля, нафту чи газ. Експерти очікують, що обсяги інвестицій тільки у ринок вирощування енергетичних рослин зростуть до 2020 р. до 25 млрд дол. США, тоді як ще у 2006 р. ці інвестиції становили 2 млрд дол. [2].

У 2008 р. ЄС ухвалив Директиву з відновлюваної енергії, у якій міститься спільна для Союзу мета досягти того, аби 20% енергії надходило із відновлюваних джерел. Але кожна з країн має свої національні цілі в рамках цієї директиви. Проте можна стверджувати, що енергія з біомаси може становити до 60% від усього обсягу відновлюваної енергії.

Реальність полягає в тому, що уряди багатьох країн дуже оптимістично оцінюють свої плани щодо розвитку вітрової, і, меншою мірою, сонячної енергетики. Добре, якщо всі ці плани буде реалізовано. Однак коли настане час показати, що ваша енергія на 20% походить із відновлюваних джерел, саме біомаса надасть найпростішу можливість досягти цього показника, особливо у виробництві тепла та електрики.

Ці прогнози підтверджує і Рон Ван Ерік із Європейської Комісії, котрий нагадує, що вже за дев'ять років країни Європейського Союзу (ЄС) мають скоротити викиди парникових газів на 20%, довести до 20% частку енергії, отриманої з відновлюваних джерел (проти нинішніх 8,5%), і на 20% підвищити енергоефективність.

Для України, яка, з одного боку, на 55% залежить від імпортного палива, а з іншого – не повністю ви-

користовує потенціал свого сільського господарства, виробництво енергії на основі біомаси могло б стати реальною альтернативою, що дала б змогу не тільки побороти надмірну залежність від імпортних енергоносіїв, а й наблизити Україну до Європи та зробити свій внесок у запобігання зміні клімату.

**У**чені Інституту біомаси і сталого розвитку Міністерства аграрної політики зазначають, що в Україні треба створити умови, щоб біопаливо вивести на ринок. Не виробляючи біопалива та готової енергії й газу з відходів тваринництва, національна економіка втрачає додаткові робочі місця, а сільгоспвиробники – можливість зниження собівартості продукції. Такі пілотні проекти повинні знаходити бюджетні джерела фінансування. Крім того, зменшення викидів CO<sub>2</sub> поліпшило б екологічну ситуацію України.

Сьогоднішній потенціал підприємств тваринництва та птахівництва оцінюють у 20 млн т умовного палива, при тому, що Україна загалом споживає близько 200 млн т, що забезпечує 10% уже сьогодні із відходів. А ще у нас є 5 млн га вільної сільськогосподарської землі, яку просто не використовують. Якщо цю землю розглядати як потенціал для вирощування енергетичних рослин, це забезпечить ще близько 15 млн т умовного палива. Власне, вже нині в Європі 13% тепла виробляється на біомасі, хоча показники окремих країн вражають ще більше: Швеція – 64%, Данія та Австрія – 33%.

Нещодавно директор ТОВ «Дніпроенергоресурс» Дмитро Каліберда повідомив про спорудження першого у СНД комплексу з виробництва теплової та електричної енергії, який працюватиме на пташиному посліді. Вартість проекту 165 мільйонів гривень. Позаяк ТОВ «Дніпроенергоресурс» спільно з птахокомплексом «Дніпровський» входить у структуру компанії «Агропромислова корпорація «Дніпровський», пташиний послід будуть використовувати на самому підприємстві як альтернативне паливо задля економії газу. Запуск енергетичного комплексу дасть змогу заощадити 4 мільйони кубометрів блакитного палива щорічно.

Звичайно, що у масштабах країни 4 мільйони кубометрів газу – це небагато, адже держава за рік споживає десятки мільйонів кубометрів. Однак для забезпечення одного підприємства цього цілком достатньо. Ціна газу для промислових підприємств в Україні становить 550 доларів за тисячу кубометрів, а собівартість газу з пташиного посліду – всього 100 – 150 доларів за тисячу кубометрів. Тобто різниця досить відчутна. В Україні птахофабрик багато, а виробляти теплову енергію з відходів вигідніше, ніж купувати неймовірно дорогий газ. Отже, втілення такого проекту матиме позитивний ефект. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Акимова Т. А.** Основы экоразвития : учеб. пособие / Т. А. Акимова, В. В. Хаскин. – М. : Изд-во Рос. экон. акад., 2004. – С. 35 – 43.
2. **Зануда А.** Біопаливо – черговий шанс для України / А. Зануда // Стандарти ядерної безпеки : матеріали Міжнародної конференції від 16.04.11 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.deparament.atom.div.ua>

3. Інститут розвитку підприємництва ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.parment.wiza Rambler.ru>
4. **Костецький М. Р.** Результати функціонування еколого-економічного менеджменту на підприємстві : монографія / М. Р. Костецький. – Рівне : ППДМ, 2010. – 106 с.
5. **Костецький М. Р.** Система управління еколого-економічною безпекою підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / М. Р. Костецький. – К., 2010. – 18 с.
6. **Костецький М. Р.** Управління еколого-економічною безпекою : монографія / М. Р. Костецький. – Рівне : ППДМ, 2010. – 115 с.
7. **Ламарк Ж.-Б.** Філософія зоології : в 2 т. / Ж.-Б. Ламарк. – М., 1935 – 1937. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nauka.com.ua>
8. **Онищенко В. О.** Організація виробництва : навч. посіб. / В. О. Онищенко, О. В. Редкін, А. С. Старовірець, В. Я. Чевганова. – К. : Лібра, 2003. – 336 с.

#### REFERENCES

Akimova, T. A., and Haskin, V. V. *Osnovy ekorazvitiia* [Fundamentals of eco-development]. Moscow: Izdatelstvo Ros. ekon. akademii, 2004.

- Instytut rozvytku pidpriemnytstva IES. <http://www.parment.wiza.Rambler.ru>
- Kostetskyi, M. R. *Rezultaty funktsionuvannia ekolooho-ekonomichnoho menedzhmentu na pidpriemstvi* [Results functioning ecological and economic management in the enterprise]. Rivne: PPDM, 2010.
- Kostetskyi, M. R. "Systema upravlinnia ekolooho-ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstva" [The control system of environmental and economic security]. *Avtoref. dys. na. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2010.
- Kostetskyi, M. R. *Upravlinnia ekolooho-ekonomichnoiu bezpekoiu* [Managing environmental and economic security]. Rivne: PPDM, 2010.
- Lamarck, Zh.-B. "Filosofia zoologii" [The Philosophy of Zoology]. <http://www.nauka.com.ua>
- Onyshchenko, V. O., Redkin, O. V., Starovirets, A. S. et al. *Orhanizatsiia vyrobnytstva* [Organization of production]. Kyiv: Libra, 2003.
- Zanuda, A. "Biopalyvo – chervoyi shans dlia Ukrainy" [Biofuels – the next chance for Ukraine]. <http://www.deparment.atom.div.ua>

УДК 338.27

## ОЦІНКА ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПОПИТУ НА ПРОДУКЦІЮ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

© 2014 ЖАДАН Т. А.

УДК 338.27

### Жадан Т. А. Оцінка та прогнозування попиту на продукцію олійно-жирової галузі України

Метою статті є оцінка та прогнозування попиту на олійно-жирову продукцію. Проаналізовано динаміку та структуру споживання олійно-жирової продукції в Україні, рівень задоволення фізіологічних потреб населення в рослинній олії та жирах з використанням нормативного методу. Розглянуто сучасне тлумачення сутності економічної категорії «потреба» і запропоновано уточнене формулювання змісту категорії «потреба в рослинній олії та жирах». Висвітлено методику побудови прогнозного балансу попиту і пропозиції на олійно-жирову продукцію, ключовою складовою якого є внутрішній фонд споживання. За допомогою кореляційно-регресійного аналізу досліджено тісноту взаємозв'язку між обсягом фонду споживання рослинної олії та споживанням рослинної олії на душу населення, чисельністю населення України, що стало підґрунтям розробки системи економіко-математичних моделей для оцінки та прогнозування фонду споживання рослинної олії.

**Ключові слова:** попит, пропозиція, баланс попиту і пропозиції, фонд споживання, потреба, олійно-жирова галузь.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 4. **Формул.:** 8. **Бібл.:** 18.

**Жадан Тетяна Андріївна** – старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

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

УДК 338.27

### Жадан Т. А. Оценка и прогнозирование спроса на продукцию масложировой отрасли Украины

Целью статьи является оценка и прогнозирование спроса на масложировую продукцию. Проанализирована динамика и структура потребления масложировой продукции в Украине, уровень удовлетворения физиологических потребностей населения в растительном масле и жирах с использованием нормативного метода. Рассмотрено современное толкование сущности экономической категории «потребность» и предложена уточненная формулировка содержания категории «потребность в растительном масле и жирах». Освещена методика построения прогнозного баланса спроса и предложения на масложировую продукцию, ключевой составляющей которого является внутренний фонд потребления. С помощью корреляционно-регрессионного анализа исследована теснота взаимосвязи между объемом фонда потребления растительного масла и потреблением растительного масла на душу населения, численностью населения Украины, что легло в основу разработки системы экономико-математических моделей для оценки и прогнозирования фонда потребления растительного масла.

**Ключевые слова:** спрос, предложение, баланс спроса и предложения, фонд потребления, потребность, масложировая отрасль.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 4. **Формул.:** 8. **Библ.:** 18.

**Жадан Татьяна Андреевна** – старший преподаватель кафедры экономического анализа и учета, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

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

UDC 338.27

### Zhadan T. A. Assessment And Forecasting of Demand for the Products of Fat-and-Oil Industry in Ukraine

The article aims at assessing and forecasting the demand for oil and fat products. Using the standard method, the dynamics and structure of consumption of fat-and-oil production in Ukraine were analyzed, as well as level of satisfaction of the consumers' physiological demand of vegetable oil and fats. A modern interpretation of the substance of economic category "demand" was considered and a revised wording of the category "demand for vegetable oil and fats" proposed. Highlighted is the methodology for making of the forecasting balance of supply and demand concerning oil and fat products, with domestic consumption fund as key component. Using the correlation and regression analysis, the closeness of relationships between the volume of vegetable oil fund and vegetable oil consumption per capita of the population of Ukraine were studied to form the basis for the development of economic-mathematical models for assessing and forecasting of vegetable oil consumption fund.

**Key words:** demand, supply, balance of demand and supply, consumption fund, demand, fat-and-oil industry.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 4. **Formulae:** 8. **Bibl.:** 18.

**Zhadan Tetiana A.** – Senior Lecturer of the Department of Economic Analysis and Accounting, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

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

3. Інститут розвитку підприємництва ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.parment.wiza.rambler.ru>
4. **Костецький М. Р.** Результати функціонування еколого-економічного менеджменту на підприємстві : монографія / М. Р. Костецький. – Рівне : ППДМ, 2010. – 106 с.
5. **Костецький М. Р.** Система управління еколого-економічною безпекою підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / М. Р. Костецький. – К., 2010. – 18 с.
6. **Костецький М. Р.** Управління еколого-економічною безпекою : монографія / М. Р. Костецький. – Рівне : ППДМ, 2010. – 115 с.
7. **Ламарк Ж.-Б.** Філософія зоології : в 2 т. / Ж.-Б. Ламарк. – М., 1935 – 1937. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nauka.com.ua>
8. **Онищенко В. О.** Організація виробництва : навч. посіб. / В. О. Онищенко, О. В. Редкін, А. С. Старовірець, В. Я. Чевганова. – К. : Лібра, 2003. – 336 с.

#### REFERENCES

Akimova, T. A., and Haskin, V. V. *Osnovy ekorazvitiia* [Fundamentals of eco-development]. Moscow: Izdatelstvo Ros. ekon. akademii, 2004.

- Instytut rozvytku pidpriemnytstva IES. <http://www.parment.wiza.rambler.ru>
- Kostetskyi, M. R. *Rezultaty funktsionuvannia ekolooho-ekonomichnoho menedzhmentu na pidpriemstvi* [Results functioning ecological and economic management in the enterprise]. Rivne: PPDM, 2010.
- Kostetskyi, M. R. "Systema upravlinnia ekolooho-ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstva" [The control system of environmental and economic security]. *Avtoref. dys. na. ... kand. ekon. nauk*: 08.00.04, 2010.
- Kostetskyi, M. R. *Upravlinnia ekolooho-ekonomichnoiu bezpekoiu* [Managing environmental and economic security]. Rivne: PPDM, 2010.
- Lamarck, Zh.-B. "Filosofia zoologii" [The Philosophy of Zoology]. <http://www.nauka.com.ua>
- Onyshchenko, V. O., Redkin, O. V., Starovirets, A. S. et al. *Orhanizatsiia vyrobnytstva* [Organization of production]. Kyiv: Libra, 2003.
- Zanuda, A. "Biopalyvo – chervoyi shans dlia Ukrainy" [Biofuels – the next chance for Ukraine]. <http://www.deparment.atom.div.ua>

УДК 338.27

## ОЦІНКА ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПОПИТУ НА ПРОДУКЦІЮ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

© 2014 ЖАДАН Т. А.

УДК 338.27

### Жадан Т. А. Оцінка та прогнозування попиту на продукцію олійно-жирової галузі України

Метою статті є оцінка та прогнозування попиту на олійно-жирову продукцію. Проаналізовано динаміку та структуру споживання олійно-жирової продукції в Україні, рівень задоволення фізіологічних потреб населення в рослинній олії та жирах з використанням нормативного методу. Розглянуто сучасне тлумачення сутності економічної категорії «потреба» і запропоновано уточнене формулювання змісту категорії «потреба в рослинній олії та жирах». Висвітлено методику побудови прогнозного балансу попиту і пропозиції на олійно-жирову продукцію, ключовою складовою якого є внутрішній фонд споживання. За допомогою кореляційно-регресійного аналізу досліджено тісноту взаємозв'язку між обсягом фонду споживання рослинної олії та споживанням рослинної олії на душу населення, чисельністю населення України, що стало підґрунтям розробки системи економіко-математичних моделей для оцінки та прогнозування фонду споживання рослинної олії.

**Ключові слова:** попит, пропозиція, баланс попиту і пропозиції, фонд споживання, потреба, олійно-жирова галузь.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 4. **Формул.:** 8. **Бібл.:** 18.

**Жадан Тетяна Андріївна** – старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

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

УДК 338.27

### Жадан Т. А. Оценка и прогнозирование спроса на продукцию масложировой отрасли Украины

Целью статьи является оценка и прогнозирование спроса на масложировую продукцию. Проанализирована динамика и структура потребления масложировой продукции в Украине, уровень удовлетворения физиологических потребностей населения в растительном масле и жирах с использованием нормативного метода. Рассмотрено современное толкование сущности экономической категории «потребность» и предложена уточненная формулировка содержания категории «потребность в растительном масле и жирах». Освещена методика построения прогнозного баланса спроса и предложения на масложировую продукцию, ключевой составляющей которого является внутренний фонд потребления. С помощью корреляционно-регрессионного анализа исследована теснота взаимосвязи между объемом фонда потребления растительного масла и потреблением растительного масла на душу населения, численностью населения Украины, что легло в основу разработки системы экономико-математических моделей для оценки и прогнозирования фонда потребления растительного масла.

**Ключевые слова:** спрос, предложение, баланс спроса и предложения, фонд потребления, потребность, масложировая отрасль.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 4. **Формул.:** 8. **Библ.:** 18.

**Жадан Татьяна Андреевна** – старший преподаватель кафедры экономического анализа и учета, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

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

UDC 338.27

### Zhadan T. A. Assessment And Forecasting of Demand for the Products of Fat-and-Oil Industry in Ukraine

The article aims at assessing and forecasting the demand for oil and fat products. Using the standard method, the dynamics and structure of consumption of fat-and-oil production in Ukraine were analyzed, as well as level of satisfaction of the consumers' physiological demand of vegetable oil and fats. A modern interpretation of the substance of economic category "demand" was considered and a revised wording of the category "demand for vegetable oil and fats" proposed. Highlighted is the methodology for making of the forecasting balance of supply and demand concerning oil and fat products, with domestic consumption fund as key component. Using the correlation and regression analysis, the closeness of relationships between the volume of vegetable oil fund and vegetable oil consumption per capita of the population of Ukraine were studied to form the basis for the development of economic-mathematical models for assessing and forecasting of vegetable oil consumption fund.

**Key words:** demand, supply, balance of demand and supply, consumption fund, demand, fat-and-oil industry.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 4. **Formulae:** 8. **Bibl.:** 18.

**Zhadan Tetiana A.** – Senior Lecturer of the Department of Economic Analysis and Accounting, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

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

**В**ажливе значення для обґрунтування напрямків розвитку олійно-жирової галузі, доцільності розширення виробничих потужностей, збільшення обсягів виробництва та експорту олійно-жирової продукції, підвищення її якості та конкурентоспроможності має виявлення основних тенденцій та перспектив зміни попиту на олійно-жирову продукцію як на національному, так і світовому ринках.

Дослідженням проблем розвитку та прогнозування продовольчих ринків присвячені праці таких науковців, як В. Г. Андрійчука, М. М. Ільчука, М. В. Калінчика, П. М. Макаренка, М. Й. Малика, Т. А. Мостенської, П. Т. Саблука, О. М. Шпичака та інших. Проте, окремі питання оцінки та прогнозування попиту на олійно-жирову продукцію потребують подальшого дослідження.

*Метою* статті є оцінка та прогнозування попиту на олійно-жирову продукцію.

Оцінка та прогнозування попиту на олійно-жирову продукцію передбачає виявлення можливостей його забезпечення за рахунок власного виробництва й імпорту; визначення повної потреби в олійно-жировій продукції для внутрішнього ринку та експорту; аналіз ступеню задоволення потреб в олійно-жировій продукції тощо.

З цією метою складаються прогнозні баланси попиту та пропозиції олійно-жирової продукції, що покликані виявити диспропорції між обсягами її виробництва та споживання, а також спрямовані на підвищення ефективності державного регулювання та підтримки розвитку олійно-жирової галузі і товарного ринку.

Розглянемо, які зміни відбулися в динаміці та структурі споживання олійно-жирової продукції в Україні (табл. 1).

Як видно з наведеної таблиці, протягом останніх років намітилась тенденція до зменшення внутрішнього споживання рослинної олії, що може пояснюватись щорічним скороченням чисельності населення України та зниженням його платоспроможного попиту. За період з 2000 р. по 2013 р. відбулися зміни і у структурі споживання рослинної олії. Якщо у 2000 р. фонд споживання населенням рослинної олії на 97 – 98% формувався за рахунок соняшникової олії, то в наступні роки питома вага тропічних олій (пальмової, кокосової тощо) у його структурі щорічно збільшувалась і у 2013 р. досягла 46,7%, що пояснюється активізацією використання пальмової олії у харчовій промисловості при виробництві маргарину, спредів, жирових сумішей, морозива та

Таблиця 1

**Баланс рослинної олії в Україні (включаючи основні оліємісткі продукти, в перерахунку на олію), тис. т**

Показник	Рік									
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>1. Пропозиція</b>	<b>1540</b>	<b>1587</b>	<b>2371</b>	<b>2854</b>	<b>2329</b>	<b>3245</b>	<b>3571</b>	<b>3484</b>	<b>4373</b>	<b>3998</b>
<b>1.1. Виробництво олій рослинних – усього, у т. ч.:</b>	<b>1394</b>	<b>1437</b>	<b>2123</b>	<b>2294</b>	<b>1966</b>	<b>2899</b>	<b>3101</b>	<b>3268</b>	<b>4067</b>	<b>3712</b>
– соняшникова	1343	1382	2080	2228	1867	2796	3030	3177	3939	3539
– соєва	29	25	18	30	39	82	68,8	60	93	113
– ріпакова, свиріпова, гірчична	19	25	19	23	49	3	2,2	15,0	2,2	52,1
<b>1.2. Імпорт, у т. ч.:</b>	<b>180</b>	<b>264</b>	<b>245</b>	<b>410</b>	<b>480</b>	<b>316</b>	<b>319</b>	<b>249</b>	<b>231</b>	<b>296</b>
– пальмова	130	204	186	342	413	266	280	190	172	238
– кокосова	19	27	27	31	31	28	32	31	27	29
– інші олії	31	33	32	37	36	22	7	28	32	29
<b>1.3. Зміна запасів на кінець року</b>	<b>34</b>	<b>114</b>	<b>-3</b>	<b>-150</b>	<b>117</b>	<b>-30</b>	<b>-151</b>	<b>33</b>	<b>-75</b>	<b>10</b>
<b>2. Попит</b>	<b>1540</b>	<b>1587</b>	<b>2371</b>	<b>2854</b>	<b>2329</b>	<b>3245</b>	<b>3571</b>	<b>3484</b>	<b>4373</b>	<b>3998</b>
<b>2.1. Внутрішнє споживання рослинної олії</b>	<b>658</b>	<b>687</b>	<b>693</b>	<b>714</b>	<b>739</b>	<b>762</b>	<b>721</b>	<b>670</b>	<b>631</b>	<b>645</b>
2.1.1. Фонд споживання населенням	615	635	639	664	694	711	680	625	591	604
2.1.2. Втрати, витрати на нехарчові цілі	43	52	54	50	45	51	41	45	40	41
<b>2.2. Експорт, у т.ч.</b>	<b>882</b>	<b>900</b>	<b>1678</b>	<b>2140</b>	<b>1590</b>	<b>2483</b>	<b>2850</b>	<b>2814</b>	<b>3742</b>	<b>3353</b>
– соняшникова	869	852	1629	1923	1340	2327	2701	2683	3614	3209
– пальмова	–	1	3	160	174	90	98	28	50,6	2,7
– ріпакова, свиріпова, гірчична	6	23	9	20	35	5	0,3	12	6,5	48,3
– соєва	3	8	7	9	10	38	46	38	58	82
– інші олії	4	16	30	28	31	23	4,7	53	12,9	11

**Джерело:** складено автором за даними Статистичних збірників «Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України» за 2004 – 2013 рр. Державної служби статистики України.

кондитерських виробів як більш дешевого замітника соняшникової олії та тваринних жирів. Саме тому на частку пальмової олії припадає від 70 до 80% обсягів імпорту тропічних олій.

Отже, слід зауважити, що потреби внутрішнього ринку в соняшниковій та інших видах рослинних олій повністю покриваються за рахунок власного виробництва, а в тропічних, сировина для виробництва яких не виробується в Україні, – за рахунок імпорту.

Для моделювання ситуації на ринку олійно-жирової продукції та недопущення її дефіциту або надлишку в майбутньому складається прогнозний баланс попиту і пропозиції, загальна схема якого має вигляд:

$$ПОП = Пр, \quad (1)$$

де *ПОП* – попит на олійно-жирову продукцію; *Пр* – пропозиція олійно-жирової продукції.

Як правило, прогнозний баланс продукції олійно-жирової галузі складається в натуральному виразі як по основному продукту – рослинній олії, так і за продуктами її переробки в перерахунку на рослинну олію за відповідними коефіцієнтами. Ресурсна частина балансу визначає пропозицію рослинної олії *Пр*, яка формується, головним чином, за рахунок обсягів її виробництва *B*, обсягів імпорту *I* та зміни запасів на кінець року  $\Delta Z$  у прогнозному періоді:

$$Пр = B + I \pm \Delta Z. \quad (2)$$

Витратна частина балансу, тобто попит *ПОП*, складається з внутрішнього споживання  $C_{вн}$  (фонд споживання населенням  $\Phi_{сн}$  та інше споживання  $C_{ін}$ ) та експорту *E* рослинної олії:

$$ПОП = \Phi_{сн} + C_{ін} + E. \quad (3)$$

Підставляючи формули (2) і (3) у рівняння (1), отримуємо баланс попиту і пропозиції олійно-жирової продукції:

$$B + I \pm \Delta Z = \Phi_{сн} + C_{ін} + E. \quad (4)$$

**К**лючовим принципом при побудові прогнозного балансу є визначення попиту ринку, тобто такого обсягу рослинної олії, який необхідний для забезпечення внутрішнього споживання. Основними складовими внутрішнього споживання є фонд споживання населенням та інше споживання рослинної олії. Фонд споживання рослинної олії включає особисте споживання соняшникової та інших видів рослинних олій населенням України у будь-якому вигляді, а також олію, яка витрачається на виробництво маргарину, майонезу, кондитерських, хлібобулочних виробів, консервів та інших продуктів харчування. Складовими іншого споживання є обсяг рослинної олії, який використовується для виробництва продукції на нехарчові цілі (оліфа, лаки, фарби тощо), і втрати рослинної олії при її виробництві. У прогнозному балансі експорт рослинної олії є балансувальною статтею, можливий обсяг якого визначається за умови повного забезпечення потреб внутрішнього ринку.

Фонд споживання рослинної олії є фундаментальним показником при складанні прогнозних балансів. Він визначається з урахуванням прогнозної чисельності населення України та споживання рослинної олії на душу

населення, рівень якого обґрунтовується динамікою фактичних показників за останні роки та можливістю прогресивних змін у структурі споживання з метою наближення до раціональних норм [1].

**С**поживання продукції олійно-жирової галузі є кінцевою стадією процесу відтворення, в основі якого лежить процес задоволення потреб. Споживання стає можливим внаслідок отримання доходу або витрат заощаджень. Розгляд споживання як процесу задоволення потреб базується на постулатах економічної теорії. Навколо поняття «потреба» у науковій економічній літературі здійснюється безперервна полеміка, що пояснюється широким розмаїттям існуючих потреб в об'єктивній реальності.

Основні підходи до визначення економічної сутності категорії «потреба» наведено в *табл. 2*.

Аналіз наведених визначень дає підстави зробити висновок, що в більшості наукових праць сутність поняття «потреба» розглядається відносно індивідуума і як економічна категорія формулюється через поняття нужди, яка потребує задоволення.

Рослинні олії та жири відіграють важливу роль у забезпеченні життєдіяльності людини. Вони є не тільки головним джерелом енергії, але й характеризуються високою біологічною цінністю – наявністю жиророзчинних вітамінів (A, D, E, F), численних мікроелементів, поліненасичених жирних кислот (лінолевої, лінолінової, арахідонової), які не синтезуються в організмі людини. Поліненасичені жирні кислоти виконують дві важливі функції: вони є компонентами фосфоліпідів усіх клітинних мембран, від яких залежить передача імпульсів і робота рецепторів, і попередниками для синтезу ліпідних медіаторів (ейкозаноїдів), які є важливими в регулюванні низки фізіологічних процесів [16]. Згідно з фізіологічними нормами середньодобова потреба організму людини в жирах становить 28 – 35% енергетичної цінності раціонів, третина яких повинна бути рослинного походження [17].

Таким чином, під потребою в рослинній олії та жирах розуміється фізіологічна необхідність надходження в організм людини харчових речовин (вітамінів, мікроелементів, жирних кислот), потрібних для нормального протікання життєво важливих процесів.

Згідно з ієрархією потреб А. Маслоу потреби людини в рослинній олії та жирах є фізіологічними, тобто такими, які потребують першочергового задоволення.

Для оцінювання фізіологічних потреб населення в рослинній олії та жирах в економічній практиці використовується нормативний метод, в основу якого покладено наукові уявлення про рівень їх споживання. З цією метою використовуються два типи еталонів: раціональний бюджет, який базується на раціональних нормах, і прожитковий, або гарантований, мінімум матеріальної забезпеченості, що відповідають верхньому та нижньому рівням добробуту населення України [18, с. 156].

Мінімальний річний середньодушовий рівень споживання рослинної олії та жирів для основних соціальних і демографічних груп населення визначається згідно з Постановою Кабінету Міністрів України «Про

Основні підходи до визначення економічної сутності категорії «потреба»

Автор, джерело	Визначення
Ожегов С. І. [2]	Потреба – нужда в чому-небудь, яка вимагає задоволення
Ушаков Д. Н. [3]	Потреба – нужда в чому-небудь, без задоволення якої неможливо обійтися
Словник бізнес-термінів [4]	Потреба – внутрішній стан психологічного чи функціонального відчуття недостатності чого-небудь
Леонтьев А. Н. [5]	Потреба – це потреба в чомусь, що лежить поза організмом; останнє і є її предметом
Котлер Ф. [6, с. 9]	Потреба – це нужда, яка прийняла специфічну форму відповідно до культурного рівня й особистості індивіда
Дурович А. П. [7, с. 192]	Потреба – (від англ. necessity / need; нім. bedurfnis) – нужда в чому-небудь необхідному для підтримки життєдіяльності організму, людської особистості, соціальної групи, суспільства в цілому; стимул активності
Виноградова С. Н., Гурская С. П., Пигунова О. В. [8, с. 54]	Потреба – це бажання або необхідність володіти (користуватися) даним товаром (послугою), потрібним для самого відтворення життя (у виробничій сфері – забезпечення виробничого циклу) і підтримки певного рівня життя
Сладкевич В. П. [9, с. 17]	Потреба – це нестача в чомусь необхідному для життєдіяльності й розвитку організму, як неусвідомлені установки людини на здійснення певних дій для підтримки життєдіяльності, а також як основні сили активності індивіда при взаємодії з навколишнім середовищем
Нестерчук В. П. [10, с. 60]	Потреби – це необхідність, яку відчуває людина на певному етапі життя й розвитку, що проявляється у формі мотивів поведінки особистості, соціальної групи, суспільства в цілому
Войтович С. Я. [11]	Потреба – одна з найважливіших економічних категорій, що визначає внутрішнє невдоволення людини чи бажання, складає різницю між бажаним очікуванням і реальністю та задовольняється через споживання відповідних благ
Панкрухін О. П. [12, с. 118]	Потреба – це нужда, яка прийняла специфічну, конкретну, предметну форму відповідно до культурного рівня й особистості індивіда
Селищев А. С. [13, с. 15]	Економічні потреби – це внутрішні мотиви (стимули), що спонукають до економічної діяльності та виникають як наслідок стану незадоволеності людини, з якого вона прагне вийти, або задоволеності, який вона бажає продовжити
Юрченко О. [14]	Економічні потреби – це внутрішні стимули, які спонукають суспільне виробництво необхідних товарів, робіт і послуг
Поздняков В. Я., Казаков С. В. [15, с. 141]	Потреба як економічна категорія формулюється через поняття нужди, необхідності в чому-небудь споживача, яка потребує задоволення виробником

затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів і наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» № 656 від 14.04.2000 р.:

- ✦ для *працездатних осіб*: рослинна олія – 7 кг, маргарин – 2 кг (разом у перерахунку на рослинну олію – 8 кг);
- ✦ для *непрацездатних осіб*: рослинна олія – 6,7 кг, маргарин – 1,5 кг (разом у перерахунку на рослинну олію – 7,5 кг).

Раціональні норми споживання рекомендовані Українським НДІ гігієни харчування МОЗ України, згідно з якими середньодушовий нормативний рівень споживання рослинної олії дорівнює 13 кг на одну особу на рік.

Зіставлення фактичного середньодушового рівня споживання рослинної олії з нормативним (мінімальним або раціональним) характеризується коефіцієнтом задоволення потреб, який може бути розрахований за формулою:

$$K_c = \frac{C_\phi}{C_{\min(\text{рац})}}, \quad (5)$$

де  $K_c$  – коефіцієнт задоволення потреб населення в рослинній олії;  $C_\phi$  – фактичний рівень споживання рослинної олії на одну особу за рік, кг;  $C_{\min(\text{рац})}$  – мінімальна або раціональна норма споживання рослинної олії на одну особу за рік, кг.

Результати розрахунків представлено в *табл. 3*.

Як видно з наведеної таблиці, фактичне споживання рослинної олії перевищує мінімальні норми споживання, а раціональні – починаючи з 2004 р.

Для оцінки прогнозного рівня середньодушового споживання рослинної олії доцільно використовувати функціональну залежність між споживанням рослинної олії та доходами населення за ряд попередніх років.

Отже, система моделей для оцінки, аналізу та прогнозування фонду споживання рослинної олії матиме вигляд, представлений на *рис. 1*.

У запропонованій системі, що використовується для вивчення процесів споживання рослинної олії, представлені регресійні (блок аналізу) та екстраполяційні (блок прогнозу) моделі. У блоці аналізу визначаються кількісні взаємозв'язки, які існують між окремими процесами та явищами, використовуючи гіпотезу щодо пев-



Рівень задоволення потреб населення в рослинній олії

Показник	Рік									
	2000	2001	2002	2003	2004	2009	2010	2011	2012	2013
Рівень задоволення потреб населення в рослинній олії по відношенню до:										
– мінімальних норм споживання	1,18	1,25	1,34	1,41	1,63	1,93	1,85	1,69	1,63	1,66
– раціональних норм споживання	0,72	0,77	0,82	0,87	1,00	1,18	1,14	1,04	1,00	1,02

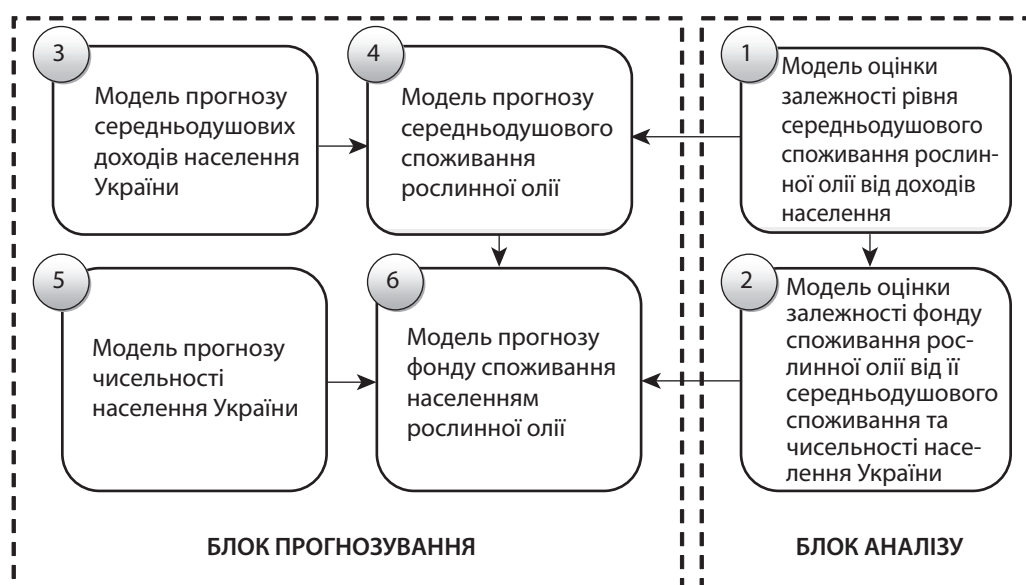


Рис. 1. Система моделей аналізу та прогнозування фонду споживання рослинної олії

Джерело: власна розробка автора.

ного ступеню інерційності зазначених взаємозв'язків. У результаті отримуємо множину сценаріїв обсягів фонду споживання рослинної олії залежно від можливих значень керуючих факторів.

Блок аналізу представлено двома моделями.

*Перша модель* – це модель оцінки залежності рівня середньодушового споживання рослинної олії від доходів населення, яка має вигляд:

$$y_1 = f_1(x_1), \quad (6)$$

де  $y_1$  – середньодушове споживання рослинної олії, кг на одну особу на рік;  $x_1$  – середньомісячні грошові доходи на одну особу, грн.

*Друга модель* – це модель оцінки залежності фонду споживання рослинної олії від її середньодушового споживання та чисельності населення України, яка має вигляд:

$$y_2 = f_2(y_1, x_2), \quad (7)$$

де  $y_2$  – фонд споживання населенням рослинної олії, тис. т;  $y_1$  – середньодушове споживання рослинної олії, кг на одну особу на рік;  $x_2$  – чисельність населення України, млн осіб.

Моделі 1 та 2 блоку аналізу представляють собою систему рекурсивних рівнянь, в якій залежна змінна моделі 1 включається в наступну модель 2 як незалежна

змінна. Для оцінки параметрів цих моделей використовується метод найменших квадратів (МНК).

У блоці прогнозування використано властивість інерційності в часі процесів споживання рослинної олії, що дозволяє в результаті аналізу ретроспективних часових рядів виявити закономірності їх формування та поширити на майбутнє. Блок прогнозування представлено двома трендовими моделями 3 та 5, кожна з яких має вигляд:

$$z = z(t, \alpha), \quad (8)$$

де  $t$  – змінна часу,  $\alpha$  – вектор параметрів моделі.

Параметри моделей 3 та 5 оцінюються за допомогою МНК.

Результати прогнозування за допомогою цих моделей є вхідною інформацією для моделей 4 та 6, які дозволяють отримати прогноз середньодушового споживання та фонду споживання населенням рослинної олії залежно від прогнозних значень факторів, що впливають на них.

Результати прогнозування обсягів фонду споживання населенням рослинної олії на один крок представлено в *табл. 4*.

Таким чином, отримано три сценарії обсягів фонду споживання рослинної олії: песимістичний, базовий та оптимістичний. У межах кожного з них, змінюючи керуючі змінні, якими є показники чисельності населення

Прогноз фонду споживання населенням рослинної олії

Прогнозне значення чисельності населення України, $x_2$ , млн осіб	Прогнозне значення рівня середньодушового споживання рослинної олії, $y_1$ , кг/рік	Обсяг фонду споживання рослинної олії, $y_2$ , тис. тонн		
		Песимістичний сценарій $y_2 = 0,96 \cdot x_2 \cdot y_1$	Базовий сценарій $y_2 = 0,99 \cdot x_2 \cdot y_1$	Оптимістичний сценарій $y_2 = 1,04 \cdot x_2 \cdot y_1$
45,4	13,9	605,8	630,4	656,3
45,4	14,6	636,3	662,2	689,4
45,4	15,4	671,2	698,5	727,1
45,5	13,9	607,2	631,8	657,7
45,5	14,6	637,7	663,6	690,9
45,5	15,4	672,7	700,0	728,7
45,6	13,9	608,5	633,2	659,2
45,6	14,6	639,1	665,1	692,4
45,6	15,4	674,2	701,5	730,3

та рівень середньодушового споживання рослинної олії, можна отримувати відповідні значення керованого показника – фонду споживання рослинної олії.

Порівняння отриманих результатів з аналогічними показниками за 2012 – 2013 рр. (див. табл. 1), дозволяє зробити такі припущення: якщо чисельність населення України залишиться на рівні 2013 р. (45,6 млн осіб), а середньодушове споживання рослинної олії підвищиться до рівня 13,9 кг, то фонд споживання населенням рослинної олії може коливатися в межах від 608,5 до 659,2 тис. тонн.

Вважаємо, що найбільш вірогідним сценарієм розвитку внутрішнього споживання рослинної олії в короткостроковій перспективі в умовах політичної та економічної нестабільності в Україні, девальвації національної валюти, прискорення темпів інфляції, підвищення житлово-комунальних тарифів та, як наслідок, зниження платоспроможного попиту населення є песимістичний, згідно з яким при рівні середньодушового споживання рослинної олії 13,9 кг та чисельності населення 45,4 млн осіб фонд споживання рослинної олії становитиме 605,8 тис. тонн.

Таким чином, знаючи прогнозні обсяги фонду споживання населенням рослинної олії на внутрішньому ринку та іншого споживання (втрати та витрати рослинної олії на невиробничі цілі), величина якого визначається як відсоток від обсягу виробництва рослинної олії (1,1 – 1,17%), можна визначити внутрішній фонд споживання рослинної олії. Для песимістичного сценарію він становитиме 646,6 тис. т. Отже, забезпечивши внутрішнє споживання рослинної олії на цьому рівні, весь інший обсяг її виробництва можна спрямувати на експорт.

## ВИСНОВКИ

Отримані результати теоретичних і практичних аспектів оцінки та прогнозування попиту на продукцію олійно-жирової галузі України дали змогу зробити такі висновки.

1. Потреби внутрішнього ринку в соняшниковій та інших видах рослинних олій повністю покриваються за рахунок власного виробництва, а в тропічних, сиро-

вина для виробництва яких не вирощується в Україні, – за рахунок імпорту.

2. Для оцінювання рівня задоволення фізіологічних потреб населення в рослинній олії та жирах рекомендовано використовувати нормативний метод, в основу якого покладено співставлення фактичного рівня споживання з мінімальними або раціональними нормами.

3. Для побудови прогнозних балансів попиту і пропозиції олійно-жирової продукції, обґрунтуванні можливих обсягів її експорту розроблено систему регресійних (блок аналізу) та екстраполяційних (блок прогнозу) моделей оцінки та прогнозування фонду споживання рослинної олії, який визначається з урахуванням прогнозної чисельності населення України та споживання рослинної олії на душу населення, рівень якого обґрунтовується динамікою фактичних показників за 2000 – 2013 рр. і можливістю прогресивних змін у структурі споживання з метою дотримання раціональних норм споживання.

Перспективою подальших досліджень є оцінка поточного стану та тенденцій розвитку світового ринку рослинних олій для з'ясування можливостей щодо збільшення експортних поставок продукції олійно-жирової галузі на зовнішній ринок. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Клименко Н. А. Особливості споживчого попиту населення України / Н. А. Клименко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/19\\_NNM\\_2007/Economics/22760.doc.htm](http://www.rusnauka.com/19_NNM_2007/Economics/22760.doc.htm)
2. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, И. Ю. Шведова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ogegova/176550>
3. Ушаков Д. Н. Большой толковый словарь современного русского языка / Д. Н. Ушаков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ushakov/964138>
4. Словарь бизнес-терминов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/20526>
5. Леонтьев А. Н. Потребности, мотивы и эмоции / А. Н. Леонтьев. – М., 1971 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://flogiston.ru/library/leontev>

- 6. Котлер Ф.** Основы маркетинга / Пер. с англ. / Ф. Котлер. – М. : Бизнес-книга, ; ИМА-Кросс. Плюс, 1995. – 702 с.
- 7. Дурович А. П.** Маркетинг в туризме / А. П. Дурович. – 2-е изд., перераб. и доп. – Мн.: Новое знание, 2001. – 496 с.
- 8.** Организация коммерческой деятельности : справ. пособие / С. Н. Виноградова, С. П. Гурская, О. В. Пигунова и др. ; Под общ. ред С. Н. Виноградовой. – Мн. : Выш. шк., 2000. – 464 с.
- 9. Сладкевич В. П.** Мотивационный менеджмент / В. П. Сладкевич. – К. : МАУП, 2001. – 168 с.
- 10. Нестерчук В. П.** Организация и мотивация труда / В. П. Нестерчук. – К. : ЕУФМСБ, 1999. – 88 с.
- 11. Войтович С. Я.** Методи визначення потреб індивідуальних споживачів в товарах тривалого вжитку в системі маркетингу : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.02 / С. Я. Войтович ; держ. ун-т «Львівська політехніка». – Л., 2000. – 19 с.
- 12. Панкрухин А. П.** Маркетинг / А. П. Панкрухин. – 3-е изд. – М. : Омега-Л, 2005. – 656 с.
- 13. Селищев А. С.** Микроэкономика / А. С. Селищев. – СПб. : Питер, 2002. – 448 с.
- 14. Юрченко Е.** Экономические потребности, их суть и классификация [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://fb.ru/article/34105/ekonomicheskie-potrebnosti-ih-sut-i-klassifikatsiya>
- 15. Поздняков В. Я.** Экономика отрасли : учеб. пособие / В. Я. Поздняков, С. В. Казаков. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 309 с.
- 16. Шеманська Є. І.** Склад і біологічна цінність олій холодного пресування / Є. І. Шеманська // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – 2012. – № 1(53). – С. 221 – 225.
- 17.** Методика визначення хімічного складу та енергетичної цінності продуктів харчування, затверджена наказом Державного департаменту України з питань виконання покарань та Міністерства охорони здоров'я України № 3/6 від 18.01.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0146-00>
- 18. Рождественська Л. Г.** Статистика ринку товарів і послуг / Л. Г. Рождественська. – К. : КНЕУ, 2005. – 419 с.

#### REFERENCES

- Durovich, A. P. *Marketing v turizme* [Tourism marketing]. Minsk: Novoe znanie, 2001.
- Kotler, F. *Osnovy marketinga* [Principles of Marketing]. Moscow: Biznes-kniga; IMA-Kross Plus, 1995.
- Klymenko, N. A. "Osoblyvosti spozhyvchoho popytu naselennia Ukrainy" [Features consumer demand in Ukraine]. [http://www.rusnauka.com/19\\_NNM\\_2007/Economics/22760.doc.htm](http://www.rusnauka.com/19_NNM_2007/Economics/22760.doc.htm)
- Leontev, A. N. "Potrebnosti, motyvy i emotsii" [Needs, motives and emotions]. <http://flogiston.ru/library/leontev>
- [Legal Act of Ukraine] (2000). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0146-00>
- Nesterchuk, V. P. *Organizatsiia i motivatsiia truda* [Organization and work motivation]. Kyiv: EUFMSB, 1999.
- Ozhegov, S. I., and Shvedova, I. Yu. "Tolkovyy slovar russkogo iazyka" [Dictionary of Russian language]. <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ogegova/176550>
- Pankrukhin, A. P. *Marketing* [Marketing]. Moscow: Omega-L, 2005.
- Pozdniakov, V. Ya., and Kazakov, S. V. *Ekonomika otrasli* [Economy industry]. Moscow: INFRA-M, 2010.
- Rozhdiestvenska, L. H. *Statystyka rynku tovariv i posluh* [Statistics of goods and services]. Kyiv: KNEU, 2005.
- Selishchev, A. S. *Mikroekonomika* [Microeconomics]. St. Petersburg: Piter, 2002.
- Sladkevich, V. P. *Motivatsionnyy menedzhment* [Motivational management]. Kyiv: MAUP, 2001.

Shemanska, Ie. I. "Skład i biolohichna tsinnist olii kholodnoho presuvannia" [Composition and biological value of oils cold pressed]. *Visnyk DonNUET*, no. 1 (53) (2012): 221-225.

"Slovar biznes-terminov" [Dictionary of Business Terms]. <http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/20526>

Ushakov, D. N. "Bolshoy tolkovyy slovar sovremennogo russkogo iazyka" [Great Dictionary of the modern Russian language]. <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ushakov/964138>

Voitovych, S. Ya. "Metody vyznachennia potreb indyvidualnykh spozhyvachiv v tovarakh tryvaloho vzhytку v systemi marketingu" [Methods for determining the needs of individual consumers durables in the marketing system]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.02*, 2000.

Vinogradova, S. N. et al. *Organizatsiia kommercheskoy deiatelnosti* [Organization of commercial activities]. Minsk: Vysheyshaia shkola, 2000.

Yurchenko, E. "Ekonomicheskie potrebnosti, ikh sut i klassifikatsiia" [Economic needs, their nature and classification]. <http://fb.ru/article/34105/ekonomicheskie-potrebnosti-ih-sut-i-klassifikatsiya>

## СПОЖИВЧІ МОТИВАЦІЇ НА МОЛОКОПРОДУКТИ ТА ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ

© 2014 ПАВЛОВСЬКИЙ Д. В.

УДК 658.821:637.134

**Павловський Д. В. Споживчі мотивації на молокопродукти та зростання конкурентоспроможності молокопереробної галузі**

Метою статті є дослідження споживчих мотивацій на молочні продукти та визначення пріоритетних чинників зростання конкурентоспроможності молокопереробної галузі. У результаті вивчення та узагальнення наукових розробок багатьох вчених систематизовано методичні підходи та практичний досвід проведення соціологічного вибіркового опитування методом анкетування, запропоновано власне бачення вирішення завдання зростання конкурентоспроможності молокопереробної галузі. Вибіркове опитування 300 респондентів Житомирського регіону щодо споживчих уподобань на молокопродукцію показало, що щодня купують молочні продукти 14 % опитаних і найбільше респондентів – 25 % – інколи. При виборі молочної продукції більшість опитаних у першу чергу звертають увагу на термін придатності – 42 % та ціну – 19 %. Найчастіше купують молоко, на другому місці твердий сир, далі – кефір, ряжанка та морозиво. Безсумнівну перевагу має торгова марка «Рудь». Більшість (61 %) респондентів вважають молочну продукцію українських товаровиробників конкурентоспроможною. Найбільш обмежуючим чинником розвитку молокопереробної галузі 19 % респондентів вважають недостатню кількість та якість молочної сировини. Серед інших стримуючих факторів – невисокий рівень платоспроможності населення, недосконала організація прийому молока від населення, нестабільний розвиток економіки країни, недостатнє використання маркетингових заходів. Найвищий рейтинг серед чинників зростання ефективності та конкурентоспроможності молокопереробної галузі має підвищення якості молочної сировини, досить високий рейтинг отримали маркетингові заходи та використання Інтернету. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є визначення нових пріоритетів в уподобаннях споживачів молочної продукції та шляхів зростання конкурентоспроможності досліджуваної галузі у зв'язку з можливістю виходу України на європейські ринки та перспективою членства в Євросоюзі.

**Ключові слова:** молокопродукти, молокопереробна галузь, споживчі мотивації, конкурентоспроможність, анкетування.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 8.

**Павловський Денис Валерійович** – аспірант, кафедра організації виробничих та інформаційних систем, Житомирський національний агроєкологічний університет (Старий бульвар, 7, Житомир, 10008, Україна)

УДК 658.821:637.134

**Павловський Д. В. Потребительские мотивации на молокопродукты и увеличение конкурентоспособности молокоперерабатывающей отрасли**  
Цель статьи – исследование потребительских мотиваций на молочные продукты и определение факторов роста конкурентоспособности молокоперерабатывающей отрасли. В результате изучения и обобщения научных разработок многих ученых систематизированы методические подходы и практический опыт проведения социологического выборочного опроса методом анкетирования, предложено собственное видение решения задачи увеличения конкурентоспособности молокоперерабатывающей отрасли. Выборочный опрос 300 респондентов Житомирского региона относительно потребительских вкусов на молокопродукцию показал, что ежедневно покупают молочные продукты 14 % опрошенных и больше всего респондентов – 25 % – иногда. Выбирая молочные продукты, большинство опрошенных в первую очередь обращают внимание на срок годности – 42 % и цену – 19 %. Чаще всего покупают молоко, на втором месте – твердый сыр, дальше – кефир, ряжанка, мороженое. Несомненное преимущество имеет торговая марка «Рудь». Большинство (61 %) респондентов считают молочную продукцию украинских товаропроизводителей конкурентоспособной. Наиболее ограничивающим фактором развития молокоперерабатывающей отрасли 19 % респондентов считают недостаточное количество и качество молочного сырья. Среди других сдерживающих факторов – невысокий уровень платежеспособности населения, несовершенная организация приема молока от населения, нестабильное развитие экономики страны, недостаточное использование маркетинговых приемов. Самый высокий рейтинг среди факторов роста эффективности и конкурентоспособности молокоперерабатывающей отрасли имеет повышение качества молочного сырья, достаточно высокий рейтинг получили маркетинговые приемы и использование Интернета. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении есть определение новых приоритетов во вкусах потребителей молочной продукции и путей роста конкурентоспособности исследуемой отрасли в связи с возможностью выхода Украины на европейские рынки и перспективой членства в Евросоюзе.

**Ключевые слова:** молокопродукты, молокоперерабатывающая отрасль, потребительские мотивации, конкурентоспособность, анкетирование.

**Рис.:** 6. **Табл.:** 2. **Библ.:** 8.

**Павловський Денис Валерійович** – аспірант, кафедра організації виробничих та інформаційних систем, Житомирський національний агроєкологічний університет (Старий бульвар, 7, Житомир, 10008, Україна)

UDC 658.821:637.134

### **Pavlovskyy D. V. Consumer Motivations for Dairy Products and Growing Competitiveness of the Milk Processing Industry**

The objective of the article consists in studying consumer motivations for dairy products and determination of the top-priority factors resulting in growing competitiveness of the milk processing industry. As a result of studying and generalizing scientific research of numerous scientists, methodological approaches and practical experience in conducting a sociological sample questionnaire survey are systemized, the author's own view of a solution to the problem of growth in the competitiveness of the milk processing industry is proposed. A sample survey held among 300 respondents of Zhytomyr region concerning consumer preferences for dairy products has shown that 14% of respondents buy dairy products on a daily basis, and the largest number of respondents, 25%, buy them occasionally. While selecting dairy products, most respondents first of all pay attention to the expiry date – 42%, and the price – 19%. The most frequently purchased product is milk, the second position belongs to hard cheese, followed by kefir, fermented baked milk, and ice-cream. Obvious preference is given to the trademark "Rud". The majority (61%) of respondents regard dairy products of Ukrainian manufacturers competitive. According to 19% of respondents, the most constraining factor of development of the milk processing industry is insufficient quantity and quality of dairy raw materials. Other deterrents include a low paying capacity of the population, flawed organization of milk reception from the population, unstable economic development of the country, insufficient use of marketing measures. The highest rating among factors stimulating growth in effectiveness and competitiveness of the milk processing industry belongs to improvement of quality of dairy raw materials, whereas marketing measures and use of the Internet are also quite highly rated. Prospects for future studies in this field consist in determination of new priorities in the preferences of dairy product consumers and ways of increasing competitiveness of the studied area due to the possibility of Ukraine's entry into European markets and prospects of EU membership.

**Key words:** dairy products, milk processing industry, consumer motivations, competitiveness, questionnaire survey.

**Pic.:** 6. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 8.

**Pavlovskyy Denys V.** – Postgraduate Student, Department of Organization of Production and Information Systems, Zhytomyr national agroecological university (Staryy bulvar, 7, Zhytomyr, 10008, Ukraine)

Продукція молокопереробної галузі є однією з найважливіших і незамінних для споживачів. Практично щоденно населення потребує молоко, масло, кисломолочні продукти, морозиво. Сучасний етап розвитку галузі характеризується такими тенденціями, як зменшення власної сировинної бази та скорочення об'ємів виробництва і споживання молочної продукції; посилення конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках, контролю за стандартами якості. Важливого значення набуває проблема відродження галузі молочного скотарства, підвищення якості вітчизняної молочної сировини, яка в більшості випадків не відповідає європейським стандартам якості та не може бути використана для виробництва конкурентоспроможної продукції. У сучасних умовах особливий інтерес представляє вивчення споживчих мотивацій на молокопродукти та визначення шляхів зростання ефективності та конкурентоспроможності галузі.

Теоретичні та практичні аспекти зазначеної проблеми знайшли своє відображення у працях вітчизняних та зарубіжних вчених. Так, вплив окремих факторів на формування конкурентних переваг підприємства та посилення його позицій на ринку досліджували А. Павленко, І. Решетнікова, А. Войчак, Л. Павловська, М. Заходим, С. Маковська, Дж. Траут, Е. Райс, В. Руделіус, Г. Хулей, Д. Сондерс, Н. Пірсі та інші. Методології, методам і технологіям соціологічного дослідження присвятили свої роботи О. Сурмін, Н. Туленко, Н. Панина та інші.

Проте деякі проблеми й досі не мають остаточного наукового розв'язання. Недостатньо досліджені споживчі мотивації на молокопродукти, чинники зростання конкурентоспроможності молокопереробної галузі. Усе це зумовлює необхідність проведення окремого дослідження.

Метою статті є дослідження споживчих мотивацій на молочні продукти та визначення пріоритетних чинників зростання конкурентоспроможності молокопереробної галузі.

Зважаючи на необхідність встановлення споживчих вподобань на молокопродукцію та дослідження можливостей зростання ефективності та конкурентоспроможності молокопереробної галузі, нами проведено соціологічне вибіркове опитування методом анкетування (один із типів емпіричного дослідження).

Соціологічне дослідження є системою методологічних, методичних, організаційно-послідовних процедур, що здійснюються з метою отримання точної та об'єктивної інформації про досліджуваний соціальний об'єкт, явище чи процес [1]. Суть вибіркового опитування полягає в тому, що за наявності сукупності незалежних випадкових величин про неї можна мати досить точне уявлення на основі невеликої частини цієї сукупності [2].

У вибіркового опитуванні взяли участь 300 респондентів м. Житомира та Житомирської області. Дослідження, проведені в Інституті Геллапа, дозволяють встановити процент неточності, що визначається розміром вибірки: 6% – якщо кількість респондентів становить 400 осіб, 8% – якщо кількість респондентів 200 осіб [1]. Таким чином, можна вважати, що розмір неточності

даної вибірки становить 7%, що засвідчує достатній рівень соціологічного дослідження.

Серед опитаних 53% чоловіків та 47% жінок; 48% респондентів – у віці 20 – 29 років, 15% – 30 – 39 років, по 12% – у віці до 20 років і 40 – 49 років, 10% – від 50 до 59 років і найменша кількість – майже 4% у категорії 60 років і більше. В основному це люди з незакінченою вищою (42% опитаних) і вищою (39%) освітою, питома вага респондентів із середньою спеціальною освітою становила 14% і дві інші категорії (початкова та неповна середня) разом – 5%. За соціально-правовим статусом споживачі молокопродукції поділились таким чином: 31% – студенти, 25% – спеціалісти, 18% – робітники, 8% – керівники, 7% – службовці, 5% – пенсіонери, 3% – науковці та майже 4% інші категорії, у першу чергу – безробітні.

За результатами проведеного опитування щодня купують молочні продукти 14% опитаних, один раз на тиждень – 21%, двічі на тиждень – 23%, тричі – 17% і найбільше респондентів – 25% (в основному – це чоловіки) купують молокопродукти інколи (рис. 1).

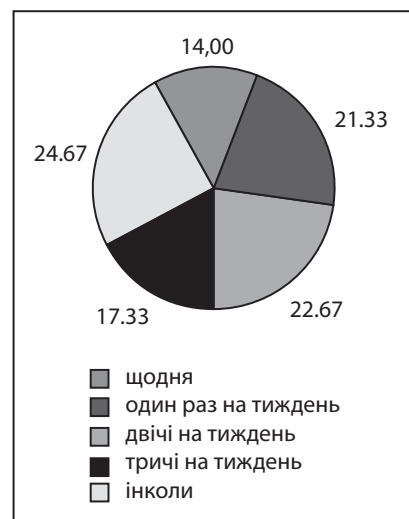


Рис. 1. Частота купівлі молокопродукції респондентами Житомирської області, %

Джерело: власні дослідження.

При виборі молочної продукції більшість опитаних у першу чергу звертають увагу на термін придатності (240 осіб, або 42%) та ціну (111 осіб, або 19%), далі йдуть смакові властивості (15%), вміст ГМО, консервантів (14%), вміст жиру (8%), на дієтичні властивості звертають увагу лише 4 опитаних (менше 1%) (рис. 2).

Такий розподіл пріоритетів, коли ціна посідає друге місце, на нашу думку, є результатом невисокого рівня платоспроможності більшості населення і засвідчує у зв'язку з цим невисоку доступність асортименту дієтичної молокопродукції, без ГМО, з низьким вмістом жиру.

Споживчі уподобання респондентів щодо груп молочних продуктів розподілились так: найчастіше купують молоко – так відповіли більше 23% опитаних; на другому місці твердий сир – 20%; приблизно по 17% назвали пріоритет кефіру, ряжанці та морозиву; сметані – 13,5% і сиру кисломолочному – 9% (рис. 3).

Серед 15 товаровиробників молокопродукції споживачі Житомирського регіону назвали безсумнівну пе-

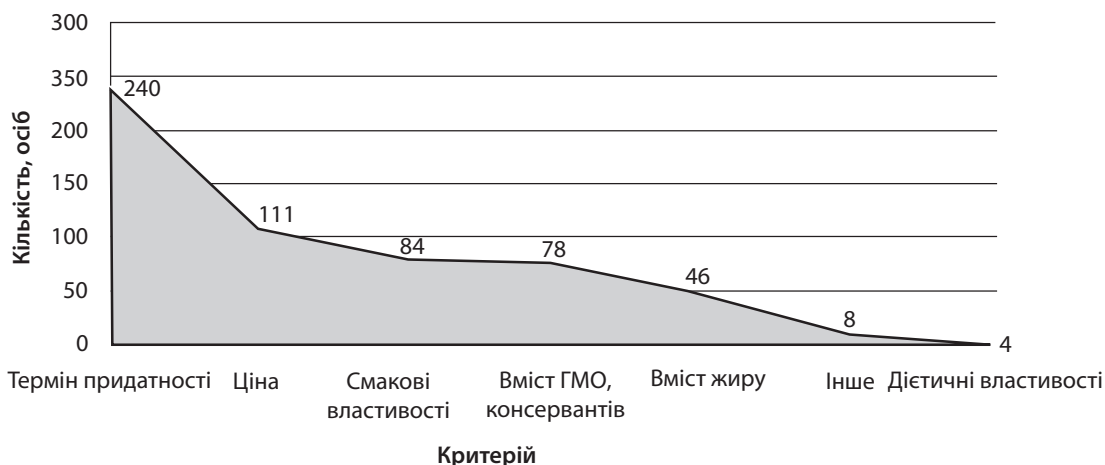


Рис. 2. Пріоритети респондентів щодо вибору молочних продуктів, %

Джерело: власні дослідження.

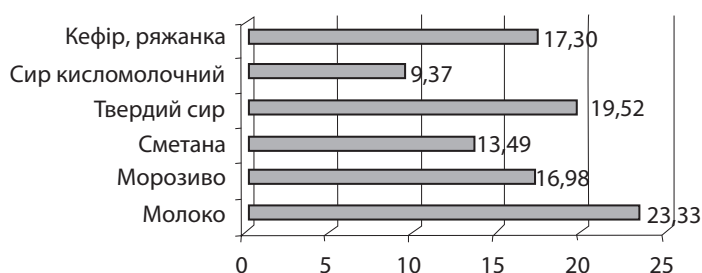


Рис. 3. Споживчі уподобання респондентів щодо груп молочних продуктів, %

Джерело: власні дослідження.

ревагу торговій марці «Рудь» – лідеру молочної промисловості не тільки області, але за окремими позиціями, наприклад, морозиву, і всієї України. За продукцію Житомирського молокозаводу віддали голоси 43% опитаних, ТМ «Президент» отримала 9%, «Фаворит» – 7%, «Слав'яночка» – 6%, «Простоквашино» – 5% опитаних (рис. 4).

На запитання нашої анкети «Чи є молокопродукція українських товаровиробників конкурентоспроможною?» більше 61% респондентів дали оптимістичну відповідь, 21% – відмітили «ні», 18% – «було важко визначитись» (рис. 5).

Коментуючи отриманий результат, слід відмітити, що навіть без такої потужної підтримки виробників мо-

лока, як у країнах Євросоюзу, ця галузь залишається в Україні однією з найбільш успішних (у першу чергу у порівнянні з іншими галузями тваринництва).

Переробка молочної сировини у нашій країні також є одним із найбільш прибуткових виробництв. При цьому головною проблемою для молокозаводів, на нашу думку, залишається відсутність власної якісної сировини у достатній кількості. Цей факт підтвердили 19% респондентів, які вказали на недостатню кількість та якість молочної сировини як найбільш обмежуючий чинник розвитку молокопереробної галузі (табл. 1).

Серед інших стримуючих факторів – невисокий рівень платоспроможності населення – 18% опитаних, недосконала організація прийому молока від населення – 15%, нестабільний розвиток економіки країни – 13%, недостатнє використання маркетингових заходів – 12%, недостатній рівень регулювання економічних відносин на ринку молокопродукції – 9%, застарілий рівень матеріально-технічної бази – 8%, недостатній рівень впровадження ресурсозберігаючих технологій та досягнень НТП – 7% респондентів.

Слід зазначити, що перші три чинники: нестабільний розвиток економіки країни, невисокий рівень пла-

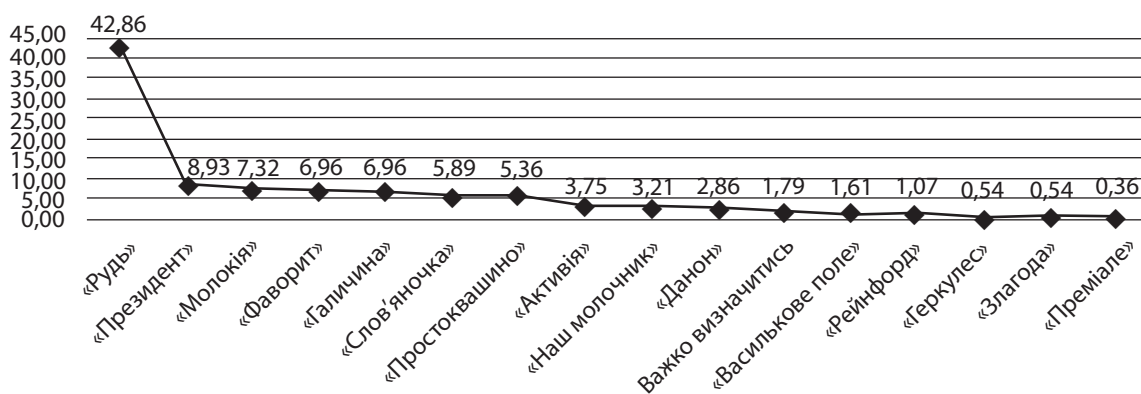


Рис. 4. Уподобання респондентів щодо товаровиробників молочних продуктів, %

Джерело: власні дослідження.

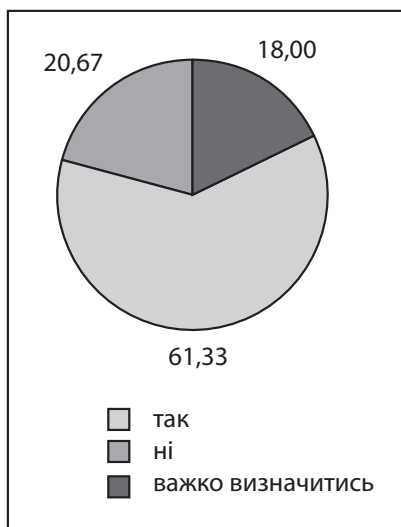


Рис. 5. Оцінка респондентами конкурентоспроможності молокопродукції українських товаровиробників, %

Джерело: власні дослідження.

Таблиця 1

Обмежуючі чинники розвитку молокопереробної галузі

№	Фактор	Кількість респондентів, осіб	Структура, %
1	Нестабільний розвиток економіки країни	119	13,21
2	Невисокий рівень платоспроможності населення	161	17,87
3	Недостатній рівень регулювання економічних відносин на ринку молокопродукції	84	9,32
4	Недостатній рівень впровадження ресурсозберігаючих технологій виробництва продукції та досягнень НТП	62	6,88
5	Недостатня кількість та якість молочної сировини	169	18,76
6	Недосконала організація прийому молока від населення	133	14,76
7	Недостатнє використання маркетингових заходів	104	11,54
8	Застарілий рівень матеріально-технічної бази	69	7,66
	Усього	901	100,00

Джерело: власні дослідження.

тоспроможності населення та недостатній рівень регулювання економічних відносин на ринку молокопродукції (їх сумарний рейтинг складає більше 40%) можна вважати факторами вищого порядку, які визначаються відповідною державною політикою, рівнем державного регулювання ринкових відносин у цілому, на ринку молокопродукції, зокрема, станом вирішення соціальних питань в суспільстві тощо. Ще два фактори: кількість та якість молкосировини та організація прийому молока від населення (їх сумарний рейтинг складає 34%) – формуються в першу чергу в результаті реалізації аграрної політики держави, процесів реструктуризації аграрного виробництва, становлення та функціонування ринкових відносин у сільському господарстві. Але вирішення цих проблем не є компетенцією молокопереробних підприємств, а отже, від них залежить тільки опосередковано, у першу чергу, через створення робочих місць, відрахування в соціальні фонди тощо. І тільки 26% чинників, а саме: використання маркетингових заходів, створення

сучасної матеріально-технічної бази, яка б відповідала європейським стандартам, впровадження ресурсозберігаючих технологій виробництва продукції та досягнень НТП є найбільш стримуючими факторами розвитку молокопереробної галузі, вирішення яких можливо на рівні самих підприємств.

Саме тому варіанти відповіді щодо чинників зростання ефективності та конкурентоспроможності молокопереробної галузі, які встановлені в результаті вивчення літературних джерел [3 – 8], передбачали в основному такі фактори, вирішення яких знаходиться в компетенції молокопереробних підприємств. На думку опитаних, для вирішення поставлених завдань необхідно: підвищувати якість молочної сировини (21% відповідей респондентів), впроваджувати та широко використовувати маркетингові заходи (більше 18%), запроваджувати прогресивні технології виробництва та досягнення НТП (14%), широко використовувати мере-

жу Інтернет (13%), поліпшувати умови праці та її оплату (12%), поновлювати технічні засоби (10%), готувати висококваліфіковані кадри та підвищувати їх кваліфікацію (6%), підвищувати продуктивність праці (4% респондентів) (табл. 2). Найвищий рейтинг серед запропонованих респондентам чинників зростання ефективності та конкурентоспроможності молокопереробної галузі має підвищення якості молочної сировини.

Дійсно, на сьогодні це проблема номер один для національної молокопереробної промисловості, вирішення якої дозволить суттєво змінити ситуацію на ринку молока на користь національного товаровиробника, отримати певні зрушення щодо покращення рівня споживання цього цінного продукту харчування в контексті продовольчої безпеки.

У результаті проведеного опитування отримали досить високий рейтинг маркетингові заходи та використання Інтернету як чинники зростання ефективності, що, на нашу думку, пояснюється не тільки високою

## Головні фактори зростання ефективності та конкурентоспроможності молокопереробної галузі

№	Фактор	Кількість респондентів, осіб	Структура, %
1	Впровадження та широке використання маркетингових заходів	171	18,47
2	Поліпшення умов праці та підвищення її оплати	113	12,20
3	Зростання продуктивності праці	39	4,21
4	Впровадження прогресивних технологій виробництва продукції та досягнень НТП	133	14,36
5	Широке використання глобальної мережі Інтернет	124	13,39
6	Підвищення якості молочної сировини	196	21,17
7	Підготовка кадрів та підвищення кваліфікації працівників	59	6,37
8	Оновлення технічних засобів	91	9,83
	Усього	926	100,00

Джерело: власні дослідження.

обізнаністю та освіченістю респондентів (адже 81 % опитаних мають незакінчену вищу та вищу освіту), але і широким повсякденним користуванням Інтернетом (75 % опитаних – у віці до 40 років). Вважаємо, що поряд із підвищенням якості молочної сировини саме ці напрями зростання конкурентоспроможності є першочерговими та найбільш перспективними для молокопереробної галузі не тільки Житомирської області, але і всієї України.

На запитання анкети «Які перспективи виробництва конкурентоспроможної молокопродукції за умов вступу України до Євросоюзу?» 32 % опитаних відмітили «слабкі», 27 % – «недостатні», 21 % респондентів – «важко визначитись», при цьому 20 % визнають такі перспективи «значними» (рис. 6).

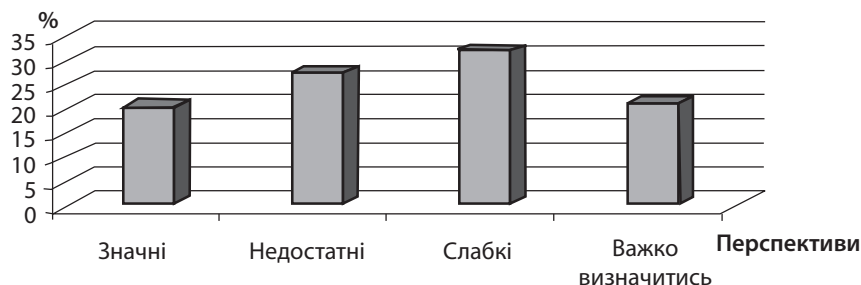


Рис. 6. Оцінка респондентами перспектив виробництва конкурентоспроможної молокопродукції за умов вступу України до Євросоюзу, %

Джерело: власні дослідження.

На нашу думку, навіть переважна більшість пересічних громадян розуміє, що в Євросоюзі за тих умов, в яких сьогодні функціонує молокопереробна галузь України, виробляти якісну і відносно недорогу продукцію буде надзвичайно складно. Першим за значенням обмежуючим фактором на шляху до євроінтеграції молокопереробної галузі стоятиме якість та кількість молочної сировини, на що також звернули увагу наші респонденти. Вважаємо, що цю проблему слід вирішувати комплексом заходів, серед яких підвищення генетичного потенціалу та нарощування поголів'я корів, широке використання сучасних технологій виробництва молока, підвищення закупівельних цін на молоко та інші.

## ВИСНОВКИ

У результаті проведених досліджень встановлено, що при виборі молочної продукції більшість споживачів у першу чергу звертають увагу на термін придатності та ціну. Найчастіше купують молоко, на другому місці – твердий сир, далі – кефір, ряжанка та морозиво. У Житомирському регіоні безсумнівну перевагу має торгова марка «Рудь». Переважна більшість респондентів вважають молочну продукцію українських товаровиробників конкурентоспроможною. Найбільш обмежувачими чинниками розвитку молокопереробної галузі споживачі молокопродукції вважають недостатню кількість та якість молочної сировини, невисокий рівень платоспроможності населення, недосконалу організацію прийому молока

від населення, нестабільний розвиток економіки країни, недостатнє використання маркетингових заходів.

Найвищий рейтинг серед чинників зростання ефективності та конкурентоспроможності молокопереробної галузі має підвищення якості молочної сировини, досить високий рейтинг отримали маркетингові заходи та використання Інтернету.

Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є визначення нових пріоритетів в уподобаннях споживачів молочної продукції та шляхів зростання конкурентоспроможності досліджуваної галузі у зв'язку з можливістю виходу України на європейські ринки та перспективою членства у Євросоюзі. ■



**ЛІТЕРАТУРА**

1. **Сурмин О. П.** Методология и методы социологических исследований. / О. П. Сурмин, Н. В. Туленко. – К. : МАУП, 2000. – 359 с.
2. **Панина Н. В.** Технология социологического исследования / Н. В. Панина. – К. : Ин-т социологии НАН Украины, 2001. – 277 с.
3. **Павловська Л. Д.** Забезпечення конкурентоспроможності продукції молокопереробних підприємств : монографія / Л. Д. Павловська, М. В. Заходим. – Житомир : Вид-во «Полісся», 2011. – 228 с.
4. **Павловська Л. Д.** Формування конкурентоспроможності продукції типових сільськогосподарських підприємств : монографія / Л. Д. Павловська, С. О. Маковська. – Житомир : Вид-во «Полісся», 2012. – 204 с.
5. **Траут Дж.** Позиционирование: битва за умы : монография / Дж. Траут, Э Райс / Пер. с англ. – СПб. : Питер, 2008. – 336 с.
6. **Руделіус В.** Маркетинг : підручник / В. Руделіус, О. М. Азарян, О. А. Виноградова та ін. – К. : Навчально-методичний центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2005. – 422 с.
7. **Маркетинг : підручник** / [Павленко А. Ф., Решетнікова І. Л., Войчак А. В. та ін.]; за наук. ред. А. Ф. Павленка. – К. : КНЕУ, 2008. – 600 с.
8. **Хулей Г.** Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование : учебник / Г. Хулей, Д. Сондерс, Н. Пирси / Пер. с англ. – Д. : Баланс Бизнес Букс, 2005. – 800 с.

**REFERENCES**

- Khuley, G., Sonders, D., and Pirsy, N. *Marketingovaia strategii i konkurentnoe pozitsionirovanie* [Marketing strategy and competitive positioning]. Dnepropetrovsk: Balans Biznes Buks, 2005.
- Panina, N. V. *Tekhnologiiia sotsiologicheskogo issledovaniia* [Technology sociological research]. Kyiv: Institut sotsiologii NAN Ukrainy, 2001.
- Pavlovska, L. D., and Zakhodym, M. V. *Zabezpechennia konkurentospromozhnosti produktsii molokopererobnykh pidpriemstv* [Ensuring the competitiveness of milk production enterprises]. Zhytomyr: Polissia, 2011.
- Pavlovska, L. D., and Makovska, S. O. *Formuvannia konkurentospromozhnosti produktsii typovykh silskohospodarskykh pidpriemstv* [Formation of competitive products typical farms]. Zhytomyr: Polissia, 2012.
- Pavlenko, A. F. and others. *Marketynh* [Marketing]. Kyiv: KNEU, 2008.
- Rudelius, V., Azarian, O. M., Vynohradova, O. A. et al. *Marketynh* [Marketing]. Kyiv: Konsortsiium iz udoskonalennia menedzhment-osvity v Ukraini, 2005.
- Surmin, O. P., and Tulenko, N. V. *Metodologiiia i metody sotsiologicheskikh issledovaniy* [Methodology and methods of sociological research]. Kyiv: MAUP, 2000.
- Traut, Dzh., and Rays, E. *Pozitsionirovanie: bitva za umy* [Positioning: The battle for hearts and minds]. St. Petersburg: Piter, 2008.

УДК 331.101.3:005.336.1

## ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ТРУДОВОГО ЖИТТЯ

© 2014 **ТУЖИЛКІНА О. В.**

УДК 331.101.3:005.336.1

**Тужилкіна О. В.** Основні напрями забезпечення ефективної мотивації праці з метою підвищення якості трудового життя

*У статті визначаються основні напрями забезпечення ефективної мотивації праці з метою підвищення якості трудового життя. Обґрунтовано, що при визначенні якості життя, зокрема трудового життя, необхідно враховувати ефективну мотивацію праці, оскільки чинники впливу на якість трудового життя та мотиваційні настанови формуються в одній площині виникнення та задоволення різноманітних потреб, інтересів, мотивації, життєвих цінностей, охоплюючи економічну, соціальну, особистісну сторони життя людей.*

**Ключові слова:** мотивація праці; чинники впливу; організаційно-економічний механізм; якість трудового життя.

**Рис.:** 2. **Бібл.:** 8.

*Тужилкіна Оксана Володимирівна* – кандидат економічних наук, доцент, кафедра управління персоналом і економіки праці, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Україна)

**E-mail:** oks7843@yandex.ru

УДК 331.101.3:005.336.1

**Тужилкіна О. В.** Основные направления обеспечения эффективной мотивации труда с целью повышения качества трудовой жизни

*В статье определены основные направления обеспечения эффективной мотивации труда для повышения качества трудовой жизни. Обосновано, что при определении качества жизни, в частности трудовой жизни, необходимо учитывать эффективную мотивацию труда, поскольку факторы влияния на качество трудовой жизни и мотивационные установки формируются в одной плоскости возникновения и удовлетворения различных потребностей, интересов, мотивации, жизненных ценностей, охватывая экономическую, социальную, личностную стороны жизни людей.*

**Ключевые слова:** мотивация труда; факторы влияния; организационно-экономический механизм; качество трудовой жизни.

**Рис.:** 2. **Библ.:** 8.

*Тужилкіна Оксана Владимировна* – кандидат экономических наук, доцент, кафедра управления персоналом и экономики труда, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Украина)

**E-mail:** oks7843@yandex.ru

UDC 331.101.3:005.336.1

**Tuzhykina O. V.** Guidelines for Effective Motivation of Labor Aimed at Improving the Quality of the Working Life

*In the article the basic directions of ensuring the effective motivation to improve the quality of the working life are determined. It was grounded, that in determining the quality of life, in particular of the working life, account should be taken of the effective motivation of labor, since the factors influencing the quality of the working life along with the motivational settings are situated in the same plane of the origination and satisfaction of different needs, interests, motivation, life values, covering economic, social, and personal aspects of people's lives.*

**Key words:** work motivation; influence factors; organizational-economic mechanism; quality of the working life.

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

*Tuzhykina Oksana V.* – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Personnel Management and Labour Economics, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)  
**E-mail:** oks7843@yandex.ru

**ЛІТЕРАТУРА**

1. **Сурмин О. П.** Методология и методы социологических исследований. / О. П. Сурмин, Н. В. Туленко. – К. : МАУП, 2000. – 359 с.
2. **Панина Н. В.** Технология социологического исследования / Н. В. Панина. – К. : Ин-т социологии НАН Украины, 2001. – 277 с.
3. **Павловська Л. Д.** Забезпечення конкурентоспроможності продукції молокопереробних підприємств : монографія / Л. Д. Павловська, М. В. Заходим. – Житомир : Вид-во «Полісся», 2011. – 228 с.
4. **Павловська Л. Д.** Формування конкурентоспроможності продукції типових сільськогосподарських підприємств : монографія / Л. Д. Павловська, С. О. Маковська. – Житомир : Вид-во «Полісся», 2012. – 204 с.
5. **Траут Дж.** Позиционирование: битва за умы : монография / Дж. Траут, Э Райс / Пер. с англ. – СПб. : Питер, 2008. – 336 с.
6. **Руделіус В.** Маркетинг : підручник / В. Руделіус, О. М. Азарян, О. А. Виноградова та ін. – К. : Навчально-методичний центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2005. – 422 с.
7. **Маркетинг : підручник** / [Павленко А. Ф., Решетнікова І. Л., Войчак А. В. та ін.]; за наук. ред. А. Ф. Павленка. – К. : КНЕУ, 2008. – 600 с.
8. **Хулей Г.** Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование : учебник / Г. Хулей, Д. Сондерс, Н. Пирси / Пер. с англ. – Д. : Баланс Бизнес Букс, 2005. – 800 с.

**REFERENCES**

- Khuley, G., Sonders, D., and Pirsy, N. *Marketingovaia strategii i konkurentnoe pozitsionirovanie* [Marketing strategy and competitive positioning]. Dnepropetrovsk: Balans Biznes Buks, 2005.
- Panina, N. V. *Tekhnologiiia sotsiologicheskogo issledovaniia* [Technology sociological research]. Kyiv: Institut sotsiologii NAN Ukrainy, 2001.
- Pavlovska, L. D., and Zakhodym, M. V. *Zabezpechennia konkurentospromozhnosti produktsii molokopererobnykh pidpriemstv* [Ensuring the competitiveness of milk production enterprises]. Zhytomyr: Polissia, 2011.
- Pavlovska, L. D., and Makovska, S. O. *Formuvannia konkurentospromozhnosti produktsii typovykh silskohospodarskykh pidpriemstv* [Formation of competitive products typical farms]. Zhytomyr: Polissia, 2012.
- Pavlenko, A. F. and others. *Marketynh* [Marketing]. Kyiv: KNEU, 2008.
- Rudelius, V., Azarian, O. M., Vynohradova, O. A. et al. *Marketynh* [Marketing]. Kyiv: Konsortsiium iz udoskonalennia menedzhment-osvity v Ukraini, 2005.
- Surmin, O. P., and Tulenko, N. V. *Metodologiiia i metody sotsiologicheskikh issledovaniy* [Methodology and methods of sociological research]. Kyiv: MAUP, 2000.
- Traut, Dzh., and Rays, E. *Pozitsionirovanie: bitva za umy* [Positioning: The battle for hearts and minds]. St. Petersburg: Piter, 2008.

УДК 331.101.3:005.336.1

## ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ТРУДОВОГО ЖИТТЯ

© 2014 **ТУЖИЛКІНА О. В.**

УДК 331.101.3:005.336.1

**Тужилкіна О. В.** Основні напрями забезпечення ефективної мотивації праці з метою підвищення якості трудового життя

*У статті визначаються основні напрями забезпечення ефективної мотивації праці з метою підвищення якості трудового життя. Обґрунтовано, що при визначенні якості життя, зокрема трудового життя, необхідно враховувати ефективну мотивацію праці, оскільки чинники впливу на якість трудового життя та мотиваційні настанови формуються в одній площині виникнення та задоволення різноманітних потреб, інтересів, мотивації, життєвих цінностей, охоплюючи економічну, соціальну, особистісну сторони життя людей.*

**Ключові слова:** мотивація праці; чинники впливу; організаційно-економічний механізм; якість трудового життя.

**Рис.:** 2. **Бібл.:** 8.

*Тужилкіна Оксана Володимирівна* – кандидат економічних наук, доцент, кафедра управління персоналом і економіки праці, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Україна)

**E-mail:** oks7843@yandex.ru

УДК 331.101.3:005.336.1

**Тужилкіна О. В.** Основные направления обеспечения эффективной мотивации труда с целью повышения качества трудовой жизни

*В статье определены основные направления обеспечения эффективной мотивации труда для повышения качества трудовой жизни. Обосновано, что при определении качества жизни, в частности трудовой жизни, необходимо учитывать эффективную мотивацию труда, поскольку факторы влияния на качество трудовой жизни и мотивационные установки формируются в одной плоскости возникновения и удовлетворения различных потребностей, интересов, мотивации, жизненных ценностей, охватывая экономическую, социальную, личностную стороны жизни людей.*

**Ключевые слова:** мотивация труда; факторы влияния; организационно-экономический механизм; качество трудовой жизни.

**Рис.:** 2. **Библ.:** 8.

*Тужилкіна Оксана Владимировна* – кандидат экономических наук, доцент, кафедра управления персоналом и экономики труда, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Украина)

**E-mail:** oks7843@yandex.ru

UDC 331.101.3:005.336.1

**Tuzhykina O. V.** Guidelines for Effective Motivation of Labor Aimed at Improving the Quality of the Working Life

*In the article the basic directions of ensuring the effective motivation to improve the quality of the working life are determined. It was grounded, that in determining the quality of life, in particular of the working life, account should be taken of the effective motivation of labor, since the factors influencing the quality of the working life along with the motivational settings are situated in the same plane of the origination and satisfaction of different needs, interests, motivation, life values, covering economic, social, and personal aspects of people's lives.*

**Key words:** work motivation; influence factors; organizational-economic mechanism; quality of the working life.

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

*Tuzhykina Oksana V.* – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Personnel Management and Labour Economics, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)  
**E-mail:** oks7843@yandex.ru

Побудова соціально орієнтованої економіки в Україні, підвищення її конкурентоспроможності та якості життя вимагають створення ефективного механізму, здатного забезпечувати необхідний рівень мотивації працівників, який відповідатиме інтересам усіх сторін соціально-трудових відносин. На підставі сучасного розуміння взаємозв'язку економічного та людського розвитку забезпечення ефективної мотивації праці має займати провідне місце серед проблем розвитку економіки та управління, зокрема забезпечення високої якості життя. В умовах сучасного стану економіки України розв'язання завдань зі стабілізації соціально-економічної ситуації, наближення розвитку виробництва до світових стандартів, підвищення якості життя пов'язане із формуванням стійких трудових мотиваційних настанов.

Якість життя населення на сучасному етапі є головним критерієм розвитку науково-технічного та людського потенціалу держави. Забезпечення гідного рівня життя має бути безперечним пріоритетом державної та регіональної політики, а якість життя населення України – відповідати світовим параметрам.

У контексті сучасного розуміння взаємозв'язку економічного та людського розвитку мотивація посідає провідне місце серед проблем економіки і управління, зокрема забезпечення високої якості життя.

Дослідженню мотиваційних аспектів економічного розвитку приділяється достатньо уваги у вітчизняній економічній науці. Найбільш вагомими є здобутки в результаті наукових досліджень вітчизняних учених-економістів Д. Богині, Л. Бунтовської, О. Грішної, В. Данюка, Г. Дмитренка, М. Дороніної, Т. Костишиної, Е. Лібанової, О. Мельніченко, М. Семікіної, Л. Червінської та ін. У ході своїх досліджень науковці підкреслювали необхідність всебічного урахування мотиваційних аспектів при вирішенні проблем економічно-соціальної спрямованості. Віддаючи належне науковим напрацюванням учених у дослідженні зазначеної проблематики, слід зазначити, що питання, пов'язані із забезпеченням належної мотивації праці, потребують подальшого глибокого дослідження, тому є потреба обґрунтувати вплив мотиваційної сфери на параметри якості життя. Саме тому *метою* даної статті є визначення чинників різних рівнів, а також напрямів, що сприятимуть забезпеченню ефективної мотивації праці з метою підвищення якості трудового життя.

Формування суспільних відносин нової генерації, що відповідатимуть сучасним умовам постіндустріального суспільства, обумовлює визнання пріоритетності людського чинника при вирішенні будь-яких економічних і соціальних проблем. Наближення показників якості життя, зокрема якості трудового життя, до світових стандартів, неможливе без урахування мотиваційних аспектів. У найбільш узагальненому розумінні якість життя визначається життєвим потенціалом суспільства, соціальних груп, окремих громадян і відповідністю характеристик процесів, засобів, умов і результатів їхньої життєдіяльності соціально позитивним потребам, цінностям і цілям. Виявляється якість життя у суб'єктивній задоволеності людей собою, своїм життям, а також у об'єктивних

характеристиках, властивих людському життю як біологічному, духовному та соціальному явищу.

Чинники впливу на якість трудового життя та мотиваційні настанови формуються в однаковій площині виникнення та задоволення різноманітних потреб, інтересів, мотивації, життєвих цінностей, охоплюючи економічну, соціальну, особистісну сторони життя людей.

При визначенні сутності категорії «якість життя» дослідники оперують термінами загальної теорії мотивації, адже якість життя – це ступінь розвитку та задоволення всього комплексу потреб та інтересів людей, що виявляються у різних видах діяльності, зокрема трудової діяльності [1 – 6, 8].

Значимо, що принципово необхідно враховувати при визначенні якості життя, зокрема трудового життя, ефективну мотивацію праці – як складову, що безпосередньо впливає на поліпшення або погіршення якості життя працівника.

Забезпечення ефективної мотивації праці в контексті підвищення якості трудового життя відбувається завдяки дії організаційно-економічного механізму, структурні елементи якого представлені на *рис. 1*.

Детальна характеристика складових забезпечення ефективної мотивації праці в контексті підвищення якості трудового життя представлена на *рис. 2*.

На нашу думку, саме такі складові найбільш відповідають поставленим завданням. На підставі зроблених вище висновків на забезпечення ефективної мотивації праці впливають чинники різних рівнів, що потребує конкретизації згідно з тематикою дослідження.

Внутрішніми чинниками впливу на ефективну мотивацію праці одночасно є вроджені (що не залежать від усвідомлення людини і є фактично незмінними) та набуті у процесі життя людини (вони певною мірою можуть бути скориговані, але мають суто індивідуальні особливості).

Внутрішніми чинниками, що здійснюють вплив на формування типу трудової мотивації та ефективну мотивацію праці, є стать, вік, фізіологічні потреби, успадковані (вроджені) характеристики: психологічний та соціонічний тип, темперамент. Вони практично не залежать від усвідомлення та волевиявлення людини, але значною мірою впливають на структуру мотиваційного комплексу працівника та силу мотивації. У процесі фізіологічного та соціального життя людини формуються складові його внутрішньої мотивації, що також мають індивідуальний характер.

Тип виховання формує стійкі життєві настанови, деякі з них важко піддаються коригуванню, інші можуть бути змінені з волі людини.

Вторинні потреби є важливою складовою внутрішньої мотивації та безпосередньо впливають на тип трудової мотивації та ефективну мотивацію праці.

Соціальне середовище, національний менталітет, етно-культурні традиції, гендерна роль суттєво впливають на ефективну мотивацію праці, однак їхній вплив може бути змінений через обставини або з волі людини. Рівень освіти, сімейний стан, соціальний статус з моменту їх набуття також відіграють роль внутрішніх чинників

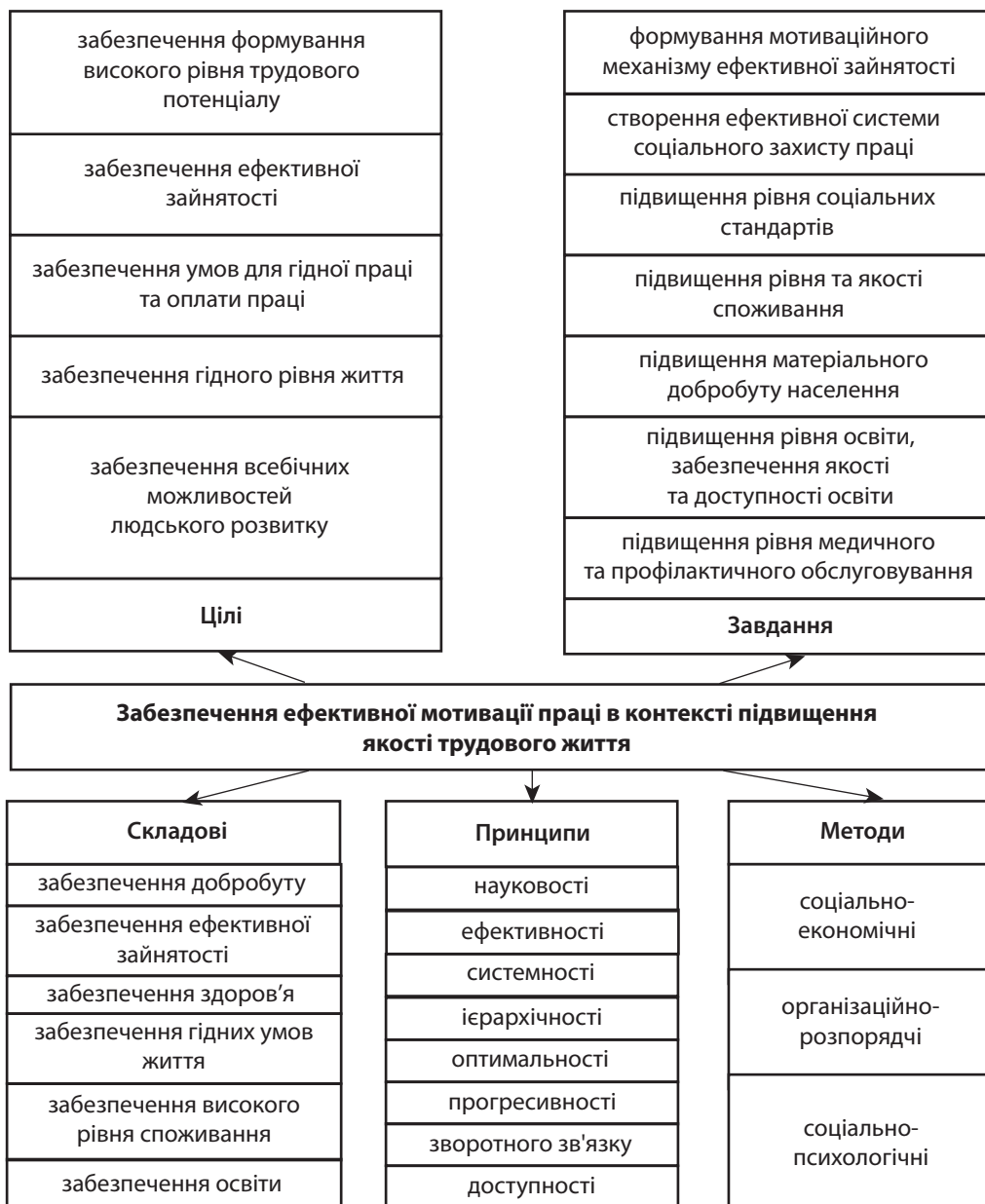


Рис. 1. Структурні елементи організаційно-економічного механізму забезпечення ефективної мотивації праці [7, с. 7]

формування та забезпечення ефективної мотивації праці. Зазначені характеристики можуть змінюватися з огляду на залежні та незалежні від волі людини обставини.

Життєвий досвід, цілі, інтереси, ціннісні орієнтації є індивідуальними, набуваються під впливом багатьох зовнішніх чинників й одночасно є чинниками формування та забезпечення ефективної мотивації праці.

**Н**а формування ефективної мотивації праці суттєво впливає економічна ситуація в країні, чинна нормативно-правова база регулювання соціально-трудова відносин, стан регіонального ринку праці, показники якості життя населення. Важливим економічним підґрунтям формування ефективної мотивації праці є регуляторний вплив держави, що здійснюється за різними напрямками: політика зайнятості, соціальна, гендерна, податкова політика, політика у сфері науки та освіти. Заходи державної політики зайнятості можуть істотно впливати на мотивацію до трудової ді-

яльності та, як наслідок, на формування ефективної мотивації праці. Значні наслідки для формування ефективної мотивації праці має реалізація соціальної політики держави, адже заходи соціальної політики напругу впливають на трудові мотиви населення.

Ефективна реалізація гендерної політики на загальнодержавному рівні є сприятливим чинником для забезпечення рівних умов участі жінок і чоловіків на ринку праці в отриманні гідних робочих місць з гідною оплатою праці, що є суттєвим чинником впливу на трудову мотивацію, оскільки підсилює конкуренцію на ринку праці. Важливими складовими гендерної політики, спрямованими на посилення конкуренції на ринку праці між жінками та чоловіками, слід назвати підвищення професійно-кваліфікаційного рівня жінок, сприяння їхньому працевлаштуванню, а також зближення рівнів оплати праці незалежно від соціальної статі. Ці обставини є значним каталізатором активізації певних мотивів, що закладаються в основу ефективної мотивації праці.

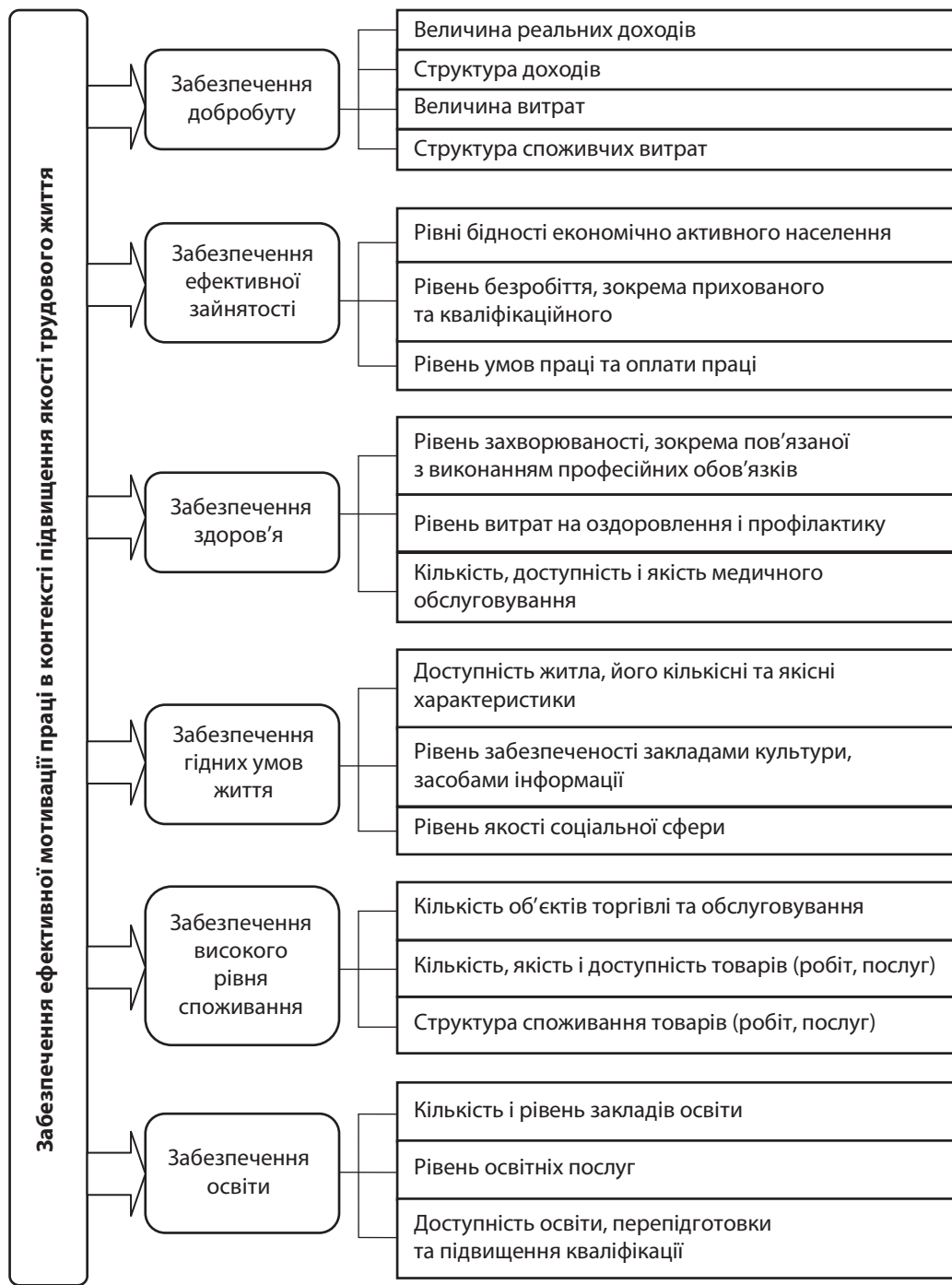


Рис. 2. Складові забезпечення ефективної мотивації праці в контексті підвищення якості трудового життя

Джерело: розробка автора.

Податкова політика держави, як значний напрям впливу державного регулювання на процес формування мотивації трудової діяльності, активізує мотиваційні чинники конкуренції на ринку праці, що мають фінансовий характер.

Структура та рівень оподаткування доходів найманих працівників тісно пов'язаний із мотиваційною функцією основного трудового доходу – заробітної плати. У свою чергу, високій рівень заробітної плати апріорі пов'язують із більш високим професійно-кваліфікаційним рівнем і регулюючою функцією ринку праці.

Склад активізованих трудових мотивів і їхня сила, зокрема мотивів нематеріального характеру, пов'язані з рівнем заробітної плати, податків на трудові доходи та

доходів, що залишаються у розпорядженні найманого працівника після оподаткування. Від складу та наповнення фондів суспільного споживання, за рахунок яких фінансуються соціальні проекти держави, залежить сила мотивації до трудової діяльності та формування ефективної мотивації праці.

Рівень якості життя населення можна назвати одним із головних чинників формування мотиваційного комплексу найманого працівника, структури активізованих трудових мотивів, ефективної мотивації праці.

Політика держави у сфері регулювання цін, оподаткування, соціальних гарантій безпосередньо впливає на формування мотивації трудової діяльності, ефектив-

ної мотивації праці. Якість і дієвість чинної законодавчої бази, окрім формального правового забезпечення, позитивно впливає на соціально-психологічний аспект мотивації: впевненість у майбутньому, соціальна захищеність та активність. На забезпечення ефективної мотивації праці також впливає стан регіонального ринку праці: загальний стан, рівень офіційного та прихованого безробіття, можливості та умови самоадаптації працівників, демографічні показники.

**З**начним чинником формування мотиваційних настанов населення та ефективної мотивації праці вважаємо політику держави в галузі науки та освіти. Високий освітній рівень найманих працівників, формування стійких мотивів до вдосконалення професійних навичок, зростання трудового потенціалу, фінансування, розвиток і напрямки розвитку науки як бази реалізації концепції економіки знань є запорукою створення та накопичення людського капіталу на різних рівнях.

На формування та забезпечення ефективної мотивації праці також впливають зовнішні чинники мікрорівня, а саме: вид економічної діяльності підприємства; конкурентні позиції підприємства на ринку; етап життєвого циклу підприємства; стратегічні цілі та тактичні пріоритети підприємства; специфіка організаційної побудови підприємства та функціональних обов'язків працівників; стиль керівництва та інші психологічні особливості лідерів підприємства; особистісні та професійні характеристики працівників і персоналу загалом; характер міжособистісних відносин на підприємстві; корпоративна культура, традиції; фінансові можливості підприємства. Важливу роль у формуванні та забезпеченні ефективної мотивації праці відіграє кадрова стратегія підприємства. Зауважимо, що вона інтегрує вплив як зовнішніх, так і внутрішніх чинників і визначає чинну на підприємстві систему мотивації праці. При цьому призначення ефективної системи мотивації праці полягає в тому, щоб сформувати конкурентні переваги підприємства, насамперед це стосується управління персоналом, системи оплати праці, корпоративної культури, що створює імідж підприємства як роботодавця. Важливим елементом є моніторинг системи мотивації праці, ефективної мотивації праці працівників.

Система мотивації праці на підприємстві формує та підтримує на певному рівні ефективну мотивацію праці, трудову поведінку за заданих умов і здатна швидко (порівняно з іншими зовнішніми чинниками впливу) коригувати їх та змінювати у бажаному напрямі. Від структури, якості, гнучкості, адекватності системи мотивації залежать кількісні та якісні показники персоналу, зокрема його ефективна мотивація праці.

Ефективна мотивація праці притаманна працівникам зі стійкою мотиваційною спрямованістю до високопродуктивної праці, одночасно вона гнучко та адекватно реагує на зовнішній вплив. Для ефективної мотивації праці характерними є мотиви досягнення, самореалізації, соціальної корисності, статусу, зростання, успіху. Чинна на підприємстві система мотивації має забезпечувати якісне оцінювання працівників, результатів їх праці, рівня мотивації; створювати умови для професійно-

кваліфікаційного та особистісного розвитку працівників як запоруки нарощування трудового потенціалу.

Фінансова складова формування та забезпечення ефективної мотивації праці складається з оплати праці, витрат на мотивацію працівників та фінансового забезпечення системи мотивації, створюючи сприятливі умови швидкого та достатнього реагування на зміну зовнішніх чинників.

Якість нормативного забезпечення функціонування системи мотивації праці впливає на її ефективність і гнучкість до зовнішніх змін, пов'язаних з суб'єктивними та об'єктивними причинами. Чинна на підприємстві система мотивації праці є одним із компонентів корпоративної культури. Одночасно корпоративна культура обумовлює необхідність якісних змін у системі мотивації та створює умови для цих змін.

Для формування та забезпечення ефективної мотивації праці працівників, підприємству слід мати достатню матеріально-технічну базу, здатну забезпечити не лише його динамічний економічний розвиток, а й необхідні умови праці, функціонування системи мотивації. Якісні та структурні показники наявної матеріально-технічної бази підприємства пов'язані з умовами та змістом праці, а отже, із трудовою мотивацією та ефективною мотивацією праці. Комп'ютеризація та сучасне програмне забезпечення системи мотивації праці на підприємстві є невід'ємною умовою її ефективності.

До чинників забезпечення ефективної мотивації праці з боку підприємства слід віднести інформаційне забезпечення, упорядкування комунікацій. Інформованість працівників щодо економічного стану підприємства, результатів оцінювання його діяльності, зокрема трудових відносин, оцінювання самих працівників, результатів їхньої праці, системи мотивації праці є важливим елементом управління мотивацією працівників. З іншого боку, ступінь повноти та достовірності інформації про мотивацію працівників і дієвість системи мотивації дає змогу вчасно прогнозувати та реагувати на можливі негативні зміни щодо ефективної мотивації праці.

Упорядкування комунікацій є необхідною умовою ефективної кадрової політики підприємства, забезпечення ефективної мотивації праці.

Отже, забезпечення ефективної мотивації праці в контексті підвищення якості трудового життя в умовах трансформації соціально-економічних процесів суттєво залежить від зовнішнього та внутрішнього середовища.

## ВИСНОВКИ

Оскільки динамічні процеси, що відбуваються в умовах формування постіндустріального суспільства, обумовлюють належне урахування людського чинника, обґрунтування впливів різних рівнів сприяє визначенню напрямів забезпечення ефективної мотивації праці, що спрямовані на підвищення якості трудового життя. Забезпечення ефективної мотивації праці інтегрує вплив зовнішніх і внутрішніх чинників. Теорія і практика дослідження обраної проблематики дає змогу визначити зовнішні чинники впливу макро-, мезо- і мікрорівнів, а також внутрішні чинники, які мають різне усвідомлен-

ня людиною. Розробка напрямів на основі запропонованих елементів організаційно-економічного механізму забезпечення ефективної мотивації праці дає змогу більш чітко структурувати цілі, завдання, принципи, методи та напрями підвищення якості трудового життя. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Гордей О.** Система чинників і фінансові показники вимірювання рівня життя населення / О. Гордей // Економіка. – 2009. – № 10. – С. 222 – 225.
2. **Гончаренко С. Ю.** Показники оцінки рівня життя населення та їх систематизація / С. Ю. Гончаренко, Ю. П. Радущко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 6. – С. 114 – 117.
3. **Дорошенко Ю. О.** Критеріально-факторне оцінювання якості життя людини / Ю. О. Дорошенко, О. О. Степанюк // Вісник ДАЖКГ. – 2009. – № 2. – С.10 – 30.
4. **Косьміна Е. А.** О методологических ориентирах исследования качества жизни / Е. А. Косьмина, Е. С. Дубенская // Российское предпринимательство. – 2014. – № 2 (248). – С. 98 – 107.
5. **Мельниченко О. А.** Підвищення рівня та якості життя населення: механізм державного регулювання : монографія / О. А. Мельниченко. – Харків : Вид-во ХарРІНАДУ «Магістр», 2008. – 457 с.
6. **Постніков В. С.** Якість життя населення як індикатор ефективності державного регулювання якості життя / В. С. Постніков // Економіка та держава. – 2010. – № 11. – С. 71 – 74.
7. **Тужилкіна О. В.** Забезпечення ефективної мотивації праці в контексті підвищення якості трудового життя : автореф. дис. ... канд. екон. наук / О. В. Тужилкіна. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи, 2013. – 20 с.
8. Якість життя населення пострадянських країн у соціологічному вимірі / В. С. Бакіров, В. Н. Ніколаєвський, О. І. Кізі-

лов та ін. ; за ред. В. С. Бакірова. – Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2008. – 216 с.

#### REFERENCES

- Bakirov, V. S. et al. *Yakist zhyttia naseleunia postradianskykh krain u sotsiologichnomu vymiri* [Quality of life of post-Soviet countries in sociological terms]. Kharkiv: KhNU im. V. N. Karazina, 2008.
- Doroshenko, Yu. O., and Stepaniuk, O. O. "Kryterialno-faktorne otsiniuvannia iakosti zhyttia liudyny" [Criterion-factorial evaluation of quality of life]. *Visnyk DAZhKH*, no. 2 (2009): 10-30.
- Honcharenko, S. Yu., and Radushko, Yu. P. "Pokaznyky otsinky rivnia zhyttia naseleunia ta ikh systematyzatsiia" [Performance evaluation of people's lives and their ordering]. *Biznes Inform*, no. 6 (2012): 114-117.
- Hordei, O. "Systema chynnykiv i finansovi pokaznyky vymiriuvannia rivnia zhyttia naseleunia" [System factors and financial performance measure of living standards]. *Ekonomika*, no. 10 (2009): 222-225.
- Kosmina, E. A., and Dubenskaia, E. S. "O metodologicheskikh orientirakh issledovaniia kachestva zhizni" [On the methodological orientations Quality of Life Research]. *Rossiyskoe predprinimatel'stvo*, no. 2 (248) (2014): 98-107.
- Melnychenko, O. A. *Pidvyshchennia rivnia ta iakosti zhyttia naseleunia: mekhanizm derzhavnogo rehuliuвання* [Increasing the level and quality of life: a mechanism for regulation]. Kharkiv: Magistr, 2008.
- Postnikov, V. S. "Yakist zhyttia naseleunia iak indyktor efektyvnosti derzhavnogo rehuliuвання iakosti zhyttia" [Quality of life as an indicator of the effectiveness of state regulation of quality of life]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 11 (2010): 71-74.
- Tuzhykina, O. V. "Zabezpechennia efektyvnoi motyvatsii pratsi v konteksti pidvyshchennia iakosti trudovoho zhyttia" [Ensuring effective work motivation in the context of improving the quality of working life]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2013.

## СУТНІСТЬ СОЦІАЛЬНОГО АУДИТУ ТА ЙОГО РОЛЬ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2014 ДОЛБНЕВА Д. В.

УДК 657.6

**Долбнева Д. В. Сутність соціального аудиту та його роль у формуванні конкурентоспроможності вітчизняних підприємств**

Мета статті полягає у визначенні сутності соціального аудиту як універсальної технології цілісної перевірки реального стану соціально орієнтованого підприємства та його ролі у формуванні належного рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у сучасних умовах розвитку суспільства. На основі вивчення наукових праць вітчизняних і закордонних науковців розкрито сутність соціального аудиту; систематизовано причини його формування і поширення в провідних країнах світу; розглянуто основні функції та призначення соціального аудиту; визначено вплив висновків за результатами проведення соціального аудиту на рішення усіх учасників соціально-економічних відносин та їх ставлення до підприємства. У результаті дослідження визначено наслідки від впровадження соціального аудиту на вітчизняну практику організації, здійснення бізнесу та контролю за ним, а також передумови проведення соціального аудиту на вітчизняних підприємствах. Обґрунтовано доцільність та актуальність здійснення соціального аудиту на вітчизняних підприємствах, що дасть їм змогу вийти на новий рівень та значно підвищити свою конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є розробка певної комплексної моделі впровадження та здійснення соціального аудиту на вітчизняних підприємствах крізь призму оцінки практичного досвіду провідних країн світу та з урахуванням національних особливостей ведення бізнесу.

**Ключові слова:** соціальний аудит, соціальна відповідальність бізнесу, конкурентоспроможність, вітчизняні підприємства.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 13.

**Долбнева Деніза Вадимівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри обліку і аудиту, Львівська державна фінансова академія (вул. Коперника, 3, Львів, 79000, Україна)

**E-mail:** Deonisiya3@rambler.ru

УДК 657.6

UDC 657.6

### Долбнева Д. В. Сущность социального аудита и его роль в формировании конкурентоспособности отечественных предприятий

Цель статьи заключается в определении сущности социального аудита как универсальной технологии целостной проверки реального состояния социально ориентированного предприятия и его роли в формировании надлежащего уровня конкурентоспособности отечественных предприятий в современных условиях развития общества. На основе изучения научных трудов отечественных и зарубежных ученых раскрыта сущность социального аудита; систематизированы причины его формирования и распространения в ведущих странах мира; рассмотрены основные функции и назначение социального аудита; определено влияние выводов по результатам проведения социального аудита на решение всех участников социально-экономических отношений и их отношение к предприятию. В результате исследования определены последствия от внедрения социального аудита в отечественную практику организации, ведения бизнеса и контроля над ним, а также предпосылки проведения социального аудита на отечественных предприятиях. Обоснована целесообразность и актуальность осуществления социального аудита на отечественных предприятиях, что позволит им выйти на новый уровень и значительно повысить свою конкурентоспособность как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является разработка определенной комплексной модели внедрения и осуществления социального аудита на отечественных предприятиях через призму оценки практического опыта ведущих стран мира и с учетом национальных особенностей ведения бизнеса.

**Ключевые слова:** социальный аудит, социальная ответственность бизнеса, конкурентоспособность, отечественные предприятия.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 13.

**Долбнева Деніза Вадимівна** – кандидат економічних наук, старший преподаватель кафедры учета и аудита, Львовская государственная финансовая академия (ул. Коперника, 3, Львов, 79000, Украина)

**E-mail:** Deonisiya3@rambler.ru

### Dolbneva D. V. The Substance of Social Compliance Audit and its Role in the Formation of the Competitiveness of Domestic Enterprises

This article determines the substance of social compliance audit as an overall technology for integrated testing of status of the socially oriented companies, as well as its role in the formation of the corresponding competition capability in modern conditions of social development. On the basis of the scientific papers from domestic and foreign authors, the substance of social compliance audit is explained; reasons for its development and expansion in the leading countries are systematized; the basic functions and the purpose of the social compliance audit are examined; the influence of social compliance auditing results for all participants in socio-economic relations and their connection to the company is determined. The study determines the effects of implementing the social compliance audit for the national practice of the organization, management and control of the business, as well as background of the social compliance auditing for domestic enterprises. Feasibility and urgency of social compliance audit in domestic enterprises are grounded, to enable them to reach a new level and significantly increase their competitiveness in domestic and foreign markets. Future research in this direction is to develop of a definite comprehensive model for the introduction and implementation of social compliance audit in local enterprises through the prism of the evaluation of the practical experience of the leading countries of the world, taking in consideration the national specificities of the business.

**Key words:** social compliance audit, social responsibility of the business, competitiveness, domestic enterprises.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 13.

**Dolbneva Deniza V.** – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer of the Department of Accounting and Auditing, Lviv State Academy of Finance (vul. Kopernyka, 3, Lviv, 79000, Ukraine)

**E-mail:** Deonisiya3@rambler.ru

В умовах стрімкого розвитку ринкових відносин і загострення конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках вагомим значення набуває питання пошуку перспективних шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та

їх соціальної відповідальності не лише перед своїми партнерами, кредиторами та інвесторами, але й усім суспільством.

Досвід європейських країн показує, що більшість споживачів та інвесторів при оцінці діяльності тієї чи



іншої компанії все більшу увагу звертають на соціальні аспекти та робоче середовище, які їй притаманні. Дотримання соціальних, екологічних стандартів і рівень соціальної відповідальності відіграють на міжнародному рівні вагомую роль при формуванні ділової репутації та створенні позитивного іміджу компанії.

З огляду на це актуальності набуває розгляд необхідності та передумов впровадження у вітчизняну практику ведення підприємницької діяльності соціального аудиту як універсальної технології цілісної перевірки реального стану соціально орієнтованого підприємства з точки зору дотримання ним визначених стандартів, положень та норм, що діють у суспільстві, і яка визначає рівень конкурентоздатності підприємства у сучасних умовах.

Соціальний аудит як новий напрям наукових досліджень привертає увагу багатьох науковців та економістів. Ключовим аспектам сутності, функціям і ролі соціального аудиту присвячені праці вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема: К. Абдурахманова, А. Андрющенка, О. Балакіревої, Р. Ват'є, С. Волкова, О. Іщенко, О. Касперовича, О. Мазурика, В. Мешкова, О. Мітрофанова, Ю. Одегова, А. Полякової, С. Полякової, Г. Потопальської, Ю. Попова, В. Тер-Акоп'яна, П. Шлендера, О. Шулуса.

Вони комплексно підійшли до вивчення сутності даного поняття, використовуючи різні джерела інформації, методи та підходи дослідження, і сформували власне, часом суб'єктивне, бачення сутності соціального аудиту, його функцій, призначення та ролі в управлінні діяльністю підприємства та у впливі на суспільство. Причиною цьому стало те, що на сьогодні соціальний аудит – це нове явище, яке потребує подальшого вивчення, систематизації зібраної інформації про нього в єдину систему теоретичних знань для подальшого використання їх у практичній діяльності підприємств, які прагнуть зайняти належне місце на ринку, забезпечити високий рівень конкурентоспроможності та отримати визнання широкою громадськістю.

*Мета* статті полягає у визначенні сутності соціального аудиту та його ролі у формуванні належного рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у сучасних умовах соціально-економічного розвитку суспільства.

Для досягнення мети дослідження нами використано аналіз і синтез теоретичної та практичної інформації з даної теми. Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, Internet-ресурси, нормативно-правові акти та ін.

**Н**а сьогодні характерною особливістю сучасного етапу розвитку економіки в провідних країнах світу є соціалізація підприємницької діяльності, яка вимагає від усього суспільства нового підходу до взаємодії при організації та веденні бізнесу, контролю за дотриманням ним визначених норм, стандартів, цінностей, які склалися на відповідній території.

Підприємствам для підвищення рівня конкурентоздатності уже недостатньо нарощувати свої виробничі потужності, впроваджувати нові технології, залучати найкращих висококваліфікованих працівників і витрачати значні кошти на рекламу. Суспільство робить нові

виклики бізнесу, вимагаючи від нього здійснювати свою діяльність відкрито шляхом подання не лише інформації про фінансові показники діяльності, але й усієї інформації щодо дотримання визначених норм і стандартів, які відображають рівень соціальної відповідальності підприємства перед кожним членом соціуму, а також того, як і за рахунок чого досягається соціальна мета його функціонування. Така інформація на сьогодні відіграє ключову роль при формуванні конкурентоспроможності кожного підприємства.

Ці тенденції поступово поширюються і на теренах нашої держави, вимагаючи від нашого суспільства перегляду свого ставлення до ведення бізнесу, оцінки його діяльності та напрямків взаємодії усіх учасників соціально орієнтованої ринкової економіки.

На нашу думку, найбільш реальним та оптимальним засобом активізації цього процесу є впровадження у вітчизняну практику соціального аудиту, який забезпечить досягнення як безпосередньої цілі кожного підприємства – отримання прибутку, так і належних соціальних показників його діяльності, що зміцнить конкурентні позиції та репутацію підприємства.

Але для цього необхідно чітко зрозуміти його суть і призначення, визначити функції та напрямки його впливу на вітчизняний бізнес.

**П**оняття соціального аудиту прийшло до нас із закордонної практики. При цьому можна виокремити два основні джерела:

- ★ *науково-популярні статті*, в яких основну увагу зосереджено на розкритті змісту та окремих проблемах соціального аудиту крізь призму його впровадження на рівні підприємства, галузі чи окремої території. Ці статті мають переважно описовий характер і дають можливість накопичити та систематизувати теоретичну інформацію з даного питання [1 – 3, 10];
- ★ *статті методичного спрямування*, в яких авторами подано практичні рекомендації та пропозиції щодо проведення соціального аудиту на різних підприємствах. Ці статті є надзвичайно цінними для вітчизняної практики, оскільки дають як розуміння сутності соціального аудиту, так і конкретні вказівки та настанови на його проведення [4; 6; 8; 11; 12].

Проте, ми вважаємо, що кожен доробок науковців з даної тематики є надзвичайно важливим і дає можливість сформувати цілісне бачення сутності та значення соціального аудиту та скласти чітке уявлення про необхідні передумови здійснення соціального аудиту та його вплив на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств.

Досліджуючи дану тему, ми побачили, що становлення та розвиток соціального аудиту – явище відносно нове не лише для України, але і провідних країн світу. Через це єдиного цілісного визначення соціального аудиту немає. Переважно його визначають як специфічну форму аналізу, ревізії умов соціального середовища організації з метою виявлення чинників соціальних ризиків і вироблення пропозицій по зниженню їх впливу [13].

У контексті нашого дослідження ми розглядаємо соціальний аудит відповідно до визначення, яке дав В. Р. Мешков у своїй статті «Соціальний аудит як фактор підвищення конкурентоспособності підприємства в сучасних умовах»: «соціальний аудит – це чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах» [6].

**Ф**ормування соціального аудиту почалося в країнах Європи, скандинавських країнах і Канаді як результат тиску суспільства на бізнес з метою регулювання важливих соціальних параметрів діяльності підприємства, а також як наслідок розуміння підприємцями того, що рівень конкурентоспроможності їх підприємства залежить перш за все від того, наскільки діяльність підприємства відповідає цілям і цінностям сучасного суспільства щодо забезпечення високих соціальних, екологічних і демократичних показників, яким чином досягається мета їх діяльності, враховуючи очікування усіх учасників соціально-економічних відносин.

Згодом поширення практики проведення соціального аудиту відбувається в Австралії, ПАР, Індії та Новій Зеландії. У цей самий час було розроблено декілька підходів до соціального аудиту [5]:

- ✦ аудит соціальної рівноваги видатків і доходів у вигляді визначення соціальної «ціни» прибутку в доларовому еквіваленті;
- ✦ аудит соціальної ефективності поведінки організації в обраній сфері соціального спектра проблем, наприклад, забруднення навколишнього середовища, якість продукції тощо;
- ✦ вимір макро- та мікросоціальних індикаторів соціальної ефективності організації шляхом нагляду за змінами цих індикаторів, наприклад, показники умов праці, здоров'я працівників, трудових показників тощо;
- ✦ аудит ставлення різних груп (партнери, споживачі) до впливу бізнесу;
- ✦ аудит, який впроваджують органи влади та спрямований на аналіз ситуації на підприємствах із високим рівнем соціальних ризиків;

- ✦ аудит соціальних процесів і програм управління з метою оцінки їх ефективності стосовно підвищення соціальної значущості або соціального впливу на потенційні соціальні ризики.

Сьогодні за кордоном соціальний аудит як засіб оперативного менеджменту набуває все більшого поширення. Однак проводиться він в основному з ініціативи великого приватного бізнесу і переважно на рівні окремих підприємств [7].

Соціальний аудит виконує низку функцій, які найбільш повно розкривають його сутність і значення для всіх учасників соціально-економічних відносин як на окремому об'єкті, території, так і на державному рівні (рис. 1).

З рис. 1 видно, що науковці виділяють одинадцять функцій, які виконує соціальний аудит. Кожна з них доповнює і підсилює одна одну, а в комплексі забезпечують достовірне, об'єктивне та повне відображення стану та динаміки соціально-економічних, політичних, екологічних і культурних показників, які характеризують діяльність підприємства та рівень відповідальності його власників, керівників, менеджерів та персоналу перед суспільством.

У цілому функції соціального аудиту характеризуються значним рівнем соціалізації та гуманізації та спрямовані на забезпечення демократизму, здійснення адекватного та неупередженого громадського контролю, підвищення соціальної відповідальності бізнесу, представників влади та кожного громадянина, покращення умов життя та подолання соціальної напруженості в країні.

Призначення соціального аудиту полягає в тому, що аудитор на основі зібраної інформації, що відображає діяльність підприємства, що перевіряється, формує висновки про стан соціально-економічних показників даного підприємства та якою мірою вони відповідають еталонам, ступінь їх впливу на результати усієї діяльності підприємства. Ці висновки доносяться широкій громадськості, яка і формує своє ставлення до даного підприємства, визначаючи його конкурентоздатність у певному регіоні чи в цілому по країні.

Висновки соціального аудиту також мають значний вплив на рішення та поведінку власників, менедже-

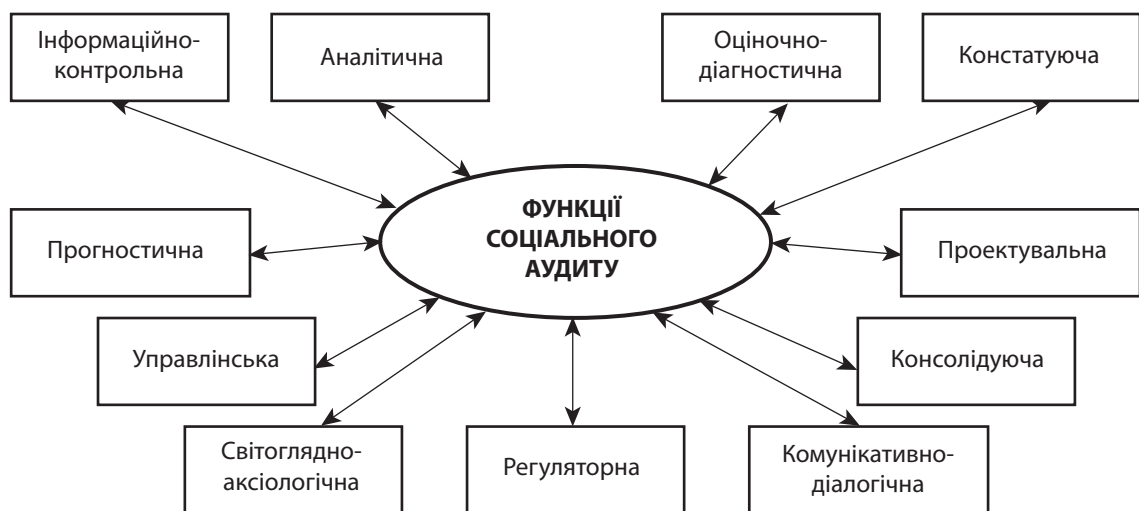


Рис. 1. Функції соціального аудиту

рів, працівників, інвесторів, споживачів, постачальників підприємства, його конкурентів, місцевого населення, органів державної влади та місцевого самоврядування; дають можливість розробити на належному рівні програму управління персоналом, метою якої є забезпечення на підприємстві необхідних умов праці, щоб персонал підприємства виступав основним чинником підвищення його конкурентоспроможності.

Незважаючи на те, що в Україні сьогодні спостерігаються лише поодинокі випадки застосування соціального аудиту (переважно великими підприємствами з іноземним капіталом), для представників вітчизняного бізнесу стає очевидним факт того, що стабільний розвиток підприємства, який оптимально поєднує виконання економічних, соціальних та екологічних завдань та дотримання відповідних стандартів, веде до зниження підприємницьких ризиків, зміцнює конкурентоспроможність, підвищує ефективність персоналу і лояльність споживачів, покращує репутацію підприємства, вносить вагомий вклад підприємницьких структур в економічний та соціальний розвиток країни [4].

Для вітчизняних підприємств практика застосування соціального аудиту забезпечить:

- ✦ попередження та виявлення соціальних ризиків, визначення заходів по їх зниженню та недопущенню у майбутньому;
- ✦ виявлення порушень та фактів недотримання положень законодавства у сфері соціально-трудових відносин;
- ✦ розробку та використання нових підходів до мотивації праці, підвищення кваліфікації працівників та їх кар'єрного зростання;
- ✦ створення належних і безпечних умов праці;
- ✦ формування позитивного іміджу та високого рейтингу підприємства;
- ✦ удосконалення виробничого процесу та покращення якості та конкурентоспроможності продукції та послуг;
- ✦ діагностування, контроль за ефективністю соціального менеджменту у системі управління;
- ✦ запровадження ресурсозберігаючих та екологічно чистих техніки та технологій;
- ✦ налагодження тісних і партнерських стосунків з органами влади, місцевого самоврядування, регіональними громадськими організаціями тощо.

Саме тому ми вважаємо, що в Україні проведення соціального аудиту повинно стати обов'язковим для підприємств усіх форм власності.

Проте, у нашій державі, на жаль, ще не сформовано належних чи хоча б достатніх умов для здійснення соціального аудиту на підприємствах. Саме тому, вважаємо доцільним у межах проведеного дослідження виокремити основні передумови поширення практики проведення соціального аудиту на вітчизняних підприємствах, зокрема:

- ✦ усвідомлення власниками важливості соціального іміджу та необхідності формування соціально відповідального бізнесу;

- ✦ зростання ролі соціального чинника та людського капіталу, консолідація суспільства;
- ✦ тиск громадськості на бізнес щодо забезпечення ним соціальних параметрів підприємницької діяльності;
- ✦ розширення форм нефінансової звітності з обов'язковим виокремленням соціального та екологічного блоку показників;
- ✦ реформа системи влади;
- ✦ створення організаційно-правової основи для проведення соціального аудиту та затвердження Концепції формування національної моделі соціального аудиту;
- ✦ постійна взаємодія бізнесу, влади та громадськості;
- ✦ інформаційне просування соціального аудиту через ЗМІ;
- ✦ підготовка соціальних аудиторів;
- ✦ розробка єдиного понятійного апарату, що визначатиме сутність, призначення, функції та цілі соціального аудиту;
- ✦ активна участь органів державної влади та місцевого самоврядування, консалтингових і рейтингових агентств, громадських організацій та представників бізнесу у розробці методичних рекомендацій та інструктивних матеріалів з питань соціального аудиту.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, у результаті проведеного дослідження ми побачили, що в сучасних умовах розвитку підприємств досягнення позитивних результатів їх діяльності і конкурентних переваг можливо при веденні соціально відповідального бізнесу. З огляду на це ми вважаємо, що на сьогодні для України соціальний аудит є одним із основних і найбільш реальних напрямів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, оскільки дозволяє отримати усім зацікавленим сторонам повну та об'єктивну інформацію про стан соціальної та трудової сфери на підприємстві, реалізації планів підприємства щодо заходів соціально-економічного та екологічного спрямування; посилює контроль широкою громадськістю над виконанням на підприємстві певних стандартів і норм. Це, у свою чергу, впливає на відкритість підприємства, ставлення до нього та попит споживачів на його продукцію.

Дана тема потребує подальшого вивчення з точки зору необхідності розробки певної комплексної моделі впровадження та здійснення соціального аудиту на вітчизняних підприємствах крізь призму оцінки практичного досвіду провідних країн світу та з урахуванням національних особливостей ведення бізнесу. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Boislandelle H. M. Audit socio-economique d'un reseau local d'entreprises / H. M. Boislandelle, J-M. Esteve [Electronic resource]. – Mode of access : [http://www.globecsi.ru/Articles/2007/Boislandelle\\_Esteve.pdf](http://www.globecsi.ru/Articles/2007/Boislandelle_Esteve.pdf)

**2. Bonnet M.** Audit social, audit socio-economique. Perspectives et positionnements / M. Bonnet, E. Beck [Electronic resource]. – Mode of access : [http://www.globecsi.ru/Articles/2007/Bonnet\\_Beck.pdf](http://www.globecsi.ru/Articles/2007/Bonnet_Beck.pdf)

**3. Boussagnet S.** Repreneurs de PME: Ne sous-estimez pas l'audit social! / S. Boussagnet [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.globecsi.ru/Articles/2007/Boussagnet.pdf>

**4. Буковинська М. П.** Соціальна звітність і соціальний аудит: інструменти управління корпораціями / М. П. Буковинська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – Т. 1. – С. 110 – 114.

**5. Мельник С. В.** Концепція формування національної моделі соціального аудиту (проект) / С. В. Мельник, В. Д. Матросов, М. К. Гаврицька. – Луганськ, 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://lir.lg.ua/Konzept\\_naz\\_model.htm](http://lir.lg.ua/Konzept_naz_model.htm)

**6. Мешков В. Р.** Социальный аудит как фактор повышения конкурентоспособности предприятия в современных условиях / В. Р. Мешков // Глобэкси. – 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.globecsi.ru/Articles/2008/Meshkov.pdf>

**7. Полякова Л. М.** Аспекти розвитку системи соціального аудиту в Україні / Л. М. Полякова, Н. І. Демків // Вісник нац. ун-ту «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2009. – № 647. – С. 475 – 479.

**8. Полякова С. В.** Соціальний аудит як технологія управління соціальними процесами / С. В. Полякова // Економіка розвитку. – 2011. – № 1. – С. 46 – 49.

**9. Сотула О. В.** Актуальність запровадження та поширення соціального аудиту в Україні / О. В. Сотула, Н. О. Юсіф // Молодіжний економічний дайджест : науковий електронний журнал. – 2014. – № 2 (2). – С. 85 – 88.

**10.** Социальный аудит: учебное пособие / Под общ. ред. д. э. н., проф. А. А. Шулуца, д. э. н., проф. Ю. Н. Попова. – М. : Издательский дом «АТИСО», 2008. – 620 с.

**11.** Social Audit Toolkit. Fourth Edition, Free Spreckely, Ed. by Sally Hunt, Local Livelihoods Ltd., 2008.

**12.** Social Audit: A Guide for Performance Improvement and Outcome Measurement. Centre for Good Governance, Hyderabad, 2005.

**13.** Управление организацией : энциклопедический словарь / Под ред. А. Г. Поршнева, А. Я. Кибанова, В. Н. Гунина. – М. : Издательский дом «ИНФРА-М», 2001. – X, 822 с.

## REFERENCES

Boislandelle, N. M., and J-M., Esteve. "Audit socio-economique d'un reseau local d'entreprises". [http://www.globecsi.ru/Articles/2007/Boislandelle\\_Esteve.pdf](http://www.globecsi.ru/Articles/2007/Boislandelle_Esteve.pdf)

Bonnet, M., and Beck, E. "Audit social, audit socio-economique. Perspectives et positionnements". [http://www.globecsi.ru/Articles/2007/Bonnet\\_Beck.pdf](http://www.globecsi.ru/Articles/2007/Bonnet_Beck.pdf)

Boussagnet, S. "Repreneurs de PME: Ne sous-estimez pas l'audit social!". <http://www.globecsi.ru/Articles/2007/Boussagnet.pdf>

Bukovynska, M. P. "Sotsialna zvitnist i sotsialnyi audyt: instrumenty upravlinnia korporatsiiamy" [Social accountability and social audit: tools of corporations]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 1, no. 4 (2010): 110-114.

Melnyk, S. V., Matrosov, V. D., and Havrytska, M. K. "Kontseptsia formuvannia natsionalnoi modeli sotsialnoho audytu (proekt)" [The concept of forming a national model of social audit (draft)]. [http://lir.lg.ua/Konzept\\_naz\\_model.htm](http://lir.lg.ua/Konzept_naz_model.htm)

Meshkov, V. R. "Sotsialnyy audit kak faktor povysheniia konkurentosposobnosti predpriiatiia v sovremennykh usloviakh" [Social audit as a factor in increasing the company's competitiveness in the modern world]. <http://www.globecsi.ru/Articles/2008/Meshkov.pdf>

Poliakova, L. M., and Demkiv, N. I. "Aspekty rozvytku systemy sotsialnoho audytu v Ukraini" [Aspects of social audit in Ukraine]. *Visnyk NU «Lvivska politekhnikha». Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku*, no. 647 (2009): 475-479.

Poliakova, S. V. "Sotsialnyi audyt iak tekhnolohiia upravlinnia sotsialnyimi protsesamy" [Social audit as a management technology of social processes]. *Ekonomika rozvytku*, no. 1 (2011): 46-49.

Sotula, O. V., and Yusif, N. O. "Aktualnist zaprovadzhennia ta poshyrennia sotsialnoho audytu v Ukraini" [Relevance of introduction and spread of social audit in Ukraine]. *Molodizhnyi ekonomichnyi daidzhest*, no. 2 (2) (2014): 85-88.

*Sotsialnyy audit* [Social audit]. Moscow: ATISO, 2008.

*Social Audit Toolkit*: Local Livelihoods Ltd., 2008.

*Social Audit: A Guide for Performance Improvement and Outcome Measurement*. Hyderabad: Centre for Good Governance, 2005.

*Upravlenie organizatsiy* [Management of the organization]. Moscow: INFRA-M, 2001.

## ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ

© 2014 ОХОТА В. І.

УДК 640.2:338.486.2

### Охота В. І. Формування системи управління якістю на підприємствах туристичної індустрії

У даній статті визначено поняття системи управління якістю та особливості її формування на підприємствах готельно-туристичного бізнесу. Висвітлено основні вимоги до системи якості в туристичному бізнесі, що регламентовані законодавчими актами, державними та міжнародними стандартами та визначають права споживачів на отримання якісної послуги, гарантії та відповідальність постачальників цих послуг. Сформуовано принципи управління якістю на підприємствах сфери гостинності, визначено стратегічні цілі та завдання компаній, політика яких зосереджена на встановленні високих стандартів туристичного обслуговування. Розглянуто основні вимоги до системи якості та взаємозв'язки між її основними елементами (зокрема, відповідальності керівництва, політики компанії у сфері якості, документування), ресурсами та технологічними процесами. Обґрунтовано необхідність ініціювання, розробки та впровадження політики організації у сфері якості та її пропаганди на всіх організаційних рівнях шляхом донесення до персоналу ідеї важливості якісного обслуговування як основного джерела благополуччя компанії.

**Ключові слова:** якість, система якості, система управління якістю, готельно-туристичний бізнес, політика у сфері якості, відповідальність керівництва, документування системи управління якістю, ресурси, процеси.

Рис.: 1. Бібл.: 10.

**Охота Віталій Іванович** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра міжнародного бізнесу і туризму, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

E-mail: ohota\_v@mail.ru

УДК 640.2:338.486.2

### Охота В. И. Формирование системы управления качеством на предприятиях туристической индустрии

В данной статье определено понятие системы управления качеством и особенности ее формирования на предприятиях гостинично-туристического бизнеса. Освещены основные требования к системе качества в туристическом бизнесе, регламентированные законодательными актами, государственными и международными стандартами и определяющие права потребителей на получение качественной услуги, гарантии и ответственность поставщиков этих услуг. Сформулированы принципы управления качеством на предприятиях сферы гостеприимства, определены стратегические цели и задачи компаний, политика которых сосредоточена на установлении высоких стандартов туристического обслуживания. Рассмотрены основные требования к системе качества и взаимосвязь между ее основными элементами (в частности, ответственности руководства, политики компании в области качества, документирования), ресурсами и технологическими процессами. Обоснована необходимость инициации, разработки и внедрения политики организации в области качества и ее пропаганды на всех организационных уровнях путем донесения до персонала идеи важности качественного обслуживания как основного источника благополучия компании.

**Ключевые слова:** качество, система качества, система управления качеством, гостинично-туристический бизнес, политика в области качества, ответственность руководства, документирование системы управления качеством, ресурсы, процессы.

Рис.: 1. Библ.: 10.

**Охота Виталий Иванович** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра международного бизнеса и туризма, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)

E-mail: ohota\_v@mail.ru

UDC 640.2:338.486.2

### Okhota V. I. Formation of the Quality Management System in the Tourism Industry Enterprise

This article provides a definition of the quality management system and particularly its formation in the enterprises of the hotel and tourism business. The main requirements to the quality system in the tourism business are highlighted, with regard to regulation by legislative acts, national and international standards, with definition of the consumer's rights for the obtaining of the high-quality services, guarantees and liability of deliverer of these services. The principles of quality management in the enterprises of the hotel and restaurant industry were formulated, strategic goals and objectives of the companies with the policy, focused on setting high standards of the tourist services, were defined. The basic system requirements to the quality system and the relationship between its main elements (particularly, the responsibility of the management, the company's policy in the field of quality, the documentation), resources and technological processes were examined. The necessity of the actuating, development and implementation of the quality policy of the organization and its propaganda at all organizational levels by informing the staff of the importance of quality service ideas as the main source of the company's well-being are grounded.

**Key words:** quality, quality system, quality management system, hotel and tourism business, quality policy, management responsibility, quality management system documentation, resources, processes.

Рис.: 1. Bibl.: 10.

**Okhota Vitalii I.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of International Business and Tourism, Ternopil National Economic University (vul. Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine)

E-mail: ohota\_v@mail.ru

В умовах конкурентної боротьби між підприємствами сфери гостинності якість туристичних послуг є найголовнішим показником, за яким оцінюється рівень закладу, його популярність та спроможність задовольнити найвибагливіші вимоги клієнтів. З метою досягнення конкурентних переваг туристично-готельні послуги повинні відповідати світовим характеристикам якості, забезпечувати захист прав, інтересів і безпеку споживачів. Правовою основою служать державні та

міждержавні стандарти, законодавчі акти, які визначають права споживачів на отримання якісної послуги, гарантії та відповідальність постачальників цих послуг. Метою даної статті є дослідження особливостей формування системи управління якістю на підприємствах туристичної індустрії з установленням взаємозв'язків між її основними елементами, зокрема відповідальності керівництва, політики компанії у сфері якості, документування, ресурсами та технологічними процесами.

Якість туристичного продукту залежить від роботи багатьох учасників туристичного ринку, зокрема: постачальників туристичних послуг (закладів розміщення, транспортування, харчування, екскурсійних бюро, анімаційних компаній тощо), організаторів туристичних послуг та збутових агентів. Саме тому виникає необхідність в організації ефективної системи управління якістю обслуговування на туристичних підприємствах. Проблематику управління якістю у сфері гостинності досліджували як вітчизняні, так і зарубіжні науковці, зокрема: С. І. Андрусенко [3], А. Астахов [4], М. Г. Бігдан, Ю. Ю. Карлик [5], М. П. Денисенко, Н. М. Терещенко [6], М. Н. Михайлова [7], С. Мельниченко [8].

**М**іжнародна організація зі стандартизації [9] подає таке визначення якості: «якість – це сукупність властивостей і характеристик продукту, які надають йому здатність задовольняти обумовлені або передбачувані потреби споживача». У свою чергу, «якість обслуговування» трактується як «сукупність характеристик процесу і умов обслуговування, які забезпечують задоволення встановлених або передбачуваних потреб споживача». Закон України «Про захист прав споживачів» зазначає, що виконавець зобов'язаний надати споживачеві послугу, яка за якістю відповідає вимогам нормативних документів, умовам договору, а також інформації про послугу, яка надається виконавцем.

Згідно із визначенням, наданим Всесвітньою туристичною організацією [10], якість туристичних послуг – це «виконання за певною прийнятною ціною будь-яких завдань і сподівань клієнта, які не заборонені законодавством, при одночасному дотриманні вимог безпеки, гігієни і доступності туристичних послуг, гармонії людського й природного середовища».

Отже, якість готельно-туристичних послуг можна розглядати як сукупність визначених стандартами та очікуваних споживачем властивостей однорідних послуг, які надаються закладами туризму та задовольняють індивідуальні потреби клієнта в процесі здійснення туристичної подорожі.

Нині якість стала однією із найважливіших конкурентних переваг, яку взяли на озброєння провідні туристичні заклади України для забезпечення свого успіху на національному та інтернаціональному ринках. У процесі еволюції та розвитку підходів і методів управління якістю поняття та сутність системи якості підлягає постійному динамічному вдосконаленню. Зокрема, у стандарті ДСТУ 3230-95 «Управління якістю і забезпечення якості. Терміни та визначення» система якості визначена як сукупність організаційної структури, методик, процесів і ресурсів, необхідних для здійснення управління якістю. Згідно із Законом України «Про підтвердження відповідності» система якості розглядається як сукупність взаємозв'язаних і взаємодіючих елементів організаційної структури, визначених механізмів відповідності, повноважень і процедур організації, а також процесів і ресурсів, які забезпечують здійснення загального керівництва якістю та його відповідність встановленим вимогам. У свою чергу, у стандартах ДСТУ ISO 9000-2001 «Системи управління якістю. Основні положення та словник»

[1] і ДСТУ 9001-2009 «Системи управління якістю. Вимоги» [2] розглядається поняття системи управління якістю, яка визначається як система управління, що спрямовує та контролює діяльність організації щодо якості. У Законі України «Про підтвердження відповідності» під системою управління якістю розуміється сукупність органів та об'єктів управління, які взаємодіють за допомогою матеріально-технічних та інформаційних засобів під час управління якістю продукції.

Отже, подані вище тлумачення понять системи якості та системи управління якістю покликані забезпечити якість та управління нею на підприємстві, тому з цієї точки зору вони несуть ідентичне змістове наповнення.

**О**дним із дієвих інструментів державного регулювання готельно-туристичного бізнесу є стандартизація, яка являє собою діяльність, що спрямована на встановлення обов'язкових або рекомендованих правил, вимог і принципів, що висувуються до підприємств сфери гостинності та спрямовані на забезпечення належного рівня якості туристичної послуги. Оскільки стандартизації підлягають практично всі заклади туристичної індустрії, основними її завданнями є:

- ✦ встановлення показників якості туристичних послуг відповідно до потреб споживачів;
- ✦ забезпечення уніфікації та взаємозамінності туристичних послуг;
- ✦ встановлення вимог до естетичності та ергономічності послуг та умов обслуговування;
- ✦ забезпечення охорони туристичних ресурсів, навколишнього середовища та екологічності туристичної діяльності;
- ✦ встановлення гранично допустимих навантажень на об'єкти культурної спадщини та довкілля;
- ✦ забезпечення належної безпеки подорожуючих у туристичних дестинаціях.

В Україні вимоги до систем якості у сфері туризму регламентовані низкою стандартів, зокрема:

1. Державний стандарт ГСТУ 3862-99 – «Громадське харчування. Терміни та визначення».
2. Державний стандарт ГСТУ 4268:2003 – «Послуги туристичні. Засоби розміщення. Загальні вимоги».
3. Державний стандарт ГСТУ 4269:2003 – «Послуги туристичні. Класифікація готелів».
4. Державний стандарт ГСТУ 4281:2004 – «Установи ресторанного господарства. Класифікація».
5. Державний стандарт ГСТУ 4527:2006 – «Послуги туристичні. Засоби розміщення. Терміни та визначення».

Нині міжнародні стандарти ІСО (МС ІСО) серії 9000 є основними директивними настановами, в яких встановлені ідентичні норми, принципи, правила та вимоги до аналогічної продукції чи послуги на міжнародному туристичному ринку. У межах угоди про узгоджену політику у сфері стандартизації між країнами СНД було прийнято «Положення про Міждержавну раду із стандартизації, метрології та сертифікації» згідно з яким головними діючими міждержавними стандартами в туристичній індустрії є:

1. ДСТУ ISO 9000-2001 – «Системи управління якістю. Основні положення та словник».
2. ДСТУ ISO 9004-2-96 – «Управління якістю та елементи системи якості».
3. ГОСТ 30523-97 – «Послуги громадського харчування» (загальні вимоги).
4. ГОСТ 30389-95 – «Громадське харчування» (класифікація підприємств).
5. ГОСТ 30524-97 – «Громадське харчування» (вимоги до обслуговуючого персоналу).
6. Міждержавний стандарт ГОСТ 28681.1-95 – «Туристично-екскурсійне обслуговування» (проектування туристських послуг).
7. Міждержавний стандарт ГОСТ 28681.2-95 – «Туристські послуги» (загальні вимоги).
8. Міждержавний стандарт ГОСТ 28681.3-95 – «Туристично-екскурсійне обслуговування» (вимоги щодо забезпечення безпеки туристів і екскурсантів).
9. Міждержавний стандарт ГОСТ 28681.4-95 – «Туристично-екскурсійне обслуговування» (класифікація готелів).

**В**ажливим практичним питанням будь-якого підприємства сфери гостинності є забезпечення дотримання вимоги щодо якості туристичних послуг, які формуються у відповідності до міжнародних стандартів ISO. Ці вимоги передбачають: формування політики та системи управління якістю на підприємстві, аналіз функціонування цієї системи та її документальне оформлення, управління процесами взаємодії зі споживачами туристичних послуг і аналіз їх відповідності вимогам клієнтів, розробку та ведення документації та здійснення коригувальних дій.

Отже, управління якістю готельно-туристичних послуг – це управлінська діяльність, яка передбачає визначення вимог до обслуговування, оцінку та контроль якісних параметрів, розробку системи підвищення якості туристичного продукту на кожному з етапів його життєвого циклу.

У діяльності будь-якого підприємства сфери гостинності управління системою якості слід розглядати як систематичне та динамічне управління бізнес-процесами, метою яких є:

- ✦ підвищення конкурентоспроможності компанії на ринку туристичних послуг та її прибутковості;
- ✦ розширення можливостей бізнесу, демонструючи відповідність світовим стандартам;
- ✦ досягнення економічної стабільності підприємства за рахунок підвищення якісних параметрів туристичних послуг та економії часу, засобів, ресурсів;
- ✦ дотримання вимог законодавчих актів, міжнародних і державних стандартів у сфері якості;
- ✦ задоволення потреб клієнтів у якісних туристичних послугах, збільшення клієнтської бази.

Основними стратегічними цілями управління системою якості в готельно-туристичному бізнесі є:

- ✦ установлення нормативних критеріїв якості, виходячи із законодавчих актів, міжнародних і державних стандартів, вимог споживачів;

- ✦ забезпечення повномірної відповідності фактичних показників якості нормативним вимогам;
- ✦ оптимізація витрат на забезпечення відповідної якості готельно-туристичних послуг.

Для досягнення вищезгаданих цілей будь-якому закладу туристичної сфери необхідно спрямувати зусилля на розв'язання ряду завдань, зокрема:

- ✦ здійснити оцінку потреб та очікувань клієнтів;
- ✦ зібрати та опрацювати інформацію, необхідну для забезпечення якості туристичних послуг на всіх рівнях управління підприємством;
- ✦ налагодити такий рівень взаємодії персоналу компанії, за якого кожен працівник матиме можливість забезпечувати належний рівень якості на своєму робочому місці та впливати на постійне її підвищення;
- ✦ здійснювати управління системою якості туристичних послуг на основі інформації щодо змін потреб споживачів і діяльності конкурентів;
- ✦ забезпечити відповідність ціни та якості туристичної послуги;
- ✦ впровадити сучасні інформаційні технології з метою забезпечення та постійного підвищення якості туристичної послуги.

**Ф**ормування системи якості на підприємствах готельно-туристичної індустрії повинно базуватися на таких принципах:

- ✦ для забезпечення високоякісного туристичного обслуговування керівництву компанії необхідно розробити спеціалізовані правила та стандарти, які передбачають систематичну підготовку персоналу, забезпечують відповідний рівень обслуговування на усіх етапах технологічного процесу та є обов'язковими для виконання;
- ✦ головною умовою забезпечення якості послуги є повномірне задоволення наявних потреб споживачів шляхом індивідуального підходу та максимальної віддачі;
- ✦ технологічний процес туристичного обслуговування необхідно поділити на низку послідовних дій і на кожній з цих дій встановлювати відповідні вимоги до якості;
- ✦ туристичному підприємству необхідно створити власну корпоративну культуру, яка б демонструвала високий рівень обслуговування, мотивувала та стимулювала персонал на якісну роботу в процесі комунікації з клієнтами;
- ✦ висока якість туристичного обслуговування забезпечує компанію постійними клієнтами.

Туристична компанія повинна не лише гарантувати якість обслуговування та можливість задовольнити вимоги клієнтів, але й спрямовувати зусилля на створення саморегульованої системи постійного підвищення якості бізнес-процесів.

Створення та впровадження системи управління якістю на підприємствах готельно-туристичної індустрії повинна базуватися на місії, стратегічних і тактичних цілях компанії. Кінцевою метою менеджменту якості є задоволення потреб клієнтів, для чого необхідно

забезпечити гармонічний взаємозв'язок між базовими елементами системи якості, зокрема відповідальності керівництва, політики компанії у сфері якості, документування, ресурсами та технологічними процесами. Взаємодію цих елементів відображено на *рис. 1*.

Керівництву компанії варто ретельно підійти до створення та впровадження системи управління якістю, забезпечуючи взаємодію таких її складових:

**1. Відповідальність керівництва**, яка формується з найважливіших аспектів діяльності, зокрема: зосередження на потребах споживачів, виконання взятих зобов'язань, планування, доведення необхідної інформації по рівнях організаційної структури, аналіз та оцінка.

**2. Політика компанії у сфері якості.** Визначивши, що якість є важливим критерієм, який забезпечує виживання компанії в конкурентних умовах, керівництво повинно постійно надавати докази виконання взятих на себе зобов'язань відносно створення та впровадження системи управління якістю. Для цього необхідно ініціювати, розробити та впровадити політику організації у сфері якості, визначити основні цілі та завдання, забезпечити ресурсами, необхідними для реалізації політики у сфері якості та досягнення поставлених цілей та завдань. Також потрібно пропагувати політику якості на всіх організаційних рівнях, доносити до персоналу ідею важливості якісного обслуговування як основного джерела благополуччя компанії. Система управління якістю на підприємстві повинна підлягати постійному аналізу та оцінці, бути предметом регулярного внутрішнього аудиту.

**3. Документування.** Матеріальним свідченням впровадження на підприємстві системи управління якістю є її задокументований опис, який має містити обґрунтування політики та завдань у сфері якості, керівництво з якості, методикку забезпечення якості, програми та протоколи якості, контрактні, правові та регламентуючі вимоги до туристичного обслуговування.

Обґрунтування політики у сфері якості передбачає письмове оформлення цілей та стратегій підприємства щодо якості обслуговування, офіційно затверджені керівництвом.

Керівництво з якості представляє собою офіційний документ, розроблений згідно з міжнародними стандартами ISO, який регламентує систему управління якістю в організації та містить опис системи якості відповідно до встановленої політикою компанії.

Методика забезпечення якості передбачає встановлення директив щодо функціонування структурних підрозділів підприємства, необхідних для впровадження елементів системи якості.

**4. Ресурси.** Для реалізації поставлених цілей та забезпечення високоякісного обслуговування споживачів керівництву компанії необхідно визначити та задовольнити потреби в ресурсах, зокрема, людських (персонал), матеріальних (інфраструктура, обладнання, сировина), фінансових, інформаційних та природних.

Оскільки найважливішим ресурсом будь-якого підприємства сфери гостинності є персонал, необхідно розробити відповідну систему його найму, підготовки,

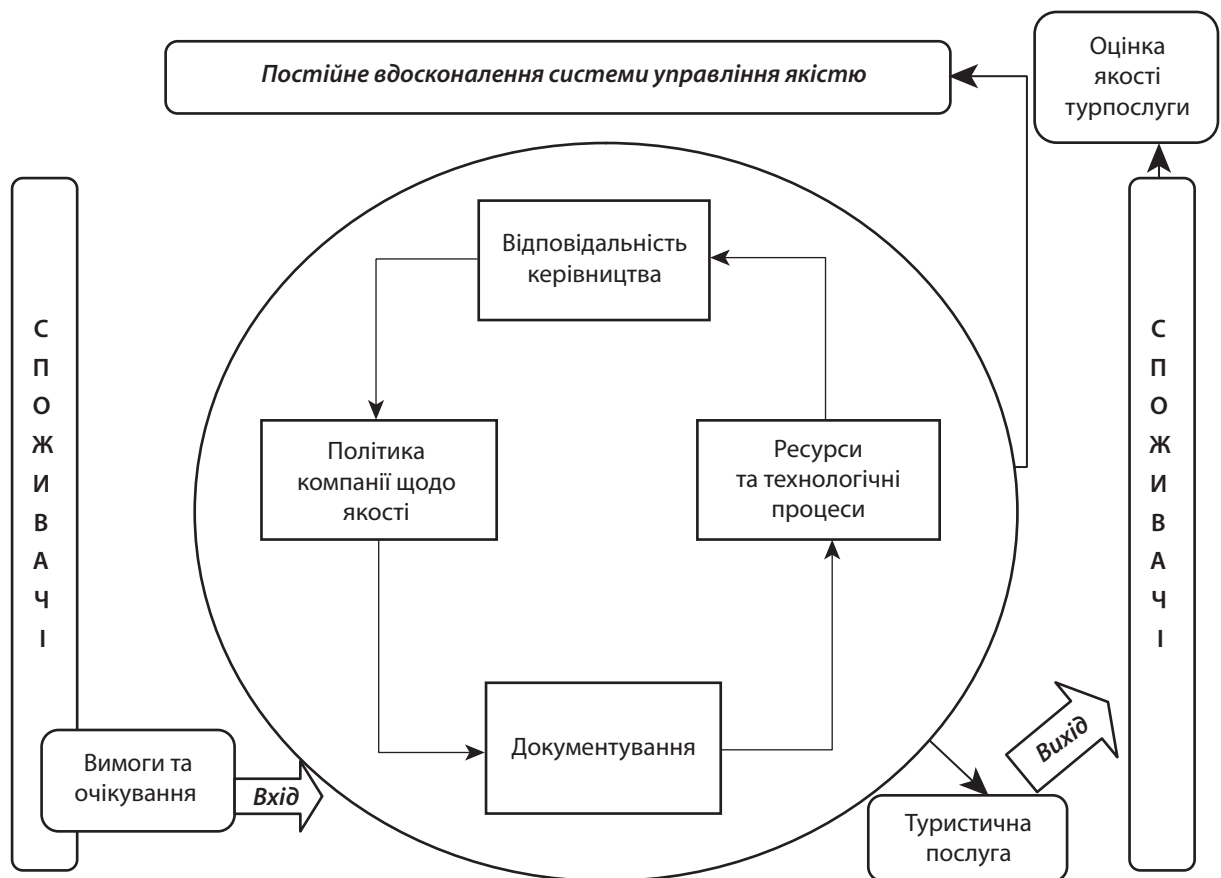


Рис. 1. Система управління якістю на підприємстві сфери гостинності

Джерело: розроблено автором.



навчання, атестації, розвитку та мотивації, визначити необхідний рівень компетентності працівників, чия діяльність безпосередньо впливає на якість обслуговування, чітко визначити їх повноваження та відповідальність та залучати до визначення індивідуальних і колективних цілей організації у сфері якості.

Для реалізації на ринку конкурентоспроможних туристичних послуг керівництву необхідно забезпечити компанію необхідною інформацією, інфраструктурою, фінансовими ресурсами та налагодити взаємовигідні зв'язки з постачальниками та посередниками.

**5. Технологічні процеси.** Організація повинна ретельно спланувати, скоординувати та розробити процеси, необхідні для реалізації якісної туристичної послуги.

Регулятором чинників, що впливають на якість туристичного обслуговування на усіх етапах технологічного процесу та стадіях життєвого циклу, є здійснення контролю господарської діяльності. Тому на підприємстві одночасно із формуванням цілей та стратегій доцільно сформувати ефективну систему контролю якості.

## ВИСНОВКИ

Отже, якість послуг у сучасних умовах розвитку туристичної індустрії є однією з найважливіших складових рентабельності та ефективності бізнес-структур, зайнятих у цій сфері. Система управління якістю повинна стати безперервною діяльністю, спрямованою на підвищення рівня обслуговування, удосконалення технологічних процесів, а також включати ефективні управлінські та технічні методи, спрямовані на забезпечення найкращих, найбільш практичних і взаємовигідних способів взаємодії персоналу туристичної компанії, її постачальників, збутових агентів і споживачів туристичних послуг. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. ДСТУ 9000-2001 «Системи Управління Якістю. Основні положення та словник» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: document.ua/sistemiupravlinnjakistyuu-osnovni-polozhennjata-slovnikor14237. Html
2. ДСТУ 9001-2009 «Системи Управління Якістю. Вимоги» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrcsm.kiev.ua/index.php/uk/2009-02-03-14.../325--2009
3. Андрусенко С. И. Что такое система качества / С. И. Андрусенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://izdn.ntu.edu.ua/ukraine/nir/public/andrusenko/07.htm
4. Астахов А. Система управління якістю – інструмент удосконалення загальної системи управління організацією (підприємством) / А. Астахов, Л. Хриплива // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2011. – № 4. – С. 60 – 64.
5. Бігдан М. Г. Прямая залежність якості туристичних послуг від ефективного управління персоналом / М. Г. Бігдан, Ю. Ю. Карлик // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. – 2012. – Випуск № 3 (74). – С. 179 – 182.
6. Денисенко М. П. Формування системи управління якістю послуг у сфері туризму / М. П. Денисенко, Н. М. Терещенко // Наукові праці МАУП. – 2014. – Вип. 1 (40). – С. 134 – 138.
7. Михайлова М. Н. Система качества туристических услуг / М. Н. Михайлова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://en.pskgu.ru/projects/pgu/storage/wt/wt13/wt13\_48.pdf

**8. Мельниченко С.** Методика дослідження якості обслуговування на туристичних підприємствах / С. Мельниченко // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 1. – С. 24 – 33.

**9.** ISO – International Organization for Standardization [Electronic resource]. – Mode of access : www.iso.org/

**10.** UNWTO World Tourism Organization [Electronic resource]. – Mode of access :http://www.unwto.org/

## REFERENCES

Andrusenko, S. I. "Chto takoe sistema kachestva" [What is the quality system]. <http://izdn.ntu.edu.ua/ukraine/nir/public/andrusenko/07.htm>

Astakhov, A., and Khryplyva, L. "Systema upravlinnia yakistiu – instrument udoskonalennia zahalnoi systemy upravlinnia orhanizatsiieiu (pidpriemstvom)" [Quality Management System – a tool improving overall system of organization (enterprise)]. *Standartyzatsiia, sertyfikatsiia, iakist*, no. 4 (2011): 60-64.

Bihdan, M. H., and Karlyk, Yu. Yu. "Priama zalezhnist yakosti turystychnykh posluh vid efektyvnoho upravlinnia personalom" [Direct dependence of the quality of tourist services on the effective HR management]. *Visnyk KrNU imeni Mykhaila Ostrohradskoho*, no. 3 (74) (2012): 179-182.

"DSTU 9001-2009 "Systemy Upravlinnia Yakistiu. Vymohy"" [ISO 9001-2009 "Quality Management System. Requirements"]. [www.ukrcsm.kiev.ua/index.php/uk/2009-02-03-14.../325--2009](http://www.ukrcsm.kiev.ua/index.php/uk/2009-02-03-14.../325--2009)

"DSTU 9000-2001"Systemy Upravlinnia Yakistiu. Osnovni polozhennjata slovnyk"" [ISO 9000-2001 "Quality Management System. Basic terms and vocabulary"]. [document.ua/sistemiupravlinnjakistyuu-osnovni-polozhennjata-slovnikor14237.html](http://document.ua/sistemiupravlinnjakistyuu-osnovni-polozhennjata-slovnikor14237.html)

Denysenko, M. P., and Tereshchenko, N. M. "Formuvannia systemy upravlinnia yakistiu posluh u sferi turyzmu" [Formation of quality management services in the field of tourism]. *Naukovi pratsi MAUP*, no. 1 (40) (2014): 134-138.

"ISO – International Organization for Standardization" [www.iso.org/](http://www.iso.org/)

Melnichenko, S. "Metodyka doslidzhennia yakosti obsluhovuvannia na turystychnykh pidpriemstva" [Methods of study of service quality in tourism enterprises]. *Visnyk KNTEU*, no. 1 (2012): 24-33.

Mikhaylova, M. N. "Sistema kachestva turisticheskikh uslug" [The system of quality tourist services]. [http://en.pskgu.ru/projects/pgu/storage/wt/wt13/wt13\\_48.pdf](http://en.pskgu.ru/projects/pgu/storage/wt/wt13/wt13_48.pdf)

"UNWTO World Tourism Organization". <http://www.unwto.org/>

# ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНДИКАТОР ЙОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

© 2014 КРУПСЬКИЙ О. П.

УДК 331:658.115:621

## Крупський О. П. Організаційна культура туристичного підприємства як індикатор його інноваційного потенціалу

Метою статті є аналіз можливості діагностування та управління інноваційним потенціалом туристичного підприємства завдяки вивченню і модифікації характеристик його організаційної культури. У статті розглядається теоретична можливість діагностування та управління інноваційним потенціалом туристичного підприємства. Проаналізовано наповнення дефініцій «інноваційний потенціал» та «організаційна культура». Доведено необхідність використання соціально-психологічної моделі інноваційної дійсності для аналізу інноваційного потенціалу туристичних підприємств. Сформульовано характеристики ідеальної моделі інноваційної організаційної культури туристичного підприємства. Обґрунтовано необхідність залучення менеджерів туристичних підприємств до формування інноваційного потенціалу підприємств туристичної галузі. Запропоновано розглядати інноваційний потенціал туристичного підприємства як можливість перетворення і раціоналізації досвіду і сформованих стереотипів взаємодії суб'єктів бізнес-процесу, тобто як можливість перетворення і раціоналізації досвіду взаємодії суб'єктів даного підприємства.

**Ключові слова:** культура, організаційна культура, інноваційна культура, інноваційний потенціал, підприємство, туристичне підприємство.  
**Бібл.:** 17.

**Крупський Олександр Петрович** – кандидат психологічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та туристичного бізнесу, Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара (вул. Наукова, 13, Дніпропетровськ, 49050, Україна)

E-mail: scavr@ua.fm

УДК 331:658.115:621

## Крупский А. П. Организационная культура туристического предприятия как индикатор его инновационного потенциала

Целью статьи является анализ возможности диагностирования и управления инновационным потенциалом туристического предприятия благодаря изучению и модификации характеристик его организационной культуры. В статье рассматривается теоретическая возможность диагностирования и управления инновационным потенциалом туристического предприятия. Проанализировано наполнение дефиниций «инновационный потенциал» и «организационная культура». Обоснована необходимость использования социально-психологической модели инновационной действительности для анализа инновационного потенциала туристических предприятий. Сформулированы характеристики идеальной модели инновационной организационной культуры туристического предприятия. Обоснована необходимость привлечения менеджеров туристических предприятий к формированию инновационного потенциала предприятий туристической отрасли. Предложено рассматривать инновационный потенциал туристического предприятия как возможность преобразования и рационализации опыта и сложившихся стереотипов взаимодействия субъектов бизнес-процесса, то есть как возможность преобразования и рационализации опыта взаимодействия субъектов данного предприятия.

**Ключевые слова:** культура, организационная культура, инновационная культура, инновационный потенциал, предприятие, туристическое предприятие.  
**Библ.:** 17.

**Крупский Александр Петрович** – кандидат психологических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента и туристического бизнеса, Днепропетровский национальный университет им. О. Гончара (ул. Научная, 13, Днепропетровск, 49050, Украина)

E-mail: scavr@ua.fm

UDC 331:658.115:621

## Krups'kyu O. P. Organizational Culture of a Tourist Enterprise as an Indicator of its Innovative Potential

The purpose of this paper is to analyze the possibility of diagnosing and managing the innovation potential of the tourist enterprises through the study and modification of the characteristics of its organizational culture. The article examines the theoretical possibility of diagnosing and managing the innovation potential of the tourist business. The content of definitions "innovative potential" and "organizational culture" were analyzed. The necessity of using social-psychological model for the analysis of innovation reality of the innovative potential of tourism enterprises was proved. The characteristics of an ideal model of innovative organizational culture of a tourist enterprise were formulated. The necessity to attract managers of tourism enterprises in the formation of the innovative capacity of enterprises of the tourism industry was grounded. It was proposed to consider the innovative potential of the tourism enterprise as an opportunity to transform and streamline the experience and the stereotypes interaction among business process, that is, as an opportunity to transform and streamline the experience of interaction between the subjects of the enterprise.

**Key words:** culture, organizational culture, innovation culture, innovation potential, the company, a travel company.

**Bibl.:** 17.

**Krups'kyu Oleksandr P.** – Candidate of Sciences (Psychology), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management and Tourism Business, Dnipropetrovsk National University named after O. Honchar (vul. Naukova, 13, Dnipropetrovsk, 49050, Ukraine)

E-mail: scavr@ua.fm

Організаційна культура в ієрархічному ряді конкурентних переваг підприємства займає провідне місце, поряд із такими чинниками, як знання, вміння, навички, співпраця, інформація, психологічна стійкість, і саме тому сприймається як потужний важіль, що може забезпечити стаду конкурентоспроможність підприємства. У свою чергу завдання підтримання або підвищення конкурентоспроможності підприємства є перманентним для менеджерів будь-якої ланки. Одним із чинників, що впливає на конкурентоспроможність

підприємства, є його інноваційний потенціал, в якому домінуючі ролі відіграють інноваційна та професійна культура менеджерів. Інноваційний потенціал підприємства забезпечує його конкурентоспроможність, а інноваційна культура стимулює розвиток інноваційного потенціалу [2, с. 5]. У свою чергу, професійна культура менеджера є підґрунтям, яке дозволяє адекватно та своєчасно реагувати на інноваційні процеси, що відбуваються в галузі. Усе вищезгадане зумовлює актуальність вивчення обраної теми.

Досліджувати роль організаційної культури у становленні підприємства вчені почали ще у минулому столітті. Всесвітню відомість у відповідній сфері набули роботи Becker L. B., Bordieu P., Boyatzis R., Degeling P., Fritzsche D. P., Gallaghe T., Helmreich R. L., Hochschild A., Hofstede G., Hollifield C. A., Kennedy A. A., Kennedy J., Orozco E., Schein E. H., Deal T. E.; Trompenaars F. Серед російських учених різні аспекти, пов'язані з культурним середовищем організації, вивчали Богатирев М. Р., Калекина Г. В., Луков С. В., Томилов В. В., Чаплина А. Н., Черных Е. А., Щербина С. В. Відповідні питання, пов'язані з організаційною культурою, досліджували такі українські фахівці, як Бурдейна А. І., Держак Н. О., Захарчін Г. М., Копетинська Ю. Є., Назарова Г. В., Реутов В. Є., Семикіна М. В., Сливка С. С., Третяченко В. В., Хаєта Г. А., Чухно А. А., Чернявська Т. А. та ін.

Процес оцінювання інноваційного потенціалу та інноваційної діяльності підприємств розглядався такими фахівцями, як Арєнкова І. А., Бородіна В. А., Грєчана А. П., Гудзінський А. О., Захарчін Г. М., Краснокутська Н. В., Кудінова С. В., Михайліченко Г. І., Плотнікова А. Н., Тітова В. В., Турило А. М., Чухрай Н. І.

Проте питання взаємозв'язку та взаємовпливу організаційної культури та інноваційного потенціалу туристичного підприємства залишається відкритим і таким, що потребує розгляду з боку науковців.

*Мета статті* – проаналізувати можливість діагностування та управління інноваційним потенціалом туристичного підприємства завдяки вивченню і модифікації характеристик його організаційної культури.

У сучасній науковій думці поняття культури давно вже стало міждисциплінарним. Відповідно, важко знайти й остаточно визначити рівень впливу організаційної культури на ефективність діяльності або конкурентоспроможність підприємства. Так, у західній літературі термін «культура» є синонімом поняття «втонченість розуму» або слова «цивілізація», що виникає внаслідок отримання освіти, захоплення мистецтвом і літературою тощо (так звана «культура у вузькому сенсі»); соціальні антропологи надають перевагу більш широкому розумінню, застосовуючи сучасний вираз «програме забезпечення для мозку». У такому сенсі культура стає гаслом для всіх тих, хто поділяє стереотипи на мислення, почуття й дії, звичайні для повсякденного життя [15, с. 1]. Однак більшість антропологів розглядають культуру як сукупність переконань, методів, настанов, правил і артефактів, що характеризують людські популяції; її складають певні шаблони поведінки, спільної для членів даного суспільства, які формують унікальний спосіб його життя [17, с. 2].

Організаційна культура може бути визначена як набір норм, переконань і цінностей, які, по-перше, поділяються членами підприємства; по-друге, приводять до поведінкових відмінностей, які спостерігаються на робочому місці; на відміну від національної або релігійної, вона стосується відмінностей між людьми, компаніями, установами в межах однієї країни або визначної групи країн [16, с. 16 – 17]. Як система організаційна культура складається з таких підсистем:

- ✦ *ціннісно-нормативної* (основні цінності, корпоративні традиції, правила, характер взаємовідносин);
- ✦ *організаційної* (формальні та неформальні організаційні структури, що існують на підприємстві, структура влади та лідерства, норми і правила внутрішньої взаємодії, традиції);
- ✦ *структури комунікацій*;
- ✦ *структури соціально-психологічних відносин* (взаємні симпатії, вибори, переваги, система ролей);
- ✦ *ігрової* (міфологічної) структури (корпоративні перекази, міфи, заохочення);
- ✦ *структури ідентифікації* (імідж організації, рекламні атрибути, сприйняття іншими компаніями і т. ін.).

Вважаємо за необхідне акцентувати увагу на тому, що в науковій літературі існує кілька точок зору на співвідношення понять «організаційна культура» і «корпоративна культура». «Перша» точка зору виходить з уявлень про їх абсолютну синонімічність і тотожність [12]. Інші автори, зокрема, Співак В. О. [10], вважають, що корпоративна та організаційна культура співвідносяться як загальне, універсальне, всеосяжне (організаційна культура) і найбільш яскраво представлене, розвинене, приватне (корпоративна культура). Шарков Ф. І. [14] проводить розмежування понять «організаційна культура», «корпоративна культура» і «корпоративна культура», характеризуючи корпоративну культуру порівняно з організаційною значно більшою масштабістю, розширеною зоною впливу, що пронизує величезну суспільну середу, а головне – корпоративною свідомістю, мисленням, дією, що пов'язане з його уявленнями про корпорації як складну систему взаємопов'язаних організацій. У рамках даної роботи ми будемо дотримуватися саме поглядів Шаркова Ф. І.

Найважливішою характеристикою традиційної організаційної культури є її «сила». «Сильна» організаційна культура характеризується такими властивостями, як «товщина», «ясність пріоритетів», «кількість співробітників, які її поділяють» [3], тобто традиційна організаційна культура – це, у першу чергу, глибоко укорінена в свідомості співробітників система загальних, поділюваних ними цінностей підприємства. З цих позицій традиційна організаційна культура має велику інерційність, досить важко піддається змінам і, більше того, може стати перешкодою для проведення змін всередині підприємства. Причому співробітники, які демонструють (виявляють) максимально виражену лояльність до підприємства (до керівництва), виступатимуть в ролі бізнес-якоря, який з найкращими намірами гальмує інноваційний розвиток підприємства.

Підхід до побудови організаційної культури сучасного туристичного підприємства, орієнтованого на інновації, на нашу думку, полягає в необхідності формування студіюючої організаційної культури, яка би дозволила надати характер культурного явища процесам безперервного навчання на підприємстві та виконувала би стабілізуючу функцію щодо придбаних знань, вмінь та навичок. В основі студіюючої культури лежить на-

бір стійких цінностей, уявлень, ментальних моделей, що орієнтують підприємство в напрямку інтелектуальної орієнтації його діяльності та визначають найбільш оптимальне співвідношення між створенням і запозиченням, накопиченням і розповсюдженням знання в середовищі організації. Як зазначає Капітонов Е. О. [4], корпоративна культура сучасної організації базується на цінностях «спільної долі» («пов'язаного зростання»), згідно з якими співробітництво, партнерство, система довіри, узгоджених дій керівників і підлеглих лежать в основі життєдіяльності організації. Обов'язковими умовами ефективних управлінських і трудових процесів є: інтеграція працівників у життя організації; мобілізація творчості, самодіяльності; неекономічні мотиви і стимули. Усе це вірно і для організаційної культури сучасних туристичних фірм.

**Б**удь-яке підприємство складається із співробітників, кожен з яких є носієм організаційної культури. Зміна свідомості кожного із співробітників підприємства обумовлює трансформацію організаційної культури в цілому. І навпаки, вплив на організаційну культуру підприємства змінює свідомість людей, які на ньому працюють. Павлова Є. Г. [8, с. 80] сформулювала комплексні характеристики «ідеальної» інноваційної організаційної культури:

1. «*Модифікація узгодженості*» передбачає відчуття приналежності до колективу; сприйняття колективу як єдиного цілого, команди; високий ступінь інформованості про процеси, що відбуваються всередині підприємства; висока ступінь згуртованості та узгодженості в процесі прийняття рішень.

2. «*Ціннісна модифікація*» включає в себе спільне бачення цілей і місії організації; формування чіткої стратегії на майбутнє; бачення перспектив; наявність системи цінностей і етичної системи; наявність внутрішніх правил, прозорих для всіх членів колективу; дотримання лідерами підприємства вимог, що пред'являються до своїх співробітників.

3. «*Модифікація адаптації*» характеризується готовністю керівництва підприємства йти на необхідні зміни; оперативним реагуванням на зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі; постійним удосконаленням принципів роботи підприємства; оперативним протіканням процесів обміну інформацією; постійним розвитком і навчанням персоналу.

4. «*Модифікація творчості*» характеризується заохоченням ініціативи; активним впровадженням передових технологій; наявністю сприятливого інноваційного клімату; розвиненим делегуванням повноважень; готовністю до відповідальності за прийняті рішення.

Щодо дефініції інноваційного потенціалу підприємства, то Богдан Н. І. визначає інноваційний потенціал як «комплекс системних взаємин, пов'язаних із запасами та потенційною енергією системи» [1, с. 218 – 225]. На думку Маркова А. В., інноваційний потенціал постає як сукупність матеріальних і нематеріальних ресурсів, необхідних для створення, освоєння і використання інновацій [5, с. 26]. Бенойт Д. визначає інноваційний потенціал підприємств як їх «здатність до стимулювання,

створення і впровадження інновацій» [13, с. 46]. Мнєян М. Г. бачить в інноваційному потенціалі лише набір нововведень на конкретному підприємстві [7, с. 21]. У багатьох дослідженнях автори концентрують свої зусилля на вивченні окремих сторін інноваційного потенціалу, тому представлені в літературі специфічні визначення слабо співвідносяться між собою. Отже, і питання щодо інноваційного потенціалу туристичного підприємства до сьогодні відкрито.

Сазонов Б. В., аналізуючи структуру інноваційних процесів, виділив дві складові: безпосередньо інноваційний процес і методико-аналітичний блок управління інноваційним процесом, орієнтований на обслуговування його учасників [9]. Методико-аналітичний блок відповідає не стільки за інноваційну діяльність взагалі, скільки за змістовність певних нововведень. Сазонов Б. В. підкреслює, що узагальнене методико-аналітичне уявлення про інноваційні процеси створюється тоді і тільки тоді, коли увага переміщується від окремого нововведення до перманентного розвитку сфери застосування нововведення. Загальне уявлення про інноваційну діяльність і про інноваційний потенціал може бути народжено в ситуації методичного обслуговування інноваційних процесів [9, с. 80]. Адекватне сприйняття аналітичних уявлень про інноваційну діяльність як таку можливо тільки за певних умов, а саме: при цілеспрямованому навчанні даної діяльності на конкретному підприємстві, тобто в умовах сформованої професійної культури виконавця. Однак навчання учасників інноваційного процесу може і не виходити за рамки знань, актуальних для конкретного підприємства. У цьому випадку навчання зводиться до розігрування різних екстрапольованих ситуацій, аналогічних уже здійсненим, і передачі накопиченого трудового досвіду (напрацьованих бізнес-процесів). Але якщо вектор навчання буде переорієнтовано від трансляції екстрапольованих ситуацій і досвіду до формування фахівців, що володіють інноваційним мисленням (уміють мислити інноваційно) і підтримують інноваційні процеси (володіють розвинутою інноваційною культурою), тобто якщо постане завдання вчити загальній «інноваційній спроможності», то тут виникає завдання визначення інноваційного потенціалу підприємства як такого. Як наслідок, інноваційна дійсність, що моделюється менеджером туристичного підприємства, буде скоріше соціально-психологічного спрямування, а не техніко-технологічної процедурою.

Михайліченко Г. І. поняття «інноваційний потенціал туризму» пропонує розглядати на трьох рівнях його реалізації [6, с. 116], тобто: на мега- та макрорівні – це туристичний потенціал, що включає в себе ресурсний, природний, інфраструктурний потенціали регіону; на рівні кластера (об'єднання за інституціональною, географічно близькою, інформаційно спорідненою, ціннісно орієнтованою чи згурпованою за споживчими характеристиками продукції, метою) – це ресурси управлінського впливу, ресурсоощадних технологій, економічної взаємодії та організаційної підтримки суб'єктів кластера; на рівні організації – сукупність матеріальних і нематеріальних ресурсів організації, включаючи його

інтелектуальний, комунікативний, клієнтський, репутаційний капітали.

Таким чином, менеджер туристичного підприємства повинен чітко усвідомлювати, що як ресурсом, так і резервом інноваційного потенціалу туристичного підприємства є:

- ✦ туристичний потенціал галузі взагалі;
- ✦ сталий продукт туристичних дестинацій (за умов поєднання відмінної туристичної інфраструктури та заходів активного або пізнавального характеру);
- ✦ певна (можливо, штучностворена і підтримувана) потрібність об'єктів відвідування або популярність туристичного бренда;
- ✦ спрощення туристичних формальностей для в'їзду/виїзду в/з країни;
- ✦ налагодження доступної та якісної інфраструктури обслуговування тощо;
- ✦ активний комунікативний потенціал;
- ✦ позитивний репутаційний рейтинг території;
- ✦ адекватна ціна на ресурси туристичного попиту з урахуванням ресурсощадних вектора розвитку галузі;
- ✦ заходи щодо відновлення та нарощування якості історико-культурного потенціалу території.

**П**рикладом соціально-психологічної моделі інноваційної дійсності є схема Скейн – Левіна [9, с. 66], у якій основоположним виступає не та чи інша конкретна інноваційна пропозиція, а фахівці як потенційні учасники потенційного інноваційного процесу. Розглядаючи інноваційний процес як процедуру, яка проходить ряд етапів від обговорення до завершення, автори припустили, що успіх буде залежати від готовності учасників процесу змінюватися самим. Тобто для вирішення/впровадження інноваційного завдання на підприємстві необхідно змінити щось у світосприйнятті безпосередніх учасників інноваційної зміни. Розхитати сформовані шаблони мислення і діяльності, сформувати почуття незадоволеності даним станом речей, створити бажання змінюватися на поведінковому рівні. І вже після цього забезпечити новою інформацією для вирішення нових завдань, навчити новим поведінковим зразкам з тим, щоб у подальшому закріпити цю поведінку, інтегрувати її з особистісними та організаційними структурами. Моделі такого роду виявляються відтворювальними, причому об'єктами відтворювальних циклів є люди (особистості) та організаційні структури. Саме таким чином іноземні підприємства (TUI, TezTur), входячи на український туристичний ринок, виступають у вигляді донорів організаційних культур (часто насаджуючи відтворювальну модель), які вже зарекомендували себе як життєздатні на ринку інших країн, тобто, як мінімум, не чинять спротив інноваційним змінам і адекватно та своєчасно реагують на зміни у зовнішньому середовищі.

Інноваційний потенціал підприємства (зокрема й туристичного) постає як здатність його організаційної культури до самодобудови. Припустимо, що інноваційним потенціалом підприємства можливо управляти.

Згідно з теоретичним підходом до управління майбутнім, запропонованим Тлемешком В. Р. [11], технологія управління майбутнім може бути описана як послідовність евристичних рішень. У цьому ланцюжку кожен крок стандартний, але його конкретна реалізація унікальна і неповторна. Модель майбутнього результату управляє процесом досягнення цього результату, а суб'єкт управління, керуючи процесом досягнення цього результату через набір інструментів і механізмів, по суті, керує майбутнім. Як модель майбутнього результату ми розглядаємо формування інноваційної організаційної культури, у процесі досягнення цього результату відбувається реалізація інноваційного потенціалу. (У разі успішної реалізації інноваційного потенціалу мета – інноваційна організаційної культура на підприємстві – досягнута). При управлінні через зміну виділених нами характеристик ідеальної інноваційної корпоративної культури відбувається управління процесом реалізації інноваційного потенціалу підприємства, але це можливо лише за наявності інноваційно орієнтованих керівників і виконавців на всіх рівнях підприємства. Незважаючи на те, що більшість туристичних підприємств України не може похвалитися великою кількістю співробітників і багаторівневою системою взаємовідносин усередині підприємства – потреба в інноваційному мисленні менеджерів турпідприємств спостерігається, на наш погляд, занадто часто. Професійна культура менеджерів туристичних підприємств орієнтована не стільки на пошук нових бізнес-процесів, спрямованих на розвиток туристичного бізнесу, скільки на експлуатацію стандартних, одноманітних пропозицій від туроператора. Невміння або небажання розробляти пропозиції, відмінні від ринкових, призводить до виникнення і «загибелі» величезної кількості туристичних фірм-однодівок.

**Т**аким чином, інноваційний потенціал туристичного підприємства необхідно розглядати як можливість перетворення і раціоналізації досвіду і сформованих стереотипів взаємодії суб'єктів бізнес-процесу. Відповідно, інноваційний потенціал туристичного підприємства постає як можливість перетворення і раціоналізації досвіду взаємодії суб'єктів даного підприємства. Змістовним відображенням практик взаємодії персоналу будь-якого підприємства є його організаційна культура. Отже, вивчення інноваційного потенціалу туристичного підприємства, у першому наближенні, можна звести до вивчення ситуації, щодо організаційної культури. Тобто, визначити рівень інноваційного потенціалу реального туристичного підприємства можливо шляхом зіставлення характеристик його організаційної культури з характеристиками «ідеальної» інноваційної організаційної культури. Теоретична модель «ідеальної» інноваційної організаційної культури будується шляхом узагальнення та систематизації розрізнених характеристик останньої, наведених у літературі з інноваційного менеджменту, з подальшим зіставленням даних, отриманих у результаті аналізу, з досвідом успішних туристичних підприємств. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Богдан Н. И.** Региональная инновационная политика / Н. И. Богдан. – Новополюцк : Полоцкий государственный университет, 2000. – 358 с.
2. **Захарчин Г. М.** Забезпечення конкурентоспроможності та розвиток організаційної культури підприємства: сучасна парадигма і прикладний аспект : монографія / Г. М. Захарчин, Л. С. Лісовська, А. А. Теребух. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2009. – 440 с.
3. **Захарчин Г. М.** Теорія та методологія формування і розвитку організаційної культури машинобудівного підприємства : монографія / Г. М. Захарчин. – Львів : Видавництво «Львівської політехніки», 2011. – 348 с.
4. **Капитонов Э. А.** Корпоративная культура: теория и практика / Э. А. Капитонов, Г. П. Зинченко, А. Э. Капитонов. – М. : Альфа-Пресс, 2005. – 350 с.
5. **Марков А. В.** Государственная инновационная политика: теоретические основы и механизм реализации / А. В. Марков. – Минск : Право и экономика, 2005. – 370 с.
6. **Михайліченко Г. І.** Туристичний потенціал: методи оцінювання та інноваційний розвиток / Г. І. Михайліченко // Проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 115.
7. **Мнеян М. Г.** Инновационный вызов времени / М. Г. Мнеян. – М. : «Сумма технологий», 2002. – 200 с.
8. **Павлова Е. Г.** Корпоративная культура организации как индикатор её инновационного потенциала / Е. Г. Павлова // Вести БГПУ. Сер. 2 История. Философия. Политология. Социология. Экономика. Культурология. – 2007. – № 2. – С. 78 – 82.
9. **Сазонов Б. В.** Статьи по инновационной проблематике. 1980 – 2009 / Б. В. Сазонов [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://novshestvoxx1.narod.ru/sborka.rar>
10. **Спивак В. А.** Корпоративная культура / В. А. Спивак. – С-Пб. : Питер, 2001. – 352 с.
11. **Тлемешок В. Р.** Управленческая команда как субъект управления будущим : автореф. дис. ... канд. социол. наук: спец. 22.00.08 / В. Р. Тлемешок ; [Рос. акад. гос. службы при Президенте РФ]. – М., 2003. – 23 с.
12. **Фролов С. С.** Социология организаций / С. С. Фролов. – М. : Гардарика, 2001. – 384 с.
13. **Хучек М.** Инновации на предприятиях и их внедрение / М. Хучек. – М. : Луч, 2002. – 147 с.
14. **Шарков Ф. И.** Корпоративная культура в системе общественных связей и отношений / Ф. И. Шарков, Я. М. Прохоров, А. А. Родионов. – М. : Информ.-изд. центр Акад. труда и соц. отношений, 2002. – 196 с.
15. Hofstede: Culturesand Organizations – Software of the Mind (Source: Hofstede: Culturesand Organizations) [Electronic resource]. – Mode of access : <http://westwood.wikispaces.com/file/view/Hofstede.pdf>
16. **Horii, T.** Cross-Cultural Teams: Modeling and Qualitative Analysis of Influences on Team Performance through Virtual Experiments. A Thesis Submitted to the Department of Civil Engineering and the Committee on Graduate Studies. Stanford University. – 2003. – 88 p. [Electronic resource]. – Mode of access : [http://crgp.stanford.edu/publications/conference\\_papers/TamakiCMOT.pdf](http://crgp.stanford.edu/publications/conference_papers/TamakiCMOT.pdf)
17. **Krokosz-Krynke Z.** Organizational Structure and Culture: Do Individualism / Collectivism and Power Distance Influence Organizational Structure? / Z. Krokosz-Krynke. – Wroclaw Institute of Technology. – 2000. – P. 1 – 13 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.fsb.muohio.edu/abas/1998/krokosz.pdf>

## REFERENCES

Bogdan, N. I. *Regionalnaia innovatsionnaia politika* [Regional innovation policy]. Novopolotsk: Polotskiy gosudarstvennyy universitet, 2000.

Frolov, S. S. *Sotsiologiya organizatsiy* [Sociology of organizations]. Moscow: Gardariki, 2001.

"Hofstede: Culturesand Organizations – Software of the Mind" <http://westwood.wikispaces.com/file/view/Hofstede.pdf>

Horii, T. "Cross-Sultural Teams: Modeling and Qualitative Analysis of Influences on Team Performance through Virtual Experiments. A Thesis Submitted to the Department of Sivil Engineering and the Committee on Graduate Studies" [http://crgp.stanford.edu/publications/conference\\_papers/TamakiCMOT.pdf](http://crgp.stanford.edu/publications/conference_papers/TamakiCMOT.pdf)

Khuchek, M. *Innovatsii na predpriiatiakh i ikh vnedrenie* [Innovation in enterprises and their implementation]. Moscow: Luch, 2002.

Kapitonov, E. A., Zinchenko, G. P., and Kapitonov, A. E. *Korporativnaia kultura: teoriia i praktika* [Corporate culture: theory and practice]. Moscow: Alfa-Press, 2005.

Krokosz-Krynke, Z. "Organizational Structure and Culture: Do Individualism" <http://www.fsb.muohio.edu/abas/1998/krokosz.pdf>

Markov, A. V. *Gosudarstvennaia innovatsionnaia politika: teoreticheskie osnovy i mekhanizm realizatsii* [State Innovation Policy: theoretical foundations and implementation mechanism]. Minsk: Pravo i ekonomika, 2005.

Mykhailichenko, H. I. "Turystychnyi potentsial: metody otsiniuvannya ta innovatsiinyi rozvytok" [Tourist potential: assessment methods and innovative development]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2013): 115-123.

Mneian, M. G. *Innovatsionnyy vyzov vremeni* [Innovation Challenge time]. Moscow: Summa tekhnologii, 2002.

Pavlova, E. G. "Korporativnaia kultura organizatsii kak indikator ee innovatsionnogo potentsiala" [The corporate culture of the organization as an indicator of its innovative capacity]. *Vesti BGPU. Seriya "Istoriia. Filosofia. Politologiya. Sotsiologiya. Ekonomika. Kulturologiya"*, no. 2 (2007): 78-82.

Sharkov, F. I., Prokhorov, Ya. M., and Rodionov, A. A. *Korporativnaia kultura v sisteme obshchestvennykh svyazey i otnosheniy* [Corporate culture of the organization as an indicator of its innovative capacity]. Moscow, 2002.

Sazonov, B. V. "Stati po innovatsionnoy problematike. 1980 – 2009" [Articles on innovation issues. 1980 - 2009]. <http://novshestvoxx1.narod.ru/sborka.rar>

Spivak, V. A. *Korporativnaia kultura* [Corporate culture]. St. Petersburg: Piter, 2001.

Tlemeshok, V. R. "Upravlencheskaia komanda kak subekt upravleniia budushchim" [Management team as the subject of management of the future]. *Avtoref. dis. ... kand. sotsiol. nauk: 22.00.08*, 2003.

Zakharchyn, H. M. *Teoriia ta metodolohiia formuvannia i rozvytku orhanizatsiinoi kultury mashynobudivnoho pidpriemstva* [Theory and Methodology of formation and development of organizational culture-building enterprise]. Lviv: Lvivska politekhnika, 2011.

Zakharchyn, H. M., Lisovska, L. S., and Terebukh, A. A. *Zabezpechennia konkurentospromozhnosti ta rozvytok orhanizatsiinoi kultury pidpriemstva: suchasna paradyhma i prykladnyi aspekt* [Competitiveness and development of the organizational culture of the enterprise: the current paradigm and applied aspects]. Lviv: Lvivska politekhnika, 2009.

# ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ У КОНТЕКСТІ ЕВОЛЮЦІЇ ТЕОРІЇ ПІДПРИЄМНИЦТВА

© 2014 КРАСНОКУТСЬКА Н. С., БУБЕНЕЦЬ І. Г.

УДК 65.011.4

## Краснокутская Н. С., Бубенец И. Г. Предпринимательский потенциал в контексте эволюции теории предпринимательства

Цель статьи состоит в исследовании эволюции теории предпринимательства, этапизации этого процесса с выделением тех изменений, которые произошли в понимании характерных особенностей и предназначения предпринимателя и предпринимательского потенциала. Анализируя, систематизируя и обобщая научные труды многих ученых, была рассмотрена эволюция теории предпринимательства, систематизированы взгляды исследователей и определены характерные черты предпринимателя. В результате проведенного исследования выделены этапы эволюции теории предпринимательства. Определены отличительные особенности предпринимателя как носителя предпринимательского потенциала в контексте эволюции теории предпринимательства. Обосновано, что понимание содержания предпринимательского потенциала определяется возможностями создавать ценностное предложение, обусловленными наличием ресурсов, способностей и компетенций. Придерживаясь выделенных положений о зависимости характерных признаков предпринимательского потенциала от особенностей развития не только теории предпринимательства, но и национальных экономик, перспективы дальнейших исследований состоят в определении отличительных черт, присущих предпринимателям в условиях украинских реалий.

**Ключевые слова:** предпринимательство, предпринимательский потенциал, новаторская деятельность, предприниматель.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 12.

**Краснокутская Наталья Станиславовна** – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики предприятий питания и торговли, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** krasnokutskaya.natalia@gmail.com

**Бубенец Ирина Георгиевна** – старший преподаватель кафедры технологий и развития предпринимательства, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

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

УДК 65.011.4

UDC 65.011.4

## Краснокутська Н. С., Бубенець І. Г. Підприємницький потенціал у контексті еволюції теорії підприємництва

Метою написання статті є дослідження еволюції теорії підприємництва, етапізації цього процесу з виділенням тих змін, які відбулися в розумінні характерних рис і призначення підприємця та підприємницького потенціалу. Анализуючи, систематизуючи та узагальнюючи наукові праці багатьох учених, було розглянуто еволюцію теорії підприємництва, систематизовано погляди дослідників і визначено характерні риси підприємця. У результаті проведеного дослідження виділено етапи еволюції теорії підприємництва. Визначено відмінні особливості підприємця як носія підприємницького потенціалу в контексті еволюції теорії підприємництва. Обґрунтовано, що розуміння змісту підприємницького потенціалу визначається можливостями створювати пропозицію, що має цінність, зумовленими наявністю ресурсів, здібностей і компетенцій. Дотримуючись виділених положень про залежність характерних ознак підприємницького потенціалу від особливостей розвитку не тільки теорії підприємництва, а й національних економік, перспективи подальших досліджень полягають у визначенні відмінних рис, притаманних підприємцям у умовах українських реалій.

**Ключові слова:** підприємництво, підприємницький потенціал, новаторська діяльність, підприємець.

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 12.

**Краснокутська Наталія Станіславівна** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** krasnokutskaya.natalia@gmail.com

**Бубенець Ірина Георгіївна** – старший викладач кафедри технологій та розвитку підприємництва, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

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

## Krasnokutskaya N. S., Bubenets I. G. Entrepreneurial Potential in the Context of the Evolution of the Theory of Entrepreneurship

The purpose of this article is to study the evolution of the theory of entrepreneurship, to show the stages of this process with revealing of the changes that have occurred in the understanding of the characteristics and purpose of the entrepreneur and entrepreneurial capacity. Analyzing, systematizing and summarizing the scientific work of many scientists, the evolution of the theory of entrepreneurship was considered, the views of researchers and identified the characteristics of an entrepreneur were systematized. The study highlighted the stages of evolution of the theory of entrepreneurship. It defined the features of the entrepreneur as the bearer of the entrepreneurial potential in the context of the evolution of the theory of entrepreneurship. It was proved that the understanding of the content of the business potential is determined by the ability to create value proposition due to the presence of resources, capabilities and competencies. Adhering to the selected provisions of the dependence of the characteristic features of the entrepreneurial potential of the features of the development not only of the theory of entrepreneurship, but also of national economies, the prospects for further research are to identify the distinctive features inherent to entrepreneurs in terms of Ukrainian realities.

**Key words:** entrepreneurship, entrepreneurial potential, innovative activities, the entrepreneur.

**Tabl.:** 1. **Bibl.:** 12.

**Krasnokutskaya Natalia S.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor of the Department of Trade and Catering Enterprises Economics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** krasnokutskaya.natalia@gmail.com

**Bubenets Iryna G.** – Senior Lecturer of the Department of Technology and Enterprise Development, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

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

**Р**оль предпринимательства как ключевого фактора развития экономической жизни любого общества признается практически во всех странах. Именно предпринимательство создает условия для обеспечения занятости населения, предпосылки для роста его благосостояния, способствует научно-техническому прогрессу, решает многочисленные задачи экономического и социального развития общества. Однако признание за предпринимательством выполнения важных организационных, ресурсных и социальных функций не воспринималось однозначно в историческом контексте. Кроме того, понимание его сущности существенно менялось с эволюцией общества в целом, что отражалось и на подходах к пониманию сущности предпринимательского потенциала.

Развитие теории предпринимательства достаточно широко освещено в научных публикациях отечественных и зарубежных исследователей: Г. Багиева [1], Э. Валиевой [2], Г. Гловели [3], Б. Есенкина [4], О. Кузнецова [5], Ю. Рубина [6], А. Федонина [7], Д. Брейзела [8], Дж. Коупа [9], П. Килби [10] и других авторов. Поэтому целью данного исследования стала этапизация этого процесса с выделением тех изменений, которые произошли в понимании характерных особенностей и предназначения предпринимателя и предпринимательского потенциала (табл. 1).

Учитывая важность применения диалектического метода, основными гипотезами исследования в рамках изучения теоретических подходов к пониманию содер-

**Таблица 1**

**Этапизация предпринимательства как целостной концепции экономической деятельности**

Этап	Теория	Автор(-ы)	Содержание	Характерные черты предпринимателя
1	2	3	4	5
XVII – XVIII ст.	Предпринимательство как деятельность в условиях риска	Р. Кантильон	Предпринимательство рассматривается как вид хозяйственной деятельности, которая не связана непосредственно с вложением капитала, а направлена на принятие решений в условиях неопределенности	Склонность к риску, гибкость в принятии решений, нестандартность мышления
XIX – первая половина XX ст.	Предпринимательство как рационализация факторов производства	Ж. Б. Сей, А. Маршалл, Дж. Б. Кларк, Ф. Уокер	Предпринимательство предполагает рациональную комбинацию факторов для получения стабильной прибыли, что возможно за счет выполнения организационной функции	Высокий уровень активности, творческие, организационные и координационные способности
	Теория прибавочной стоимости	К. Маркс	Предпринимательство связывается с эксплуатацией наемных работников для собственного обогащения	Стремление к накоплению, наличие собственности
	Теория предпринимательского духа	В. Зомбарт, М. Вебер	Основой предпринимательства является рациональная хозяйственная деятельность, предполагающая организацию людей на осуществление полезного общего дела	Самоутверждение, сдержанность, скромность, способность мобилизовать усилия
Первая половина – середина XX ст.	Предпринимательство как новаторство	Й. Шумпетер	Предпринимательство – деятельность по принятию риска при внедрении инноваций	Решительность, уверенность в себе, лидерские способности, необремененность интеллектом и капиталом, хорошая интуиция
	Предпринимательство как оптимизация обменов	Л. фон Мизес, Ф. А. фон Хайск, И. Кирцнер	Предпринимательство рассматривается как деятельность по поиску и получения выгод от рыночных ситуаций, где возможны корректировки рыночной информации (как правило, цен). Функция предпринимателя заключается в поиске таких комбинаций спроса и предложения («точек рынка»), где возможна оптимизация цены или торг	Высокий уровень профессионализма, ощущение рыночной конъюнктуры, ответственность за свои действия
	Теория предпринимательского поведения	И. Тюнен, Ф. Найт, М. Добб	Предпринимательство рассматривается как деятельность по прогнозированию основных параметров развития производства в условиях неопределенности и получения выгод от реализации таких прогнозов	Самостоятельность, личная ответственность, способности к поиску рыночных ниш, рыночная интуиция
	Кейнсианство	Дж. Кейнс	Предпринимательская деятельность требует обязательного вмешательства государства с целью перераспределения богатства и инвестиций для решения проблем социально-экономического развития	Умение соотносить потребности и накопления, склонность к риску, активность, уверенность в будущем, стремление к независимости



1	2	3	4	5
Вторая половина XX ст. – по настоящее время	Теория инновационной экономики и общества знаний (предпринимательское управление)	П. Друкер, А. Тоффлер, Дж. Несбит, П. Абурден, Б. Карлофф	Предпринимательство – практическая деятельность по внедрению новых форм организации бизнеса, направленная на разработку идей, которые меняют предыдущие решения, товары, услуги, производство	Чувство долга, назначения, независимость, терпимость, творческий подход к действительности
	Биологические концепции предпринимательства	Дж. Бирнс, Д. Миллер, Дж. Барон, А. Ньюман	Предпринимательство – хозяйственная деятельность по принятию риска, которая существенно зависит от гендерных особенностей предпринимателя, обуславливающие различия в культуре, поведении, когнитивных способностях	Склонность к риску, новаторство, осторожность в принятии решений, независимость
	Теория социального предпринимательства	Р. Мартин, С. Осберг, Г. Диз	Предпринимательство – хозяйственная деятельность, направленная на социальные преобразования за счет инноваций	Высокий уровень ответственности перед обществом, решительность, новаторство
	Теория внутрифирменного предпринимательства (интрапренерство)	Г. Пиншо, Р. Вундерер, М. Хизрич, Т. Питерс, Х. Виссема	Интрапренерство – децентрализация и реализация предпринимательских целей внутри организации	Высокий уровень профессионализма, экономическая активность, творческий потенциал, управленческие способности

Источник: авторская разработка.

жания предпринимательского потенциала стали следующие положения:

- 1) характерные черты предпринимательского потенциала зависят от исторического контекста развития предпринимательства;
- 2) понимание предпринимательского потенциала определяется также особенностями развития национальных экономик.

Верификация высказанных положений требует ретроспективного исследования сути предпринимательства и выделения характерных для него черт, которые доминировали в разное время.

**Т**еоретические основы предпринимательства как целостной концепции начали формироваться лишь в XVII – XVIII вв. Учитывая существенные черты предпринимателя того времени (готовность к риску, неопределенность получения доходов), этот этап можно определить как формирование теории предпринимательства как рискованной деятельности. Предпринимательский потенциал того времени в основном реализовался в торговле, ремеслах и заключался в способностях людей принимать на себя риск потерь, который возникал в ходе их хозяйственной деятельности и был связан с неопределенностью получения доходов.

Следующий этап развития теории предпринимательства, по нашему мнению, можно определить как «факторный», связанный с его ресурсной функцией. Если до XVIII в. предпринимательство преимущественно было сосредоточено в торговле и ремеслах, то расширение объемов производства товаров и технический прогресс усилили роль мануфактурного предпринимательства. Такие изменения обусловили развитие содержания и предпринимательского потенциала. Предпринимателям уже недостаточно было обладать способно-

стью принимать риск. Необходимыми требованиями стали организационные и координационные способности, которые позволяли более удачно сочетать факторы производства и на этой основе получать более высокие доходы. Кроме того, для «факторного» этапа характерно постепенное усиление значимости предпринимательского духа, отделение от «обогатительного» подхода к пониманию мотивов предпринимательской деятельности и акцентирование внимания на стремлении принести пользу обществу, распространять идеи этического поведения и нравственности.

Несмотря на положительное отношение к предпринимательству в целом большинством экономических школ XIX – начала XX вв., в исследованиях К. Маркса подчеркивались черты предпринимателя, связанные с эксплуататорскими мотивами и склонностью присваивать часть добавленной стоимости, которая создается трудом наемных работников. Такое понимание предпринимательской деятельности было положено в основу принципов хозяйствования в СССР, поэтому на долгое время индивидуальная экономическая активность советских людей не только не поощрялась, но и вообще осуждалось обществом.

Постоянный технический прогресс, растущие потребности населения обусловили активизацию предпринимательской активности в рыночноориентированных странах мира. Основной движущей силой производства и обмена в таких условиях стал не просто предприниматель, который может удачно организовать производственный (торгово-технологический) процесс, а предприниматель, реализующий новые комбинации факторов производства, постоянно преодолевающий инерцию, находящий новые рыночные ниши, имеющий хорошую рыночную интуицию и умеющий прогнозировать ситуацию, создавать инновации.

Основой предпринимательского потенциала «новаторской» теории стали способности к разработке и внедрению новых идей (в виде товаров, процессов, технологий). Формирование таких возможностей усиливало роль креативных, творческих способностей, направленности на успех, а также лидерских качеств и умения брать на себя ответственность за собственную инициативу. Другое направление «новаторского» этапа теории предпринимательства связано с ростом значимости особых личностных качеств предпринимателя, которые позволяют ему оптимизировать обмен в экономической системе и обеспечить определенное равновесие на рынке за счет умения выбирать такие методы и технологии, которые наиболее выгодны и полезны для людей. Дополнительными требованиями к предпринимательскому потенциалу при таком подходе стали высокий уровень профессионализма, «улавливание» рыночной конъюнктуры, личная ответственность за свои действия и за дело в целом.

Теория предпринимательства как новаторской деятельности, связанной с риском, не утратила своей актуальности и в начале XXI века. Но если во времена И. Шумпетера от предпринимателя не требовались мощные знания в сфере своих экономических интересов, то основным требованием сегодняшнего дня является интеллектуализация предпринимательства. Акценты смещаются со стороны поиска новых комбинаций факторов производства в сторону разработки новых управленческих подходов и технологий, что обуславливает правомерность выделения «управленческого» этапа развития предпринимательства или, в соответствии с терминологией Д. Тиса, «управленческого предпринимательского капитализма» [10].

К основным характеристикам предпринимателя, связанным со способностями чувствовать структуру потребностей, добавляются умение сочетать такие способности со знаниями в сфере управления, творческим подходом к решению задач согласования потребностей с ресурсами. Теория предпринимательского управления сместила акценты с теоретической плоскости мотивов и основ предпринимательской деятельности в сторону практической реализации предпринимательских идей по организации новых форм бизнеса. Усиление роли управленческого потенциала требовало формирование таких черт предпринимателя нового типа, как чувство долга, особого предназначения, терпения, творческого подхода к преобразованию действительности.

В течение последних десяти лет происходит активное развитие гендерного, социального и внутрифирменного направлений теории предпринимательского управления. Исследования практических аспектов предпринимательской деятельности [11; 12] выявили существенные различия в характере и способах реализации предпринимательских идей, мотивах предпринимательской деятельности среди мужчин и женщин. Предпринимательский потенциал женщин в большей степени определяется «осторожным» стремлением к независимости и самостоятельности, вместе с тем мужчины способны проявлять склонность к более

высокому риску, который часто сопровождает «прорывные» инновации.

Развитием идей, изложенных в теориях предпринимательского духа и новаторства, можно считать, на наш взгляд, социальное предпринимательство, которое направлено на социальные преобразования (минимизацию или решение социальных проблем) за счет инноваций. Соответственно, к числу основных черт предпринимателя добавляются вера в социальные ценности для общества, неравнодушие и активность в решении социальных вопросов, масштабность предпринимательских инициатив, решительность и высокий уровень ответственности. Учитывая выделенные черты, предпринимательский потенциал в рамках этой концепции определяется возможностями разработки и внедрения новых идей по решению общественных вопросов, обеспечению всестороннего удовлетворения интересов предпринимателя (как материальных (за счет усиления имиджа и лояльности), так и социальных).

Распространение идей предпринимательского управления привело к развитию концепции интрапренерства (внутрифирменного, корпоративного предпринимательства), которое позволяет избежать кризиса организационной бюрократизации и стимулировать предпринимательскую активность не только менеджмента предприятия, но и других категорий наемных работников, непосредственно не участвующих в управлении. Такие действия помогают крупным компаниям преодолеть инертность и реализовать стремление к росту даже на стадии зрелости, поддерживать гибкость и инновационность, характерные в основном для небольших предприятий. Соответственно, основные требования к внутрифирменному предпринимательскому потенциалу определяются наличием и реализацией поисковых (научных, творческих) и управленческих способностей, высоким уровнем профессионализма, экономической активностью.

Таким образом, результаты проведенного ретроспективного исследования свидетельствуют, что теория предпринимательства, несмотря на почти трехсотлетний период ее становления и развития, не является устоявшейся. Изменения экономических парадигм, условий экономической жизни выдвигают требования к переосмыслению роли предпринимателей, что, в свою очередь, меняет акценты в движущих силах и функциях предпринимательства. Обобщая накопленный опыт, можно определить, что с позиций сегодняшнего дня наиболее важными отличительными особенностями предпринимателя как носителя предпринимательского потенциала являются такие характеристики: экономическая активность; склонность к риску; самостоятельность в принятии решений; ответственность; рыночная интуиция; управленческие и творческие способности.

Новаторство как требование к формированию предпринимательского потенциала, на наш взгляд, имеет определенные ограничения в зависимости от мотивов предпринимательской деятельности, поэтому не может быть признано как общая черта предпринимателя любого типа. Аналогичной точки зрения мы придерживаемся и по поводу выделения социальной ответственности

в качестве базовой характеристики предпринимателя. Конечно же, ее наличие усиливает любой предпринимательский потенциал, но ее отсутствие не означает невозможность осуществления предпринимательской деятельности и даже не всегда негативно сказывается на успешности такой деятельности. Как правило, и инноваторские, и социальные функции предпринимательства проявляются на разных его стадиях, которые обусловлены мотивами предпринимательской деятельности.

Понимание содержания предпринимательского потенциала обусловлено видением сути предпринимательства, с одной стороны, и сути потенциала, – с другой. Достаточно распространенной является позиция, согласно которой предпринимательский потенциал рассматривается с точки зрения ресурсно-функционального подхода как совокупность производственной, финансовой, трудовой, маркетинговой и других составляющих [7]. С нашей точки зрения, дискуссионность такой позиции заключается в ее несоответствии сущностным признакам предпринимательского потенциала. Мы считаем, что потенциал определяется возможностями, обусловленными наличием ресурсов, способностей и компетенций, создавать ценностное предложение. Поскольку создание ценности в результате предпринимательской деятельности выходит за пределы реализации интересов исключительно предпринимателя как главного субъекта предпринимательства, то предпринимательский потенциал целесообразно определять без акцентирования внимания на его целевой направленности.

## ВЫВОДЫ

Таким образом, с нашей точки зрения, предпринимательский потенциал в целом представляет собой совокупность способностей, знаний и навыков людей по осуществлению предпринимательской деятельности. То есть в основе предпринимательского потенциала лежит его нематериальная составляющая – наличие у носителя такого потенциала определенных способностей (профессиональных, психофизиологических, социально-культурных) и компетенций. Характер таких способностей, согласно результатам исследования исторического контекста развития предпринимательства, определяется склонностью к риску, уровнем экономической активности, самостоятельностью в принятии решений, ответственностью (собственной и перед обществом), наличием рыночной интуиции (ощущение рыночной конъюнктуры), а также управленческими и творческими (поисковыми) способностями. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Багиев Г. Л. Организация предпринимательской деятельности / Г. Л. Багиев, А. Н. Асаул. – СПб. : СПбГУЭФ, 2008. – 231 с.
2. Валиева Э. И. Эволюция теории предпринимательства в рыночной экономике / Э. И. Валиева, У. Ф. Ибрагимов // Молодой ученый. – 2013. – № 6. – С. 287 – 290.
3. Гловели Г. Д. История экономических учений / Г. Д. Гловели. – М. : ИД Юрайт, 2013.

4. Есенькин Б. С. Предпринимательство в книжном деле / Б. С. Есенькин, А. Ф. Коган. – М. : МГУП, 2009. – 284 с.

5. Кузнецов О. Ю. К вопросу об эволюции теорий предпринимательства / О. Ю. Кузнецов // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.jurnal.org/articles/2008/ekon16.html>

6. Рубин Ю. Б. Эволюция теории предпринимательства и потребности практики / Ю. Б. Рубин // Российское предпринимательство. – 2008. – № 5. – Вып. 2 (111). – С. 78 – 82.

7. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.

8. Brazeal D. The Genesis of Entrepreneurship / D. Brazeal, T. Herbert // Entrepreneurship Theory and Practice. – 2009. – Vol. 23. – № 3. – P. 29 – 44.

9. Cope J. Toward a Dynamic Learning Perspective of Entrepreneurship / J. Cope // Entrepreneurship Theory and Practice. – 2008. – Vol. 29. – № 4. – P. 373 – 397.

10. Kilby P. Entrepreneurship and Economic Development / P. Kilby. – New York : Free Press, 2009. – 94 p.

11. Teece D. J. Explicating dynamic capabilities : the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance / D. J. Teece // Strategic management Journal. 2010. – Vol. 28. – P. 1319 – 1350.

12. Byrnes J. P. Gender Differences in Risk Taking: A Meta-Analysis / J. P. Byrnes, D. C. Miller, W. D. Schafer // Psychological Bulletin. – 2009. – №125(3). – P. 367 – 383.

## REFERENCES

Bagiev, G. L., and Asaul, A. N. *Organizatsiia predprinimatel'skoy deiatel'nosti* [Organization of business activities]. St. Petersburg: SPbGUEF, 2008.

Brazeal, D., and Herbert, T. "The Genesis of Entrepreneurship". *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 23, no. 3 (2009): 29-44.

Byrnes, J. P., Miller, D. C., and Schafer, W. D. "Gender Differences in Risk Taking: A Meta-Analysis". *Psychological Bulletin*, no. 125 (3) (2009): 367-383.

Esenkin, B. S., and Kogan, A. F. *Predprinimatel'stvo v knizhnom dele* [Entrepreneurship in the book business]. Moscow: MGUP, 2009.

Fedonin, O. S., Riepina, I. M., and Oleksiuk, O. I. *Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka* [The potential of enterprise: development and evaluation]. Kyiv: KNEU, 2004.

Gloveli, G. D. *Istoriia ekonomicheskikh ucheniy* [History of Economic Thought]. Moscow: Yurayt, 2013.

Kuznetsov, O. Yu. "K voprosu ob evoliutsii teorii predprinimatel'stva" [On the evolution of theories of entrepreneurship]. <http://www.jurnal.org/articles/2008/ekon16.html>

Kilby, P. *Entrepreneurship and Economic Development*. New York: Free Press, 2009.

Rubin, Yu. B. "Evoliutsiia teorii predprinimatel'stva i potrebnosti praktiki" [The evolution of the theory of entrepreneurship and practical needs]. *Rossiyskoe predprinimatel'stvo*, no. 2 (111) (2008): 78-82.

Sore, J. "Toward a Dynamic Learning Perspective of Entrepreneurship". *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 29, no. 4 (2008): 373-397.

Teece, D. J. "Explicating dynamic capabilities : the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance". *Strategic management Journal*, vol. 28 (2010): 1319-1350.

Valieva, E. I., and Ibragimov, U. F. "Evoliutsiia teorii predprinimatel'stva v rynochnoy ekonomike" [Evolution of the theory of entrepreneurship in a market economy]. *Molodoy uchenyy*, no. 6 (2013): 287-290.

## КЛАСИФІКАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР

© 2014 ШУБЧІК О. А.

УДК 334.7

### Шубчик О. А. Класифікація підприємницьких мережеских структур

У статті досліджено чинники, що спричиняють необхідність переходу до нових мережеских методів управління. Проаналізовано різні підходи до визначення мережеских підприємств та запропоновано власне трактування поняття «мережеска структура» як системи взаємопов'язаних об'єктів господарювання, що базується на раціональному використанні загальних ресурсів, ідей за підтримки сучасного інформаційно-комунікаційного забезпечення для розширення границь бізнесу, отримання економічного ефекту та вдосконалення інноваційної діяльності. При систематизації наукових праць вітчизняних і закордонних учених виділено класифікаційні ознаки мережеских структур за: типом моделі мережі, базовою основою створення, однорідністю формату, місцем походження, стійкістю взаємозв'язків, рівнем самостійності, інноваційною складовою, територіальним розміщенням, шляхами розвитку, маркетинговими комунікаційними каналами, виробничою складовою, ступенем стабільності учасників, розміром підприємств-учасників, стратегічним партнерством, основним видом діяльності, рівнем централізації та за ступенем формалізації.

**Ключові слова:** мережа, мережеска структура, класифікація, мережескі методи управління, розвиток підприємства.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 18.

**Шубчик Олена Андріївна** – аспірантка, кафедра інформаційних систем і технологій управління, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

**E-mail:** Gon4ik13@mail.ru

УДК 334.7

UDC 334.7

### Шубчик Е. А. Класификация предпринимательских сетевых структур

В статье исследованы факторы, вызывающие необходимость перехода к новым сетевым методам управления. Проанализированы различные подходы к определению сетевых предприятий и предложена собственная трактовка понятия «сетевая структура» как системы взаимосвязанных объектов хозяйствования, базирующейся на рациональном использовании общих ресурсов, идей при поддержке современного информационно-коммуникационного обеспечения для расширения границ бизнеса, получения экономического эффекта и совершенствования инновационной деятельности. При систематизации научных работ отечественных и зарубежных ученых выделены классификационные признаки сетевых структур по: типу модели сети, базовой основе создания, однородности формата, месту происхождения, устойчивости взаимосвязей, степени самостоятельности, инновационной составляющей, территориальному размещению, путям развития, маркетинговым коммуникационным каналам, производственной составляющей, степени стабильности участников, размеру предприятий-участников, стратегическому партнерству, основному виду деятельности, уровню централизации и по степени формализации.

**Ключевые слова:** сеть, сетевая структура, классификация, сетевые методы управления, развитие предприятия.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 18.

**Шубчик Елена Андреевна** – аспірантка, кафедра інформаційних систем і технологій управління, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

**E-mail:** Gon4ik13@mail.ru

### Shubchik O. A. Classification of Business Networking Structures

The article examines the factors that cause the need for the transition to the new network management practices. Different approaches to the definition of network companies were analyzed and own interpretation of the concept of "network structure" as a system of interconnected objects of management was offered, based on the rational use of shared resources and ideas with the support of modern information and communication software for expanding the boundaries of business, obtaining the economic benefits and improving the innovative activities. In the systematization of scientific works of Russian and foreign scientists the classification features of network structures were highlighted: the type of network model, the base of creating, uniformity of format, place of origin, the stability of the relationship, the degree of independence, innovation component, territorial location, ways of development, marketing communication channels, industrial component, the degree of stability of participants, the size of the participating companies, the strategic partnership, the main activity, the degree of centralization and the degree of formalization.

**Key words:** network, network structure, classification, network management, enterprise development.

**Pic.:** 1. **Bibl.:** 18.

**Shubchik Olena A.** – Postgraduate Student, Department of Information Systems and Technology Management, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

**E-mail:** Gon4ik13@mail.ru

З метою зміцнення своїх конкурентних позицій на ринку та формування ефективного плану розвитку підприємства зосереджують увагу на пошуку нових методів управління та вдаються до певних організаційних змін. Мережескі принципи організації та функціонування підприємницьких структур надають вагомі конкурентні переваги. Розвиток мережеских підприємств на основі сучасних інформаційних технологій та інновацій якісним чином змінює умови функціонування господарюючих суб'єктів, обумовлює необхідність підприємств реорганізувати бізнес-процеси, генерувати нові знання й упроваджувати їх у свою діяльність.

Проблемам розвитку, особливостям формування та методам управління мережескими підприємствами

присвячено роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких: М. Кастельс, Д. Даніель, П. Друкер, П. Котлер, А. Норман, О. Тоффлер, Р. Патюрель, О. Шведюк, О. Кавун, Н. Єгорова, Н. Іванова, В. Катькало, Б. Мільнер та інші. Але підходи до визначення поняття підприємницьких мережеских структур та їхньої класифікації досить різняться і є недостатньо дослідженими.

Метою даної роботи є дослідження різних підходів до визначення підприємницьких мережеских структур і побудови системи їхньої класифікації.

Перехід до сучасних методів управління нерозривно пов'язаний з мережескими компаніями, мережескими організаційними структурами. Це обумовлено такими чинниками [1]:

- ✦ постійною зміною зовнішнього середовища і необхідністю адаптації компаній до цих змін;
- ✦ постійним ускладненням виробничої та комерційної діяльності компаній;
- ✦ підвищенням значення фактора часу (підвищення оперативності дій вимагає нового підходу до методів виробництва та управління);
- ✦ розширенням простору компанії;
- ✦ низькою ефективністю загальноприйнятих форм кооперації при вирішенні складних проблем господарської діяльності;
- ✦ прагненням до автономних форм праці;
- ✦ зростанням рівня і появою нового типу мережевої конкуренції, заснованої на вертикальних і горизонтальних зв'язках між фірмами й усередині них;
- ✦ широким використанням нових інформаційних технологій, сучасних засобів телекомунікації, які зробили можливим координацію діяльності розрізнених і розосереджених у просторі компаній;
- ✦ бажанням покупців і продавців знизити рівень невизначеності та ризику не тільки за допомогою встановлення повного контролю, але і через формальні контракти, зростання довіри і прихильності, що досягається в процесі тривалої взаємодії на ринку;
- ✦ прагненням фірм отримати доступ до ресурсів, які контролюються іншими учасниками ринку;
- ✦ необхідністю підвищення ефективності управління рухом товарів, послуг та інформації в каналах розподілу.

Крім того, мережеві зв'язки є одним із факторів економічного зростання та розповсюдження інновацій [2].

У сучасній науці існує декілька підходів до визначення мережевих підприємств. Провідний західний вчений М. Кастельс [3] визначає мережеву структуру як комплекс взаємопов'язаних вузлів, конкретний зміст яких залежить від характеру тієї чи іншої мережевої структури. М. Райсс [4], О. Третьяк, М. Рум'янцева [5] під мережею розуміють інститут, що визначає правила взаємодії та інтеграції підприємств як економічних суб'єктів, які мають близьку систему цінностей. Й. Рюегг-Штюрм і Л. Ахтенхаген [6] вважають, що це об'єднання підприємств шляхом системи вертикальних і горизонтальних коопераційних угод, контрактів, координації їх діяльності та залучення нових партнерів. П. Котлер, Р. Агрол [7] і П. Зібер [8] розглядають мережу як спосіб взаємодії підприємств, що є самостійними у правовому, але залежними в економічному відношенні. О. Шведюк у своїй роботі [9] під мережевою структурою у сфері господарювання розуміє мережеву організацію, мережеві форми організації, міжфірмові мережі, організаційні мережі, гнучку спеціалізацію, квазі-фірму тощо. У роботі [9] автори визначають, що мережеве утворення може бути предметом як інституційного, так і неокласичного дослідження одночасно.

Мережеві утворення в різних сферах економічної діяльності класифікуються за специфічною галузевою ознакою. У даній роботі нами було зроблено спробу об'єднати існуючі та визначити свої класифікаційні ознаки мережевих підприємств (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація підприємницьких мережевих структур

### 1. Тип моделі мережі.

В економіці найбільш відомими є дві моделі мережевої організації бізнес-процесів: компанія-мережа (ділова мережа) і мережа-компанія (внутрішньофірмова мережева структура). Відмінностями між цими двома моделями виступають цілі учасників мережі, їхня майнова залежність та рівень спеціалізації мережі. Компанія-мережа являє собою створення навколо великої фірми – ядра мережі майновонезалежних партнерів з відносно вузькою функціональною спеціалізацією, які є або її постачальниками, або її дистриб'юторами, і мають свої власні цілі розвитку. Створення мережі-компанії передбачає об'єднання рівноправних партнерів у рамках одного майнового комплексу, більшість з яких є юридично самостійними особами, об'єднаних не тільки однією метою, але і взаємодіючих в єдиному просторі потоків [10]. Окремі види діяльності при створенні мережі можуть бути передані іншим компаніям, що спеціалізуються, наприклад, на маркетингових дослідженнях, забезпеченні сировиною і матеріалами, складанні бухгалтерської звітності, підборі кадрів і підвищенні їхньої кваліфікації, післяпродажному обслуговуванні продукції однієї галузі або групи компаній. У деяких випадках зовнішнім виконавцям передається і саме виробництво продукції, тобто виникає таке поняття, як оболонкове підприємство. Це підприємство, яке частину бізнес-функцій передає на контрактній основі стороннім підрядникам, а само зосереджується на основній складовій бізнесу.

### 2. Стійкість взаємозв'язків.

Р. Майлз і Ч. Сноу [11] виділяють три види мережевого стратегічного партнерства, в основі яких лежить фактор стійкості взаємозв'язків між компаніями: внутрішнє мережеве партнерство, що передбачає часткове використання послуг на стороні, дозволяє успішно освоювати інновації навіть в умовах жорсткої координації; стабільне мережеве партнерство, де активи належать кільком спеціалізованим фірмам, склад торгових партнерів формується з числа обслуговуючих компаній; динамічне мережеве партнерство, прагне адаптуватися до бізнес-середовища через розподіл самостійно керованих підрозділів на різних ринках.

### 3. Рівень централізації.

При класифікації торговельних мереж за рівнем централізації використовують такі моделі побудови: інвестиційна модель, яка передбачає наявність центру, що інвестує і синтетично консолідує практично самостійні торговельні підприємства; холдингова модель, що передбачає поєднання централізованої закупівельної політики і децентралізованого оперативного управління елементами мережі; централізована модель передбачає наявність єдиного центру управління, делегує магазинам мережі мінімум функцій; корпоративна модель передбачає тотальну централізацію і повна відсутність функцій управління на місцях, крім відпуску товарів покупцям; синтетична модель передбачає передачу всіх оперативних і більшої частини управлінських і стратегічних функцій територіальним центрам, є оптимальною для побудови загальнонаціональних і міжнародних торговельних мереж [12].

### 4. Виробнича складова.

У роботі [3] зазначено, що основні типи мереж за виробничою складовою такі: мережі постачальників, які включають в себе субпідряди, угоди з виробництва обладнання і проектування між клієнтом і постачальниками проміжних виробничих вкладень; мережі виробників, які включають всі угоди по спільному виробництву, дозволяють конкуруючим виробникам об'єднувати свої виробничі потужності, фінансові та кадрові ресурси для розширення своїх продуктових портфелів і географічного обхвату; споживчі мережі, які визначаються як форвардні зв'язки виробничих компаній з дистриб'юторами, ринковими каналами, посередниками, що створюють додану вартість, і кінцевими користувачами на головних експортних ринках або на внутрішніх ринках; коаліції за стандартами, які ініціюються тими, хто встановлює потенційні глобальні стандарти з вираженою метою укладання якомога більше фірм в рамки стандартів на їх власні товари або стандарти інтерфейсу; мережі технологічної кооперації, які сприяють придбанням продуктового дизайну та виробничої технології, заохочують спільне виробництво і розробку процесів, дозволяють ділитися спільним науковим знанням і результатами НДДКР.

### 5. Вид мережевого стратегічного партнерства.

Шерешева М. Ю. та Бузулукова О. В. у своїй роботі [13] наводять таку класифікацію мережевого стратегічного партнерства: стратегічні альянси, відмітною ознакою яких є співробітництво конкурентів, що діють на одній і тій самій сходинці ланцюжка створення цінності та об'єднують ресурси для вирішення спільних стратегічних завдань; динамічна фокальна мережа, що згрупована навколо однієї домінуючої центральної одиниці, яка координує діяльність зі створення цінності ієрархічними методами; мережа створення цінності, що має довгострокову орієнтацію і складається з партнерів, які мають в цілому рівні права і обслуговують специфічні ринки або замовлення клієнтів; фокальна мережа поставок, де одна компанія є центральною одиницею (головною фірмою), а її постачальники, розташовані на різних сходинках створення цінності, знаходяться в залежному положенні; віртуальна організація, що являє собою форму інтеграції, відмітною ознакою якої є наявність групи компаній (як правило, дрібних і середніх), які об'єднують ресурси для реалізації проектів, які вони не в змозі здійснити поодиночки. Віртуальне підприємство можна визначити як тимчасову коопераційну мережу підприємств (організацій, окремих колективів і людей), що володіють ключовими компетенціями для найкращого виконання ринкового замовлення, що базується на єдиній інформаційній системі [14].

### 6. Шляхи розвитку.

На думку російських учених [15], стратегія розвитку мережі підприємств у платному секторі сфери послуг передбачає можливість вибору в рамках трьох шляхів розвитку. Перший шлях – розвиток корпоративної мережі. У цьому випадку компанія продовжує повною мірою володіти всіма підприємствами: підбирає місця для відкриття нових філій, проводить рекламну та маркетингову політику, управляє мережею тощо. Як правило, компанія розвивається на власні кошти, хоча можливо і співінвестуванні. Другий шлях розвитку – це

вибір партнерських відносин. Даний підхід має на увазі, що компанія може відкривати нові підприємства, як під своїм ім'ям, так і під ім'ям партнера. Управління, як і рекламна діяльність, здійснюються спільно. Партнери можуть консультувати один одного щодо ведення бізнесу або технічного оснащення, займатися репертуарним управлінням. Третій шлях розвитку мережі – франчайзинг, який ідеально підходить для розширення присутності мережі в регіонах. Місцеві оператори знають специфіку свого ринку, нерідко володіють досвідом ведення подібного бізнесу, що дозволяє франчайзеру створювати адаптовану, життєздатну систему для кожного регіону. Франчайзинг, як форма управління підприємницькою діяльністю, отримала широке поширення в таких секторах платної сфери послуг, як торгівля, громадське харчування, туризм тощо.

#### **7. Вид інновацій.**

Існуючий потенціал мережевої організації значно посилений впровадженням інноваційних технологій, які, у свою чергу, вимагають мережевого підходу для ефективного використання. У цьому контексті мережа розглядається як об'єднання інтелектуальних ресурсів учасників [16]. Інноваційні результати об'єднання в таку мережу можна розділити на дві групи. Перша група – встановлення якісно нових цілей, властивих для віртуальних об'єднань, тобто формування інтелектуальних ресурсів у вигляді нових знань як для виробництва основного продукту діяльності, так і у сфері менеджменту компанії. Друга група представляє традиційні цілі «жорстких», оформлених у спілки, асоціації та інші організаційні форми взаємодії в об'єднанні господарюючих суб'єктів для розробки та маркетингу нових видів продуктів.

#### **8. Ступінь формалізації угод.**

У роботі [17] наведено класифікацію мереж за ступенем формалізації угод (формальні, що припускають ступінь їх законності або відповідності суворим прописаним правилам і стандартам, і неформальні, де велику роль відіграють особисті зв'язки, у тому числі споріднені); за ступенем відкритості, що передбачає можливість вступу в мережу новачків, яка залежить не тільки від національної культури, а й від формальних інститутів, у тому числі впливу держави; за ступенем стабільності складу учасників (мережі, що засновані на довгострокових контрактах, мережі, учасники яких змінюються залежно від зміни попиту, мережі для реалізації короткострокових проектів); за розміром підприємств-учасників (мережі, що складаються з великих компаній, мережі, що складаються з дрібних підприємств, змішані).

#### **9. Базова основа створення.**

За формою організаційного розвитку мережеві утворення у сфері ресторанного господарства застосовують як стратегії об'єднання, так і стратегії приєднання. За базовою основою створення мережі поділені на уніфіковані (передбачають стандартизацію всіх складових концепцій підприємств) і змішані (де підприємства об'єднуються для проведення маркетингової, рекламної кампанії, програми лояльності тощо).

#### **10. Основний вид діяльності.**

На ринку України існують профільні мережі, тобто ті, що із самого початку визначилися з основним видом своєї діяльності, та непрофільні, що прагнуть підвищити свою конкурентоспроможність та ефективність розвитку на ринку шляхом диверсифікації.

#### **11. Територіальне розміщення.**

За територіальним розміщенням розрізняють регіональні, національні, міжнародні, якщо мова йде про ресторани, то міські й заміські [18].

#### **12. Однорідність формату.**

За результатами наших досліджень досить часто відбувається об'єднання як одноформатних, так і різноформатних підприємств у рамках однієї мережі. Це зумовлено початковою стратегією розвитку мережі або зміною стратегії в результаті господарської діяльності.

#### **13. Місце походження.**

Крім того, розрізняють мережеві підприємства за місцем походження: зарубіжні, у яких головний офіс керуючої компанії розташований за межами України, та вітчизняні, що мають «українське коріння», але можуть виходити і продовжувати свою діяльність на міжнародних ринках.

#### **14. Рівень самостійності.**

Рівень самостійності мережі залежить від стадії її розвитку. Більшість мереж на початку своєї діяльності відкривають власні підприємства, але найчастіше в рамках одного регіону, а для виходу на національний рівень застосовується принцип франчайзингу. Це зумовлено тим, що кожен регіон має свою специфіку, врахувати яку простіше підприємцям, які добре знайомі з усіма можливими проблемами ті шляхами їх вирішення. Тому на ринку України за рівнем самостійності виділяють мережі, що повністю працюють за системою франчайзингу, самостійні мережі та мережі змішаної структури.

#### **15. Маркетингові комунікації.**

Ще однією класифікаційною ознакою є тип маркетингових комунікаційних каналів мережі. Розрізняють мережі з трьома різними інформаційно-комунікаційними каналами. Мережі з вертикальними каналами, де інформація переміщується всередині мережі з рівня на рівень у рамках вертикальних комунікацій. Вона може передаватися по низхідній, тобто з вищих рівнів на нижчі та по висхідній для забезпечення зворотного зв'язку. Мережі з горизонтальними комунікаційними каналами, де переважає обмін інформацією між рівноправними учасниками. Мережі з діагональними каналами, де діють діагональні комунікації, які перехреснують функції та рівні управління мережі, проходять крізь них.

Таким чином, у результаті дослідження було розглянуто декілька підходів до визначення мережевих підприємств і запропоновано класифікацію підприємницьких мережевих структур. Наведено системи класифікацій мережевих утворень, що запропоновані різними вченими та ґрунтуються на різних наукових та практичних засадах.

Виходячи з вищесказаного і посилаючись на дослідження провідних науковців, під підприємницькою мережевою структурою будемо розуміти систему взаємопов'язаних об'єктів господарювання, що базується на раціональному використанні загальних ресурсів, ідей за підтримки сучасного інформаційно-комунікаційного забезпечення для розширення границь бізнесу, отримання економічного ефекту та вдосконалення інноваційної діяльності. Слід зауважити, що об'єктами господарювання можуть виступати рівноправні та нерівноправні підприємства, різних форм власності та напрямів діяльності.

А складність і рівень комунікаційних зв'язків зумовлені типом мережевої організаційної структури. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Катенах В. И. Сетевой подход к организации взаимодействия предпринимательских структур / В. И. Катенах. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 217 с.
2. Егорова Н. Е. Сетевой способ организации межфирменной экономической деятельности / Н. Е. Егорова, Б. А. Ерзнкян, С. Р. Хачатрян, Г. В. Акинфеева // Экономическая наука современной России. – 2007. – № 1 (36). – С. 68 – 81.
3. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс / Пер. с англ. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 520 с.
4. Райсс М. Границы «безграничных» предприятий: перспективы сетевых организаций / М. Райсс // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – № 1.
5. Третьяк О. А. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена / О. А. Третьяк, М. Н. Румянцева // Российский журнал менеджмента. – Т. 1. – 2003. – № 2.
6. Рюэгг-Штюрум Й. Сетевые организационно-управленческие формы – мода или необходимость? / Й. Рюэгг-Штюрум, Л. Ахнетхаген // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 6.
7. Котлер Ф. Маркетинг в условиях сетевой экономики / Ф. Котлер, Р. Агрол // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2000. – № 2.
8. Зибер П. Управление сетью как ключевая компетенция предприятия / П. Зибер // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 3.
9. Шведюк О. Визначення мережевої структури як сучасної форми координації економічної діяльності / О. Шведюк // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5 (107). – С. 22 – 29.
10. Карлина Е. П. Две модели сетевой организации бизнес-процессов / Е. П. Карлина // Российское предпринимательство. – 2004. – № 1 (49). – С. 48 – 51.
11. Miles R. E. Fit, failure and the hall of fame: How companies succeed or fail / R. E. Miles, C. C. Snow. – New York, 1994.
12. Гребенюк Д. В. Модели построения торговых сетей / Д. В. Гребенюк // Российское предпринимательство. – 2012. – № 23 (221). – С. 137 – 142.
13. Шерешева М. Ю. Сетевые межфирменные взаимодействия в деятельности ТНК на российском рынке / М. Ю. Шерешева, Е. В. Бузулукова // Вестник С.-Петерб. ун-та. Сер. Менеджмент. – 2012. Вып. 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vestnikmanagement.spbu.ru/archive/pdf/545.pdf>
14. Катаев А. В. Виртуальные предприятия – новая ступень в организации НИОКР / А. В. Катаев // Стратегические аспекты управления НИОКР в условиях глобальной конкуренции: Отчет по НИР № 01.2.00100692. Таганрог: ТРТУ, 2001.
15. Рвачев А. Л. Особенности управления сетевыми предприятиями / А. Л. Рвачев, Е. П. Бережкова // Российское предпринимательство. – 2007. – № 6. Вып. 1 (92). – С. 52 – 56.
16. Баринов В. А. Развитие сетевых формирований в инновационной экономике / В. А. Баринов, Д. А. Жмуров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dis.ru/library/561/25924/>
17. Катенев В. И. Перспективы развития сетевой экономики в условиях формирующегося общества знаний / В. И. Катенев // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 2 (22) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1353>
18. П'ятницька Г. Т. Ресторанне господарство України: ринкові трансформації, інноваційний розвиток, структурна переорієнтація : монографія / Г. Т. П'ятницька. – К. : Київ. нац. торг.-екоп. ун-т, 2007. – 465 с.

**Науковий керівник – Оліфіров О. В.**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри інформаційних систем і технологій управління Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

#### REFERENCES

- Barinov, V. A., and Zhmurov, D. A. "Razvitie setevykh formirovaniy v innovatsionnoy ekonomike" [Development of network formations in the innovation economy]. <http://dis.ru/library/561/25924/>.
- Egorova, N. E., Erznkian, B. A., Khachatryan, S. R. et al. "Setevoy sposob organizatsii mezhfirmennoy ekonomicheskoy deiatelnosti" [Way of organizing a network of inter-firm economic activity]. *Ekonomicheskaya nauka sovremennoy Rossii*, no. 1 (36) (2007): 68-81.
- Grebenuk, D. V. "Modeli postroeniia torgovykh setey" [Model building trading networks]. *Rossiyskoe predprinimatelstvo*, no. 23 (221) (2012): 137-142.
- Kotler, F., and Agrol, R. "Marketing v usloviakh setevoy ekonomiki" [Marketing in a networked economy]. *Marketing i marketingovy issledovaniia*, no. 2 (2000): 2-19.
- Karlina, E. P. "Dve modeli setevoy organizatsii biznes-processov" [Two models of the network organization of business processes]. *Rossiyskoe predprinimatelstvo*, no. 1 (49) (2004): 48-51.
- Kastels, M. *Informatsionnaia epokha: ekonomika, obshchestvo i kultura* [The Information Age: Economy, Society and Culture]. Moscow: GU VShE, 2000.
- Kataev, A. V. "Virtualnye predpriiatiia – novaia stupen v organizatsii NIOKR" [Virtual enterprise – a new stage in the organization of research and development]. In *Strategicheskie aspekty upravleniia NIOKR v usloviakh globalnoy konkurentsii*. Taganrog: TRTU, 2001.
- Katenakh, V. I. *Setevoy podkhod k organizatsii vzaimodeystviia predprinimatelskikh struktur* [Network approach to the organization of interaction of business structures]. St. Petersburg: SPbGUEF, 2011.
- Katenev, V. I. "Perspektivy razvitiia setevoy ekonomiki v usloviakh formiruushchegosia obshchestva znaniy" [Prospects for the development of the network economy in the emerging knowledge society]. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1353>
- Miles, R. E., and Snow, S. S. *Fit, failure and the hall of fame: How companies succeed or fail*. New York, 1994.
- Piatnytska, H. T. *Restoranne hospodarstvo Ukrainy: rynkovi transformatsii, innovatsiinyi rozvytok, strukturna pereoriientatsiia* [Restaurant Management Ukraine: market transformation, innovation development, structural reorientation]. Kyiv: KNTEU, 2007.
- Riuegg-Shtium, Y., and Akhnetkhagen, L. "Setevye organizatsionno-upravlencheskie formy – moda ili neobkhdimost?" [Network organizational and management forms – fashion or necessity?]. *Problemy teorii i praktiki upravleniia*, no. 6 (2000): 68-72.
- Rayss, M. "Granitsy «bezgranichnykh» predpriatiy: perspektivy setevykh organizatsiy" [Boundaries of the "unlimited" enterprises: prospects for network organizations]. *Problemy teorii i praktiki upravleniia*, no. 1 (1997): 92-97.
- Rvachev, A. L., and Berezhkova, E. P. "Osobennosti upravleniia setevymi predpriatiiami" [Management features of the network enterprise]. *Rossiyskoe predprinimatelstvo*, no. 6 (2007): 52-56.
- Sheresheva, M. Yu., and Buzulukova, E. V. "Setevye mezhfirmennye vzaimodeystviia v deiatelnosti TNK na rossiyskom rynke" [Network inter-company cooperation in the activities of TNCs in the Russian market]. <http://www.vestnikmanagement.spbu.ru/archive/pdf/545.pdf>
- Shvediu, O. "Vyznacheniia mrezhevoi struktury iak suchasnoi formy koordynatsii ekonomichnoi diialnosti" [Determination of network structure as a modern form of coordination of economic activity]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 5 (107) (2010): 22-29.
- Tretiak, O. A., and Rumiantseva, M. N. "Setevye formy mezhfirmennoy kooperatsii: podkhody k obiasneniiu fenomena" [Network forms of inter-firm cooperation: approaches to explaining the phenomenon]. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta*, no. 2 (2003): 25-50.
- Ziber, P. "Upravlenie setiu kak kliuchevye kompetentsii predpriatiia" [Network management as a core competence of the enterprise]. *Problemy teorii i praktiki upravleniia*, no. 3 (2000).



# УСТАНОВЛЕННЯ ВЕРХНЬОЇ МЕЖІ ДОХОДУ ІНЖИНІРИНГОВОЇ КОМПАНІЇ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ІНЖИНІРИНГОВИХ ПРОЕКТІВ

© 2014 КУЗЬМІН О. Є., ЖЕЖУХА В. Й., ГОРОДИСЬКА Н. А.

УДК 658.818.2:621

## Кузьмін О. Є., Жежуха В. Й., Городиська Н. А. Установлення верхньої межі доходу інжинірингової компанії від реалізації інжинірингових проектів

Метою статті є розвиток теоретико-прикладних положень щодо формування верхньої межі доходу інжинірингової компанії від реалізації інжинірингових проектів і розроблення відповідного методу. Обґрунтовано практичну значущість доцільності установлення цього. Доведено необхідність використання під час розроблення такого методу типології інжинірингових платежів за характером, що передбачає виокремлення основних і супроводжуваних платежів. Для економічного обґрунтування величини основних інжинірингових платежів доведено доцільність розгляду кожного окремого інжинірингового продукту як товару чи послуги. Відтак, розглянуто можливість застосування до такого продукту різних моделей ціноутворення: витратної, ринкової та дохідної. Як результат, максимальну величину основної частини доходу інжинірингової компанії під час реалізації інжинірингового проекту запропоновано визначати з урахуванням дисконтованої суми прибутку на активи замовника інжинірингових послуг. Розглянуто особливості застосування зазначеного підходу залежно від обраних різних значень розрахункових термінів. Перспективи подальших досліджень у цьому напрямку повинні полягати у встановленні обмежень щодо використання запропонованого методу визначення верхньої межі доходу інжинірингової компанії від реалізації інжинірингових проектів.

**Ключові слова:** дохід, інжиніринг, інжинірингова компанія, інжиніринговий проект.

**Формул:** 4. **Бібл.:** 10.

**Кузьмін Олег Євгенович** – доктор економічних наук, професор, директор Інституту економіки і менеджменту, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**E-mail:** okuzmin@lp.edu.ua

**Жежуха Володимир Йосипович** – кандидат економічних наук, доцент, заступник декана Навчально-наукового інституту економіки і менеджменту, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**E-mail:** zezukhavj@gmail.com

**Городиська Наталія Андріївна** – асистент, кафедра зовнішньоекономічної та митної діяльності, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

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

УДК 658.818.2:621

## Кузьмин О. Е., Жежуха В. И., Городиская Н. А. Установление верхней границы дохода инжиниринговой компании от реализации инжиниринговых проектов

Целью статьи является развитие теоретико-прикладных положений по формированию верхней границы дохода инжиниринговой компании от реализации инжиниринговых проектов и формирование соответствующего метода. Обоснована практическая значимость целесообразности установления этого. Доказана необходимость использования при разработке такого метода типологии инжиниринговых платежей по характеру, предусматривающему выделение основных и сопровождающих платежей. Для экономического обоснования величины основных инжиниринговых платежей доказана целесообразность рассмотрения каждого отдельного инжинирингового продукта как товара или услуги. Следовательно, рассмотрена возможность применения к такому продукту различных моделей ценообразования: расходной, рыночной и доходной. Как результат, максимальную величину основной части дохода инжиниринговой компании при реализации инжинирингового проекта предложено определять с учетом дисконтированной суммы прибыли на активы заказчика инжиниринга. Рассмотрены особенности применения данного подхода в зависимости от выбранных различных значений расчетных сроков. Перспективы дальнейших исследований в этом направлении должны заключаться в установлении ограничений по использованию предложенного метода определения верхней границы дохода инжиниринговой компании от реализации инжиниринговых проектов.

**Ключевые слова:** доход, инжиниринг, инжиниринговая компания, инжиниринговый проект.

**Формул:** 4. **Библ.:** 10.

**Кузьмин Олег Евгеньевич** – доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики и менеджмента, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

**E-mail:** okuzmin@lp.edu.ua

**Жежуха Владимир Исифович** – кандидат экономических наук, доцент, заместитель декана Учебно-научного института экономики и менеджмента, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

**E-mail:** zezukhavj@gmail.com

**Городиская Наталья Андреевна** – ассистент, кафедра внешнеэкономической и таможенной деятельности, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

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

UDC 658.818.2:621

## Kuzmin O. Ye., Zhezhukha V. Yo., Gorodyska N. A. Setting the Upper Limit of the Income of an Engineering Company from the Marketing of Engineering Projects

The article is aimed at developing of the theoretical and applied ideas on forming the upper border of the income of an engineering company from the marketing of engineering projects and the formation of the corresponding method. The practical significance of the advisability of such establishing is grounded. The necessity of using the typology of the engineering payments for the development of a such method by the nature, which foresees the major and accompanying payments, was proved. For the purpose of the economic grounding of the value of the general engineering payments the reasonability of consideration of each of the specific engineering product as a product or service was proved. Hence, the possibility of applying of different pricing models to a product: cost, market and income was considered. As a result, it was suggested, that the maximum value of the main part of the engineering company's income when marketing of an engineering project can be determined with consideration for the discounted amount of profit on assets of the engineering customer. The details of applying this approach depending on the different values of the settlement terms were considered. Prospects of the further researches in this direction should be the establishing of restrictions on the use of the proposed method to determine the upper limit of the income of the engineering company from the marketing of engineering projects.

**Key words:** income, engineering, engineering company, engineering project.

**Formulae:** 4. **Bibl.:** 10.

**Kuzmin Oleh Ye.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Director of the Institute of Economics and Management, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**E-mail:** okuzmin@lp.edu.ua

**Zhezhukha Volodymyr Yo.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Deputy Dean of the Educational and Research Institute of Economics and Management, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**E-mail:** zezukhavj@gmail.com

**Gorodyska Nataliia A.** – Assistant, Department of foreign trade and customs operations, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

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

Умови функціонування вітчизняних суб'єктів господарювання на сучасному етапі вимагають кардинальної модернізації виробництва із урахуванням інноваційної складової. Це особливо важливо за умови, коли зростає рівень конкуренції на ринку, посилюються глобалізаційні процеси, ускладнюється середовище функціонування тощо. Досвід економічно розвинутих країн свідчить, що успішно вирішити це завдання можна за допомогою інжинірингу й інжинірингових компаній.

Інжинірингові послуги надаються чи роботи виконуються на основі принципу платності. Як наслідок, замовник інжинірингових послуг одержує інжиніринговий продукт від інжинірингової компанії та сплачує за це визначену в угоді суму коштів.

Вивчення теорії та практики інжинірингових відносин дає змогу зробити висновок про те, що у вітчизняній та світовій практиці використовуються різні підходи до визначення доходу від реалізації інжинірингових проектів. Причому, під таким доходом слід розуміти грошову виплату замовника інжинірингових послуг їхньому надавачу (тобто інжиніринговій компанії) за виконання різноманітних робіт і надання послуг інженерно-технічного характеру (у т. ч. інженерно-розвідувальних, консультаційних, архітектурно-проектних, проектних, дослідницьких, розрахунково-аналітичних тощо), пов'язаних із підготовленням і забезпеченням нормального перебігу виробництва.

Варто зауважити, що практика інжинірингових відносин передбачає можливість використання різних методів установлення величини доходу від реалізації інжинірингових проектів, кожен із яких є ринковим методом, тобто таким, що передбачає установлення ціни на інжинірингові послуги шляхом проведення переговорів у конкурентному середовищі. У цій сфері не існує загальноприйнятих прецедентів. Враховуючи це, актуальним завданням є розроблення інструментарію визначення діапазону величини можливого доходу інжинірингової компанії від реалізації інжинірингових проектів, у першу чергу, визначення верхньої його межі.

Значний внесок у формування і розвиток теоретико-прикладних положень щодо ціноутворення в інжиніринговій діяльності зробило чимало вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких варто виокремити праці І. Александрова, І. Альтшулера, І. Балабанова, В. Бандурова, В. Белінської, Р. Бірбраера, І. Боярко, Ю. Гончарова, В. Захарченка, В. Кондратьєва, К. Литвинова, Б. Малиновського, В. Мясникова, М. Окландера, О. Орлова, В. Павлова, О. Редькіна, А. Савчука, В. Соловійова, Л. Федулової та багатьох ін. Основними науковими доробками авторів у цій сфері є обґрунтування сутності поняття «інжинірингові платежі», типологія видів інжинірингових платежів, класифікація витрат, пов'язаних із реалізацією інжинірингових проектів, характеристика методів установлення доходу від надання інжинірингових послуг, розкриття методичних особливостей визначення його структури тощо. Попри це, низка важливих завдань із зазначеної тематики досі не розв'язана. Зокрема, відсутні комплексні й системні напрацювання щодо установлення верхньої межі доходу інжинірингової ком-

панії від реалізації інжинірингових проектів. Усе це свідчить про актуальність обраної тематики та її важливість для інноваційних зрушень у вітчизняній економіці.

Завданням дослідження є розвиток теоретико-прикладних положень щодо формування верхньої межі доходу інжинірингової компанії від реалізації інжинірингових проектів і формування відповідного методу.

Обґрунтувавши у попередніх працях мінімальну розрахункову величину доходу інжинірингової компанії від надання інжинірингових послуг [4, с. 13 – 15], слід звернути увагу на особливості формування верхньої його межі. Вивчення теорії та практики інжинірингових відносин дає змогу стверджувати, що така верхня межа в першу чергу пов'язана із замовником інжинірингових послуг та його інтересами, зокрема, із матеріальними і нематеріальними благами, які він очікує одержати від реалізації інжинірингового проекту. Наслідком перевищення величини доходу від реалізації інжинірингового проекту (за інших рівних умов) буде небажання замовника інжинірингових послуг вступати у договірні відносини із інжиніринговою компанією.

Для економічного обґрунтування верхньої межі величини доходу інжинірингової компанії від реалізації інжинірингового проекту рекомендується брати за основу типологію інжинірингових платежів за характером, згідно якої доцільно виокремлювати основні та супроводжуючі інжинірингові платежі. Перші пов'язані із «основним» предметом інжинірингового проекту, яким, наприклад, можуть бути архітектурно-проектні роботи, управління проектами, складання технічних завдань, розроблення проектно-кошторисної документації, конструкторські роботи тощо. Усі решта, так звані «додаткові» роботи, що передбачені в межах реалізації інжинірингового проекту, пов'язані із супроводжуючими інжиніринговими платежами (наприклад, технічне консультування, моніторинг виробничого процесу, проведення навчальних курсів, оплата вартості матеріальних цінностей, які надаються, тощо). Ураховуючи такий поділ, розрахунок потенційної величини доходу інжинірингової компанії від реалізації інжинірингових проектів можна описати таким чином:

$$B = P_{осн} + P_{супр}, \quad (1)$$

де  $B$  – величина доходу інжинірингової компанії від реалізації інжинірингового проекту, грн;

$P_{осн}$  – величина основних інжинірингових платежів, грн;

$P_{супр}$  – величина супроводжуючих інжинірингових платежів, грн.

Вивчення теорії і практики інжинірингових відносин дає змогу зробити висновок про те, що найчастіше визначення величини супроводжуючих інжинірингових платежів є нескладним і прогнозованим процесом. Труднощі виникають на етапі економічного обґрунтування величини основних інжинірингових платежів, які фактично є платою замовника інжинірингових послуг за «основний зміст» інжинірингового проекту. Щоб вирішити це завдання, слід насамперед звернути увагу на те, що будь-які інжинірингові роботи чи послуги є фактично товаром,

а відтак усі особливості цінової політики щодо товарів певним чином характерні і для цих робіт і послуг.

Як відомо з теорії маркетингу, виокремлюють різні моделі ціноутворення щодо товарів і послуг, основними з яких є витратна модель, ринкова та дохідна [1; 5; 7 – 10]. Розглядаючи в цьому контексті інжиніринговий продукт як товар чи послугу, варто звернути увагу на те, що за умови використання витратної моделі слід першочергово брати за основу усі витрати, понесені інжиніринговою компанією під час реалізації інжинірингового проекту (наприклад, заробітна плата інженерів, витрати на створення промислового зразка, витрати, пов'язані із підготовкою проектної-кошторисної документації тощо), і вже на основі цього обчислювати ціну для замовника. Більшість інжинірингових проектів пов'язані не із наданням прав користування різними активами (у т. ч. і нематеріальними), а із створенням активів, які стають власністю замовника інжинірингових послуг. В умовах сьогодення використання цієї моделі до визначення ціни інжинірингового продукту є можливим, однак дещо обмеженим, оскільки за умови витратної моделі не враховуються такі чинники, як масштаби діяльності потенційного замовника, кількість осіб, що володітимуть новими знаннями, тощо. Зрозуміло, що такі чинники важливі, і їхнє врахування може істотно підвищити ціну інжинірингового продукту в ринкових умовах господарювання й динамічному середовищі.

Основою ринкової моделі ціноутворення є, як відомо, найчастіше ціни на аналогічні угоди із аналогічним (або подібним) її предметом. Таким чином, ціна на інжиніринговий продукт за цього підходу визначалася б на основі ціни, яку подібні замовники платять подібним інжиніринговим компаніям за подібний (або аналогічний) інжиніринговий продукт. Зрозуміло, що здебільшого цю модель складно використати на практиці вітчизняним інжиніринговим компаніям, адже, по-перше, інжиніринг є таким видом підприємницької діяльності, для якого нечасто характерні аналогії [2, с. 69 – 72], а по-друге, – найчастіше відсутня інформація щодо наявності й змісту аналогічних (або подібних) інжинірингових угод [6, с. 70].

Дохідна модель ціноутворення, як відомо, пов'язана із здатністю об'єкта, який купується, продається чи створюється, приносити результат. Використання цієї моделі під час визначення ціни інжинірингового продукту повинно передбачати оцінювання майбутніх економічних результатів від його використання замовником.

**В**арто зауважити, що кожна з вищенаведених моделей може застосовуватись для визначення ціни інжинірингового продукту, однак в умовах сьогодення найбільш прийнятною можна вважати саме дохідну модель. Зрозуміло, що не для кожного інжинірингового проекту вона буде доречною, однак у тих випадках, коли створюються нові технології, будуються заводи, реорганізуються виробництва, модернізується обладнання тощо, її застосування є найбільш обґрунтованим з різних боків. За умови використання цієї моделі створюється можливість установити такий розмір основних інжинірингових платежів, які базуються на реальній вигоді замовника інжинірингових послуг від створення об'єктів у межах реалізації інжинірингового проекту.

Під час застосування дохідної моделі ціноутворення в межах реалізації інжинірингових проектів слід наголосити на тому, що прибуток замовника інжинірингових послуг формується і безпосередньо пов'язаний із його активами [3, с. 84]. Зрозуміло, що частина таких активів є власністю або у володінні цього суб'єкта до моменту реалізації інжинірингового проекту, інші ж активи створюються під час реалізації проекту. Ту частину прибутку, яка формується активами, що створені в межах реалізації інжинірингового проекту, відповідно до дохідної моделі ціноутворення можна назвати вартістю цих активів, тобто вартістю вищезгаданих технологічних процесів, основних засобів, нематеріальних активів, заводів загалом тощо. Якщо інжинірингова компанія установить величину основного інжинірингового доходу в розмірі, який перевищуватиме реальний розмір прибутку замовника інжинірингових послуг, що сформований завдяки створеним активам, вступати у договірні відносини останньому не буде вигідно.

**У**раховуючи вищенаведене, максимальну величину основної частини доходу інжинірингової компанії, що надає інжинірингові послуги, доцільно визначати за формулою, основою якої є дисконтована сума прибутку на активи замовника інжинірингових послуг:

$$P_{осн}^{макс} = \sum_{i=1}^T \frac{PP_a}{(1+r)^i}, \quad (2)$$

де  $P_{осн}^{макс}$  – максимальна величина основної частини доходу від реалізації інжинірингового проекту, грн;

$PP_a$  – прибуток на активи, що створені в межах реалізації інжинірингового проекту, грн;

$r$  – ставка дисконтування, коефіцієнт;

$T$  – розрахунковий термін, роки.

Слід зауважити, що розрахунковий термін у формулі (2) – це предмет домовленостей між сторонами і залежить від різних чинників, адже, як зазначалось вище, нечасто трапляється, щоб результат інжинірингової діяльності був однаковим або навіть подібним (зрозуміло, що це також предмет торгів між сторонами, адже інжинірингова компанія буде зацікавлена, щоб такий термін був якнайдовшим, замовник інжинірингових послуг – навпаки). Бувають випадки, коли створений об'єкт основних засобів приносить економічну вигоду одразу після його створення (наприклад, модернізований верстат). Інколи ж потрібно 1-2 роки, щоб очікуваного результату можна було досягти. У будь-якому випадку інжиніринговій компанії, що реалізовувала інжиніринговий проект, слід обирати щонайменше такий термін  $T$ , який дозволить покрити усі «основні» інжинірингові витрати, що були понесені. Можуть бути і випадки, коли  $T = 1$ . У такому випадку дисконтування не відбувається, і формула (2) матиме вигляд:

$$P_{осн}^{макс} = PP_a. \quad (3)$$

Підсумовуючи вищенаведене, максимальну величину доходу інжинірингової компанії від реалізації інжинірингового проекту пропонується обчислювати таким чином:

$$B^{\max} = \sum_{i=1}^T \frac{PP_a}{(1+r)^i} + P_{\text{супр}}, \quad (4)$$

де  $B^{\max}$  – максимальна розрахункова величина доходу машинобудівного підприємства від реалізації інжинірингового проекту, грн.

Слід наголосити на тому, що використання зазначеного підходу до встановлення верхньої межі величини доходу інжинірингової компанії від реалізації інжинірингового проекту має низку обмежень. Перше із них полягає в тому, що його можна застосовувати лише за умови, коли інжиніринговий проект пов'язаний із створенням активів (як матеріальних, так й нематеріальних). Згідно з таким обмеженням, має бути змога чітко ідентифікувати частину прибутку, яка сформована створеними активами – без цього застосування такого методу неможливе.

## ВИСНОВКИ

Розвиток теоретико-прикладних положень щодо формування верхньої межі доходу інжинірингової компанії від реалізації інжинірингових проектів і формування відповідного методу свідчить про прикладну спрямованість одержаних результатів, у першу чергу для розвитку вітчизняної промисловості.

Перевагою запропонованого методу є те, що він враховує основні чинники, які впливають на ціноутворення в операційній діяльності інжинірингової компанії (витрати, майбутні прибутки замовника інжинірингових послуг, ринкові аспекти, комплексність інжинірингу тощо). Таким чином, завдяки запропонованому методу інжинірингова компанія, реалізуючи інжиніринговий проект, управлінське рішення щодо величини відповідного доходу буде приймати із урахуванням двох протилежних меж – мінімальної (яка враховує витрати, пов'язані з реалізацією інжинірингового проекту) і максимальної (що базується на реальній вигоді замовника інжинірингових послуг від створення об'єктів у межах реалізації інжинірингового проекту). Зрозуміло, що остаточна цифра залежатиме також від домовленостей сторін, ринкової ситуації, керівництва і власників обох сторін, їхньої політики управління та інших чинників.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямку повинні полягати у встановленні обмежень щодо використання запропонованого методу визначення верхньої межі доходу інжинірингової компанії від реалізації інжинірингових проектів. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Башук Т. О.** Ціноутворення з урахуванням комплексної системи факторів інформаційного забезпечення (на прикладі ВТД «Університетська книга») / Т. О. Башук, Н. В. Гайдабрус // *Маркетинг і менеджмент інновацій*. – 2011. – № 3. – Т. 2. – С. 135 – 142.
- 2. Бородин А. И.** Методология и инструментальные средства для проведения реинжиниринга / А. И. Бородин // *Менеджмент в России и за рубежом*. – 2003. – № 3. – С. 67 – 78.
- 3. Виноградова О. В.** Реинжиниринг бизнес-процесів у сучасному менеджменті : монографія / О. В. Виноградова. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2005. – 195 с.

**4. Городиська Н. А.** Установлення мінімальної межі винагороди машинобудівних підприємств за реалізацію інжинірингових проектів / Н. А. Городиська // *Економіка. Фінанси. Право*. – 2013. – № 11. – С. 13 – 15.

**5. Котлер Ф.** Основы маркетинга : учеб. пособие / Ф. Котлер. – СПб. : АО «Коруна»; АО «ЛИТЕРА ПЛЮС», 1994. – 698 с.

**6. Литвинов К. С.** Современный рынок инжиниринговых услуг / К. С. Литвинов // *Российский внешнеэкономический вестник*. – 2010. – № 5. – С. 68 – 73.

**7. Мардус Н. Ю.** Проблемы формирования эффективного ценообразования на товары промышленно-технического назначения / Н. Ю. Мардус // *Инновационная экономика*. – 2011. – № 7. – С. 214 – 217.

**8. Мороз Л. А.** Маркетинг : підручник / Л. А. Мороз, Н. І. Чухрай / За редакцією Л. А. Мороз. – 3-є вид., без змін. – Львів : Національний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр «ІНТЕЛЕКТ+» Інституту післядипломної освіти), «Інтелект-Захід», 2005. – 244 с.

**9. Осадча Г. Г.** Ціноутворення на продукцію харчової промисловості / Г. Г. Осадча, І. М. Власенко // *Облік і фінанси АПК*. – 2010. – № 2. – С. 110 – 114.

**10. Редченко К. І.** Ціноутворення у сучасних умовах / К. І. Редченко, А. О. Романченко // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2009. – Вип. 19.4. – С. 222 – 226.

## REFERENCES

Bashuk, T. O., and Haidabrus, N. V. "Tsinoutvorennia z urakhuvanniam kompleksnoi systemy faktoriv informatsiinoho zabezpechennia (na prykladi VTD «Universytetska knyha»)» [Pricing based on a comprehensive system of information support factors (for example SHS "University Book")]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, vol. 2, no. 3 (2011): 135-142.

Borodin, A. I. "Metodologiya i instrumentalnye sredstva dlia provedeniia reinzhiniringa" [Methodology and tools for reengineering]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, no. 3 (2003): 67-78.

Horodyska, N. A. "Ustanovlennia minimalnoi mezhi vy-nahorody mashynobudivnykh pidpriemstv za realizatsiiu inzhynirynhovyykh proektiv" [Set the minimum limit of remuneration engineering companies for the implementation of engineering projects]. *Ekonomika. Finansy. Pravo*, no. 11 (2013): 13-15.

Kotler, F. *Osnovy marketinga* [Principles of Marketing]. St. Petersburg: Koruna; LITERA PLYUS, 1994.

Litvinov, K. S. "Sovremennyi rynek inzhiniringovykh uslug" [The modern market of engineering services]. *Rossiyskiy vneshneekonomicheskii vestnik*, no. 5 (2010): 68-73.

Mardus, N. Yu. "Problemy formuvannia efektyvnoho tsinoutvorennia na tovary promyslovo-tekhnichnoho pryznachennia" [Problems of efficient pricing in industrial goods industrial purposes]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 7 (2011): 214-217.

Moroz, L. A., and Chukhray, N. I. *Marketynh* [Marketing]. Lviv: Lvivska politekhnika; Intelekt-Zakhid, 2005.

Osadcha, H. H., and Vlasenko, I. M. "Tsinoutvorennia na produktsiiu kharchovoi promyslovosti" [Pricing food products]. *Oblik i finansy APK*, no. 2 (2010): 110-114.

Redchenko, K. I., and Romanchenko, A. O. "Tsinoutvorennia u suchasnykh umovakh" [Pricing in the modern world]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 19.4 (2009): 222-226.

Vynohradova, O. V. *Reinzhynirynh biznes- protsesiv u suchasnomu menedzhmenti* [Reengineering business processes in modern management]. Donetsk: DonDUET, 2005.

## РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ ПОЗИЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ПОРОЖНЯК О. О., КОШАРНА П. С.

УДК 330.15:005.93

### Порожняк О. О., Кошарна П. С. Ресурсне забезпечення стратегічної позиції підприємства

У статті обґрунтовано, що стратегічна позиція підприємства нерозривно пов'язана зі стратегією бізнесу, залежить від обраної ним моделі поведінки. Управління стратегічною позицією є процесом, що логічно об'єднує такі поняття, як стратегічні орієнтири, стратегія, стратегічні альтернативи, стратегічний вибір, конкурентні переваги, стратегічні рішення. Стратегічна позиція представляє собою вихідну та кінцеву точки процесу стратегічного управління (від аналізу та планування до контролю реалізації стратегії). Економічні умови господарювання промислових підприємств висувують ряд нових вимог до ресурсного забезпечення стратегічної позиції. Його основними складовими є управлінський ресурс (управлінські знання, досвід, стратегічне мислення, управлінська інфраструктура, технології та методи управління, мотивація), структурний ресурс (бізнес-модель, організаційна структура, бізнес-процеси та їх гнучкість), сформована матеріально-технічна база (налагоджені виробничі процеси, технології, кадрові ресурси, науковий потенціал), інноваційність (продуктові, технологічні та організаційні інновації, НДДКР), а також відносини зі стейкхолдерами (клієнтами, постачальниками, посередниками, суспільством, державою, конкурентами та ін.).

**Ключові слова:** стратегічна позиція, ресурси, стратегічне управління, інноваційність, стратегія, модель поведінки, стейкхолдери.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Порожняк Ольга Олександрівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** olga-original@mail.ru

**Кошарна Поліна Сергіївна** – аспірантка, кафедра економічного аналізу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 330.15:005.93

UDC 330.15:005.93

### Порожняк О. А., Кошарна П. С. Ресурсное обеспечение стратегической позиции предприятия

В статье обосновано, что стратегическая позиция предприятия неразрывно связана со стратегией бизнеса и зависит от избранной им модели поведения. Управление стратегической позицией является процессом, логически объединяющим такие понятия, как стратегические ориентиры, стратегия, стратегические альтернативы, стратегический выбор, конкурентные преимущества, стратегические решения. Стратегическая позиция представляет собой исходную и конечную точки процесса стратегического управления (от анализа и планирования до контроля над реализацией стратегии). Экономические условия хозяйствования промышленных предприятий выдвигают ряд новых условий к ресурсному обеспечению стратегической позиции. Его основными составляющими являются управленческий ресурс (управленческие знания, опыт, стратегическое мышление, управленческая инфраструктура, технологии, методы управления, мотивация), структурный ресурс (бизнес-модель, организационная структура, бизнес-процессы и их гибкость), сформированная материально-техническая база (настроенные производственные процессы, технологии, кадровые ресурсы, научный потенциал), инновационность (продуктовые, технологические и организационные инновации, НИОКР), а также отношения со стейкхолдерами (клиентами, поставщиками, посредниками, обществом, государством, конкурентами и др.).

**Ключевые слова:** стратегическая позиция, ресурсы, стратегическое управление, инновационность, стратегия, модель поведения, стейкхолдеры.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 8.

**Порожняк Ольга Александровна** – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры финансов, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** olga-original@mail.ru

**Кошарная Полина Сергеевна** – аспирантка, кафедра экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

### Porozhniak O. O., Kosharna P. S. Resourcing of the Strategic Position of the Enterprise

In the article is grounded, that the strategic position of the enterprise is inseparably linked with the business strategy and depends on the behavior pattern chosen by the enterprise. Management of the strategic position as process logically unifies the concepts such as strategic guidelines, strategy, strategic alternatives, strategic choice, competitive advantages, strategic decisions. The strategic position is both the starting and the ending point of a process of the strategic management (from analysis and planning to the control of the strategy implementation). The economic conditions of the management in the industrial enterprises have a number of new conditions relating to the resourcing of the strategy position. Its main components are the management resource (management knowledge, experience, strategic thinking, management infrastructure, technology, management techniques, motivation), the structural resource (business model, organizational structure, business processes and their flexibility), the formed material and technical base (customized production processes, technology, staff resources, scientific potential), the innovation (product innovation, technological and organizational innovation, research and development), as well as relations with stakeholders (customers, suppliers, resellers, society, State, competitors, etc.).

**Key words:** strategic position, resources, strategic management, innovation, strategy, behavior pattern, stakeholders.

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

**Porozhniak Olga O.** – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer of the Department of Finance, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** olga-original@mail.ru

**Kosharna Polina S.** – Postgraduate Student, Department of Economic Analysis, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Ресурси є необхідною складовою будь-якого підприємства. Вони роблять можливою підприємницьку діяльність, уособлюючи в собі потенціал створення продуктів та послуг. Сучасна теорія стратегічного управління надає стратегічній значущості ресурсам

підприємства, розглядаючи їх як джерело формування стратегії, яке визначає взаємодію із зовнішнім середовищем. Так, якщо сутність поняття «ресурси» протягом останніх сторіч залишається незмінною, то структура зазнає численних змін. Практика господарювання світо-

вих корпорацій спростувала положення, які визначали, що довгостроковий успіх підприємства та його конкурентні переваги визначаються наявністю більш дешевої сировини, географічною близькістю до неї.

Сьогодні процес розробки успішних стратегій вже не обмежується управлінням витратами основного та оборотного капіталу, трудових ресурсів. Особлива увага приділяється знанням та інтелектуальному капіталу підприємства, управлінню великою кількістю інформаційних потоків, відбір, аналіз та систематизація якої утворюють простір для прийняття ефективних стратегічних рішень.

Сучасне підприємство є складною динамічною системою, яка одночасно набуває, з'єднує, обробляє, перетворює, розподіляє різноманітні види ресурсів. І особлива увага дослідників прикута саме до тих, які називають стратегічними, тобто такими, що обумовлюють розвиток підприємства, його конкурентоспроможність та ефективність.

Еволюція ресурсного підходу до стратегічного управління збагатила теорію та практику такими поняттями, як інтелектуальний капітал (Т. Стюарт, Л. Едвінсон, Е. Брукінг, А. Кендюхов), управління знаннями (І. Нонака, А. Гапоненко, Б. Мільнер, Дж. Стоунхаус тощо), динамічні здатності (Д. Тіс, Г. Пізано, Е. Шуен) організаційні компетенції (Г. Хемел, К. Прахалад, Дж. Ходкінсон, Л. Спенсер та ін.). На думку таких учених, як І. Адізес, К. Фрайлінгер, стратегічний успіх підприємства сьогодні залежить від його здатностей змінюватися у відповідь на вимоги зовнішнього середовища, від ступеня його залучення до інтеграційних процесів. Тому важливого значення набуває розуміння того, за рахунок яких саме ресурсів ними досягаються стратегії та обрані стратегічні позиції. Саме в обґрунтуванні змісту ресурсного забезпечення стратегічної позиції підприємства полягає *мета* даної статті.

Стратегічні ресурси підприємства – це частина ресурсів підприємства, які можуть функціонувати у вигляді активів, організаційних здатностей, компетенцій підприємства та їх взаємозв'язків у бізнес-процесах (рутини), які є цінними, рідкісними, незамінними, складно копіюються, відтворюються та становлять основу формування стійких конкурентних переваг [8]. Таке розуміння сутності стратегічних ресурсів відповідає ресурсній теорії та її основним концепціям.

Школа стратегічного позиціонування розглядає стратегічну позицію як обличчя стратегії бізнесу, що демонструє певне бажання компанії відносно її сприйняття (у порівнянні з конкурентами та ринком у цілому) покупцями, працівниками та партнерами. Від обраної стратегічної позиції залежать стратегічні ініціативи та комунікативні програми [1]. Стратегічна позиція повинна:

- ✦ відображати довгострокові прагнення компанії щодо завоювання ринкової переваги над конкурентами та змінюватися лише за умови зміни стратегії;
- ✦ відповідати стратегії бізнесу, спрямовувати розвиток цінностей та культури компанії;

- ✦ визначатися відносно ринку та конкурентів (відображати відмінність компанії від її основних конкурентів).

У роботі [5] стратегічна позиція підприємства визначається сукупним впливом його стратегічного клімату і стратегічного потенціалу, залежно від співвідношення яких виділяються: сильна стратегічна позиція, стратегічна позиція невикористаних можливостей, нейтральна та слабка стратегічна позиція, для кожної з яких притаманні свої стратегічні альтернативи.

Стратегічна позиція підприємства є результатом стратегічного управління ним, реалізації обраної стратегії. У наукових роботах з теорії стратегічного управління можна зустріти різні стратегії, однак автори більшості з них погоджуються із існуванням основних трьох видів стратегій бізнесу.

*1. Органічне зростання.* Така стратегія передбачає вкладення усього прибутку в розвиток підприємства з метою розширення її діяльності, операцій та ринків. Стратегія опирається на власні ресурси та передбачає залучення капіталу ззовні через кредити, венчурні фонди та приватних інвесторів. Головним стримуючим чинником стратегії є те, що здатність реагувати на погрози та можливості зовнішнього середовища є обмеженою.

*2. Розвиток за рахунок злиття та поглинання.* Передбачає збільшення можливостей та розширення обсягів постачання товарів та послуг на існуючі ринки, а також освоєння нових ринків через придбання підприємства із використанням власного капіталу та венчурного фінансування. Така стратегія, з одного боку, забезпечує підприємству швидке зростання, а з іншого – обумовлює виникнення проблем, пов'язаних зі складністю об'єднання підприємств через різну структуру, корпоративну культуру тощо. Ця проблема особливо гостро існує на інноваційно активних підприємствах, у яких створено особливо середовище для генерації ідей, проведення досліджень та розробок.

*3. Створення спільних підприємств і стратегічне партнерство.* Така стратегія дозволяє уникнути проблем, що властиві стратегії поглинання. Разом з тим, об'єднуючи ресурси та можливості, підприємства досягають власних цілей за забезпечують довгостроковий успіх. Автор роботи [4] особливо актуальним різновидом партнерства виділяє партнерство типу «співробітництво-суперництво», яке передбачає об'єднання конкуруючих між собою підприємств.

На думку Р. Уолеса, відомого у всьому світі підприємця, автора численних праць, викладача та консультанта з питань мікропідприємств, малого бізнесу та корпорацій, створення спільних підприємств і стратегічне партнерство є однією з наймогутніших стратегій, що забезпечує просування компаній на шляху економічного процвітання [4].

Більшість підприємств самотужки не можуть задовольнити потреби споживачів, адже це вимагає значних фінансових витрат, а також витрат часу. Вирішення таких потреб полягає в розподіленні ризику з іншими підприємствами, що дозволяє розширити бачення та вирішувати паралельні завдання.

Аналізуючи діяльність сучасних промислових підприємств, автори роботи [2] виділяють сукупність чинників-причин інтеграційних процесів, а саме, створення стратегічних альянсів, які полягають у такому:

- ✦ створення більш дієвої системи збуту;
- ✦ диверсифікація напрямків діяльності;
- ✦ формування виробничо-збутових ланцюгів;
- ✦ формування структури управління;
- ✦ виділення різних типів господарських центрів;
- ✦ освоєння власних внутрішньофірмових ринків;
- ✦ податкове та фінансове планування;
- ✦ розвиток зовнішньоекономічної діяльності;
- ✦ зростання стійкості та протидія ризикам;
- ✦ зростання іміджу.

Вивчення роботи [3] дозволяє з певною об'єктивністю стверджувати, що стратегічна позиція підприємства залежить від обраної ним моделі поведінки. Модель поведінки підприємства – це комплекс принципів, що стосується внутрішнього устрою, взаємодії підприємства із об'єктами ділового середовища, способів залучення, комбінування та використання ресурсів. З таких позицій автор виділяє такі групи організаційних ресурсів:

- ✦ інтелектуальна власність (винаходи, публікації, патенти, авторські права, ноу-хау, ліцензії, товарні знаки);
- ✦ бізнес-модуль та система управління підприємством (процедури, технології виробництва та управління, організаційна структура, організаційні процеси);
- ✦ корпоративна культура (цінності, норми, що розділяються усіма співробітниками підприємства);
- ✦ інформаційні системи та технології (корпоративні інформаційні системи, бази даних, технологічне та програмне забезпечення, унікальні технічні бібліотеки, системи зв'язку);
- ✦ відносини з партнерами та клієнтами (якість ділових зв'язків із партнерами, у тому числі наявність гнучкої та ефективної ділової мережі, відносини з органами державної та місцевої влади, контракти на постачання, збут і рекламу, відносини з клієнтами, залучення до галузевих союзів та асоціацій).

Враховуючи пріоритетність тієї або іншої групи ресурсів для забезпечення ефективності підприємства, модель поведінки може бути інтелектуальною, структурною, експансійною, культурологічною, інформаційною, моделлю відносин. Найбільш агресивними моделями, що відповідають сильним стратегічним позиціям, є інтелектуальна та експансійна моделі. Характерними рисами інтелектуальної моделі є переважно продуктові та технологічні інновації, внутрішнє зростання, помірний рівень диверсифікації, контроль на основі стратегічних планів, організація власної наукової діяльності, активізація інноваційної діяльності персоналу. Експансійній поведінці властиві зовнішнє зростання, агресивна політика злиття та поглинання, високий рівень диверсифікації та інтеграції, позичення продуктових і технологічних інновацій, організаційні інновації, активні зовнішні фінансові позики [3, 6].

Інноваційна активність, частота впровадження інноваційних технологій, продуктів, процесів, методів сьогодні визначає стратегічну позицію та ефективність підприємства у майбутньому. Тому, безперечно, інноваційну діяльність необхідно вважати стратегічним ресурсом підприємства.

Відносини із агентами зовнішнього середовища особливо актуальними є в рамках популярної протягом останніх років концепції соціальної відповідальності.

Взаємодія із зацікавленими сторонами – діяльність, здійснювана компанією, щоб створити можливість для діалогу між компанією та однією або декількома зацікавленими сторонами з метою надання інформаційної основи для рішень компанії. Діалог зі стейкхолдерами означає залучення основних груп зацікавлених сторін до розвитку і впровадження політики компанії. Він розглядається як інструмент сприяння ефективній комунікації між компанією, урядом, громадськими організаціями, науковцями та іншими групами суспільства. Компанія повинна інтегрувати залучення стейкхолдерів до всіх релевантних політик і процесів задля побудови стратегії розвитку компанії (бачення, місії, цінностей) та операційного управління [7].

Діалог зі стейкхолдерами має два виміри, які нероздільні й часто використовуються альтернативно або разом. З одного боку, діалог – це спосіб комунікації зі специфічними правилами, навичками і техніками. З іншого боку, діалог – це процес, в якому дві або більше сторін намагаються побудувати тривалі стосунки, засновані на взаємній довірі.

Існує безліч можливостей, які отримує компанія від проведення діалогу зі стейкхолдерами, а саме [7]:

- ✦ побудова нових ефективних партнерств із метою об'єднання ресурсів (знань, людей, грошей, технологій) задля вирішення проблем і досягнення цілей, які не можуть бути досягнуті однією компанією;
- ✦ краще управління ризиками та репутацією підприємства;
- ✦ поліпшення продуктів і послуг, які відповідають очікуванням зацікавлених сторін, у першу чергу, споживачів;
- ✦ покращення процесів прийняття рішень;
- ✦ сприяння розвитку довірчих і прозорих відносин із зацікавленими сторонами, що впливає на репутацію та прибутки підприємства.

Авторський погляд на ресурсне забезпечення стратегічної позиції промислового підприємства представлено графічно на *рис. 1*.

На нашу думку, ключове значення для стратегічного розвитку підприємства має управлінський ресурс, головним завданням якого є узгодження внутрішніх ресурсів підприємства та можливостей ззовні.

У роботах вітчизняних учених можна зустріти такі види ресурсів, як управлінсько-структурні, управлінські структури, координаційні, організаційні. Однак доцільним є відокремлення структурних (організаційних) та управлінського ресурсів із зазначенням їх тісного взаємозв'язку. Окрім сформованих основних і допоміж-

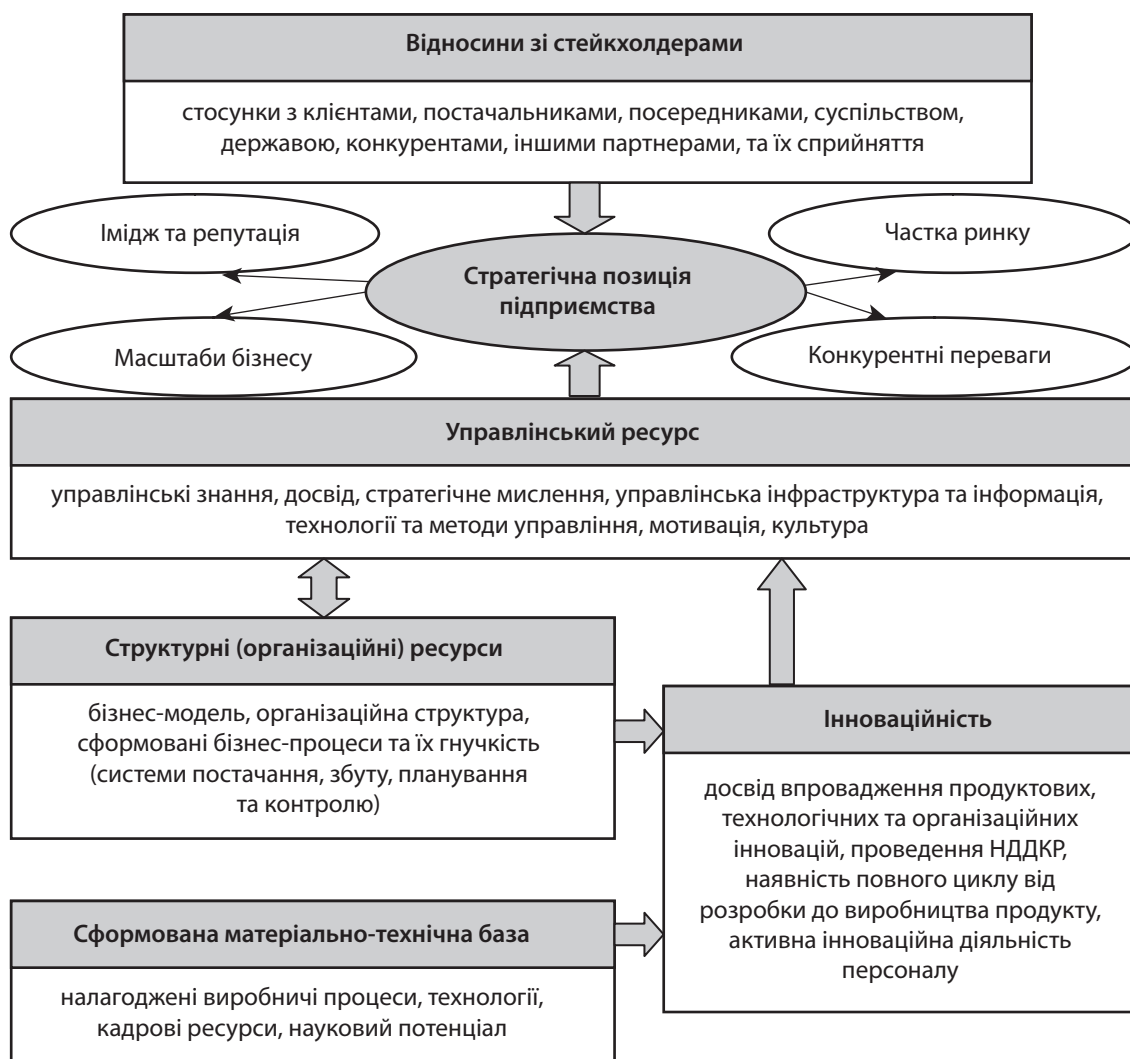


Рис. 1. Ресурсне забезпечення стратегічної позиції промислового підприємства

них бізнес-процесів, структурні ресурси передбачають також рівень інтеграції підприємства через процеси злиття та поглинання, участь у стратегічних альянсах.

У контексті діяльності промислових підприємств України типологія стратегічних позицій, наведена на початку статті (а саме: сильна, позиція невикористаних можливостей, нейтральна та слабка), не відображає специфічні умови їх діяльності, переважно орієнтовуючись на аналіз позицій конкурентів.

Стратегічна позиція підприємства є результатом стратегічного управління та певної моделі його поведінки. Так, нейтральна позиція може бути прийнятною для підприємства, що орієнтоване на підтримання певного фінансово-економічного стану, стабільного функціонування, уникнення великих ризиків. Нейтральна позиція не свідчить про провал стратегії або неефективність управлінського ресурсу, вона може бути самою стратегією, яка дозволить підприємству отримувати певний гарантований розмір прибутку без здійснення великих організаційних перетворень і значних фінансових втрат із ризиками їх неповернення.

#### ВИСНОВКИ

Тема ресурсного забезпечення стратегічної позиції підприємства сьогодні залишається актуальною. Так, досі

не існує чіткого визначення поняття «стратегічна позиція», невирішеними залишаються й питання типології позицій, параметрів стратегічної позиції. У спрощеному вигляді стратегічна позиція підприємства визначається його результатами та характеризується масштабами діяльності, часткою підприємства на ринку, наявністю в нього конкурентних переваг, іміджем і репутацією. Стратегічна позиція підприємства нерозривно пов'язана зі стратегією бізнесу, залежить від обраної ним моделі поведінки.

Управління стратегічною позицією є процесом, що логічно об'єднує такі поняття, як стратегічні орієнтири, стратегію, стратегічні альтернативи, стратегічний вибір, конкурентні переваги, стратегічні рішення. Так, стратегічна позиція представляє собою вихідну та кінцеву точки процесу стратегічного управління (від аналізу та планування до контролю реалізації стратегії).

Економічні умови господарювання промислових підприємств висувають ряд нових вимог до ресурсного забезпечення стратегічної позиції. Його основними складовими є управлінський ресурс (управлінські знання, досвід, стратегічне мислення, управлінська інфраструктура та інформація, технології та методи управління, мотивація, культура), структурний (організаційний) ресурс (бізнес-модель, організаційна структура, сформовані бізнес-процеси та їх гнучкість), сформована матеріально-



технічна база (налагоджені виробничі процеси, технології, кадрові ресурси, науковий потенціал), інноваційність (досвід впровадження продуктивних, технологічних та організаційних інновацій, проведення НДДКР, наявність повного циклу від розробки до виробництва продукту, активна інноваційна діяльність персоналу), а також відносини зі стейкхолдерами (клієнтами, постачальниками, посередниками, суспільством, державою, конкурентами та іншими партнерами, та їх сприйняття). ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Аакер Д.** Стратегическое рыночное управление / Д. Аакер [Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук]. – 7-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 496 с. – (Серия «Теория менеджмента»).

**2. Пушкар А. И.** Стратегические группы предприятий: концепция, методология, управление : научное издание / А. И. Пушкар, Ю. Е. Жуков, А. А. Пилипенко. – Харьков : Изд-во «Кросс роуд», 2006. – 440 с.

**3. Третьякова Е.** Моделирование поведения компании / Е. Третьякова // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 8. – С. 77 – 85.

**4. Уоллес Р. Л.** Стратегические альянсы в бизнесе. Технологии построения долгосрочных партнерских отношений и создания совместных предприятий / Р. Л. Уоллес / Пер. с англ. – М. : Добрая книга, 2005. – 288 с.

**5. Фоломкина И. С.** Классические и альтернативные подходы к разработке корпоративной стратегии / И. С. Фоломкина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.rusnauka.com/29\\_DWS\\_2009](http://www.rusnauka.com/29_DWS_2009).

**6. Радыгин А. Д.** Эволюция форм интеграции и управленческих моделей: опыт крупных российских корпораций и групп / А. Д. Радыгин // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 4. – С. 35 – 58.

**7. Саприкина М.** Диалог со стейкхолдерами: рекомендации компаниям / М. Саприкина, Д. Каба. – К. : ТОВ «Фарбований лист», 2011 – 475 с.

**8. Ревуцька Н. В.** Ідентифікація та оцінювання стратегічних ресурсів підприємства / Н. В. Ревуцька, Д. В. Гороховська // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – К. : КНЕУ, 2010. – Ч. 2. — С. 127 – 133.

## REFERENCES

Aaker, D. *Strategicheskoe rynochnoe upravlenie* [Strategic market management]. St. Petersburg: Piter, 2007.

Folomkina, I. S. "Klasychni ta alternatyvni pidkhody do rozrobky korporatyvnoi stratehii" [Classical and alternative approaches to corporate strategy]. [http://www.rusnauka.com/29\\_DWS\\_2009](http://www.rusnauka.com/29_DWS_2009)

Pushkar, A. I., Zhukov, Yu. E., and Pilipenko, A. A. *Strategicheskie grupy predpriiaty: kontsepsiia, metodologiya, upravlenie* [Strategic enterprise group: concept, methodology, management]. Kharkiv: Kross road, 2006.

Radygin, A. D. "Evolutsiia form integratsii i upravlencheskikh modelei: opyt krupnykh rossiyskikh korporatsii i grupp" [The evolution of forms of integration and management models: the experience of the large Russian corporations and groups]. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta*, no. 4 (2004): 35-58.

Revutska, N. V., and Horokhovska, D. V. "Identifikatsiia ta otsiniuvannia stratehichnykh resursiv pidpriemstva" [Identification and evaluation of strategic enterprise resources]. In *Formuvannia rynkovoї ekonomiky*, 127-133. Kyiv: KNEU, 2010.

Saprykina, M., and Kaba, D. *Dialoh zi steikkholderamy: rekomendatsii kompaniiam* [Dialogue with stakeholders: Recommendations companies]. Kyiv: Farbovani lyst, 2011.

Tretiakova, E. "Modelirovanie povedeniia kompanii" [Modeling the behavior of the company]. *Problemy teorii i praktiki upravleniia*, no. 8 (2013): 77-85.

Uolles, R. *Strategicheskie aliatsy v biznese. Tekhnologii postroeniia dolgosrochnnykh partnerskikh otnosheniy i sozdaniia sovmestnykh predpriiaty* [Strategic alliances in the business. Technology to build long-term partnerships and joint ventures]. Moscow: Dobraia kniga, 2005.

## КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМИ ЗАПАСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

© 2014 БЕЗГІНОВА Л. І., ОЛІНІЧЕНКО К. С.

УДК 658.784:658.87

**Безгінова Л. І., Олініченко К. С. Концептуальна модель управління товарними запасами на підприємствах роздрібною торгівлі**

Метою статті є дослідження основних наукових підходів до змісту поняття «управління товарними запасами» та обґрунтування комплексної моделі такого управління на підприємствах роздрібною торгівлі. Розглянуто основні підходи до розуміння сутності управління товарними запасами та запропоноване власне визначення даного поняття для підприємств роздрібною торгівлі. На основі положень системного підходу запропоновано концептуальну модель управління товарними запасами підприємства роздрібною торгівлі, яка включає чотири основні групи взаємопов'язаних елементів: механізм, структуру, процес і розвиток управління. Детальне дослідження механізму управління товарними запасами дозволило визначити його основні фундаментальні елементи: рівні, цілі, завдання, принципи, функції, методи, моделі, критерії та показники управління. Останнє дозволяє як конкретизувати та підвищити адекватність процесу управління товарними запасами на підприємствах роздрібною торгівлі, так і обґрунтувати методичний інструментарій оцінки його ефективності, адекватний галузевій специфіці.

**Ключові слова:** товарні запаси, підприємство роздрібною торгівлі, управління, модель, система, механізм, стратегія.

**Рис.:** 2. **Бібл.:** 18.

**Безгінова Любов Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту організацій, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

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

**Олініченко Катерина Сергіївна** – старший викладач кафедри маркетингу та комерційної діяльності, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** olinichenko-k@yandex.ru

УДК 658.784:658.87

**Безгінова Л. І., Олініченко К. С. Концептуальная модель управления товарными запасами на предприятиях розничной торговли**

Целью статьи является исследование основных научных подходов к содержанию понятия «управление товарными запасами» и обоснование комплексной модели такого управления на предприятиях розничной торговли. Рассмотрены основные подходы к пониманию сущности управления товарными запасами и дано собственное определение данного понятия для предприятий розничной торговли. На основе положений системного подхода предложена концептуальная модель управления запасами предприятия розничной торговли, которая включает четыре основные группы взаимосвязанных элементов: механизм, структуру, процесс и развитие управления. Детальное исследование механизма управления товарными запасами позволило определить его основные фундаментальные элементы: уровни, цели, задачи, принципы, функции, методы, модели, критерии и показатели управления. Последнее позволяет как конкретизировать и повысить адекватность собственно процесса управления товарными запасами в предприятиях розничной торговли, так и обосновать методический инструментальный оценки его эффективности, адекватный отраслевой специфике.

**Ключевые слова:** товарные запасы, предприятие розничной торговли, управление, модель, система, механизм, стратегия.

**Рис.:** 2. **Библ.:** 18.

**Безгінова Любов Іванівна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента организаций, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

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

**Олініченко Катерина Сергеевна** – старший преподаватель кафедры маркетинга и коммерческой деятельности, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** olinichenko-k@yandex.ru

UDC 658.784:658.87

**Bezginova L. I., Olinichenko K. S. A Conceptual Model for Trading Stock Management at Retail Trade Enterprises**

The objective of the article consists in studying basic scientific approaches to the content of the concept "trading stock management" and substantiation of a complex model of such management at retail trade enterprises. Basic approaches to understanding the essence of trading stock management are considered, and the author's own definition of this concept is proposed for retail trade enterprises. A conceptual model of trading stock management at retail trade enterprises is proposed on the basis of systemic approach provisions which includes four basic groups of interrelated elements: the mechanism, structure, process and development of management. An in-depth study of the mechanism of trading stock management has allowed identifying its fundamental elements: levels, objectives, tasks, principles, functions, methods, models, criteria, and indices of management. The latter permits particularizing and increasing adequacy of the trading stock management process at retail trade enterprises as well as substantiating the methodological instruments of evaluating its effectiveness which are adequate for the specific properties of the field.

**Key words:** trading stock, retail trade enterprise, management, model, system, mechanism, strategy.

**Fig.:** 2. **Bibl.:** 18.

**Bezginova Lyubov I.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management of Organizations, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

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

**Olinichenko Katerina S.** – Senior Lecturer of the Department of Marketing and Business, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** olinichenko-k@yandex.ru

Управління запасами є невід'ємною частиною практично будь-якої торговельної операції, що пояснюється причинами створення товарного запасу на підприємстві.

Вивчення генезису формування теоретичних положень управління товарними запасами торговельного

підприємства показало, що в більшості наукових праць дослідження пов'язані з висвітленням сутності, механізму формування, оцінки ефективності використання, застосування систем управління товарними запасами на підприємствах [1 – 5]. Незважаючи на значну кількість публікацій із даної тематики, теоретичним і прикладним

аспектам процесу управління товарними запасами не приділяється належної уваги, а саме – дослідження в цій сфері є недостатніми і не відзначаються комплексністю вирішення проблеми. Зокрема виявлено неоднозначність у трактуванні методологічних і методичних засад системи управління товарними запасами торговельного підприємства, її складових елементів, підходах до побудови тощо.

Метою роботи є дослідження основних наукових підходів до змісту поняття «управління товарними запасами» та обґрунтування комплексної моделі такого управління в підприємствах роздрібно́ї торгівлі.

Необхідність створення комплексної системи управління товарними запасами торговельного підприємства пояснюється тим, що управління товарними запасами не є ізольованим процесом. Цей процес тісно взаємозв'язаний з основною діяльністю підприємства торгівлі: закупівлями і реалізацією продукції. За цієї причини під час вирішення більшості практичних задач управління запасами трактується як незалежний процес, на який накладено обмеження, що визначаються основними показниками торговельної діяльності (рівнем обслуговування, часом виконання замовлення, обмеженням розміром наявного капіталу і площами для зберігання запасів тощо). Іншими словами, торговельна діяльність у цілому виявляється лише в тих випадках, коли вона стикається з процесом управління товарними запасами, що дозволяє при визначенні необхідної політики управління ними уникати труднощів, пов'язаних із розглядом всієї торговельної операції.

У сучасній економічній літературі управління товарними запасами розглядається в різних якісних характеристиках, що свідчить про багатогранність даного поняття та його важливість для науки й практики торговельної діяльності. Аналіз існуючих підходів до розуміння сутності досліджуваного поняття дозволяє стверджувати, що управління товарними запасами може розглядатися з різних позицій, які можуть збігатися в одному і тому самому визначенні:

- ✦ по-перше, як процес балансування (встановлення рівноваги) між двома взаємовиключними тенденціями (позиціями, аспектами) [1; 6];
- ✦ по-друге, як комплекс (система) заходів [7];
- ✦ по-третє, як здатність підприємства задовольняти вимоги покупців [2];
- ✦ по-четверте, як спрямованість на досягнення цілей [3];
- ✦ по-п'яте, як ланцюжок операцій із запасами [8].

Наведені визначення містять різні погляди на проблему управління товарними запасами, що визначає їх як цілісний інтегрований об'єкт управління таких різних функціональних систем управління підприємства роздрібно́ї торгівлі, як: операційний, фінансовий, логістичний менеджмент, маркетинг та бухгалтерській облік тощо.

З урахуванням зазначеного вище у даній роботі пропонується розглядати управління товарними запасами через призму системного підходу, що ґрунтується на розумінні управління як певної системи. Важливим питанням при цьому постає організація системи управління товарними запасами як процесу систематизова-

ного поєднання елементів, підсистем, інших систем із метою досягнення визначених цілей.

Управління може здійснюватися лише в тому випадку, коли існує реально діюча система, яка вирішує певні завдання. У свою чергу, система управління товарними запасами є формою реального втілення управлінських взаємозв'язків, які виникають у господарській діяльності підприємства роздрібно́ї торгівлі з приводу формування і використання товарних запасів.

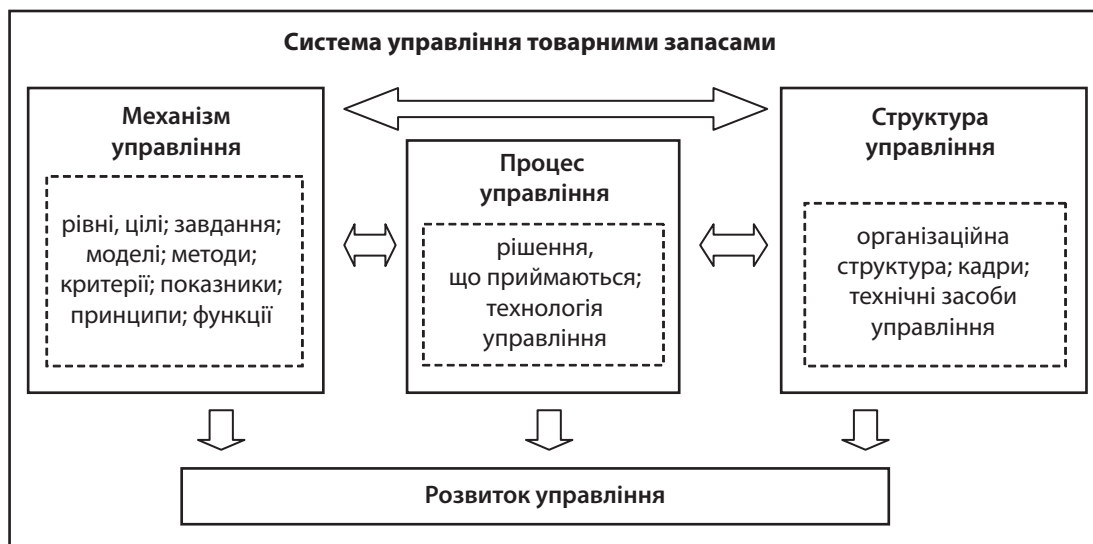
Система управління товарними запасами, як і будь-яка інша система, складається з двох основних частин (підсистем): керуючої та керованої. Під впливом зміни зовнішніх і/або внутрішніх умов у керуючій підсистемі виникає модель, необхідна відповідно до нових умов системи [9], яка формується в певному інформаційному представленні, що втілюється у знаковій системі тієї ж природи, що і сама система. Керуюча підсистема, отримуючи інформацію про існуючу систему, проводить її коригування, у процесі якого існуюча система порівнюється з моделлю. Виявлені в результаті порівняння розбіжності об'єкта і моделі формуються у вигляді інформації, що стає підґрунтям керуючих дій щодо зміни існуючої організації (реорганізації системи) або виникнення організації нової системи всередині даної.

Перефразуючи визначення [10], управління товарними запасами підприємства роздрібно́ї торгівлі з позиції системного підходу являє собою вироблення керуючого впливу з урахуванням особливостей системи управління і зовнішнього середовища підприємства, який переводить керовану систему (управління товарними запасами) у стан, що відповідає цілям її функціонування і/або розвитку, шляхом зміни організації керованої системи у статичі і динаміці.

Таким чином, під управлінням товарними запасами підприємств роздрібно́ї торгівлі пропонується розуміти комплекс оперативних і стратегічних заходів, спрямованих на підтримку оптимальної їх кількості та структури при забезпеченні належного рівня обслуговування покупців і безперервного процесу реалізації, необхідних для досягнення економічних цілей (забезпечення необхідного обсягу товарообороту, мінімізація витрат, максимізація прибутку тощо) відповідно до загальної стратегії розвитку підприємства.

Система управління товарними запасами як сфера суспільної практики повинна включати чотири головні групи елементів: механізм, структуру, процес і розвиток управління. Взаємозв'язок між основними підсистемами системи управління товарними запасами наведено у вигляді моделі на *рис. 1*.

Необхідно звернути увагу на такий важливий момент, який потрібно врахувати під час побудови системи управління товарними запасами – це реалізація принципу зворотного зв'язку. Сутність даного принципу полягає в тому, що якщо керуючий елемент системи здійснює керуючий вплив на її робочий елемент, то в системі повинен існувати «зворотний зв'язок», який забезпечить надходження даних про новий стан всієї системи та оцінює результативність її функціонування та розвитку.



**Рис. 1. Основні підсистеми комплексної системи управління товарними запасами підприємства роздрібної торгівлі**

Розглянемо основні складові загальної системи управління товарними запасами більш докладно.

Термін «механізм» можна розглядати з позиції процесного (послідовність станів, процесів, які визначають собою якесь явище) і системного підходів (система, яка визначає порядок будь-якого виду діяльності). Стосовно до управління економічними процесами визначення механізму базується на його розумінні як взаємопов'язаної системи конкретних економічних форм і методів, створеної на основі кон'юнктурного прогнозу економічного середовища, за допомогою якої реалізується система інтересів, вирішуються стратегічні завдання розвитку підприємства і діють закони економіки [11].

У даному дослідженні механізм управління товарними запасами будується на низці вихідних фундаментальних елементів (рівні, цілі, завдання, принципи, функції, методи, моделі, критерії та показники управління), комплексне використання яких спрямоване на досягнення основних цілей управління товарними запасами підприємств роздрібної торгівлі (рис. 2).

Відповідно до положень системного підходу управління товарними запасами є складовою частиною більш високого рівня – загального управління підприємством роздрібної торгівлі, яке залежно від терміну виконання прийнятих рішень поділяється на оперативне і стратегічне.

За аналогією в управлінні товарними запасами підприємства роздрібної торгівлі також доцільно виділити стратегічний і оперативний його рівні. При цьому під стратегічним управлінням товарними запасами слід розуміти комплекс заходів, спрямованих на формування і підтримку їх оптимального обсягу на підприємстві [12]; а під оперативним – моніторинг товарних запасів, своєчасне поповнення та утримання їх розміру на рівні нормативу [3].

Наступна складова механізму – цілі, що повинні визначати бажаний стан системи управління товарними запасами підприємства роздрібної торгівлі в майбутньому. Виходячи з обраних цілей формулюються основні завдання управління. Тут потрібно звернути увагу на такий момент – залежно від періоду часу встановлення цілей вони поділяються на стратегічні, тактичні та оперативні.

У спеціалізованій літературі відбувається полеміка щодо визначення основних цілей та завдань управління товарними запасами підприємств торгівлі. Згідно з логікою праці [13] стратегічні цілі, якими керується менеджмент підприємства роздрібної торгівлі в управлінні товарними запасами, передбачають їх формування, використання і зберігання в довготерміновій перспективі. Тактичні цілі випливають із стратегічних, забезпечуючи їх виконання. А оперативні цілі управління товарними запасами полягають у забезпеченні щоденного торговельного процесу необхідними товарами.

Таким чином, основною стратегічною метою управління товарними запасами можна вважати досягнення якнайшвидшої їх оборотності в процесі задоволення запитів споживачів, що, відповідно, сприятиме підвищенню прибутку підприємства роздрібної торгівлі та зменшенню витрат на обслуговування запасів [14]. Оперативне управління товарними запасами може бути спрямовано на: контроль їхнього рівня; обґрунтування обсягу та точки заказу; визначення обсягів і причин створення наднормативних запасів, розробку політики їхньої реалізації [3].

Дослідження основних властивостей систем [15] дозволило визначити, що система управління товарними запасами підприємств роздрібної торгівлі повинна підпорядкуватися низці принципів, у тому числі фундаментальним принципам системних досліджень та принципам побудови й удосконалення системи управління товарними запасами. Необхідність виділення останніх пояснюється динамічністю системи управління товарними запасами та її розвитком й удосконаленням в процесі управління.

Управління товарними запасами на підприємстві роздрібної торгівлі передбачає виконання всіх функцій, властивих управлінню будь-яким об'єктом, тобто розробку (прийняття) і реалізацію рішень, а також контроль за їх виконанням. Основними функціями управління запасами визначено планування, мотивацію, організацію та контроль збереження товарних запасів.

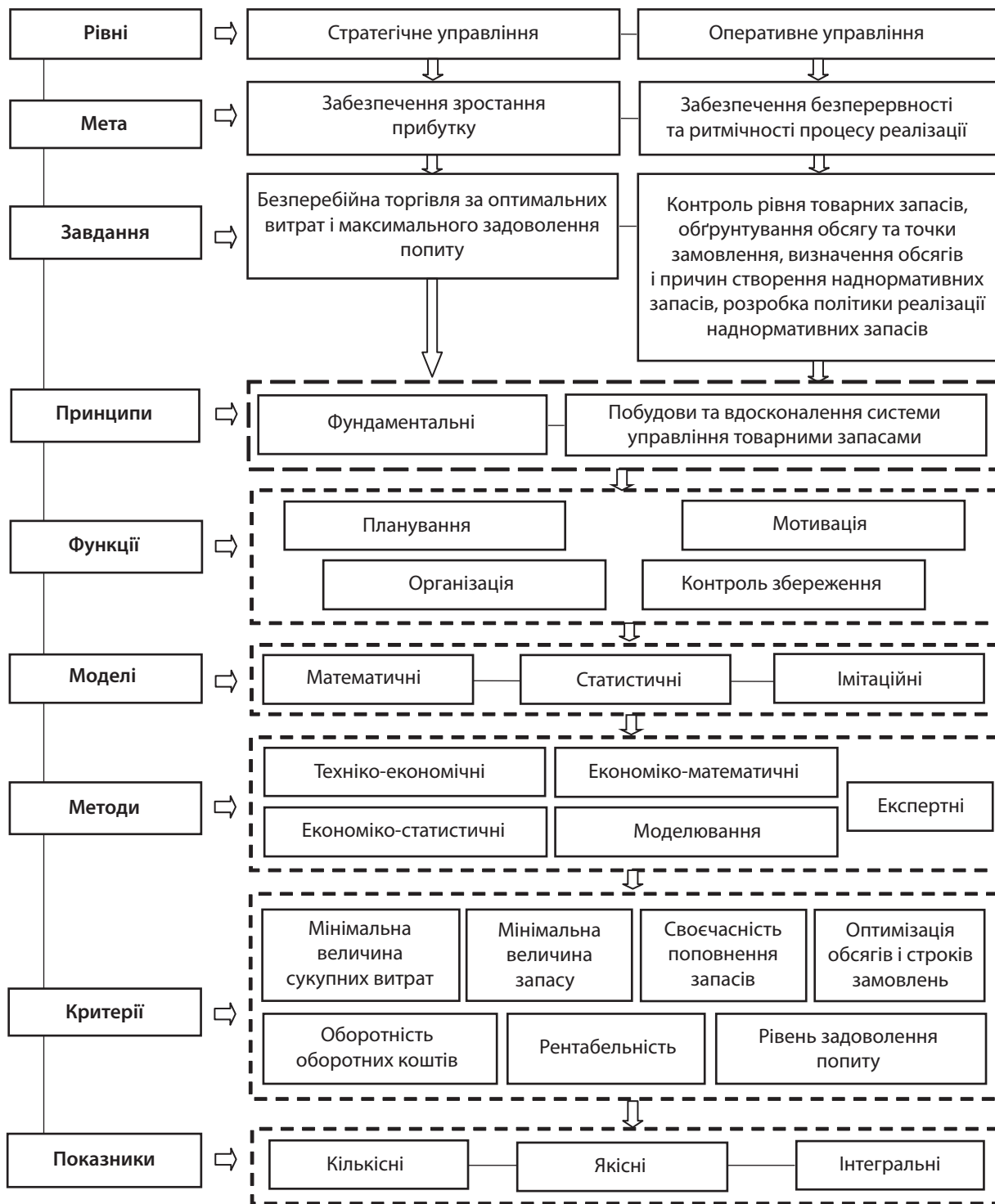


Рис. 2. Елементи механізму управління товарними запасами підприємств роздрібної торгівлі

Модель, як складова механізму управління товарними запасами, повинна дати відповідь на два питання: у якій кількості і коли замовляти товари [16]. Математичні моделі управління товарними запасами дозволяють знайти оптимальний їх рівень, здатний мінімізувати сумарні витрати на покупку, оформлення і доставку замовлення, зберігання товару, а також збитки від його дефіциту [4]. Імітаційні моделі є майже повним аналогом процесу управління товарними запасами [17; 18]. Статистичними моделями є моделі масового обслуговування, які передбачають визначені допущення відносно

розподілу попиту та розподілу моментів поповнення запасів та їх відносної взаємодії [5].

Під методами управління товарними запасами розуміються конкретні способи досягнення визначених цілей системи управління. В управлінні товарними запасами (під час аналізу їх стану та оцінки ефективності використання, нормування, планування, контролю тощо) використовується експертні, економіко-математичні, економіко-статистичні, техніко-економічні методи, методи моделювання тощо [2; 3; 6; 7; 11].

Якість управління товарними запасами визначається обґрунтованими критеріями та відповідними показниками. Критерієм у даному випадку є штучна залежність будь-яких параметрів системи, яка знаходить своє відображення в теорії управління тим, що змушує систему змінювати свої процеси таким чином, щоб самій, спрямовуючи систему до загальної цілісності, мінімізуватися або максимізуватися. Через систему показників критерії ув'язують мету управління товарними запасами із засобами його проведення та характеризують ступінь досягнення поставлених керуючою системою цілей і завдань.

З урахуванням цілей і задач управління товарними запасами за критерії пропонується обрати: 1) мінімальну величину сукупних витрат; 2) мінімальну величину запасу; 3) своєчасне поповнення запасів; 4) оптимізацію обсягів і строків замовлень; 5) рівень задоволеності попиту; 6) прибутковість; 7) оборотність оборотних коштів. Необхідність використання перших п'яти критеріїв пов'язана із забезпеченням досягнення цілей управління товарними запасами та існуванням обмежень, що накладаються політикою підприємства роздрібною торгівлю, спрямованою на отримання прибутку [17]. Потреба введення критеріїв прибутковості та оборотності пояснюється тим, що в сучасних умовах розвитку економіки, прибуток, який є основним показником торговельно-господарської діяльності підприємства, при обмеженості оборотних коштів, найбільшою мірою залежить від структури товарних запасів і часу їх оборотності. Оборотність же капіталу, вкладеного в товарні запаси, безпосередньо впливає на фінансове становище підприємства роздрібною торгівлю, його рентабельність, абсолютну суму прибутку, величину комерційного доходу і витрат обігу, а побічно – на товарооборот і рівень задоволення попиту.

Система управління товарними запасами підприємства роздрібною торгівлю використовує велику кількість стандартних кількісних показників, на основі яких розраховуються такі ключові параметри системи, як: обсяг партії замовлення та кількість партій товару, що постачається; інтервал часу між поставками; витрати на зберігання; вартість організації замовлення або вартість поповнення; вартість послуг мерчендайзерів та інших посередників; різноманітні показники ефективності використання товарних запасів та показники ефективності діяльності підприємства роздрібною торгівлю в цілому, тощо. Також система показників має доповнюватися показниками якості управління товарними запасами в підприємствах роздрібною торгівлю та інтегральними показниками ефективності управління.

Структура являє собою статичну характеристику системи управління товарними запасами підприємства роздрібною торгівлю та складається з організаційної структури, кадрів і технічних засобів управління.

Організаційна структура управління товарними запасами формується в процесі розподілу формальних ролей в підприємстві роздрібною торгівлю та встановленні зв'язків між ними, а також між частинами структури. У системі управління працюють люди (кадри управління), які використовують у своїй роботі відповідні тех-

нічні засоби. Реалізацію основних методів управління товарними запасами на підприємствах повинні проводити спеціалісти з бухгалтерського обліку, маркетингу, логістики і функціонально-вартісного аналізу.

Управління товарними запасами як процес являє собою діяльність суб'єктів управління (реалізується через прийняті рішення із використанням управлінських технологій), спрямовану на досягнення визначених цілей. Процес управління повинен вирішувати два завдання: *тактичне* – підтримка стійкості, стабільності взаємодії та працездатності всіх елементів об'єкта управління; *стратегічне* – забезпечення його розвитку і вдосконалення, переведення до якісно і кількісно іншого стану.

Необхідність підсистеми «Розвиток управління» у складі системи управління товарними запасами пов'язана з тим, що менеджери підприємства повинні одночасно виконувати не тільки регулярні, поточні управлінські дії, але й постійно займатися вдосконаленням існуючих, а також пошуком і створенням нових, більш ефективних, технологій управління товарними запасами.

## ВИСНОВКИ

Розроблена концептуальна модель управління товарними запасами підприємства роздрібною торгівлю відображає його бачення як сукупності окремих підсистем комплексної системи управління, поєднання яких дозволяє досягти визначеної цілі. Крім того, дана модель дозволяє менеджменту підприємства обґрунтувати методичний інструментарій для оцінки ефективності управління товарними запасами підприємств галузі. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Чаплінська А. А.** Взаємозв'язок понять «товар» і «товарні запаси» та їхнє місце у системі управління діяльністю торговельного підприємства / А. А. Чаплінська // Науковий вісник Чернівецького торг.-екон. ін-ту КНТЕУ. – 2009. – Вип. 2 (34): Економічні науки. – С. 142 – 148.
- 2. Симонова А. П.** Ассортиментная политика фирмы / А. П. Симонова. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2006. – 245 с.
- 3. Пастухова В. В.** Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність / В. В. Пастухова. – К.: КНЕУ, 2008. – 302 с.
- 4. Дикань Г. К.** Экономическая роль товарных запасов оптовых предприятий в современном рыночном процессе и методы управления ими / Г. К. Дикань // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. – 2007. – № 12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://jurnal.org/articles/2007/ekon74.html>
- 5. Круглова О. А.** Ефективність управління товарними запасами у підприємствах роздрібною торгівлю : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.07.05 «Економіка торгівлі та послуг» / О. А. Круглова. – Харків, 2002. – 20 с.
- 6. Воскобоева О. В.** Стратегія управління товарними запасами / О. В. Воскобоева, О. С. Воскобоева // Вісник ЖДТУ. Сер.: Економічні науки. – 2011. – № 4 (58). – С. 197 – 199.
- 7. Wiener H.** Invention: The Care and Feeding of Ideas / Wiener H. – Cambridge, MA: MIT Press, 1993. – 291 p.
- 8. Приймак В. М.** Управління торговельним підприємством на засадах системного підходу : дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / В. М. Приймак. – К.: КНТЕУ, 2003. – 161 с.
- 9. Карпенко Л. М.** Економічний механізм підвищення прибутку підприємств харчової промисловості : дис. ... канд.

екон. наук : спец. 08.06.01 – Економіка, організація і управління підприємствами / Л. М. Карпенко. – Одеса : ОДЕУ, 2004. – 183 с.

10. Стратегия управления товарными запасами предприятия: цели, исходные предпосылки и порядок разработки [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.arhitrade.com/education.php?id=60](http://www.arhitrade.com/education.php?id=60)

11. Федак Л. М. Управление запасами предприятия на засадах функціонального підходу / Л. М. Федак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.12. – С. 308 – 315.

12. Пестрецова О. Что дает компании управление товарными запасами / О. Пестрецова // HRMagazine. – 2007. – № 6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.training.com.ua/publication/chto\\_daet\\_kompanii\\_upravlenietovarnimi\\_zapasami](http://www.training.com.ua/publication/chto_daet_kompanii_upravlenietovarnimi_zapasami)

13. О'Коннор Дж. Искусство системного мышления: Необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем / Дж. О'Коннор, И. Макдермотт / Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2009. – 248 с.

14. Заболотня К. О. Стохастична модель управління запасами підприємства торгівлі / К. О. Заболотня // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 2 (18). – С. 61 – 64.

15. Живаева Т. В. Оценка моделей управления товарными запасами / Т. В. Живаева // Материалы Междунар. заоч. научно-практ. конф. «Проблемы экономики и современного менеджмента» (Россия, г. Новосибирск, 22 февраля 2012 г.). [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/1497-2012-03-13-16-02-04>

16. Зайковская Г. Г. Имитационное моделирование предприятий оптовой торговли: модель деятельности типового оптового предприятия в сфере управления запасами : автореф. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.13 – Математические и инструментальные методы экономики / Г. Г. Зайковская. – М., 2012. – 25 с.

17. Кожамкулова Ж. Ж. Имитационная модель управления запасами / Ж. Ж. Кожамкулова, Д. Н. Шукаев // Вестник КазНТУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vestnik.kazntu.kz/files/newspapers/36/1019/1019.pdf> 18

18. Добронравин Е. Р. От управления запасами к построению интегрированных цепей поставок / Е. Р. Добронравин. – М.: ЗАО logist-ics, 2012. – 326 с.

## REFERENCES

Chaplinska, A. A. "Vzaimozv'язok poniat «tovar» i «tovarni zapasy» ta ikhnie mistse u systemi upravlinnia diialnistiu torhovelnogo pidpriemstva" [The relationship of the concepts of "good" and "inventory" and their place in the management of commercial enterprises]. *Naukovyi visnyk ChTEI KNTEU*, no. 2 (34) (2009): 142-148.

Dikan, G. K. "Ekonomicheskaia rol tovarnykh zapasov optovykh predpriiaty v sovremennom rynochnom protsesse i metody upravleniia imi" [The economic role of commodity stocks wholesale enterprises in today's market process and methods of management]. <http://jurnal.org/articles/2007/ekon74.html>

Dobronravin, E. R. *Ot upravleniia zapasami k postroeniiu integrirovannykh tsepey postavok* [From inventory management to the construction of integrated supply chains]. Moscow: ZAO logist-ics, 2012.

Fedak, L. M. "Upravlinnia zapasamy pidpriemstva na zasakh funktsionalnogo pidkhodu" [Inventory Management on the basis of the functional approach]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 21.12 (2011): 308-315.

Kruhlova, O. A. "Efektyvnist upravlinnia tovarnymi zapasamy u pidpriemstvakh rozdrubnoi torhivli" [The efficiency of inventory management in the retail industry]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.07.05*, 2002.

Karpenko, L. M. "Ekonomichniy mekhanizm pidvyshcheniia prybutku pidpriemstv kharchovoi promyslovosti" [Economic

mechanism to increase profits of the food industry]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01*, 2004.

Kozhamkulova, Zh. Zh., and Shukaev, D. N. "Imitatsionnaia model upravleniia zapasami" [Simulation model of inventory management]. <http://vestnik.kazntu.kz/files/newspapers/36/1019/1019.pdf> 18

O'Konnor, Dzh., and Makdermott, I. *Iskusstvo sistemnogo myshleniia: Neobkhodimye znaniia o sistemakh i tvorcheskoi podkhode k resheniiu problem* [The Art of Systems Thinking: Essential Knowledge on systems and creative approach to problem solving]. Moscow: Alpina Publisher, 2009.

Pestretsova, O. "Chto daet kompanii upravlenie tovarnymi zapasami" [Giving the company inventory management]. [www.training.com.ua/publication/chto\\_daet\\_kompanii\\_upravlenietovarnimi\\_zapasami](http://www.training.com.ua/publication/chto_daet_kompanii_upravlenietovarnimi_zapasami)

Pryimak, V. M. "Upravlinnia torhovelnym pidpriemstvom na zasakh systemnogo pidkhodu" [Managing commercial establishment on the basis of a systematic approach]. *Dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01*, 2003.

Pastukhova, V. V. *Stratehichne upravlinnia pidpriemstvom: filozofia, polityka, efektyvnist* [Strategic enterprise management philosophy, policy effectiveness]. Kyiv: KNEU, 2008.

"Strategiia upravleniia tovarnymi zapasami predpriiatia: tseli, iskhodnye predposylki i poriadok razrabotki" [The strategy of the enterprise inventory management: goals, the premises and the order of development]. [www.arhitrade.com/education.php?id=60](http://www.arhitrade.com/education.php?id=60)

Simonova, A. P. *Assortimentnaia politika firmy* [Assortment policy of the firm]. Moscow: GEOTAR-Media, 2006.

Voskoboieva, O. V., and Voskoboieva, O. S. "Stratehiia upravlinnia tovarnymi zapasamy" [Inventory management strategy]. *Visnyk ZhDTU. Seriia "Ekonomichni nauky"*, no. 4 (58) (2011): 197-199.

Wiener, H. *Invention: The Care and Feeding of Ideas*. Cambridge, MA: MIT Press, 1993.

Zaykovskaia, G. G. "Imitatsionnoe modelirovanie predpriiaty optovoy trgovli: model deiatelnosti tipovogo optovogo predpriiatia v sfere upravleniia zapasami" [Simulation modeling of wholesalers: wholesale business model typical of the enterprise in the field of inventory management]. *Avtoref. ... kand. ekon. nauk: 08.00.13*, 2012.

Zhivaeva, T. V. "Otsenka modeley upravleniia tovarnymi zapasami" [The models of inventory management]. <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/1497-2012-03-13-16-02-04>

Zabolotnia, K. O. "Stokhastichna model upravlinnia zapasamy pidpriemstva torhivli" [Stochastic model of inventory control trade]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, no. 2 (18) (2012): 61-64.

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ РОЗДРІБНОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

© 2014 ПОДДУБНА Н. М.

УДК 657.47:339.144:658.87

### Поддубна Н. М. Теоретичні аспекти формування облікової політики роздрібного торговельного підприємства споживчої кооперації

Беручи до уваги широкі трансформаційні процеси як в економіці, так і в бухгалтерському обліку, які мають місце на сучасному етапі господарювання, а також намагання наблизитись до міжнародних норм і умов ведення бізнесу, стає очевидно необхідність побудови ефективної та дієвої системи обліку, а саме: створення та запровадження науково та практично обґрунтованої облікової політики. У статті розглянуто сутність облікової політики, розпорядчих документів, які її регламентують на підприємстві, а також нормативно-правові акти, які регулюють їх формування та запровадження на сучасних суб'єктах господарювання. Досліджено особливості діяльності роздрібних торговельних підприємств споживчої кооперації та, відповідно до цього, запропоновано етапи, які необхідно виділяти при побудові облікової політики, а також у результаті критичного опрацювання розпорядчих документів, які застосовують дані підприємства при регламентуванні своєї облікової політики. Запропоновано структуру даного документу, який би максимально відповідав умовам діяльності даних суб'єктів господарювання. Зроблено висновок, що облікова політика виступає як необхідний інструмент при організації обліку, тому формальний підхід при її формуванні є неприпустимим. Запропоновані положення можуть бути корисними не лише для роздрібних торговельних підприємств споживчої кооперації, а й для інших суб'єктів господарювання, які володіють такою самою організаційною структурою та мають у своєму складі відокремлені структурні підрозділи.

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, облікова політика, принципи обліку, роздрібна торгівля, споживча кооперація, товарні запаси.

**Бібл.:** 8.

**Поддубна Наталія Миколаївна** – аспірантка, кафедра аудиту, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** nataliia\_poddubna@mail.ru

УДК 657.47:339.144:658.87

### Поддубная Н. М. Теоретические аспекты формирования учетной политики розничного торгового предприятия потребительской кооперации

Учитывая широкие трансформационные процессы как в экономике, так и в бухгалтерском учете, имеющие место на современном этапе хозяйствования, а также попытки приблизиться к международным нормам и условиям ведения бизнеса, стала очевидной необходимость построения эффективной и действенной системы учета, а именно: создание и внедрение научно и практически обоснованной учетной политики. В статье рассмотрена сущность учетной политики, распорядительные документы, которые ее регламентируют на предприятии, а также нормативно-правовые акты, регулирующие их формирование и внедрение на современных субъектах хозяйствования. Исследованы особенности деятельности розничных торговых предприятий потребительской кооперации и, в соответствии с этим, предложены этапы, которые необходимо выделять при построении учетной политики, а также в результате критических обработок распорядительных документов, которые применяют данные предприятия при регламентировании своей учетной политики. Предложена структура данного документа, который бы максимально отвечал условиям деятельности данных субъектов хозяйствования. Сделан вывод о том, что учетная политика выступает как необходимый инструмент при организации учета, поэтому формальный подход при ее формировании недопустим. Предложенные положения могут быть полезными не только для розничных торговых предприятий потребительской кооперации, но и для других субъектов хозяйствования, которые обладают такой же организационной структурой и имеют в своем составе обособленные структурные подразделения.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, учетная политика, принципы учета, розничная торговля, потребительская кооперация, товарные запасы.  
**Библ.:** 8.

**Поддубная Наталья Николаевна** – аспирантка, кафедра аудита, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)  
**E-mail:** nataliia\_poddubna@mail.ru

UDC 657.47:339.144:658.87

### Poddubna N. M. Theoretical Aspects of Formation of the Accounting Policy of the Retail Trade Enterprise of the Consumers Cooperative Society

With respect to the extensive transformation processes in economy and accounting at the present stage, as well as attempts to get closer to international standards and the business environments, the necessity is developed to build effective and efficient accounting system, namely: the formation and implementation of a scientifically and practically sound accounting policy. In the article the substance of the accounting policy, administrative documents, with aim to control the accounting policy within the enterprise, as well as the legal acts regulating its formation and implementation in the modern business entities were examined. Features of the retail trade enterprises of the consumers cooperative society were studied and, accordingly, steps that should be highlighted when building the accounting policies and during the critical treatment of documents that use enterprise data for the regulation of its accounting policies were proposed. The structure of the present document, which would be the most appropriate to the circumstances of the economic entities in question, is offered. It was concluded, that the accounting policy is an important tool of the accounting organization and that a formal approach to its formation will be inappropriate. The proposed regulations may be useful not only for the retail traders of the consumer cooperation, but for the other economic entities as well, which have the same organizational structure and include the separate structural divisions.

**Key words:** accounting, accounting policy, principles of accounting, retail, consumers cooperative society, stocks.

**Bibl.:** 8.

**Poddubna Nataliia M.** – Postgraduate Student, Department of Audit, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** nataliia\_poddubna@mail.ru

Сучасний стан розвитку вітчизняної економіки характеризується стрімкими трансформаційними перетвореннями, зумовленими як інтеграційними, так і глобалізаційними процесами. Намагання

української економіки якнайшвидше наблизитися до міжнародних правил ведення бізнесу змушує проводити широкі реформаційні процеси як її самої, так і системи бухгалтерського обліку в тому числі. Тому поряд із пере-



ходом до ринкових умов господарювання відбувається поступове впровадження та перехід до принципів і методів ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, керуючись міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. Таким чином, з'являється відносно нові умови ведення обліку, а саме: багатоваріантність і можливість застосування професійного судження бухгалтера чи професійної організації.

Тривалий час для України, яка досить довгий період своєї історії перебувала у складі СРСР, де характерним було монопольне положення держави у всіх сферах господарювання, а також централізоване управління усіма процесами як в економіці, так і в бухгалтерському обліку, сам термін «облікова політика» навіть не розглядався, не кажучи вже про можливості, які він відкриває перед різними підприємствами, а саме: певну самостійність в організації бухгалтерського обліку та виборі способів і методів у його веденні. Тому, зважаючи на такий «спадок», українські суб'єкти господарювання з пересторогою та певною формальністю ставляться до процесу формування облікової політики, що є неприпустимим за сучасних умов господарювання. Таким чином, визначення сутності облікової політики, етапів і проблем, що виникають при її формуванні не лише на роздрібних торговельних підприємствах споживчої кооперації, а й на інших суб'єктах господарювання, є актуальним і викликає об'єктивною сучасною необхідністю функціонування всіх без винятку господарюючих суб'єктів.

Питанням реформування національної системи бухгалтерського обліку, а особливо формування науково обгрунтованої облікової політики присвятили свої праці такі видатні науковці, як Барановська Т. В., Верига Ю. А., Житний П. Є., Крутова А. С., Кулик В. А., Петрук О. М., Пушкар М. С., Сопко В. В. та інші. Проте, враховуючи значний доробок даних дослідників, чимало питань залишаються невирішеними у процесі формування облікової політики на роздрібних торговельних підприємствах споживчої кооперації.

Таким чином, *метою* статті є формування особливостей побудови облікової політики, а отже, і її вплив на організацію обліку на роздрібних торговельних підприємствах споживчої кооперації.

**Д**оречним було б зауважити, що серед провідних науковців відсутнє єдине трактування сутності «облікова політика». На законодавчому рівні в незалежній Україні основою для формування облікової політики були Положення про організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні та Вказівки щодо організації бухгалтерського обліку в Україні (втратили чинність у 2000 р. та у 2005 р. відповідно), якими, власне, сам термін не був закріплений, проте можливість застосування облікової політики підприємствами передбачалася. Так, відповідно до згаданого Положення [1] підприємство, установа повинні забезпечити: незмінність протягом поточного року прийнятої методології відображення окремих господарських операцій та оцінку майна відповідно до правил, передбачених цим Положенням. Зміна методології обліку на наступний рік повинна бути зазначена у річній бухгалтерській звітності.

Законодавче визначення облікової політики з'явилося і закріплене у Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», де і зазначено, що облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [2]. Проте, з даного визначення можемо зробити висновок, що сутність облікової політики є вузькою, тобто обмеженою лише складанням і поданням фінансової звітності, а проте, як організувати та вести облік, не згадується.

Більш комплексно до визначення сутності облікової політики підходить Кутер М. І., розглядаючи її як у широкому сенсі – як управління обліком, так і у вузькому – як сукупність способів ведення обліку (вибір конкретних методик ведення обліку). У його розумінні облікова політика є не просто сукупністю способів ведення обліку, вибраного до умов господарювання, а вибір методики обліку, що надає можливість використовувати різні варіанти віддзеркалення фактів господарського життя в обліку (залежно від поставлених цілей) [3, с. 478].

Надзвичайно влучно зауважив професор Пушкар М. С., своєрідно порівнявши облікову політику з конституцією підприємства, яка передбачає права і обов'язки системи обліку з приводу формування інформаційних ресурсів для менеджерів [4, с. 10].

Можна погодитися з даною думкою, що обгрунтоване формування облікової політики є надзвичайно важливою складовою, яка впливає на прийняття виважених рішень управлінським персоналом. Тому стисло сутність облікової політики можна передати як вмале управління бухгалтерським обліком для досягнення цілей підприємства.

**О**блікова політика надає широкі можливості суб'єктам господарювання вибирати різні варіанти та методи ведення обліку, впливати на розміри статей балансу, коригувати фінансові результати, та чи не найголовніше – оптимізувати оподаткування. Таким чином, одні за сутністю господарські операції у різних підприємствах можуть відобразитися по-різному, цим самим впливаючи на прийняття управлінських рішень, також по-різному. Проте не варто забувати і про певні негативні сторони, які надає облікова політика, а саме те, що наявні альтернативи дають змогу не лише маніпулювати фінансовими результатами підприємства, що породжує їх незіставність, а також робить неможливим об'єктивно визначати національний дохід держави. Усе це при формуванні облікової політики повинні враховувати керівники та менеджери підприємства та організувати її таким чином, щоб обрана облікова політика могла повною мірою виконати головну мету бухгалтерського обліку та фінансової звітності, а саме: надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства [2].

Оскільки єдина думка серед науковців стосовно визначення сутності облікової політики відсутня, так само вони і не дійшли консенсусу стосовно самого процесу її розробки, а саме: виділення основних складових

аспектів. У результаті дослідження наукових розробок учених удалося встановити, що найбільш розповсюдженими та поширеними є виділення таких моментів:

- ✦ організаційний і методичний;
- ✦ організаційний, методичний і технічний;
- ✦ організаційно-технічний і методичний;

Про таку різноманітність у поглядах може свідчити той факт, що на законодавчому рівні існує трактування облікової політики, а от її форма – відсутня.

У монографії «Товарні запаси: проблеми обліку, контролю та звітності» автори висвітлюють власне бачення стосовно питання організації бухгалтерського обліку, виділяючи поряд із організаційним, технологічним, методичним ще й науковий етап, до якого відносять концепції та методи обліку товарних запасів [5, с. 22].

Проте серед останніх робіт не можна оминати увагою працю Кулик В. А. «Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку», у якій автор ґрунтовно досліджує теоретичні та практичні моменти облікової політики, розкриває її економічний зміст, чинники, які на неї впливають, і розглядає основні підходи до формування розпорядчого документу. Таким чином, у даній монографії автор доводить свою позицію, згідно з якою при формуванні облікової політики доцільно та вірно застосовувати лише методичний аспект, оскільки всі інші її аспекти (технічний, організаційний) автор вважає за необхідне відносити до аспектів організації обліку на підприємстві та не включає їх до облікової політики підприємства [6, с. 62].

**С**лід наголосити на тому, що формування облікової політики, тобто ступінь свободи підприємства у виборі того чи іншого альтернативного варіанта, або ж застосування професійного судження – чітко регламентовані державою, шляхом прийнятих і уведених у дію законів, положень, методичних рекомендацій та інших нормативно-правових актів.

Формування облікової політики підприємства здійснюють відповідно до вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», де визначається порядок зміни облікової політики підприємства (п. 9) і порядок розкриття інформації у звітності у випадках зміни облікової політики (п. 22), інших Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, Плану рахунків, Інструкції про його застосування, Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства від 27.06.2013 р., введених у дію Наказом Міністерства фінансів України № 635, інших нормативно-правових актів.

Проте, незважаючи на таку значну регламентацію з боку держави, вона є недосконалою, тому окремі міністерства і відомства змушені самостійно розробляти розпорядчі документи, у яких відображаються особливості при формуванні облікової політики як у певних галузях, так і стосовно окремих об'єктів обліку. Не стала виключенням і торговельна галузь – Міністерство статистики України ввело в дію Інструкцію про облік роздрібного

товарообороту і товарних запасів, яким визначає особливості у формуванні облікової політики на торговельних підприємствах, а Міністерство фінансів України розробило Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів, яким визначено окремі елементи облікової політики щодо запасів.

При формуванні облікової політики необхідно пам'ятати про фактори, що впливають на її вибір: організаційно-правова структура та форма власності; вид та галузь діяльності; задекларована система оподаткування; розмір підприємства, його масштаби діяльності та освітньо-кваліфікаційний рівень персоналу; ступінь розвитку та впровадження новітніх інформаційних технологій як в обліку, так і в контролі; наявність відокремлених підрозділів та особливості зв'язків, які виникають у процесі їхньої діяльності; ступінь підпорядкування вищестоячим організаціям і державним органам.

Тому при формуванні облікової політики роздрібного торговельного підприємства споживчої кооперації потрібно неухильно слідувати принципам, які задекларовані у ст. 4 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2], а також при розробці облікової політики необхідно ретельно проаналізувати, який вплив вона матиме на суми визнаних як доходів, так і витрат торговельного підприємства, а отже, і на кінцевий фінансовий результат, що, у свою чергу, буде впливати на суму прибутку, який підлягає оподаткуванню.

**Т**аким чином, проаналізувавши напрацювання вчених, вважаємо, що при формуванні облікової політики в роздрібних торговельних підприємствах найдоцільніше було б виділення методичного та організаційно-технічного аспектів, оскільки методичний аспект дозволяє вибрати з наявних альтернативних прийомів і способів один найбільш прийнятний метод відображення в обліку різних господарських операцій, у той час, коли організаційно-технічний визначає форми первинних документів, розробку робочого плану рахунків і побудови систем як управлінського обліку, так і внутрішнього контролю.

Важливо наголосити на тому, що облікова політика не лише роздрібного торговельного підприємства споживчої кооперації, але й інших суб'єктів господарювання повинна бути чітко визначена та закріплена відповідним наказом (розпорядженням). Але, урахувавши те, що на законодавчому рівні не закріплено типової форми, вимог до змісту, структурних і складових частин даного розпорядчого документу, кожне підприємство має право самостійно визначати критерії, які будуть відображатися в даному документі.

Отже, з метою розв'язання даної проблеми було проаналізовано як різні думки та підходи вчених до структури та наповнення розпорядчих документів стосовно облікової політики, так і існуючі нормативно-правові акти, а також у результаті здійснення критичного аналізу розпоряджень про облікову політику, які застосовуються на підприємствах споживчої кооперації, було запропоновано на роздрібних торговельних підприємствах споживчої кооперації виділяти такі розділи у розпорядженні про облікову політику, а саме:

- ✦ Вступна частина.
- ✦ Розділ 1. Організація фінансового обліку.
- ✦ Розділ 2. Організація управлінського обліку.
- ✦ Розділ 3. Організація внутрішнього контролю.
- ✦ Заключна частина.

Вважаємо, що дану структуру розпорядження про облікову політику доцільно застосовувати саме на підприємствах споживчої кооперації – адже вони, за своєю сутністю, мають складну організаційну структуру та фінансово-економічні служби, які діють на підприємстві, і відокремлені структурні підрозділи, які ведуть управлінський облік і складають відповідну звітність.

Проте, зважаючи на той факт, що сферою наших інтересів є саме підприємства роздрібною торгівлі споживчої кооперації, то важливим аспектом облікової політики, у даному випадку, є визначення елементів облікової політики стосовно товарів. Тому в даній роботі вважаємо за доцільне розглянути і даний елемент в обліковій політиці.

**Р**оздрібні торговельні підприємства споживчої кооперації, готуючи та затверджуючи розпорядчий документ і вказуючи політику підприємства стосовно товарних запасів, повинні керуватися Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», П(С)БО 9 «Запаси», П(С)БО16 «Витрати», Листом від 21.12.05 № 31-34000-10-5/27793 Міністерства фінансів України, а також іншими нормативно-правовими актами, у тому числі документами Укоопспілки. Грунтуючись на вимогах даних нормативних актів у розпорядчому документі, необхідно вказати таку інформацію:

- ✦ метод обліку товарів;
- ✦ метод оцінки вибуття запасів;
- ✦ періодичність визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів;
- ✦ порядок обліку (ідентифіковано чи загалом) і розподілу транспортно-заготівельних витрат;
- ✦ окремий субрахунок обліку транспортно-заготівельних витрат [7].

У результаті дослідження літературних джерел вдалося з'ясувати, що облікову політику найчастіше характеризують як вдалий легальний інструмент, із допомогою якого можна впливати на фінансовий результат діяльності підприємства. Так, до прикладу, Барановська Т. В. і Петрук О. М. говорять про те, що при формуванні облікової політики вибір методу оцінки запасів, які вибувають, залежить від мети, що ставиться [8, с. 147]:

- ✦ збільшити суму прибутку за рахунок збільшення вартості запасів у залишку;
- ✦ зменшити суму прибутку за рахунок зменшення вартості запасів у залишку;
- ✦ показати реальну суму прибутку, одночасно показуючи середню фактичну вартість запасів.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, бачимо, що до формування облікової політики необхідно підходити виважено та обдуманно. Адже, урахувавши специфіку діяльності підприємств споживчої кооперації, а саме, так звану холдингову структуру її організації, яка у своєму складі містить те-

риторіально відокремлені структурні підрозділи, формування облікової політики повинно відбуватися з дотриманням як єдиних облікових принципів, так і єдиних принципів, що стосуються формування оперативної та звітної інформації у всіх структурних одиницях. Це дасть змогу ефективно вести господарську діяльність як у відокремлених одиницях, так і по всьому підприємству загалом, що полегшить процеси як управління, так і внутрішнього контролю – невід'ємний елемент облікової політики. Тому, урахувавши вищевикладене, якщо підприємства будуть діяти неузгоджено та самостійно, наприклад, вибираючи різні методи оцінки запасів, керуючись певними своїми завданнями, то це матиме вплив спочатку на формування собівартості, і, як наслідок, – на фінансовий результат. Дане явище не лише не дасть змоги привести показники до порівняного виду, що унеможливить здійснення оцінки його фінансового стану та призведе до прийняття помилкових управлінських рішень у майбутньому, а й, чи не найголовніше, порушить вимоги, прописані у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

**О**тже, у результаті розглянутих організаційних та методично-технічних аспектів формування облікової політики та виділення структурних елементів у розробці відповідного розпорядчого документу, можна полегшити процес формування облікової політики не лише на роздрібних торговельних підприємствах споживчої кооперації, а й на інших підприємствах і організаціях, які за своєю організаційною структурою подібні до підприємств споживчої кооперації та у своєму складі мають самостійні територіально відокремлені одиниці. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Про затвердження Положення про організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні : Постанова Кабінету Міністрів України від 03.04.93 р. № 250 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/250-93-%D0%BF>
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
3. **Кутер М. І.** Теорія бухгалтерського учета / М. І. Кутер. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 640 с.
4. **Пушкар М. С.** Облікова політика і звітність : навч. посіб. / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2003. – 141 с.
5. **Верига Ю. А.** Товарні запаси : проблеми обліку, контролю та звітності : монографія / Ю. А. Верига, Н. В. Хоменко, О. В. Карпенко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 153 с.
6. **Кулик В. А.** Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку : монографія. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2014. – С. 373.
7. Про облікову політику підприємства : Лист Міністерства фінансів України від 21.12.05 р. № 31-34000-10-5/27793 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=58984&cat\\_id=34931](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=58984&cat_id=34931)
8. **Петрук О. М.** Облікова політика підприємства в системі регулювання бухгалтерського обліку / О. М. Петрук, Т. В. Барановська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжнародний збірник наукових праць. – Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Випуск 3. [Відповід. ред. д. е. н., проф. Ф. Ф. Бутинець]. – Житомир : ЖДТУ, 2005. – С. 133 – 153.

**Науковий керівник – Матієнко-Зубенко І. І.**,  
кандидат економічних наук, доцент кафедри аудиту Київського  
національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

#### REFERENCES

- Kuter, M. I. *Teoriia bukhgalterskogo ucheta* [Accounting Theory]. Moscow: Finansy i statistika, 2002.
- Kulyk, V. A. *Oblikova polityka pidpryemstva: nabutyi dosvid ta perspektyvy rozvytku* [The accounting policies of the enterprise: lessons learned and perspectives]. Poltava: RVV PUET, 2014.
- [Legal Act of Ukraine] (1993). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/250-93-%D0%BF>
- [Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

- [Legal Act of Ukraine] (2005). [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=58984&cat\\_id=34931](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=58984&cat_id=34931)
- Pushkar, M. S. *Oblikova polityka i zvitnist* [The accounting policies and reporting]. Ternopil: Kart-blansh, 2003.
- Petruk, O. M., and Baranovska, T. V. "Oblikova polityka pidpryemstva v systemi rehuliuвання bukhgalterskoho obliku" [The accounting policy of the company for regulatory accounting]. *Problemy teorii ta metodologii bukhgalterskoho obliku, kontroliu i analizu. Seriya "Bukhhalterskyi oblik, kontrol i analiz"*, no. 3 (2005): 133-153.
- Veryha, Yu. A., Khomenko, N. V., and Karpenko, O. V. *Tovarni zapasy : problemy obliku, kontroliu ta zvitnosti* [Commodity stocks: problems of accounting, control and reporting]. Poltava: RVV PUSKU, 2008.

УДК 338.24

## ВПЛИВ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ

© 2014 ТИМОШЕНКО О. В.

УДК 338.24

### Тимошенко О. В. Вплив системи оподаткування підприємства на економічну безпеку держави

У статті проаналізовано погляди вчених-економістів щодо визначення поняття «податкова безпека» та категорії «система оподаткування», а саме: виділено загальні та оцінні індикатори податкової безпеки. Розкрито роль і значущість податків як важливої фінансової категорії та невід'ємного атрибуту економічної системи держави. Розглянуто фіскальну, регулюючу та стимулюючу функції податків у діяльності суб'єктів господарювання. Автором узагальнено існуючі методики щодо оцінки ефективності впливу системи оподаткування на забезпечення економічної безпеки держави, зокрема на структуру галузей економіки, і досліджено, як саме податки впливають на окремі складові економічної безпеки. Проведено комплексний аналіз податкових надходжень до Зведеного бюджету України та розрахунок рівня податкового коефіцієнта та його динаміки в Україні в цілому, на основі чого виконано аналіз структури податкової системи України в розрізі окремих податків за обсягом надходжень до бюджету країни. Здійснено порівняльний аналіз рівня податкової безпеки в Україні з аналогічними показниками країн – членів Європейського Союзу, сформульовано загальні тенденції оподаткування у країнах ЄС. Розроблено визначальні напрями зміцнення податкової безпеки України в сучасних умовах.

**Ключові слова:** економічна система держави, економічна безпека країни, система оподаткування, податки, податкова безпека, прямі податки, непрямі податки, податкове навантаження, податковий коефіцієнт.

**Табл.:** 4. **Бібл.:** 10.

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

**E-mail:** etymoshenko@i.ua

УДК 338.24

UDC 338.24

### Тимошенко Е. В. Влияние системы налогообложения предприятия на экономическую безопасность государства

### Tymoshenko O. V. Influence of the Taxation System on the Economic Security of the State

В статье проанализированы взгляды ученых-экономистов относительно определения понятия «налоговая безопасность» и категории «система налогообложения», а именно: выделены общие и оценочные индикаторы налоговой безопасности. Раскрыта роль и значимость налогов как важной финансовой категории и неотъемлемого атрибута экономической системы государства. Рассмотрены фискальная, регулирующая и стимулирующая функции налогов в деятельности субъектов хозяйствования. Автором обобщены существующие методики по оценке эффективности влияния системы налогообложения на обеспечение экономической безопасности государства, в частности на структуру отраслей экономики, а также исследовано, как налоги влияют на отдельные составляющие экономической безопасности. Проведен комплексный анализ налоговых поступлений в Сводный бюджет Украины и расчет уровня налогового коэффициента и его динамики в Украине в целом, на основе чего выполнен анализ структуры налоговой системы Украины в разрезе отдельных налогов по объему поступлений в бюджет страны. Осуществлен сравнительный анализ уровня налоговой безопасности в Украине с аналогичными показателями стран – членов Европейского Союза, сформулированы общие тенденции налогообложения в странах ЕС. Разработаны определяющие направления укрепления налоговой безопасности Украины в современных условиях.

The article analyzes the views of economists on the definition of the categories «tax safety» and «taxation system», namely: general and evaluative indicators of the tax security are highlighted. The role and importance of taxes being the important financial category and an indispensable attribute of the economic system of the State. The fiscal, regulatory and stimulating functions of taxes in the activities of the economic entities were considered. The author summarizes the existing methodologies to assess the effectiveness of the tax system's influence to ensure the economic security of the State, in particular its effects on the structure of industry branches, furthermore the topics of how taxes work on economic security components were researched. The complex analysis of tax revenues to the consolidated budget of Ukraine and the calculation of the tax rate level and its dynamics in Ukraine as a whole were carried out, on the basis of which the analysis of structure of the Ukrainian tax system in the context of the individual taxes against the background of the volume of the country budget revenues, was made. Comparative analysis of the tax safety level in Ukraine with the similar indicators in the European Union Member States was carried out, the common taxation trends in the EU Member States were formulated. The determining directions of strengthening the tax security of Ukraine in the modern context were developed.

**Ключевые слова:** экономическая система государства, экономическая безопасность страны, система налогообложения, налоги, налоговая безопасность, прямые налоги, косвенные налоги, налоговая нагрузка, налоговый коэффициент.

**Key words:** economic system of the State, economic security of the country, taxation system, taxes, security tax, direct taxes, indirect taxes, tax burden, tax rate.

**Табл.:** 4. **Библ.:** 10.

**Табл.:** 4. **Библ.:** 10.

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

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

**E-mail:** etymoshenko@i.ua

**E-mail:** etymoshenko@i.ua

**Науковий керівник – Матієнко-Зубенко І. І.**,  
кандидат економічних наук, доцент кафедри аудиту Київського  
національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

#### REFERENCES

- Kuter, M. I. *Teoriia bukhgalterskogo ucheta* [Accounting Theory]. Moscow: Finansy i statistika, 2002.
- Kulyk, V. A. *Oblikova polityka pidpryemstva: nabutyi dosvid ta perspektyvy rozvytku* [The accounting policies of the enterprise: lessons learned and perspectives]. Poltava: RVV PUET, 2014.
- [Legal Act of Ukraine] (1993). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/250-93-%D0%BF>
- [Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

- [Legal Act of Ukraine] (2005). [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=58984&cat\\_id=34931](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=58984&cat_id=34931)
- Pushkar, M. S. *Oblikova polityka i zvitnist* [The accounting policies and reporting]. Ternopil: Kart-blansh, 2003.
- Petruk, O. M., and Baranovska, T. V. "Oblikova polityka pidpryemstva v systemi rehuliuвання bukhgalterskoho obliku" [The accounting policy of the company for regulatory accounting]. *Problemy teorii ta metodolohii bukhgalterskoho obliku, kontroliu i analizu. Seriya "Bukhhalterskyi oblik, kontrol i analiz"*, no. 3 (2005): 133-153.
- Veryha, Yu. A., Khomenko, N. V., and Karpenko, O. V. *Tovarni zapasy : problemy obliku, kontroliu ta zvitnosti* [Commodity stocks: problems of accounting, control and reporting]. Poltava: RVV PUSKU, 2008.

УДК 338.24

## ВПЛИВ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ

© 2014 ТИМОШЕНКО О. В.

УДК 338.24

### Тимошенко О. В. Вплив системи оподаткування підприємства на економічну безпеку держави

У статті проаналізовано погляди вчених-економістів щодо визначення поняття «податкова безпека» та категорії «система оподаткування», а саме: виділено загальні та оціночні індикатори податкової безпеки. Розкрито роль і значущість податків як важливої фінансової категорії та невід'ємного атрибуту економічної системи держави. Розглянуто фіскальну, регулюючу та стимулюючу функції податків у діяльності суб'єктів господарювання. Автором узагальнено існуючі методики щодо оцінки ефективності впливу системи оподаткування на забезпечення економічної безпеки держави, зокрема на структуру галузей економіки, і досліджено, як саме податки впливають на окремі складові економічної безпеки. Проведено комплексний аналіз податкових надходжень до Зведеного бюджету України та розрахунок рівня податкового коефіцієнта та його динаміки в Україні в цілому, на основі чого виконано аналіз структури податкової системи України в розрізі окремих податків за обсягом надходжень до бюджету країни. Здійснено порівняльний аналіз рівня податкової безпеки в Україні з аналогічними показниками країн – членів Європейського Союзу, сформульовано загальні тенденції оподаткування у країнах ЄС. Розроблено визначальні напрями зміцнення податкової безпеки України в сучасних умовах.

**Ключові слова:** економічна система держави, економічна безпека країни, система оподаткування, податки, податкова безпека, прямі податки, непрямі податки, податкове навантаження, податковий коефіцієнт.

**Табл.:** 4. **Бібл.:** 10.

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

**E-mail:** etymoshenko@i.ua

УДК 338.24

UDC 338.24

### Тимошенко Е. В. Влияние системы налогообложения предприятия на экономическую безопасность государства

### Tymoshenko O. V. Influence of the Taxation System on the Economic Security of the State

В статье проанализированы взгляды ученых-экономистов относительно определения понятия «налоговая безопасность» и категории «система налогообложения», а именно: выделены общие и оценочные индикаторы налоговой безопасности. Раскрыта роль и значимость налогов как важной финансовой категории и неотъемлемого атрибута экономической системы государства. Рассмотрены фискальная, регулирующая и стимулирующая функции налогов в деятельности субъектов хозяйствования. Автором обобщены существующие методики по оценке эффективности влияния системы налогообложения на обеспечение экономической безопасности государства, в частности на структуру отраслей экономики, а также исследовано, как налоги влияют на отдельные составляющие экономической безопасности. Проведен комплексный анализ налоговых поступлений в Сводный бюджет Украины и расчет уровня налогового коэффициента и его динамики в Украине в целом, на основе чего выполнен анализ структуры налоговой системы Украины в разрезе отдельных налогов по объему поступлений в бюджет страны. Осуществлен сравнительный анализ уровня налоговой безопасности в Украине с аналогичными показателями стран – членов Европейского Союза, сформулированы общие тенденции налогообложения в странах ЕС. Разработаны определяющие направления укрепления налоговой безопасности Украины в современных условиях.

The article analyzes the views of economists on the definition of the categories «tax safety» and «taxation system», namely: general and evaluative indicators of the tax security are highlighted. The role and importance of taxes being the important financial category and an indispensable attribute of the economic system of the State. The fiscal, regulatory and stimulating functions of taxes in the activities of the economic entities were considered. The author summarizes the existing methodologies to assess the effectiveness of the tax system's influence to ensure the economic security of the State, in particular its effects on the structure of industry branches, furthermore the topics of how taxes work on economic security components were researched. The complex analysis of tax revenues to the consolidated budget of Ukraine and the calculation of the tax rate level and its dynamics in Ukraine as a whole were carried out, on the basis of which the analysis of structure of the Ukrainian tax system in the context of the individual taxes against the background of the volume of the country budget revenues, was made. Comparative analysis of the tax safety level in Ukraine with the similar indicators in the European Union Member States was carried out, the common taxation trends in the EU Member States were formulated. The determining directions of strengthening the tax security of Ukraine in the modern context were developed.

**Ключевые слова:** экономическая система государства, экономическая безопасность страны, система налогообложения, налоги, налоговая безопасность, прямые налоги, косвенные налоги, налоговая нагрузка, налоговый коэффициент.

**Key words:** economic system of the State, economic security of the country, taxation system, taxes, security tax, direct taxes, indirect taxes, tax burden, tax rate.

**Табл.:** 4. **Библ.:** 10.

**Табл.:** 4. **Библ.:** 10.

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

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

**E-mail:** etymoshenko@i.ua

**E-mail:** etymoshenko@i.ua

Податки існують у людському суспільстві досить давно, але для людини не має більшого тягаря, ніж їх сплата. Деякі вчені вважають, що податки для цивілізованого суспільства – це як термометр для людського організму, і якщо температура занадто висока, то загибель організму неминуча. Отже, якщо ставки основних податків і рівень податкового навантаження будуть занадто високими, то це, у свою чергу, буде породжувати неплатоспроможність платників, значні обсяги тіньової економіки та створювати потенційні загрози економічній безпеці держави. З приводу даного трактування, ще три століття назад міністр Франції Кольбер зауважив: «... що оподаткування – це мистецтво, яке подібне до скубання гусака: необхідно отримати максимальну кількість пір'я з мінімальним шипінням» [4].

Податки – надзвичайно важлива, багатогранна, впливова на всі економічні процеси та явища фінансова категорія. Можна стверджувати, що податки – це економічне підґрунтя розвитку країни, джерело її фінансових можливостей, оскільки держава повинна гарантовано мати певний обсяг фінансових ресурсів для виконання функцій, передбачених конституцією країни, а саме: забезпечення функціонування державного управління, системи освіти, науки, охорони здоров'я, утримання армії для здійснення зовнішньої оборони тощо.

Саме за допомогою податків можна стимулювати або стримувати розвиток певних галузей економічної діяльності, впливати на структури національної економіки, створювати сприятливі умови для економічного зростання країни. Отже, у цілому можна констатувати, що система оподаткування є фактором впливу на економічну безпеку країни, оскільки виважена податкова політика розглядається як інструмент вирішення найсерйозніших проблем, а саме: прогресивна система оподаткування може сприяти вирівнюванню доходів громадян з метою подолання бідності, забезпечуючи тим самим певну соціальну рівність, бути регулятором експортно-імпорتنих операцій, інструментом стримування інфляції.

Крім того, податки найбільш яскраво проявляють свою сутність у контексті виконання регулюючої функції, адже через надання преференцій малому та середньому бізнесу, створення податкових пільг для інноваційно-інвестиційної діяльності, запровадження виваженої амортизаційної політики можна посилити інтереси визначених суб'єктів господарювання до їх економічної діяльності, що в цілому сприятиме вивільненню додаткового обсягу фінансових ресурсів і сприятиме розширеному виробництву.

Саме актуальність питань, пов'язаних із оподаткуванням, дає підстави говорити про їх вирішальну роль у формуванні економічної безпеки держави. З одного боку, особливості впливу системи оподаткування на економічну безпеку країни в цілому та в розрізі її основних індикаторів є обчислювальними в певних фінансово-економічних показниках, а з іншого – досить важко обґрунтовуються та піддаються конкретному вимірюванню та описанню.

Дискусійним і недостатньо вирішеним серед науковців залишається питання визначення домінуючого значення системи оподаткування як фактора впливу на економічну безпеку та виокремлення податкової скла-

дової економічної безпеки як гаранта успішного економічного розвитку держави.

З цього приводу вчений-економіст І. О. Цимбалюк зазначає, що в економічній літературі переважають дослідження проблем економічної та фінансової безпеки, тим часом, поняття «податкова безпека» практично не визначено [8]. На думку І. О. Цимбалюка, податкова безпека – такий стан податкової сфери держави, для якого характерним є захищеність інтересів суб'єктів податкових відносин, стійкість і економічна незалежність податкової системи, що проявляються у стабільності податкового законодавства, здатність податкової системи до розвитку, до реалізації усіх функцій податків з метою максимального узгодження інтересів держави та платників податків [8].

Натомість, економіст І. І. Подік у праці «Аналіз впливу оподаткування на економічну безпеку держави» зазначає, що саме завдяки податкам держава може впливати на ефективність та розвиток виробництва, на економічну безпеку держави, не виокремлюючи тим самим податкову складову економічної безпеки держави [6].

Проблеми економічної безпеки та впливу системи оподаткування на економічне зростання були започатковані ще в роботах класиків-економістів, таких як: А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Кейнс, У. Петті. В Україні питання впливу податків на економічну безпеку країни широко розглядаються у наукових працях А. В. Гречко, М. М. Єрмошенка, Т. В. Кошчука, М. Б. Кондратенка, С. Л. Лондара, І. А. Майбурова, І. І. Подіка, А. М. Соколовської, А. І. Сухорукова, О. М. Тимченка, І. О. Цимбалюка, С. І. Юрія, В. В. Юрченка. Проте з урахуванням фактора часу дослідження впливу податків на економічну безпеку потребують подальших наукових розробок і комплексного ґрунтового аналізу, особливо з урахуванням досвіду зарубіжних країн.

Метою статті є оцінка впливу системи оподаткування на економічну безпеку країни з урахуванням досвіду країн – членів Європейського Союзу, розробка рекомендацій щодо вдосконалення системи оподаткування в контексті зміцнення економічної безпеки в перспективі.

Мета дослідження зумовила необхідність вирішення таких завдань:

- ✦ проведення комплексного аналізу податкових надходжень до Зведеного бюджету України;
- ✦ узагальнення існуючих методик щодо оцінки ефективності впливу системи оподаткування на економічну безпеку країни;
- ✦ розрахунок рівня податкового коефіцієнта в Україні в цілому та в розрізі окремих податків;
- ✦ порівняльний аналіз рівня податкової безпеки в Україні з аналогічними показниками країн – членів Європейського Союзу;
- ✦ розробка напрямів зміцнення податкової безпеки в Україні.

Будь-якій державі для виконання своїх функцій необхідні фінансові ресурси. Основним джерелом таких ресурсів є кошти, які держава збирає з фізичних та юридичних осіб у вигляді податків. Система оподаткування повинна не лише сприяти формуванню доходів Зведе-

ного бюджету, але й вирішувати суперечності між забезпеченням фінансової консолідації та створенням на цій основі умов для економічного піднесення [7]. Аналізуючи податкові надходження до Зведеного бюджету України, можна сказати, що за підсумками 2013 р. вони складають 309,2 млрд грн, що на 100,6 млрд грн (майже в 1,5 разу) більше відповідного показника 2009 (табл. 1).

Якщо у 2009 – 2010 рр., коли основним стабільним бюджетним джерелом надходжень був акцизний податок, який завдяки підвищенню ставок мав стійку тенденцію до збільшення навіть в умовах фінансово-економічної кризи, то в 2011 – 2013 рр. стабільне наповнення бюджету забезпечили податок на прибуток підприємств (18,1% – 17,8%), податок із доходів фізичних осіб (23,3% – 2013 р.) і податок на додану вартість (42,8% – 41,5%). Отже, ПДВ, податок на прибуток підприємств і податок із доходів фізичних осіб є найбільш значимими за обсягом надходжень до Зведеного бюджету України. Тому в даному дослідженні доцільно зупинитися детальніше саме на сфері впливу даних податків на економічну безпеку держави.

Зростанню надходжень податку на прибуток підприємств посприяло поступове зменшення ставки даного податку з 25 до 19%, передбачене Податковим кодексом України [1].

У 2013 р. до Зведеного бюджету України надійшло 128,2 млрд грн податку на додану вартість, що на 43,6 млрд грн, або на 51,6% більше показника 2009 р. Стягнення ПДВ є важливим питанням для економіки держави, адже, враховуючи зміни в Податковому кодексі України, передбачалося зменшення ставки цього податку до 17% з 01.01.2014 р. [1], що могло би викликати дефіцит державного бюджету. Прикладом такого явища може бути практика 1990-х років, коли ПДВ було зменшено з 28% до 20% і, як наслідок, – нестача надходжень до бюджету, що викликало повернення попередньої

ставки – 28%. Такі дії спричинили масове ухилення від сплати податку і призвели до необхідності зниження знову до рівня 20% [3]. Але враховуючи сучасні тенденції розвитку економічних процесів Законом України «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні», затверджено постійну основну ставку податку на додану вартість в розмірі 20% [2].

**П**одаток із доходів фізичних осіб опосередковано впливає на економічну безпеку держави, адже стягується з доходів громадян, зменшуючи тим самим їх реальну купівельну спроможність. Важливим інструментом посилення податкового навантаження на громадян є трансформація прибутного оподаткування фізичних осіб у напряму підвищення його прогресивності [7]. Запровадження в нашій країні малопрогресивної системи оподаткування доходів фізичних осіб частково посприяло виконанню соціальної функції даного податку та зростанню його фіскального значення. Так, надходження від податку з доходів фізичних осіб у 2013 р. становили 72,1 млрд грн, що на 11,9 млрд грн, або на 20% перевищує надходження 2011 р., у структурі податкових надходжень Зведеного бюджету частка ПДФО також демонструє тенденцію до збільшення (у 2011 р. його частка становила 19,8%, тоді як у 2013 р. 23,3%).

За досліджуваний період спостерігається неоднорідна тенденція надходження від прямих і непрямих податків. Так, у 2013 р. надходження від прямих податків становили – 139,9 млрд грн (зростання становить 1,5), тоді як надходженнями від специфічних та універсальних акцизів – 169,3 млрд грн (зростання становить 1,4).

З позиції формування доходів бюджету прямі податки поступаються непрямим щодо своєчасності надходжень, але в контексті виконання принципу соціальної справедливості система прямого оподаткування

Таблиця 1

Аналіз податкових надходжень України та їх структура за 2009 – 2013 рр.

Показник, млн грн	Рік										Темп зростання 2013/2009, %
	2009		2010		2011		2012		2013		
	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	
Податкові надходження	208,6	100,0	227,6	100,0	303,6	100,0	326,7	100,0	309,2	100,0	148,3
Прямі податки	89,8	43,0	104,4	45,8	129,1	42,5	136,5	41,8	139,9	45,2	155,9
Податок на прибуток підприємств	33,1	15,8	40,4	17,7	55,1	18,1	55,8	17,1	54,9	17,8	166,4
Податок з доходів фізичних осіб	44,5	21,3	51,0	22,4	60,2	19,8	68,1	20,8	72,1	23,3	162,2
Інші прямі податки	12,2	5,9	13,0	5,7	13,8	4,5	12,6	3,8	12,9	4,1	104,7
Непрямі податки	118,8	56,9	123,2	54,1	174,5	57,5	190,2	58,2	169,3	54,7	142,5
Податок на додану вартість	84,6	40,5	86,3	37,9	130,1	42,8	138,8	42,5	128,2	41,5	151,6
Акцизний податок	21,6	10,4	23,7	10,4	26,1	8,6	28,7	8,8	27,7	8,9	128,2
Інші непрямі податки	12,6	6,0	13,2	5,8	18,3	6,0	22,7	6,9	13,4	4,3	105,4

Джерело: складено автором за статистичними даними Міністерства фінансів України за період 2009 – 2013 рр. [10].

набуває домінуючого значення, у порівнянні із оподаткуванням специфічних та універсальних акцизів.

З погляду платоспроможності платників прями податки вважаються соціально справедливими, адже якщо суб'єкт економічної діяльності не отримує доходи та прибутки, він не має обов'язків щодо сплати податків. Основним недоліком непрямих податків вважається обернено пропорційна залежність від платоспроможності платників. Унаслідок цієї властивості непряме оподаткування лягає важким тягарем на громадян з низькими доходами, оскільки основна частина їх доходів витрачається на придбання товарів першої необхідності та купівлю продуктів харчування [4].

Зростання податкових надходжень за 2009 – 2013 рр. було зумовлено економічними чинниками та посиленням фіскального навантаження на економіку, а також збільшенням нарахування штрафів за порушення податкового законодавства [3].

**П**роведений нами аналіз структури податкової системи дає підстави стверджувати, що в Україні передусім виконується бюджетоформуюча функція податків, тоді як регулююча та мотиваційно-стимулююча, які безпосередньо впливають на економічну безпеку держави та на процес розширеного відтворення виробництва, взагалі не виконуються. Таким чином, податки найбільш яскраво проявляють свою сутність через фіскальну функцію, яку вони виконують.

Не менш важливими показниками з позиції оцінки впливу системи оподаткування на економічну безпеку країни є коефіцієнти податкового навантаження. Узагальнюючи погляди вчених-економістів, можна визначити систему загальних та оціночних показників, які характеризують ефективність впливу системи оподаткування на економічну безпеку держави (загальні та оціночні індикатори податкової безпеки):

1. *Загальне податкове навантаження*, яке розраховується як співвідношення всіх податків, зборів і платежів, з урахуванням внесків на обов'язкове державне соціальне страхування (єдиний соціальний внесок) до валового внутрішнього продукту країни за ринковими цінами [5].

2. *Рівень податкового коефіцієнта без урахування внесків на обов'язкове державне соціальне страхування* – розраховується за аналогічною методикою, але в чисельнику податкові надходження за мінусом єдиного соціального внеску [5].

3. *Податкове навантаження на юридичних осіб у контексті прямого оподаткування* – розраховується як співвідношення обсягу прямих податків до ВВП країни за ринковими цінами.

4. *Податкове навантаження на кінцевих споживачів у контексті непрямих оподаткування* – розраховується ідентично за методикою попередніх показників, але в чисельнику загальна сума надходжень від непрямих податків.

5. *Податковий коефіцієнт у розрізі основних бюджетоформуючих податків*, таких як податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, податок на додану вартість, акцизний податок, розрахо-

ується як відношення обсягу надходжень від вищезазначених податків до ВВП країни за ринковими цінами.

6. *Коефіцієнт співвідношення прямих і непрямих податків* – розраховується як співвідношення обсягу надходжень від прямих податків до суми надходжень від непрямих податків.

7. *Податкове навантаження на прибуток підприємств* – розраховується як співвідношення податку на прибуток підприємств і фінансового результату по сферах економічної діяльності.

8. *Податкове навантаження на фонд оплати праці* – розраховується як співвідношення надходжень до фондів соціального страхування від єдиного соціального внеску та фонду оплати праці найманих працівників.

9. *Податкове навантаження на фізичних осіб* – розраховується як співвідношення податку з доходів фізичних осіб і фонду оплати праці найманих працівників і показує середню ставку оподаткування доходів фізичних осіб.

10. *Податковіддача прибутку підприємств* – розраховується як співвідношення суми сплачених податків у цілому до чистого прибутку підприємств і показує, у скільки разів сума сплачених податків перевищує прибуток підприємства.

11. *Коефіцієнт ефективності оподаткування ПДВ* – розраховується як співвідношення податку на додану вартість до чистого доходу підприємств, організацій, установ і показує питому вагу ПДВ у чистій виручці від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.

У табл. 2, табл. 3 згруповані вихідні та отримані на основі власних розрахунків дані щодо динаміки податкового навантаження в Україні.

**Я**к бачимо, загальне податкове навантаження за досліджуваний період 2009 – 2013 рр. демонструє тенденцію до зменшення з 22,84% до 21,25%. У 2010 р. податкове навантаження становило 21,02%, а у 2011 р. (після прийняття Податкового кодексу України) – 23,32%. Основною причиною збільшення загального податкового навантаження стало підвищення фіскальної ролі податків на споживання. Такий висновок можна зробити на основі результатів розрахунку податкового навантаження ПДВ, яке у 2011 р. зросло на 2 відсоткових пункти – з 7,97% до 9,99%.

У цілому можна стверджувати, що у структурі податкового коефіцієнта переважає податкове навантаження єдиного соціального внеску, що є неминучим в умовах демографічної ситуації в Україні, і податкове навантаження непрямих податків, зокрема ПДВ, що в цілому не сприяє економічному піднесенню та є характерним для країн в умовах їх економічного спаду.

При цьому слід зазначити, що розраховані за офіційними даними показники податкової безпеки є значно заниженими і в цілому не відповідають реальній дійсності, особливо якщо в розрахунках не враховано суми надходжень від єдиного соціального внеску. Вищезазначене, у першу чергу, обумовлено тим, що офіційний рівень ВВП України – це лише половина реально одержаної у вітчизняній економіці доданої вартості; неврахування при обчисленні податкового коефіцієнта суми витрат, пов'язаних із адмініструванням податків, зборів, платежів в Україні [8].



## Рівень податкового коефіцієнта в Україні, %

Показник	Рік				
	2009	2010	2011	2012	2013
Податкові надходження до зведеного бюджету, млрд грн	208,1	234,5	334,7	373,5	362,4
Платежі, не віднесені до податкових надходжень, млрд грн	58,4	73,8	60,0	72,0	80,4
Державні цільові фонди, млрд грн	2,2	2,8	3,2	3,6	3,9
Державні позабюджетні соціальні фонди, млрд грн	164,1	183,7	151,8	178,8	250,5
Усього податки, млрд грн	432,8	494,8	549,7	627,9	697,2
ВВП за ринковими цінами, млрд грн	913,3	1082,57	1302,1	1411,24	1454,93
Податковий коефіцієнт*, %	47,38	45,71	42,22	44,49	47,91

\* З урахуванням внесків до державного соціального фонду.

Джерело: складено автором за статистичними даними Міністерства фінансів України за період 2009 – 2013 рр. [10].

Таблиця 3

## Рівень податкового коефіцієнта в Україні в розрізі окремих податків, %

Показник	Податковий коефіцієнт				
	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Усього податковий коефіцієнт*	47,38	45,71	42,22	44,49	47,91
Усього податковий коефіцієнт	22,84	21,02	23,32	23,15	21,25
Усього прями податки	9,8	9,6	9,9	9,7	9,6
Інші прями податки до ВВП, %	1,3	1,2	1,1	0,9	0,9
Податок на прибуток підприємств	4,87	4,71	4,62	4,83	4,96
Податок на доходи фізичних осіб	3,62	3,73	4,23	3,95	3,78
Усього непрями податки	13,0	11,4	13,4	13,5	11,6
Податок на додану вартість	9,26	7,97	9,99	9,84	8,82
Акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції)	2,38	2,2	2,00	2,03	1,9
Інші непрями податки до ВВП, %	1,38	1,22	1,40	1,61	0,91

\* З урахуванням внесків до державного соціального фонду.

Джерело: розраховано автором на основі статистичних даних табл. 1.

Для того, щоб зробити більш ґрунтовні висновки та розробити конструктивні пропозиції щодо встановлення оптимального рівня оподаткування в Україні, порівняємо отримані результати з аналогічними показниками країн – членів Європейського Союзу.

Незважаючи на те, що податкові системи різних країн світу відрізняються одна від одної за структурою, набором податків, зборів та обов'язкових платежів, методами їх справляння, податковими ставками, що є закономірним і пов'язано, перш за все з тим, що вони створювалися і розвивалися в різні історичні періоди в різних економічних умовах і під впливом різних політичних і соціальних факторів, є спільний загальний показник, який характеризує вплив системи оподаткування на економічну безпеку країни, – рівень податкового навантаження.

Зі створенням Європейського Союзу, а саме – Маастрихтським договором (підписаний у 1992 р. і введений у дію в 1993 р.), передбачено розробку загальної стратегії країн у сфері оподаткування на відповідному етапі інтеграційної взаємодії, координацію податкової

політики, систематизацію та уніфікацію окремих податків, а особливо непрямих податків: ПДВ сплачується у країні походження, єдність основної ставки ПДВ (не менше 15%) і пільгової (не менше 5%), обмежене коло товарів, яке може бути звільнено від сплати ПДВ (переважно соціального призначення); уніфікація акцизів. На сьогодні, ураховуючи специфіку бюджетно-податкової політики та систем оподаткування кожної країни, в Європейському Союзі відмовилися від створення єдиної податкової системи, відстоюючи тим самим податковий суверенітет держав – членів Європейського Союзу [9].

На сьогодні в ЄС входить 28 європейських країн (т. зв. ЄС-28). У табл. 4 наведено результати розрахунку рівня податкового навантаження в цілому та в розрізі прямого та непрямого оподаткування. Відібрані п'ять «старих» країн – членів ЄС (із групи т. зв. ЄС-15): Великобританія, Німеччина, Франція, Швеція, Данія та дві країни, які є «новими» країнами – членами ЄС (із групи т. зв. ЄС-13) – Словаччина та Литва, які увійшли до ЄС у 2004 р. [9].

Таблиця 4

## Структурована система податків, у % до ВВП у країнах – членах ЄС

Країна	Непрямі податки	Прямі податки	Рівень податкового навантаження
Великобританія	13,3	15,5	36,7
Німеччина	11,7	10,2	40,4
Франція	15,3	11,1	43,9
Данія	17,2	29,9	49,0
Швеція	17,1	18,7	50,7
Литва	11,1	8,5	28,3
Словаччина	11,6	6,0	28,9

Джерело: [9].

Загальні тенденції оподаткування у країнах ЄС:

1. За даними, згрупованими в табл. 4, можна зробити ґрунтовний висновок, що загальний рівень оподаткування у країнах – членах Європейського Союзу суттєво коливається, а саме: від 28% у «старих» (ЄС-15) до 51% у «нових» членах (ЄС-13).

2. «Нові» члени Європейського союзу мають суттєвий внесок податків на споживання в загальних надходженнях (у середньому на 10% більше, ніж в ЄС-15) [9]. Теорія та практика оподаткування свідчить, що при економічному зростанні прямі податки набувають домінуючого фіскального впливу, а при економічному спаді, навпаки, зростає роль непрямих податків. Вищезазначені тенденції досить яскраво проявляються у «старих» країнах – членах ЄС, в яких спостерігається економічне зростання та високий рівень життя населення.

3. Спільним для країн ЄС є те, що частка акцизу на енергоносії в надходженнях акцизного податку значна і коливається від 54% – у Великобританії до 80% – в Італії [9].

## ВИСНОВКИ

На основі проведених досліджень можна констатувати, що система показників, яка характеризує вплив системи оподаткування на економічну безпеку країни, характеризується множинністю та різноманіттю підходів до її визначення. Нами проаналізовано існуючі методики та встановлено, що загальним показником, що характеризує податкову безпеку, є рівень оподаткування, який розраховується як відношення загальної суми податків, зборів і платежів до валового внутрішнього продукту країни. Установлено, що рівень оподаткування в Україні є умовно прийнятним щодо інших високорозвинених країн – членів Європейського Союзу, але він не відповідає дійсності та створює реальні загрози економічній безпеці держави, негативно впливає на ділову активність суб'єктів господарювання та виступає дестабілізуючим чинником щодо економічного зростання країни.

Гармонізація податкової системи України відповідно до вимог Європейського Союзу є обов'язковим процесом, проте найбільш складним і трудомістким завданням, оскільки у вітчизняній системі оподаткування

спостерігається елементи як податкової системи соціалістичного періоду, так і певні елементи, які притаманні ринковим засадам розвитку. У сучасних умовах визначальними напрямками роботи є:

- ✦ детінізація економіки України, запровадження непрямих методів оцінки податкових надходжень від реального доходу платника податків [7];
- ✦ запровадження системи оподаткування за принципом витрат для «багатих» верств населення;
- ✦ поступове збільшення рівня оподаткування до середнього показника країн ЄС (37,4%);
- ✦ усунення диспропорцій непрямих та прямих оподаткування, що становлять 11,6% і 9,6% до ВВП (за даними 2013 р.), тобто на рівні відповідних показників більшості країн – «нових» членів ЄС [9];
- ✦ посилення соціальної справедливості оподаткування в контексті запровадження більшої кількості ставок щодо оподаткування доходів фізичних осіб;
- ✦ перегляд системи оподаткування доданої вартості в контексті встановлення пільгових ставок для товарів першої необхідності та продуктів харчування;
- ✦ забезпечення зрозумілості механізму обчислення та стягнення податків;
- ✦ посилення системи добровільної сплати податків у контексті моральної усвідомленості здійснення податкових відрахувань, створення податкової ідеології та підвищення податкової культури;
- ✦ удосконалення податкового адміністрування, посилення контролю за вірним розрахунком і своєчасністю сплати податків.

Отже, реалізація досвіду оподаткування країн – членів Європейського Союзу має на меті сприяння найшвидшому переходу до нової сталої та дієвої системи оподаткування, яка ґрунтуватиметься на всебічному поєднанні найкращих передових методів у контексті посилення ролі прямого оподаткування, що приведе до посилення соціальної та регулюючої складових системи оподаткування, сприятиме економічному зростанню та піднесенню рівня життя населення та зменшить у цілому реальні та потенційні загрози економічній безпеці України.

Проведені дослідження не претендують на вичерпне розв'язання поставленої проблематики, але можуть стати перспективним напрямом подальших розробок щодо встановлення впливу системи оподаткування на економічну безпеку держави та сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності економіки України. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (редакція від 01.03.2014) // Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні: Закон України від 27.03.2014 № 1166-VII // Офіційний сайт Верховної Ради

України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

**3. Гречко А. В.** Дослідження впливу податкової політики на економічний розвиток України / А. В. Гречко // Ефективна економіка. – 2012. – № 10.

**4. Лондар С. Л.** Фінанси : навчальний посібник для студ. вищих навч. закладів / С. Л. Лондар, О. В. Тимошенко. – Вінниця : Нова Книга, 2009. – 384 с.

**5. Майбуrow И. А.** Теория налогообложения : Курс для магистров, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учёт», «Анализ и аудит» / И. А. Майбуrow, А. М. Соколовская. – М. : Юнити-Дана, 2011. – 591 с.

**6. Подік І. І.** Аналіз впливу оподаткування на економічну безпеку держави / І. І. Подік // Економіка та держава. – 2013. – № 2. – С. 70 – 74.

**7. Соколовська А. М.** Податкова політика в Україні в контексті тенденцій реформування оподаткування у країнах ЄС / А. М. Соколовська, Т. В. Кошук // Фінанси України. – 2012. – № 1. – С. 94 – 115.

**8. Цимбалюк І. О.** Податкова безпека в системі фінансової безпеки держави : [кол. монографія] / За заг. ред. О. В. Кендюхова // Стратегічне управління національним економічним розвитком : монографія : в 2 т. – Донецьк : ДВНЗ «ДонНТ», 2013. – Т. 2. – 392 с.

**9. Юрченко В. В.** Сучасні тенденції розвитку та гармонізації податкових систем країн Європейського союзу. Вектори для України / В. В. Юрченко // Ефективна економіка. – 2013. – № 12. – С. 56 – 59.

**10.** Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. <http://minfin.gov.ua>

## REFERENCES

Hrechko, A. V. "Doslidzhennia vplyvu podatkovoi polityky na ekonomichniy rozvytok Ukrainy" [The influence of tax policy on economic development of Ukraine]. *Efektivna ekonomika*. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1443>

[Legal Act of Ukraine] (2014). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

Londar, S. L., and Tymoshenko, O. V. *Finansy* [Finance]. Vinnytsia: Nova Knyha, 2009.

Maiburov, I. A., and Sokolovska, A. M. *Teoriia opodatkovannia* [The theory of taxation]. Moscow: Yuniti-Dana, 2011.

Ofitsiyniy sait Ministerstva finansiv Ukrainy. <http://minfin.gov.ua>

Podik, I. I. "Analiz vplyvu opodatkovannia na ekonomichnu bezpeku derzhavy" [Analysis of the impact of taxation on economic security]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 2 (2013): 70-74.

Sokolovska, A. M., and Koshchuk, T. V. "Podatkova polityka v Ukraini v konteksti tendentsii reformuvannia opodatkovannia u krainakh IES" [Tax Policy in Ukraine in the context of tax reform trends in the EU]. *Finansy Ukrainy*, no. 1 (2012): 94-115.

Tsybaliuk, I. O. "Podatkova bezpeka v systemi finansovoi bezpeky derzhavy" [Tax secure system of financial security]. In *Stratehichne upravlinnia natsionalnym ekonomichnym rozvytkom*. Donetsk: DonNT, 2013.

Yurchenko, V. V. "Suchasni tendentsii rozvytku ta harmonizatsii podatkovykh system krain I Europeiskoho soiuzu. Vektory dlia Ukrainy" [Modern trends in the development and harmonization of tax systems in the European Union. Vectors for Ukraine]. *Efektivna ekonomika*, no. 12 (2013): 56-59.

# ОПОДАТКУВАННЯ ДИВІДЕНДІВ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

© 2014 ГРЕЧКО А. В.

УДК 336.22

## Гrechko A. V. Оподаткування дивідендів як фактор впливу на залучення інвестицій

Метою статті є надання практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи оподаткування дивідендів на основі проведення дослідження норм податкового законодавства України та інших країн з даного питання. При аналізі, систематизації та узагальненні наукових праць багатьох учених було розглянуто проблему оподаткування дивідендів в Україні та його вплив на залучення інвестицій. У результаті дослідження проаналізовано місце України в міжнародному рейтингу легкості ведення бізнесу за субіндексами захисту прав інвестора та рівнем розвитку податкової системи; рейтингу інвестиційної привабливості, складеному Європейською Бізнес-Асоціацією, і виявлено, що Україна має несприятливий інвестиційний клімат і низький рівень розвитку податкових інститутів; проаналізовано діюче податкове законодавство України з питань оподаткування дивідендів, що втілене в нормах Податкового кодексу; здійснено порівняльний аналіз моделей оподаткування дивідендів в Україні та за кордоном за такими критеріями: платник податку, база оподаткування, механізм сплати, ставка, податкові пільги; проаналізовано розміри надходження інвестицій в економіку України за період 2013 – 2014 рр.; надано практичні рекомендації щодо вдосконалення вітчизняної системи оподаткування дивідендів з використанням позитивного досвіду зарубіжних країн. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є визначення впливу механізму оподаткування на рівень інвестиційної привабливості України.

**Ключові слова:** податки, податкова система, дивіденди, акціонерне товариство, інвестиції, інвестор.

**Табл.:** 2. **Бібл.:** 17.

**Гrechko Алла Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

**E-mail:** alla\_grechko@ukr.net

УДК 336.22

UDC 336.22

## Гrechko A. V. Налогообложение дивидендов как фактор влияния на привлечение инвестиций

## Гrechko A. V. Taxation of Dividends as Factor of Influence on Attraction of Investments

Целью статьи является предоставление практических рекомендаций по совершенствованию системы налогообложения дивидендов на основе проведения исследования норм налогового законодательства Украины и других стран по данному вопросу. При анализе, систематизации и обобщении научных трудов многих ученых была рассмотрена проблема налогообложения дивидендов в Украине и его влияния на привлечение инвестиций. В результате исследования проанализированы места Украины в международном рейтинге легкости ведения бизнеса по субиндексу защиты прав инвестора и уровню развития налоговой системы; рейтинге инвестиционной привлекательности, составленном Европейской Бизнес-Ассоциацией, и выявлено, что Украина имеет неблагоприятный инвестиционный климат и низкий уровень развития налоговых институтов; проанализировано действующее налоговое законодательство Украины по вопросам налогообложения дивидендов, воплощенное в нормах Налогового кодекса; осуществлен сравнительный анализ моделей налогообложения дивидендов в Украине и за рубежом по следующим критериям: налогоплательщик, база налогообложения, механизм уплаты, ставка, налоговые льготы; проанализированы размеры поступления инвестиций в экономику Украины за период 2013 – 2014 гг.; даны практические рекомендации по совершенствованию отечественной системы налогообложения дивидендов с использованием положительного опыта зарубежных стран. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является определение влияния механизма налогообложения на уровень инвестиционной привлекательности Украины.

The article is aimed at providing of practical recommendations to improve the system of dividends taxation based on research of the norms of the tax legislation of Ukraine and other countries on the matter. Analysis, systemization and compilation of related works from large number of scientists' publications was concerned with the subject of the dividends taxation in Ukraine as well as its impact on investment. The study analyzed the place of Ukraine in the international ranks «Ease of doing business» with the sub-indices protection of the rights of the investor and the level of development of the tax system; in the rating of investment attractiveness, compiled by the European Business Association, wherein was found that Ukraine has an unfavorable investment climate and weak fiscal institutions; the current tax law of Ukraine on taxation of dividends, embodied in the norms of the Tax Code, was analysed; the comparative analysis of taxation models of dividends in Ukraine and abroad was carried out according to the following criteria: taxpayer, taxation base, way of paying, tax rate, tax incentives; analysis of the size of investment made in the economy of Ukraine for the period 2013-2014 years; practical recommendations for the improvement of the domestic system of dividends taxation using the positive experience of the foreign countries was offered. The prospect of further research in this direction is to determine the impact of the taxation mechanism on the level of investment attractiveness of Ukraine.

**Ключевые слова:** налоги, налоговая система, дивиденды, акционерное общество, инвестиции, инвестор.

**Key words:** taxes, tax system, dividends, stock, investment, investor.

**Табл.:** 2. **Библ.:** 17.

**Табл.:** 2. **Библ.:** 17.

**Гrechko Алла Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и предпринимательства, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

**Гrechko Alla V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Business, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

**E-mail:** alla\_grechko@ukr.net

**E-mail:** alla\_grechko@ukr.net

Важким фактором ефективного розвитку економічних процесів є інвестування. Інтенсивність залучення інвестицій залежить від сприятливості інвестиційного клімату в країні, який, у свою чергу, залежить від рівня розвитку інститутів усередині самої країни. До основних інститутів, що формують інвестиційну привабливість вітчизняної економіки, можна віднести: законодавчі та нормативні акти, що регулюють інвестиційну діяльність, та їх здатність забезпечити захист прав інвестора, а також податкові інститути. На сьогоднішній день інвестиційна привабливість України для іноземних є досить низькою, а вітчизняні інвестори не здатні самотужки забезпечити необхідний рівень капіталовкладень. Саме тому владою країни мають вживатися всі можливі заходи для стимулювання інвестиційної діяльності, особливо в пріоритетні галузі економіки, що визначені постановою КМУ. Одним із напрямків покращення інвестиційного клімату в Україні є створення ефективних інститутів оподаткування. У даному дослідженні автором особливу увагу звернено на оподаткування дивідендів. Дане питання є досить актуальним на сьогоднішній день, адже найбільш цікавими для інвесторів є інвестиції саме в корпоративний капітал, які дають їм право на володіння частиною бізнесу, а з іншого боку, корпоративний сектор в Україні є недостатньо розвиненим, і значна кількість акціонерних товариств у своїй діяльності виходить за рамки законодавчого поля. Саме тому, на нашу думку, побудова ефективної системи оподаткування дивідендів може бути одним зі стимулів розвитку корпоративної сфери і залучення корпоративного капіталу.

Українські науковці мають певні здобутки в дослідженні впливу механізму оподаткування дивідендів на ефективність залучення інвестицій. Серед них можна відмітити наукові праці таких вчених, як: Н. С. Медведкова [1], Н. М. Шмиголь [2], А. І. Кормишова [2], А. А. Антонюк [2], Е. В. Бавин [3] та інші. Однак, зважаючи на сучасні реалії у сфері оподаткування, можна зробити висновок про те, що даний напрям дослідження потребує подальшого доопрацювання і розробки з метою вдосконалення інститутів оподаткування дивідендів в Україні з використанням позитивного досвіду іноземних країн, для знаходження балансу інтересів платників податків і держави.

Оцінюючи рівень розвитку вітчизняного інституційного середовища та інвестиційний клімат, можна стверджувати, що вони є несприятливими для залучення інвестицій. Підтвердженням цього є досить низький рівень України в рейтингах, що складаються міжнародними організаціями. Так, за рейтингом легкості ведення бізнесу, що складається Світовим банком, Україна посідає 112 місце серед 189 країн світу, що на 25 позицій вище, ніж у попередньому році (137 місце у 2013 р. і 152 місце у 2012 р.). Рейтинг складається на підставі 10 індикаторів регулювання підприємницької діяльності, що враховують час і вартість виконання підприємцем вимог держави з реєстрації нового підприємства, діяльності підприємства, ведення торговельних операцій, забезпечення виконання контрактів, оподаткування і закриття підприємства. Кожен індикатор має рівну вагу [4]. При цьому не враховуються такі змінні, як макроекономічна політика, якість інфраструктури, кваліфікація робочої сили, коливання валютних курсів, думки ін-

весторів, безпека і рівень корупції. Отже, з 10 індикаторів у даному дослідженні основна увага нами приділяється саме захисту інвесторів і оподаткуванню. Що стосується індикатора захисту інвестора, він є досить низьким у 2014 р. – 128 місце (2013 р. – 127). Даний субіндекс відображає, наскільки в країні розвинений інститут корпоративної етики, що характеризує повноваження вищого менеджменту компанії у прийнятті стратегічних рішень, а також відповідальність вищого керівництва перед акціонерами за управління компанією та рівень захисту прав міноритарних акціонерів [4]. Так, даний субіндекс дорівнює у 2014 р. 4,3 бала, що відповідає рівню Російської Федерації, але є значно нижчим, ніж у США (8,3 бала), Грузії (7 балів) чи Польщі (6 балів). Субіндекс захисту прав інвесторів є середнім значенням таких складових: прозорість операцій – 5 балів (із 10 можливих), відповідальність директорів за проведення операцій у своїх інтересах – 2 бали, здатність акціонерів подати в суд на посадових осіб і директорів за неправомірні дії – 6 балів [4]. Варто зазначити, що показник даного субіндексу дещо знизився в порівнянні з чотирма попередніми роками, коли його значення залишалося на одному й тому ж рівні – 4,7 бала (табл. 1).

Субіндекс «Сплата податків» складається з трьох показників: кількість платежів протягом року, витрати часу на підготовку податкової звітності та сплата податків (ПДВ, податок на прибуток, внески на соціальне страхування); узагальнена ставка податку (табл. 2) [4].

Також варто звернути увагу на індекс інвестиційної привабливості, який складається Європейською бізнес-асоціацією (ЄБА). Він розраховується як середнє арифметичне оцінок п'яти запитань: Як Ви оцінюєте інвестиційний клімат в Україні? Як Ви оцінюєте поточний інвестиційний клімат для Вашої компанії у порівнянні з попередніми трьома місяцями? Які Ваші очікування щодо інвестиційного клімату в Україні на наступні три місяці? Чи прибутковим, на Ваш погляд, буде для нових учасників ринку інвестування в Україні протягом наступних трьох місяців? Які Ваші очікування щодо бізнес-середовища у Вашій основній галузі діяльності на наступні три місяці? Так, оцінка інвестиційної привабливості України підвищилась після найнижчого за всю історію проведення дослідження індексу в четвертому кварталі 2013 р., коли він склав 1,81 з п'яти можливих до 2,72, що є найкращим показником з 2011 р. Проте інвестиційна привабливість України лишається низькою. Серед факторів, що найбільш негативно впливають на інвестиційний клімат у країні, іноземні інвестори виділяють фіскальний тиск на бізнес (24%), фінансову позицію уряду (рефінансування держборгу, валютне регулювання, бюджетний дефіцит), що становить 15%. Також вони відзначають проблеми ефективного законодавства та судової системи (8%) і корупцію (7%) [1].

Компанією *Research & Branding Group* за ініціативою Міністерства доходів і зборів України було проведено дослідження серед керівників американських, європейських та українських компаній-інвесторів для оцінки якості інвестиційного клімату та рівня інвестиційної активності в Україні [5]. Індекс інвестиційної привабливості склав 4,40 із 10 можливих балів, податкова система – 3,5 бала.

Динаміка субіндекса захисту прав інвесторів в Україні [4]

Рік	Прозорість операцій	Відповідальність директорів за проведення операцій у своїх інтересах	Здатність акціонерів подати в суд на посадових осіб і директорів за неправомірні дії	Інтегральний субіндекс захисту прав інвесторів
2009	1	3	7	3,7
2010	5	2	7	4,7
2011	5	2	7	4,7
2012	5	2	7	4,7
2013	5	2	7	4,7
2014	5	2	6	4,3

Таблиця 2

Динаміка показників, що характеризують рівень розвитку податкової системи України [4]

Рік	Кількість платежів на рік	Час для сплати податкових платежів	Сукупна податкова ставка (у відсотках до комерційного прибутку)	Місце України серед інших країн світу за рівнем розвитку податкової системи
2009	99	848	58,4	180 місце серед 181 країни
2010	147	736	57,2	181 місце серед 183 країн
2011	135	657	55,5	181 місце серед 183 країн
2012	135	657	57,1	181 місце серед 183 країн
2013	28	491	55,4	165 місце серед 185 країн
2014	28	390	54,9	164 місце серед 185 країн

З жовтня 2013 р. по червень 2014 р. інтегральний податковий індекс, який вимірюється фахівцями ЄБА уже вп'яте, не зазнав істотних змін і становить 2,37 бала з п'яти можливих. При тому, що на початок жовтня 2013 р. цей показник становив 2,41 бала з п'яти можливих [6]. Податковий індекс розраховується по таких компонентах, як: якість податкового законодавства, яке займає у структурі індексу 15%; адміністрування податків – 40%; фіскальний тиск – 30%; якість податкового обслуговування – 15%. У результаті близько 75% учасників дослідження негативно оцінили якість податкового законодавства [6]. Близько 63% респондентів відзначили, що податкова звітність була і залишається складною і незручною. Близько 48% опитаних визнали, що тиск податкових органів і «пропозиції» сплатити податки авансом усе ще заважають діяльності [6]. Таким чином, несуттєве, проте все одно зниження показника Індексу свідчить про те, що настрої бізнесу істотно не змінилися і платники податків так само гостро відчують певні вади системи оподаткування.

Таким чином, як видно з проведеного вище аналізу, вагомих негативних впливів на розвиток бізнесу в Україні має недосконалу систему оподаткування. Зокрема, у даному дослідженні автором буде зроблено акцент саме на оподаткуванні дивідендів. Це пов'язано з тим, що найбільш привабливими для інвесторів є інвестиції в корпоративний сектор, які здійснюються за рахунок придбання акцій публічних акціонерних товариств, що дозволяє інвесторам отримувати у власність частку від бізнесу, в який було інвестовано капітал. За

статистичними даними, наразі в Україні зареєстровано 24610 акціонерних товариств, серед них: ті, що мають акції в обігу, – 15,5 тисяч, ще менша кількість тих, що подають звітність до НКЦПФР, – лише 8 тисяч. Це говорить про те, що існує надто велика кількість акціонерних товариств, якими не приведено свою діяльність до вимог законодавства. Серед них багато тих, що до цього часу існують у формі відкритих або закритих акціонерних товариств. Окрім того, ці дані засвідчують той факт, що для переважної кількості акціонерних товариств, а саме тих, чії акції не обертаються та які не подають звітність до НКЦПФР, така організаційно-правова форма є незручною та обтяжливою. Адже акціонерне товариство має нести значні витрати для забезпечення корпоративної діяльності, дотримуватись ряду жорстких вимог щодо публічного розкриття інформації. Така ситуація з акціонерними товариствами є також однією з проблем залучення інвестицій в українську економіку.

Загалом, аналізуючи інвестиції в Україні, варто відзначити, що за 2013 р. частка прямих іноземних інвестицій у фінансову та страхову діяльність залишилася значною (26,4%), у підприємства з оптової та роздрібною торгівлею, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 13% [1]. У структурі капітальних інвестицій в Україні на іноземних інвесторів припадало лише 1,6%, а частка коштів іноземних інвесторів в інноваційну діяльність становила 8,7% від загальної суми коштів в інноваційну діяльність та складала 994,8 млн грн [1]. Така ж ситуація зберігається і на сьогоднішній день, тобто більшість інвестицій припадає на вітчизняних інвесторів, ресурси яких значно обмежені, особливо за склад-

них економіко-політичних і соціальних умов, що склалися зараз в Україні. Інвестування в економіку України прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 1 липня 2014 р. становило 50,22 млрд дол. США, що на 6,77 млрд дол. менше, ніж на 1 січня 2014 р. Зменшення капіталу за цей період становить 8,07 млн дол (у т. ч. за рахунок курсової різниці – 7,34 млрд дол.). Інвестиції надійшли зі 133 країн світу. З країн ЄС з початку інвестування внесено 38,83 млрд дол. інвестицій (77,6% загального обсягу акціонерного капіталу), з інших країн світу – 11,19 млрд дол. (22,4%). До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 83% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 15,7 млрд дол., Німеччина – 5,9 млрд дол., Нідерланди – 5,34 млрд дол., Російська Федерація – 3,05 млрд дол., Австрія – 2,79 млрд дол., Велика Британія – 2,42 млрд дол., Віргінські Острови (Брит.) – 2,05 млрд дол., Франція – 1,74 млрд дол., Швейцарія – 1,37 млрд дол. та Італія – 1,08 млрд дол. [7]. Однак на підставі даних Держстату можна зробити висновок про те, що за перше півріччя 2014 р. частка інвестицій з Кіпру (лідера з інвестицій в економіку України) зменшилася з 33,3% до 31,4%. Також суттєво скоротили свої інвестиції в Україну: Австрія – на 404,9 млн дол.; Великобританія – на 354,5 млн дол.; Нідерланди – на 193,8 млн дол.; Німеччина – на 178,4 млн дол.; Італія – на 128,2 млн дол. [8].

Таким чином, одним із напрямків покращення інвестиційного клімату в Україні є розвиток інститутів оподаткування, зокрема підвищення ефективності оподаткування дивідендів. Відповідно до Закону України «Про акціонерні товариства» дивіденд – це частина чистого прибутку акціонерного товариства, що виплачується акціонеру з розрахунку на одну належну йому акцію певного типу та/або класу [9]. Згідно з Податковим кодексом дивіденди – платіж, що здійснюється юридичною особою – емітентом корпоративних прав чи інвестиційних сертифікатів на користь власника таких корпоративних прав, інвестиційних сертифікатів та інших цінних паперів, що засвідчують право власності інвестора на частку (пай) у майні (активах) емітента, у зв'язку з розподілом частини його прибутку, розрахованого за правилами бухгалтерського обліку [10]. У Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» зазначено, що дивіденди – частина чистого прибутку, розподілена між учасниками (власниками) відповідно до частки їх участі у власному капіталі підприємства [11]. Особливості оподаткування дивідендів в різних можна порівняти за такими критеріями: 1) платник податку, база оподаткування, механізм оподаткування; 2) ставка податку; 3) пільги.

#### **I. Платник податку, база оподаткування, механізм оподаткування.**

*Україна* [10]. Дивіденди нараховуються емітентом корпоративних прав і виплачуються власнику таких корпоративних прав, виходячи з чистого прибутку, розрахованого за даними бухгалтерського обліку, незалежно від того, чи є оподатковуваний прибуток, розрахований за правилами податкового обліку. Авансовий внесок платник податку повинен сплатити незалежно

від обраної системи оподаткування. Така сплата стосується і юридичних осіб на спрощеній системі оподаткування, якщо вони вирішать виплачувати дивіденди своїм засновникам. Причому платник єдиного податку не має права зменшити свої зобов'язання щодо сплати єдиного податку звітного періоду на суму такого попередньо сплаченого авансового внеску. Юридичні особи-резиденти, які отримують дивіденди, не включають їх суму до складу доходу. Якщо дивіденди отримуються платником податку-резидентом із джерелом їх виплати від нерезидента, то платник податку включає суму отриманих дивідендів до складу доходу за наслідками податкового періоду, на який припадає отримання таких дивідендів. Обов'язок із нарахування та сплати авансового внеску покладається на будь-якого емітента корпоративних прав, що є резидентом, незалежно від того, є такий емітент або отримувач дивідендів платником податку чи має пільги зі сплати податку. Виплата дивідендів на користь фізичних осіб (у тому числі нерезидентів) за акціями або іншими корпоративними правами, які мають статус привілейованих або інший статус, що передбачає виплату фіксованого розміру дивідендів чи суми, яка є більшою за суму виплат, розраховану на будь-яку іншу акцію (корпоративне право), емітовану таким платником податку, прирівнюється з метою оподаткування до виплати заробітної плати з відповідним оподаткуванням і включенням суми виплат до складу витрат платника податку.

*Інші країни.* 1) Розподілений акціонерним товариством прибуток оподатковується двічі – на рівні підприємства за допомогою податку на прибуток юридичних осіб, і на рівні акціонерів у складі їх особистих доходів, які оподатковуються індивідуальним прибутковим податком. Застосовуються такі підходи в оподаткуванні дивідендів у США, Швейцарії, Швеції, Нідерландах, Чеській Республіці [3];

1) корпорація виступає в ролі посередника при виплаті дивідендів, а сама їх сума повністю віднімається з оподаткованого прибутку корпорації або застосовується нульова ставка податку для прибутку, що розподіляється на дивіденди. Проте, така система не набула широкого поширення у розвинених країнах [3];

2) сума виплачуваних дивідендів повністю оподатковується на рівні підприємства, а на рівні інвестора (фізичної особи) відбувається повне або часткове звільнення від сплати особистого прибуткового податку. Акціонеру надається право зменшувати зобов'язання з особистого прибуткового податку на визначену частину або всю суму податку, сплаченого з прибутку корпорації (Великобританія, Ірландія, Франція, Італія, Норвегія) [3];

3) система оподаткування дивідендів за заниженими ставками, у порівнянні зі стандартною ставкою податку на прибуток (Німеччина, Туреччина, Португалія) [3];

4) дивіденди виділяються в окреме джерело доходів фізичної особи і оподатковуються за спеціальною ставкою (Австрія, Данія, Португалія, Канада, Японія) [3].

#### **II. Ставка податку.**

*Україна* [10]. Для юридичних осіб. Ставка для юридичних осіб 18%. Нараховується та вноситься до бюджету

ту авансовий внесок, нарахований на суму дивідендів, що фактично виплачуються, без зменшення суми такої виплати на суму такого податку. Зазначений авансовий внесок вноситься до бюджету до/або одночасно з виплатою дивідендів. Авансовий внесок враховується емітентом – платником податку на прибуток при сплаті такого податку за відповідний звітний період. Якщо авансовий внесок перевищує суму нарахованого податку, то сума, що залишилася, може бути врахована у зменшення податку на прибуток в майбутніх періодах. Авансовий внесок, не справляється у разі виплати дивідендів:

- а) фізичним особам;
- б) у вигляді акцій (часток, паїв), емітованих платником податку, за умови, що така виплата ніяким чином не змінює пропорцій (часток) участі всіх акціонерів (власників) у статутному фонді емітента, незалежно від того, чи були такі акції (частки, паї) належним чином зареєстровані (відображені у зміні до статутних документів), чи ні;
- в) інститутами спільного інвестування;
- г) на користь власників корпоративних прав материнської компанії, що сплачуються в межах сум доходів такої материнської компанії, отриманих у вигляді дивідендів від інших осіб. Якщо сума виплат дивідендів на користь власників корпоративних прав материнської компанії перевищує суму отриманих такою компанією дивідендів, то дивіденди, сплачені в межах такого перевищення, підлягають оподаткуванню і необхідно сплатити авансовий внесок;
- г) управителем фонду операцій з нерухомістю при виплаті платежів власникам сертифікатів фонду операцій з нерухомістю в результаті розподілу доходу фонду операцій з нерухомістю;

д) платником податку, прибуток якого звільнений від оподаткування, у розмірі прибутку, звільненого від оподаткування у періоді, за який виплачуються дивіденди.

Юридична особа, яка одержує дивіденди в податковому обліку не включає такі доходи до складу оподаткованого доходу, а в бухгалтерському обліку на суму дивідендів визнається дохід.

Для юридичних осіб-нерезидентів ставка податку становить 15% від суми дивідендів. При цьому авансовий внесок з суми таких дивідендів теж сплачується. Акціонер отримує дивіденди на суму, зменшену на 15%.

*Оподаткування дивідендів виплачених фізичній особі.* Дохід у вигляді дивідендів включається до складу загального місячного (річного) оподаткованого доходу фізичної особи резидента і оподатковуються за ставкою 5%. Така ж ставка застосовується для дивідендів, отриманих з іноземних джерел або від нерезидентів. Для нерезидентів оподаткування здійснюється за правилами та ставками, що діють для резидентів. Акціонер фактично отримує суму дивідендів зменшених на суму сплаченого податку.

*Інші країни.* Більшість укладених Польщею угод визначає максимальну ставку податків з дивідендів на рівні 5 – 15%, зниження цього податку до 5% може відбутися тоді, коли іноземний одержувач має в капіталі підприємства, яке має свій офіс у Польщі, визначену мінімальну частку (10% або 25%) [2]. Якщо іноземна компанія діє у США через свою дочірню фірму або філію,

то прибуток дочірньої фірми або філії оподатковується корпоративним податком за ставкою 34%, і частина прибутку після сплати цього податку, розподілена у вигляді дивідендів, оподатковується за ставкою 30% [2].

### III. Пільги.

*Україна* [10]. Для фізичних осіб не включається до загального оподаткованого доходу: дивіденди, які нараховуються на користь платника податку у вигляді акцій (часток, паїв), емітованих юридичною особою-резидентом, що нараховує такі дивіденди, за умови, що таке нарахування жодним чином не змінює пропорцій (часток) участі всіх акціонерів (власників) у статутному фонді емітента і в результаті якого збільшується статутний фонд емітента на сукупну номінальну вартість нарахованих дивідендів. Обов'язок із нарахування та сплати авансового внеску з дивідендів не поширюється на суб'єктів господарювання, які є платниками фіксованого сільськогосподарського податку.

*Інші країни.* У Республіці Білорусь у Податковому кодексі передбачено, що для іноземних організацій, які не здійснюють діяльність у цій країні через постійне представництво, встановлюється ставка податку на доходи у вигляді дивідендів і прирівняних до них доходів у розмірі 12%. Проте якщо джерелом виплати такого доходу є резидент Парку високих технологій (віртуальний Парк, який передбачає дію правового режиму на всій території Республіки Білорусь та наділений правом надання податкових пільг на систематичній основі), то ставка податку складе 5% [13].

В Японії дивіденди, отримані від японських корпорацій, в яких компанія володіє більше 25% акцій, не оподатковуються. На дивіденди, отримані від іноземних компаній, у капіталі яких беруть участь японські корпорації, але не менше 25% статутного капіталу, поширюється податкова знижка [13]. Також в Японії при оподаткуванні дивідендів за акціями інвестор має право вилучати з бази оподаткування суму відсотків за кредитом, що узятий для придбання таких акцій. У законодавстві деяких країн, зокрема, Австрії, Швейцарії, Нідерландів, Люксембургу, передбачено звільнення від оподаткування при пайовій участі. Доходи холдингових компаній у вигляді дивідендів і приріст капіталу від продажу акцій холдингу, як правило, звільняють від сплати податків. В Австралії, Великій Британії передбачається повне звільнення від податку з дивідендів, отриманих резидентами від компаній-резидентів. У Канаді, Швеції передбачено повне зарахування курсових різниць, отриманих у результаті зміни курсової вартості цінних паперів, шляхом відповідного зменшення доходів при їх оподаткуванні. У Бельгії передбачено податкові переваги для інвесторів, які купують цінні папери в пріоритетних для держави галузях.

Як видно з проведеного дослідження, є ряд відмінностей в оподаткуванні дивідендів. Тож, зважаючи на досвід розвинених країн, доцільно надати декілька рекомендацій з оподаткування дивідендів в Україні.

1) Доречно розглянути можливість надання пільг з оподаткування дивідендів для галузі високих технологій та розглянути практику диференціації ставок з податків на дивіденди з метою підвищення інноваційно-



інвестиційного рівня країни. З іншого боку, застосування пільг до тих чи інших видів діяльності при оподаткуванні дивідендів має бути економічно обґрунтованим, оскільки їх впровадження може зменшити стимули до реінвестування прибутку. Кроком до стимулювання інвестицій в Україні стало прийняття Закону України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» [14] і внесення змін до Податкового кодексу України, які передбачають стимулювання розвитку індустрії програмної продукції. Так, зокрема зазначений закон передбачає стимулювання залучення інвестицій в пріоритетні галузі економіки України, перелік яких визначений Кабінетом Міністрів України. Проте, на нашу думку, варто звернути увагу саме на розширення спектра пріоритетних галузей, що можуть користуватися пільгами при виплаті дивідендів інвесторам (особливо фізичним особам).

2) Згідно з нормами ряду Конвенцій, ратифікованих Україною (Конвенція між Урядом України і Урядом Сполученого Королівства Великої Британії та Північної Ірландії про усунення подвійного оподаткування та запобігання податковим ухиленням стосовно податків на дохід і на приріст вартості майна, підписана 10 лютого 1993 р. [15], Конвенція між Урядом України і Урядом Чеської Республіки про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і майно, ратифікована Законом України від 17 березня 1999 р. № 503-XIV [16] тощо) доходи від дивідендів, отриманих нерезидентом на території договірної держави, оподатковуються за ставкою 10%, 15%, тобто ставка, закріплена в них, є вищою, ніж передбачено при оподаткуванні доходів від дивідендів в Україні. Так, виникає питання щодо ефективності дії деяких положень угоди, можливо, питання стосовно оподаткування дивідендів потребують перегляду. Зокрема, ставку податку доцільно скоротити до 5%, тобто до рівня України.

3) Ефективним інструментом в оподаткуванні дивідендів може стати диференціація ставки репатріації залежно від частки в капіталі акціонерного товариства, яка належить юридичній особі-нерезиденту. Також доцільно диференціювати цю ставку залежно від галузі інвестування та терміну вкладання інвестицій. Зокрема, ставка 15% може бути залишена або навіть збільшена для інвестицій в торгівлю, фінансову сферу, сферу надання підприємницьких послуг тощо. Поряд з цим, ставка податку може бути знижена для інвесторів, якікладають свої кошти в агропромисловий та машинобудівний комплекси, транспортну інфраструктуру, житлово-комунальну, курортно-рекреаційну сфери та туризм, переробну промисловість, іншими словами, у ті галузі, які визнані владою країни пріоритетними і потребують найбільше інвестицій [17]. Так само можна диференціювати ставку податку на репатріацію дивідендів залежно від обсягу інвестицій. Можна використати диференціацію, запропоновану в Законі України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» [14], зокрема інвестиційний проект повинен перевищувати суму, еквівалентну: 3 мільйонам євро – для суб'єктів великого підприємництва; 1 мільйону євро –

для суб'єктів середнього підприємництва; 500 тисячам євро – для суб'єктів малого підприємництва; у такому випадку ставка податку на репатріацію може бути знижена. Якщо ж інвестована сума менша встановлених меж, то оподаткування може проводитися за загальною ставкою. За таким самим принципом можна використовувати як критерій кількість створених робочих місць підприємством, в яке інвестується капітал: 150 – для суб'єктів великого підприємництва; 50 – для суб'єктів середнього підприємництва; 25 – для суб'єктів малого підприємництва [14].

При встановленні ставки податку на репатріацію для нерезидентів критерієм вибору ставки, крім обсягу інвестицій та кількості створених робочих місць, може виступати термін інвестицій. Так, якщо інвестиції вкладуються на 10 і більше років ставка може бути знижена до 5 – 8%, при вкладанні капіталу на 5 – 10 років – до 8 – 10%, а при інвестуванні на термін 1 – 5 років – 10 – 15%. Проте, варто зазначити, що такого роду пільги мають стосуватися лише пріоритетних галузей економіки, оскільки застосування їх в інших секторах значно знизить стимули до реінвестування капіталу та призведе до ще більшого перетікання капіталу до фінансового та торгового секторів.

4) Надаючи податкові пільги в оподаткуванні дивідендів, навіть для пріоритетних галузей економіки, треба ставити інвесторам вимоги, згідно з якими інвестиції мали б повною мірою працювати на користь економіки України. Так, для сфери житлово-комунального будівництва однією з умов може стати використання сировини та матеріалів, наявних в Україні, що, до речі, дозволило б знизити ціну на житло до економічно обґрунтованого рівня. Це було б надзвичайно корисним, урахувавши значне зростання курсу долара і євро, що, зрозуміло, при використанні імпоротної сировини в результаті призведе до зростання цін на житло при загальному зниженні купівельної спроможності громадян України. Ще однією важливою вимогою для інвесторів має стати використання в сільському господарстві, металургії та машинобудуванні нових технологій, що дозволять економити ресурси, збільшувати продуктивність праці та поставляти на внутрішній і зовнішній ринок конкурентоспроможну продукцію.

## ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження було встановлено, що оподаткування дивідендів в Україні має ряд особливостей, зокрема сплата авансового внеску з податку на прибуток, оподаткування дивідендів по привілейованих акціях за ставками, що застосовуються до заробітної плати, відмінності у віднесенні дивідендів до доходів підприємств у бухгалтерському і податковому обліку тощо. Таким чином, на основі дослідження норм податкового законодавства України з питань оподаткування дивідендів і порівняння їх із нормами, що застосовуються в ряді розвинених країн світу, автором було надано ряд практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи оподаткування дивідендів в Україні, зокрема: можливість надання пільг з оподаткування дивідендів для галузі високих технологій та диференціація ставок з податків на дивіденди з метою підвищен-

ня інноваційно-інвестиційного рівня країни; зниження ставки податку для фізичних осіб-нерезидентів, які є резидентами країн, з якими Україна підписала міжнародні Конвенції; диференціація ставки репатріації дивідендів залежно від розміру інвестиційного проекту, кількості створених робочих місць на підприємстві, в яке інвестуються кошти, терміну інвестицій і галузі (зниження ставки репатріації дивідендів можливе лише для галузей, що визнані пріоритетними урядом України); висування ряду вимог для інвесторів, що отримують податкові пільги при оподаткуванні дивідендів (використання вітчизняної сировини, новітніх технологій). Таким чином, запропоновані заходи покликані вдосконалити інститут оподаткування дивідендів в Україні, покращити інвестиційний клімат в країні, підвищити позиції України в міжнародних рейтингах і, найголовніше, – залучити інвестиційні ресурси в реальний сектор економіки. Результатом впровадження запропонованих заходів має стати покращення економічної ситуації в країні, стале економічне зростання, дотримання високого рівня соціальних стандартів, відновлення ефективного виробництва з використанням новітніх технологій та виготовлення конкурентоспроможної продукції. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Медведкова Н. С. Щодо напрямку вдосконалення податкового клімату для залучення інвестицій в Україні / Н. С. Медведкова // Стратегія розвитку України. – 2014. – № 1. – С. 113 – 119.
2. Шмиголь Н. М. Уникнення подвійного оподаткування: теорія і практика ефективного використання / Н. М. Шмиголь, А. І. Кормишова, А. А. Антонюк // Держава та регіони. Серія: економіка та підприємство. – 2013. – № 5 (47). – С. 98 – 104.
3. Бавин Е. В. Механізм налогообложення прибули і ефективність функціонування промислових підприємств : дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 / Е. В. Бавин. – Донецьк, 2004. – 175 с.
4. Doing business 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>.
5. Пресс-релиз «Качество инвестиционного климата и уровень инвестиционной активности в Украине» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rb.com.ua/rus/marketing/research/8795/>
6. Бізнес в Україні продовжує відчувати тиск податкових органів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://yuricom.com/ua/legal\\_news/B-znes-v-Ukrain--prodovzhuie-v-dchuvati-tisk-podatkovih-organ-v--publication/](http://yuricom.com/ua/legal_news/B-znes-v-Ukrain--prodovzhuie-v-dchuvati-tisk-podatkovih-organ-v--publication/)
7. За півроку іноземні інвестиції в Україну скоротилися на 6,7 млрд дол. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unn.com.ua/uk/news/1375834-protyagom-i-pivrichchya-inozemni-investitsiyi-v-ukrayinu-skorotilisya-na-8-mlrd-dol-derzhstatistiki>
8. Статистика інвестицій в економіку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Закон України «Про акціонерні товариства» : документ від 17.09.2008 № 514-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/514-17>
10. Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України : документ 2755-17, редакція від 04.09.2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>

12. Налоговый кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pravo.by/WEBNPA/text.asp?RN=hk0900071>

13. The International Handbook of Corporation and Personal Taxes: Lexis Nexisuk, 2003. – 1007 p.

14. Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» : документ від 06.09.2012 р. № 5205-VI / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5205-17>

15. Конвенція між Урядом України і Урядом Сполученого Королівства Великої Британії і Північної Ірландії про усунення подвійного оподаткування та запобігання податковим ухиленням стосовно податків на доход і на приріст вартості майна від 10 лютого 1993 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/826\\_648](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/826_648)

16. Конвенція між Урядом України і Урядом Чеської Республіки про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і майно : ратифікована Законом України від 17 березня 1999 року № 503-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/360\\_689](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/360_689)

17. Перелік пріоритетних галузей економіки : документ 843-2013-р. / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/843-2013-p-paran7#n7>

## REFERENCES

Miedviedkova, N. S. "Shchodo napriamu vdoskonalennia podatkovoho klimatu dlia zaluchennia investitsii v Ukrainy" [Regarding the direction of improving the tax climate for attracting investments into Ukraine]. *Stratehiia rozvytku Ukrainy*, no. 1 (2014): 113-119.

Shmyhol, N. M., Kormyshova, A. I., and Antoniuk, A. A. "Unyknennia pdviinoho opodatkuвання: teoriia i praktyka efektyvnoho vykorystannia" [Avoidance of double taxation: theory and practice the effective use]. *Derzhava ta rehiony*, no. 5(47) (2013): 98-104.

Bavin, E. V. "Mekhanizm nalogooblozheniia prybyli i efektyvnost funktsionirovaniia promyshlennykh predpriatiy" [Taxation of profit and efficiency of industrial enterprises]. *Dis. ... kand. ekon. nauk: 08.04.01*, 2004.

"Doing business 2014". <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>

"Press-reliz «Kachestvo investitsionnogo klimata i uroven investitsionnoy aktivnosti v Ukraine»" [Press release: "The quality of the investment climate and the level of investment activity in Ukraine"]. <http://rb.com.ua/rus/marketing/research/8795/>

"Biznes v Ukraini prodovzhuie vidchuvaty tysk podatkovykh orhaniv" [Business in Ukraine continues to feel the pressure of tax authorities]. [http://yuricom.com/ua/legal\\_news/B-znes-v-Ukrain--prodovzhuie-v-dchuvati-tisk-podatkovih-organ-v--publication/](http://yuricom.com/ua/legal_news/B-znes-v-Ukrain--prodovzhuie-v-dchuvati-tisk-podatkovih-organ-v--publication/)

"Za pivroku inozemni investitsii v Ukrainu skorotylisya na 6,7 mlrd dol." [For six months, foreign investment in Ukraine fell to 6.7 billion dollars.]. <http://www.unn.com.ua/uk/news/1375834-protyagom-i-pivrichchya-inozemni-investitsiyi-v-ukrayinu-skorotilisya-na-8-mlrd-dol-derzhstatistiki>

"Statystyka investitsii v ekonomiku Ukrainy" [Statistics investment in Ukrainian economy]. <http://www.ukrstat.gov.ua/> [Legal Act of Ukraine] (2008). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/514-17>

[Legal Act of Ukraine] (2014). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

"Polozhenni (standart) bukhalterskoho obliku 15 «Do-khid»" [Position (standard) accounting 15 "Revenue"]. <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>

[Legal Act of Belarus]. <http://www.pravo.by/WEBNPA/text.asp?RN=hk0900071>

*The International Handbook of Corporation and Personal Taxes: Lexis Nexisuk*, 2003.

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5205-17>

[Legal Act of Ukraine]. [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/826\\_648](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/826_648)

[Legal Act of Ukraine] (1999). [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/360\\_689](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/360_689)

"Perelik priorityetnykh haluzei ekonomiky" [The list of priority economic sectors]. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/843-2013-p/paran7#n7>

УДК 336

## ІНФРАСТРУКТУРА ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ: ПОНЯТТЯ, ФУНКЦІЇ ТА ЕВОЛЮЦІЯ СТАТУСУ

© 2014 ЧУНИЦЬКА І. І.

УДК 336

### Чуницька І. І. Інфраструктура фінансового ринку України: поняття, функції та еволюція статусу

*Досліджено теоретичні засади інфраструктурного забезпечення розвитку фінансового ринку України. Розглянуто підходи до базового поняття «інфраструктура», що лежить в основі формування поняття «інфраструктура фінансового ринку». Виявлено, що спільним для всіх концепцій розуміння сутності та змісту інфраструктури ринку є її об'єктивна природа, внутрішня узгодженість структурних складників, що визначають її роль у забезпеченні умов для функціонування ринкового механізму. Структура та елементи інфраструктури специфічних видів ринку, зокрема фінансового, не можуть суперечити загальному статусу інфраструктури, хоча на конкретних ринках вони мають свою будову та зміст, що зумовлені, відповідно, змістом взаємозв'язків суб'єктів і об'єктів такого ринку з урахуванням реалій сучасності. З'ясовані особливості впливу інфраструктури на розвиток фінансового ринку. Обґрунтовується необхідність повнішого відображення еволюційних змін щодо ролі інфраструктури фінансового ринку та використання її потенціалу для вирішення проблем, що виникають у процесі його функціонування і розвитку.*

**Ключові слова:** фінансовий ринок, інфраструктура, інфраструктура фінансового ринку, інфраструктурне забезпечення, функції, структурно-елементна побудова.

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 15.

**Чуницька Ірина Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансових ринків, Національний університет державної податкової служби України (вул. Карла Маркса, 31, м. Ірпінь, Київська обл., 08201, Україна)

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

УДК 336

UDC 336

### Чуницкая И. И. Инфраструктура финансового рынка Украины: понятие, функции и эволюция статуса

*Исследованы теоретические основы инфраструктурного обеспечения развития финансового рынка Украины. Рассмотрены подходы к базовому понятию «инфраструктура», которое лежит в основе формирования понятия «инфраструктура финансового рынка». Выявлено, что общим для всех концепций понимания сущности и содержания инфраструктуры рынка является ее объективная природа, внутренняя согласованность структурных составляющих, определяющих ее роль в обеспечении условий для функционирования рыночного механизма. Структура и элементы инфраструктуры специфических видов рынка, в частности финансового, не могут противоречить общему статусу инфраструктуры, хотя на конкретных рынках они имеют свою структуру и содержание, обусловленные, соответственно, содержанием взаимосвязей субъектов и объектов такого рынка с учетом реалий современности. Определены особенности влияния инфраструктуры на развитие финансового рынка. Обосновывается необходимость более полного отражения эволюционных изменений относительно роли инфраструктуры финансового рынка и использования ее потенциала для решения проблем, возникающих в процессе его функционирования и развития.*

**Ключевые слова:** финансовый рынок, инфраструктура, инфраструктура финансового рынка, инфраструктурное обеспечение, функции, структурно-элементное построение.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 15.

**Чуницкая Ирина Ивановна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансовых рынков, Национальный университет государственной налоговой службы Украины (ул. Карла Маркса, 31, г. Ирпень, Киевская обл., 08201, Украина)

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

### Chunyt'ska I. I. The Infrastructure of the Financial Market of Ukraine: the Concept, Function and Evolution of the Status

*The theoretical bases of infrastructural provision of the development of the financial market of Ukraine were examined. The approaches to the basic notion of "infrastructure", which is the basis of the formation of the concept of "financial market infrastructure", were considered. It was revealed that the common understanding of the concepts of the nature and content of the market infrastructure is its objective nature, the internal consistency of the structural components defining its role in providing the conditions for the functioning of the market mechanism. The structure and infrastructure elements of specific types of markets, particularly financial, cannot contradict the general status of infrastructure, although in specific markets, they have their own structure and content due to, respectively, the content of relationships of the subjects and objects of such a market, taking into account the realities of present day. Particular influence of the infrastructure on the development of the financial market was found. The need of better reflection of the evolutionary changes in the role of the financial market infrastructure and the use of its potential for solving problems arising in the process of its operation and development were grounded.*

**Key words:** financial market, infrastructure, financial market infrastructure, infrastructure provision, function, structural-element construction.

**Tabl.:** 1. **Bibl.:** 15.

**Chunyt'ska Iryna I.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Financial Markets, National University of State Tax Service of Ukraine (vul. Karla Marksa, 31, Irpin, Kyivska obl., 08201, Ukraine)

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

[Legal Act of Belarus]. <http://www.pravo.by/WEBNPA/text.asp?RN=hk0900071>

*The International Handbook of Corporation and Personal Taxes: Lexis Nexisuk*, 2003.

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5205-17>

[Legal Act of Ukraine]. [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/826\\_648](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/826_648)

[Legal Act of Ukraine] (1999). [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/360\\_689](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/360_689)

"Perelik priorityetnykh haluzei ekonomiky" [The list of priority economic sectors]. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/843-2013-p/paran7#n7>

УДК 336

## ІНФРАСТРУКТУРА ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ: ПОНЯТТЯ, ФУНКЦІЇ ТА ЕВОЛЮЦІЯ СТАТУСУ

© 2014 ЧУНИЦЬКА І. І.

УДК 336

### Чуницька І. І. Інфраструктура фінансового ринку України: поняття, функції та еволюція статусу

*Досліджено теоретичні засади інфраструктурного забезпечення розвитку фінансового ринку України. Розглянуто підходи до базового поняття «інфраструктура», що лежить в основі формування поняття «інфраструктура фінансового ринку». Виявлено, що спільним для всіх концепцій розуміння сутності та змісту інфраструктури ринку є її об'єктивна природа, внутрішня узгодженість структурних складників, що визначають її роль у забезпеченні умов для функціонування ринкового механізму. Структура та елементи інфраструктури специфічних видів ринку, зокрема фінансового, не можуть суперечити загальному статусу інфраструктури, хоча на конкретних ринках вони мають свою будову та зміст, що зумовлені, відповідно, змістом взаємозв'язків суб'єктів і об'єктів такого ринку з урахуванням реалій сучасності. З'ясовані особливості впливу інфраструктури на розвиток фінансового ринку. Обґрунтовується необхідність повнішого відображення еволюційних змін щодо ролі інфраструктури фінансового ринку та використання її потенціалу для вирішення проблем, що виникають у процесі його функціонування і розвитку.*

**Ключові слова:** фінансовий ринок, інфраструктура, інфраструктура фінансового ринку, інфраструктурне забезпечення, функції, структурно-елементна побудова.

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 15.

**Чуницька Ірина Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансових ринків, Національний університет державної податкової служби України (вул. Карла Маркса, 31, м. Ірпінь, Київська обл., 08201, Україна)

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

УДК 336

UDC 336

### Чуницкая И. И. Инфраструктура финансового рынка Украины: понятие, функции и эволюция статуса

*Исследованы теоретические основы инфраструктурного обеспечения развития финансового рынка Украины. Рассмотрены подходы к базовому понятию «инфраструктура», которое лежит в основе формирования понятия «инфраструктура финансового рынка». Выявлено, что общим для всех концепций понимания сущности и содержания инфраструктуры рынка является ее объективная природа, внутренняя согласованность структурных составляющих, определяющих ее роль в обеспечении условий для функционирования рыночного механизма. Структура и элементы инфраструктуры специфических видов рынка, в частности финансового, не могут противоречить общему статусу инфраструктуры, хотя на конкретных рынках они имеют свою структуру и содержание, обусловленные, соответственно, содержанием взаимосвязей субъектов и объектов такого рынка с учетом реалий современности. Определены особенности влияния инфраструктуры на развитие финансового рынка. Обосновывается необходимость более полного отражения эволюционных изменений относительно роли инфраструктуры финансового рынка и использования ее потенциала для решения проблем, возникающих в процессе его функционирования и развития.*

**Ключевые слова:** финансовый рынок, инфраструктура, инфраструктура финансового рынка, инфраструктурное обеспечение, функции, структурно-элементное построение.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 15.

**Чуницкая Ирина Ивановна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансовых рынков, Национальный университет государственной налоговой службы Украины (ул. Карла Маркса, 31, г. Ирпень, Киевская обл., 08201, Украина)

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

### Chunyt'ska I. I. The Infrastructure of the Financial Market of Ukraine: the Concept, Function and Evolution of the Status

*The theoretical bases of infrastructural provision of the development of the financial market of Ukraine were examined. The approaches to the basic notion of "infrastructure", which is the basis of the formation of the concept of "financial market infrastructure", were considered. It was revealed that the common understanding of the concepts of the nature and content of the market infrastructure is its objective nature, the internal consistency of the structural components defining its role in providing the conditions for the functioning of the market mechanism. The structure and infrastructure elements of specific types of markets, particularly financial, cannot contradict the general status of infrastructure, although in specific markets, they have their own structure and content due to, respectively, the content of relationships of the subjects and objects of such a market, taking into account the realities of present day. Particular influence of the infrastructure on the development of the financial market was found. The need of better reflection of the evolutionary changes in the role of the financial market infrastructure and the use of its potential for solving problems arising in the process of its operation and development were grounded.*

**Key words:** financial market, infrastructure, financial market infrastructure, infrastructure provision, function, structural-element construction.

**Tabl.:** 1. **Bibl.:** 15.

**Chunyt'ska Iryna I.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Financial Markets, National University of State Tax Service of Ukraine (vul. Karla Marksa, 31, Irpin, Kyivska obl., 08201, Ukraine)

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

**Р**озвиток економічної науки чітко доводить, що системне забезпечення сукупного результату на практиці неможливо реалізувати без формування розвиненої інфраструктури, яка забезпечуватиме нормальне функціонування ринкових відносин. З іншого боку, не менш фундаментальним є положення про те, що реалізація такого завдання неможлива без формування дієвої системи управління цією інфраструктурою, зважаючи, що остання являє собою динамічну систему, функції і завдання якої безперервно змінюються відповідно до тенденцій розвитку та поведінки основних світових і національних суб'єктів ринку. Втрата узгодженості цих теоретичних узагальнень з економічними реаліями призводить до накопичення складнощів у процесах наукового пізнання й аналізу процесів економічного розвитку, а значить, і нездатності вирішувати як внутрішні завдання, так і відповідати на зовнішні виклики і загрози.

Дотримання подібної узгодженості є актуальним також і для процесів розвитку фінансового ринку. Сьогодні цей ринок характеризується значним рівнем фрагментарності, нерівномірною та нестабільною динамікою окремих його складових, що в підсумку призводить до недостатнього позитивного впливу на економіку. Це диктує потребу накопичення якісних елементів в еволюції фінансового ринку, що неможливо без відповідного, насамперед, теоретично сформованого інфраструктурного забезпечення даних процесів. Має відбутися синхронізація реальних процесів розвитку інфраструктури фінансового ринку з теоретичним підґрунтям та створення на цій основі продуктивної інфраструктурної моделі, здатної забезпечити усунення існуючих розривів між векторами розвитку фінансового ринку та національної економіки в цілому.

Інфраструктурне забезпечення розвитку фінансового ринку як один із результативних елементів такого розвитку належить до ряду найвагоміших інструментів, які впливають на соціально-економічні процеси, забезпечуючи мобілізацію фінансових ресурсів та їх концентрацію в економіці держави, а тому постійно перебуває в центрі уваги досліджень провідних вітчизняних і зарубіжних науковців. Серед них П. Беленький, О. Васильєв, У. Грудзевич, О. Іваницька, О. Іншаков, Р. Йохимсон, Д. Кларк, Ю. Коваленко, В. Корнеєв, А. Маршалл, В. Михальський, Д. Рей, Є. Симоніс, М. Скринько, В. Соболев, С. Сосько, Ж. Штолер, Ф. Федько та багато інших.

Ускладнення ринкових відносин у сучасному світі викликали об'єктивне зростання ролі інфраструктурної складової у поведінці та результатах діяльності світових і національних суб'єктів ринку. Без перебільшення можна стверджувати, що інфраструктура стала найбільш значимим феноменом сучасного світового господарства.

Щодо фінансового ринку України, який фактично перебуває на початкових етапах розвитку фінансових інструментів, особливо похідних, і взагалі інтеграції у світовий фінансовий простір, то проблематика інфраструктурного забезпечення особливо потребує якісних змін. Відсутність у деяких випадках відповідного інфраструктурного забезпечення, фрагментарне, вузькоспеціалізоване регулювання використання фінансових інструментів актуалізують теоретичну і практичну значимість

концептуально-теоретичного осмислення можливості отримання синергетичного ефекту за умов ефективності інфраструктурної складової фінансового ринку.

На жаль, слід констатувати, що до цього часу не досягнуто єдності щодо визначення змістовних характеристик, принципів і, що особливо важливо, місця та значення інфраструктури у зміцненні як фінансового ринку та його окремих сегментів, так і фінансової системи і держави в цілому. Разом з тим, саме статус інфраструктури великою мірою визначає здатність фінансового ринку формувати значні капітали та вирішувати сучасні загальнодержавні завдання. Проте значна увага приділяється переважно проблемам ефективності застосування інфраструктурного інструментарію власне у сфері фінансового ринку, залишаючи поза увагою можливості впливу фінансового ринку через такий інструментарій на економіку, досягнення основоположних цілей соціально-економічної системи. До того ж, практично ігнорується часовий вимір такого впливу, що може мати як тактичний (оперативний), так і догостроковий характер. Оптимізація стратегії та тактики управління інфраструктурним потенціалом є необхідною передумовою макрофінансового регулювання та відповідає соціально-економічним пріоритетам розвитку країни.

Ці фактори обумовлюють необхідність перегляду та актуалізації найбільш поширених концепцій формування та цільової спрямованості інфраструктури фінансового ринку для підвищення її ефективності та прийняття раціональних управлінських рішень.

У зв'язку з цим *метою* даної статті є узагальнення існуючих в науці підходів до визначення поняття «інфраструктура» та пошук особливостей теоретичної побудови та конкретних заходів для досягнення стимулюючого/стримуючого впливу інфраструктури фінансового ринку на ті процеси, що відбуваються на ньому на основі визначення імперативів економічної доцільності, обґрунтованості та виваженості.

**Д**ля досягнення поставленої мети методологічно важливо здійснити, насамперед, аналіз існуючих уявлень та їх еволюцію щодо сутності і змісту поняття «інфраструктура» з тим, щоб сформувати теоретичну основу ідентифікації елементів інфраструктури фінансового ринку та виявити роль останньої у вирішенні проблем функціонування та розвитку цього ринку. На важливість такого підходу може вказувати й позиція авторів, які зазначають, що «...незважаючи на семидесятилітню історію використання поняття «інфраструктура» в економіці, і на сьогоднішній день, як у вітчизняній, так і у світовій економічній науці, на жаль, не існує єдиної точки зору стосовно сутності, змісту та ролі даної категорії як складової економіки». При цьому правомірно наголошується на об'єктивному характері виникнення інфраструктури як специфічного породження певної соціально-економічної системи та певного рівня розвитку господарства, а її завданням визначено компенсацію витрат роз'єднання виробництва, зв'язок між собою результатів процесу розподілу праці і структуроутворення [15, с. 7]. Поряд із вказівкою на об'єктивний характер інфраструктури особливо

продуктивним виглядає й висновок про те, що «...інфраструктура активна, володіє позитивним характером дії на розміщення і функціонування промисловості і в гущавині всього виступає в ролі творчого і перетворюючого чинника для економіки» [15, с. 13 – 14]. І хоча ці основоположні твердження щодо створення супутнього вищеназаним процесам механізму «інфраструктура» сформовані стосовно інфраструктури товарного ринку, їх методологічна цінність не може викликати сумнівів і для інших видів ринку.

На загальний характер призначення інфраструктури звертає увагу й Ю. Блохін, зазначаючи, що, на відміну від основного виробництва, функціонування інфраструктури створює загальні умови для його існування, і вона повинна забезпечувати не просто ефективність процесу виробництва, а ефективне протікання процесу суспільного відтворення у сфері матеріального виробництва [3]. Тобто, інфраструктура як складова частина економіки представляє собою сукупність суб'єктів господарювання і специфічних господарських об'єктів, діяльність яких полягає у створенні загальних умов для ефективного протікання процесу суспільного відтворення та нормальної життєдіяльності людини шляхом вироблення специфічного товару – послуг.

Підбиваючи певний підсумок, можна констатувати, що інфраструктура розглядається не просто як супутній механізм певним процесам, що відбуваються в соціально-економічному середовищі, але і як складова економіки. Це має важливе методологічне значення, оскільки дозволяє розглядати інфраструктуру як окремий об'єкт дослідження, якому властиві самостійний рух, а також творчий, перетворюючий характер.

За загальним підходом інфраструктура (від лат. *infra* – під і *structura* – будова) – це комплекс взаємопов'язаних обслуговуючих структур, що становлять і/чи забезпечують основу для розв'язання певної проблеми (завдання). Зокрема, ринкову інфраструктуру розглядають як «...сукупність органів та інститутів, що організаційно й матеріально забезпечують основні ринкові процеси взаємний пошук один одного продавцями і покупцями, рух товару, обмін товарів на гроші, а також господарсько-економічну і фінансову діяльність ринкових структур» [4, с. 16].

Хоча при визначенні ринкової інфраструктури, порівняно з виробничою, природньо змінюється її суб'єктний склад: замість суб'єктів господарювання та специфічних господарських об'єктів з'являється сукупність органів та інститутів, проте спільним залишається її забезпечувальне призначення, а також те, що її продуктом виступає послуга. При цьому, як зазначає О. Іваницька, визначаючи інфраструктуру як концептуальне поняття, для неї характерною є неможливість чітко визначити її початок і кінець, просторове чи часове обмеження, вона зрощується з основними елементами, які становлять сферу її впливу, входить у технологічний процес, що обслуговує і, таким чином, стає органічною частиною і системи, і процесу [9]. Тобто, за даного підходу підкреслюється органічність інфраструктури стосовно розуміння меж її призначення як щодо окремих сфер і

секторів, так і загальнодержавного рівня. Це розширює й перелік чинників, які здатні впливати на ефективність системи, процесу тощо, доповнюючи його таким як «інфраструктура».

Повертаючись до існуючих визначень поняття «інфраструктура», слід відзначити, що в літературі існує різноманіття визначень поняття «інфраструктура», у яких їх автори намагаються віднайти та відобразити особливо важливі для пояснення його сутності або специфіки риси. Так, на думку В. Орешина, поняття «інфраструктура» має три рівні визначень [11, с. 8], а саме: *на рівні сутності* – це сфера застосування праці, яка забезпечує обіг продукції в народному господарстві; *на макrorівні* – це сукупність галузей, які виконують функції транспортування, зберігання і реалізації продукції; і *на мікрорівні* – це матеріальні об'єкти, які створюють умови для нормалізації процесу суспільного виробництва.

З метою повнішого виявлення сутності поняття «інфраструктура», поряд із різними їх визначеннями, наведемо й перелік тих функцій, які витікають із даних визначень (табл. 1).

З приводу наведеного в даній таблиці слід констатувати, що крім ідентифікації інфраструктури як механізму, комплексу, складової економіки, вона розглядається також і як система, і як сукупність певних складових, перелік яких відрізняється залежно від виду інфраструктури, а також авторської позиції. Безвідносно до обґрунтованості використання понять «система» або «сукупність», зважаючи на близькість у даному контексті обох термінів, адеже одне із визначень системи – це сукупність яких-небудь елементів, одиниць, частин, об'єднаних за спільною ознакою, призначенням [10], увагу звертає втрата в наведеному переліку визначень інфраструктури (за виключенням одного) ключового слова «структура». На нашу думку, за такого підходу дещо упускається взаємозв'язок складових частин цілого (будови), що, власне, і розкриває зміст терміна «структура». Бо саме базова концепція цілісності системо об'єднує складові структури, надаючи можливість отримання синергетичного ефекту і для інфраструктурної діяльності, і для підвищення її позитивного впливу на визначені процеси.

Зважаючи на викладене, для адекватного відображення сутності поняття «інфраструктура» важливо акцентувати увагу на її структурно-елементній побудові, а здійснюючи перелік таких елементів, зважати, що вони є взаємопов'язаними структурними складниками інфраструктури, що, власне, і перетворює останню в систему та актуалізує ті потенційні можливості та обмеження, які пов'язані із системою. Зокрема, тут важливо зважати, що інфраструктурі як складно організованій системі не слід нав'язувати шляхи подальшого розвитку. «Важливіше зрозуміти, як сприяти власним тенденціям їх еволюції, і виводити системи на траєкторії, адекватні їх внутрішній структурі. При цьому існують можливості скорочувати шлях розвитку системи, якщо резонансно правильно збуджувати в «нелінійному» середовищі структури, які близькі до аттракторів еволюції» [12, с. 279], а «...при визначенні меж інфраструктури і вичленовуванні її із систе-

## Окремі визначення поняття «інфраструктура» та її функції

Автор(-и), джерело	Визначення	Функція
Васильєв О. В. Методологія і практика інфраструктурного забезпечення функціонування і розвитку регіонів України : монографія. – Харків : ХНАМГ, 2007. – С. 23, [4]	Інфраструктура – це система функціональних елементів і відносин, що забезпечують реалізацію індивідуальних і колективних інтересів групи економічних суб'єктів	Обслуговуюча, забезпечувальна
Гринберг Р. Постсоюзное экономическое пространство: коллизии и сценарии развития // Российский экономический журнал. – 1996. – № 10. – С. 53 – 60, [6]	Інфраструктура – це сукупність елементів, які забезпечують безперебійне функціонування взаємозв'язків об'єктів і суб'єктів соціально-економічної системи	Забезпечувальна
Государственное регулирование рыночной экономики : учебник / Под общ. ред. проф. В. И. Кушлина. – М. : Изд-во РАГС, 2002. – С. 647, [7]	Ринкова інфраструктура – це сукупність інструментів, форм, методів і процесів, що забезпечують загальні умови нормального функціонування ринкової економіки	Забезпечувальна
Базилевич В. Д. Страховий ринок України. – К. : Т-во «Знання України», КОО, 1998. – С. 73 – 75, [1]	Інфраструктура ринку – це система взаємопов'язаних спеціалізованих організацій, що можуть обслуговувати потоки послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили, інформації	Обслуговуюча
Гальчинський А. С. Основи економічної теорії. – К. : Вищ. шк., 1995. – С. 138, [5]	Інфраструктура ринку – це система підприємств та організацій, які забезпечують рух товарів, послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили	Забезпечувальна
Бланк И. А. Стратегия и тактика управления финансами. – К. : Итем. ЛТД – СП «АДЕФ-Украина», 1996. – С. 205 – 206, [2]	Інфраструктура фінансового ринку – це комплекс закладів і підприємств, які обслуговують безпосередніх його учасників з метою підвищення ефективності здійснюваних ними операцій	Обслуговуюча
Васильєв О. В. Методологія і практика інфраструктурного забезпечення функціонування і розвитку регіонів України : монографія. – Харків : ХНАМГ, 2007. – С. 216, [4]	Інфраструктура фінансового ринку – це сукупність інститутів і організацій, науково-методичних і кадрових елементів, що забезпечує безперервну, прозору й надійну основу функціонування фінансового ринку в його динамічному розвитку, а також організує переміщення й розподіл потоків капіталів між секторами, суб'єктами й об'єктами ринку	Забезпечувальна, регулююча
Грудзевич У. Я. Перспективи розвитку регіональної інфраструктури фінансового ринку // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Економічні проблеми розвитку виробництва регіону (Щорічник наукових праць). / Редкол.: відповідальний редактор академік НАН України М. І. Долішній. – Львів : НАН України. Інститут регіональних досліджень. – 2001. – Випуск XXXI, [8]	Регіональна інфраструктура фінансового ринку – це сукупність фінансових механізмів і структур, які регулюють рух потоків на фінансовому ринку і забезпечують його нормальне функціонування	Забезпечувальна, регулююча

ми суспільного виробництва неприпустимо розглядати інфраструктуру як арифметичну суму галузей, які обслуговують економіку» [15].

Таким чином, відштовхуючись від цих визначень, існують підстави для певного уточнення загального поняття «інфраструктура» як основи з'ясування сутності поняття «інфраструктура фінансового ринку» та їх співвідношення. У цьому питанні перш за все слід звернутися до функцій інфраструктури. Їх визначення має принципове значення, зважаючи, що саме за допомогою функцій можна повніше розкрити сутність того чи іншого поняття. Проаналізувавши різні погляди науковців з цього приводу, можна зазначити, що переважна їх більшість виділяє забезпечувальну функцію інфраструктури, доповнюючи її у деяких випадках обслуговуючою та регулюючою функціями. Тут слід, насамперед, визначитися з відмінностями понять «об-

слуговувати» та «забезпечувати». У першому випадку, згідно з Новим тлумачним словником української мови, йдеться про виконання роботи, функцій, пов'язаних із задоволенням певних потреб, запитів, або про забезпечення роботи певних механізмів [10, с. 421]. У другому випадку – про надання чи створення матеріальних засобів, гарантування чогось [10, с. 684]. Тобто, незважаючи на близьке змістовне наповнення цих термінів, між ними існують відмінності, особливо з огляду на природу ринкової економіки, коли саме інфраструктура становить її основу, забезпечуючи взаємодію між її основними суб'єктами – продавцями і покупцями та в контексті фінансового ринку – результатом діяльності якого є послуга. Вважаємо, що інфраструктура має, перш за все, забезпечувати відповідні умови для ефективних процесу та діяльності суб'єктів загальних і специфічних ринкових відносин, що природньо передбачає й виконання обслуговуючої функції. Обмеження

інфраструктури обслуговуючою функцією перетворює інфраструктуру в економіці в елемент посередництва, що не можна визнати обґрунтованим. Цілком справедливою видається позиція В. Соболева, який зазначає, що для розуміння інфраструктури на сучасному етапі розвитку необхідно брати до уваги не обслуговуючу, а її забезпечувальну роль у функціонуванні всієї економіки [13, с. 23]. Це стосується і тверджень про перетворення інфраструктури з обслуговуючої галузі на провідну і навіть базисну, а також про те, що глобалізація світової економіки, ігнорування якої сьогодні недопустиме, сприяє набуттю інфраструктурою якісно нового статусу [14], розуміючи під останнім певну сукупність (комплекс) рис її організаційної та функціональної побудови, реалізація яких забезпечує визначену цільову спрямованість цієї інфраструктури. У такому контексті, на нашу думку, не потребує додаткової аргументації позиція авторів щодо виконання інфраструктурою поряд із забезпечувальною також регулюючої функції, що формує можливості свідомого управління інфраструктурою для її позитивного впливу на вирішення внутрішніх проблем та соціально-економічного розвитку в цілому.

Повертаючись до питання уточнення визначення поняття «інфраструктура» та використання його як ключового для визначення поняття «інфраструктура фінансового ринку», видається за доцільне звернутися до трактувань, сформульованих Р. Гринбергом і О. Васильєвим, внівши до них певні доповнення, на які зверталася увага вище. Грунтуючись на таких вимогах, можна зазначити, що *інфраструктура* – це органічна й упорядкована єдність взаємопов'язаних структурних складників, здатна забезпечити в реальній дійсності та в перспективі безперерйне функціонування взаємозв'язків суб'єктів і об'єктів соціально-економічної системи та через виконання певних функцій включатися в забезпечення суспільного розвитку.

Обтяження визначення поняття «інфраструктура» переліком складників і деталізацією їх призначення, на нашу думку, входить у суперечність із вимогами, що пред'являються власне до визначень. Структурно-елементна будова інфраструктури становить окремий напрямок наукового аналізу, особливо зважаючи на її безпосередню залежність від предмета дослідження. Розуміючи, що будь-яке визначення повністю не може відобразити сутність свого предмета, разом з тим воно повинне включати найголовніше, що відрізняє його від інших понять. Запропоноване узагальнене визначення інфраструктури є вихідним, а в подальшому повинно конкретизуватися стосовно свого предмета, властивості якого і визначають суть і форми забезпечення. Звідси поняття «інфраструктура фінансового ринку» можна визначити як органічну й упорядковану єдність взаємопов'язаних структурних складників, здатну забезпечити в реальній дійсності та в перспективі безперерйне функціонування взаємозв'язків суб'єктів і об'єктів фінансового ринку та через виконання певних функцій реалізацію його власних закономірностей і позитивний вплив на соціально-економічну динаміку.

У даному визначенні інфраструктура фінансового ринку, як складова ринкової інфраструктури, підпорядкована загальним закономірностям, виступає порівняно самостійною і особливою сферою, що має свою специфіку, цілі, а тому відрізняється власними структурно-елементною побудовою, формами і методами впливу, спрямованими на ефективне функціонування ринкового механізму у фінансовій сфері.

## ВИСНОВКИ

Підсумовуючи, слід констатувати, що спільним для всіх концепцій розуміння сутності і змісту інфраструктури ринку є її об'єктивна природа, внутрішня узгодженість структурних складників, що визначають її роль у забезпеченні умов для функціонування ринкового механізму. Структура та елементи інфраструктури специфічних видів ринку, зокрема фінансового, не можуть суперечити загальному статусу інфраструктури, хоча на конкретних ринках вони мають свою будову та зміст, що зумовлені, відповідно, змістом взаємозв'язків суб'єктів і об'єктів такого ринку з урахуванням реалій сучасності.

Водночас, специфічні за своєю природою відносини, що виникають у процесі функціонування ринкового механізму в окремих сегментах фінансового ринку, не можуть розглядатися ізольовано, як механічна сукупність, а потребують реалізації принципу системності при вирішенні методичних і практичних питань забезпечення функціонування ринкового механізму у фінансовій сфері та його визначеного впливу на загальну соціально-економічну динаміку.

Така взаємна узгодженість з урахуванням ключових імперативів розвитку фінансового ринку стане основою формування нової якості управління інфраструктурою фінансового ринку з метою підвищення ефективності його цільової спрямованості. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Базилевич В. Д.** Страховий ринок України / В. Д. Базилевич. – К.: Т-во «Знання» України, КОО, 1998. – С. 73 – 75.
2. **Бланк І. А.** Стратегія і тактика управління фінансами / І. А. Бланк. – К.: Ітем. ЛТД – СП «АДЕФ-Україна», 1996. – С. 205 – 206.
3. **Блохин Ю. В.** Производственная инфраструктура региона. Вопросы методологии / Ю. В. Блохин. – Кишинев: ШТИИ-ЦА, 1980. – 129 с.
4. **Васильєв О. В.** Методологія і практика інфраструктурного забезпечення функціонування і розвитку регіонів України: монографія / О. В. Васильєв. – Харків: ХНАМГ, 2007. – 341 с.
5. **Гальчинський А. С.** Основы економічної теорії / А. С. Гальчинський. – К.: Вищ. шк., 1995. – С. 138.
6. **Гринберг Р.** Постсоюзное экономическое пространство: коллизии и сценарии развития / Р. Гринберг // Российский экономический журнал. – 1996. – № 10. – С. 53 – 60.
7. Государственное регулирование рыночной экономики: учебник / Под общ. ред. проф. В. И. Кушлина. – М.: Изд-во РАГС, 2002. – С. 647.
8. **Грудзевич У. Я.** Перспективи розвитку регіональної інфраструктури фінансового ринку / У. Я. Грудзевич // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Економічні проблеми розвитку виробництва регіону: щорічник наукових праць / Редкол.: відповід. ред. академік НАН України М. І. Доліш-



ній. – Львів : НАН України ; Інститут регіональних досліджень.– Випуск XXXI. – 2001.

**9. Іваницька О. М.** Державне регулювання розвитку фінансової інфраструктури : монографія / О. М. Іваницька. – К. : Вид-во НАДУ, 2005. – 276 с.

**10.** Новий тлумачний словник української мови. Т. 3. – К. : Видавництво «АКОНІТ», 2008. – С. 286.

**11. Орешин В. П.** Планирование производственной инфраструктуры: комплексный подход / В. П. Орешин. – Москва : Экономика, 1986. – С. 8.

**12. Скотний П. В.** Дискурс синергетики в пізнанні реалій фінансово-економічного буття / П. В. Скотний // Філософія фінансової цивілізації: людина у світі грошей : матеріали V Міжнародних філософсько-економічних читань (28 – 29 травня 2012 р., Ірпінь). – Львів, 2012. – С. 276 – 282.

**13. Соболев В. М.** Формирование рыночной инфраструктуры в переходной экономике индустриального типа: общие черты и особенности в Украине / В. М. Соболев. – Харьков : Бизнес Информ, 1999. – 304 с.

**14. Сонько С. П.** Інфраструктура в умовах транзитивної економіки : монографія / С. П. Сонько, М. М. Скринько. – Харків : Екограф, 2004. – 256 с.

**15. Федько В. П.** Інфраструктура товарного ринка / В. П. Федько, Н. Г. Федько. – Ростов н/Д: Фенікс, 2000 – 511 с. – (Серія «Учебники, учебные пособия»).

#### REFERENCES

Bazylevych, V. D. *Strakhoviy rynek Ukrainy* [Insurance market of Ukraine]. Kyiv: Znannia Ukrainy; KOO, 1998.

Blank, I. A. *Strategiia i taktika upravleniia finansami* [Strategy and tactics of financial management]. Kyiv: Item. LTD; ADEF-Ukraina, 1996.

Blokhin, Yu. V. *Proizvodstvennaia infrastruktura regiona. Voprosy metodologii* [Industrial infrastructure in the region. Methodological issues]. Kishinev: ShTIINTsA, 1980.

Fedko, V. P., and Fedko, N. H. *Infrastruktura tovarnogo rynka* [The infrastructure of the commodity market]. Rostov-na-Donu: Feniks, 2000.

Grinberg, R. "Postsoiuznoe ekonomicheskoe prostranstvo: kollizii i stsenarii razvitiia" [Postsoyuznoe economic space: conflict and development scenarios]. *Rossiyskiy ekonomicheskii zhurnal*, no. 10 (1996): 53-60.

*Gosudarstvennoe regulirovanie rynochnoy ekonomiki* [State regulation of the market economy]. Moscow: RAGS, 2002.

Halchynskiy, A. S. *Osnovy ekonomichnoi teorii* [Basic economic theory]. Kyiv: Vyshcha shkola, 1995.

Hrudzevych, U. Ya. "Perspektyvy rozvytku rehionalnoi infrastruktury finansovoho rynku" [Prospects of the financial market infrastructure]. *Sotsialno-ekonomichni doslidzhennia v perekhidnyi period. Ekonomichni problemy rozvytku vyrobnytstva rehionu*, no. 31 (2001).

Ivanytska, O. M. *Derzhavne rehuliuвання rozvytku finansovoi infrastruktury* [State regulation of the financial infrastructure]. Kyiv: NADU, 2005.

*Novyi tлумачnyi slovnyk ukrainskoi movy* [New Dictionary of the Ukrainian language]. Kyiv: AKONIT, 2008.

Oreshin, B. P. *Planirovanie proizvodstvennoy infrastruktury: kompleksnyy podkhod* [Planning production infrastructure: an integrated approach]. Moscow: Ekonomika, 1986.

Skotnyi, P. V. "Dyskurs synerhetyky v piznanni realii finansovo-ekonomichnoho buttia" [Discourse synergy in the knowledge of the realities of the financial and economic life]. *Filosofia finansovoi tsyvilizatsii: liudyna u sviti hroshei*. Lviv.; 2012.276-282.

Sobolev, V. M. *Formirovanie rynochnoy infrastruktury v perekhodnoy ekonomike industrialnogo tipa: obshchie cherty i osobennosti v Ukraine* [Creation of market infrastructure in the transitional economy of industrial type: common and specific features in the Ukraine]. Kharkiv: Biznes Inform, 1999.

Sonko, S. P., and Skrynko, M. M. *Infrastruktura v umovakh tranzitivnoi ekonomiky* [Infrastructure in terms of transitive economy]. Kharkiv: Ekohraf, 2004.

Vasyliiev, O. V. *Metodolohiia i praktyka infrastruktornoho zabezpechennia funktsionuvannia i rozvytku rehioniv Ukrainy* [Methodology and Practice of infrastructure to operate and regional development in Ukraine]. Kharkiv: KhNAMH, 2007.

# ВПЛИВ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

© 2014 КОПИЛЮК О. І.

УДК 336.71

## Копилюк О. І. Вплив фінансово-економічної кризи на формування регіональної політики розвитку банківської системи України

Досліджено вплив фінансової кризи на діяльність банків в Україні. Представлено основні негативні чинники, які дестабілізують роботу банків на національному та регіональному рівнях, а саме: розрив між основними показниками у вітчизняній банківській системі впродовж тривалого часу, значна «доларизація» економіки, суттєвий обсяг валютних кредитів і споживчого кредитування при недостатньому обсязі особистого доходу, недостатній рівень капіталізації банків, диспропорції у розміщенні банківських установ на території України, диференціація процентних ставок за кредитами і депозитами у регіональному розрізі та ін. Здійснено аналіз та оцінку ефективності функціонування регіональної банківської системи, окреслено асиметрії та дисбаланси в її розвитку і виокремлено регіони з високою, середньою, незначною і низькою концентрацією банківських установ і капіталу. Запропоновано напрями розробки концептуальних засад регіональної політики розвитку банків шляхом: аналізу та реформування існуючої нормативно-правової бази; розробки рекомендацій щодо соціально-економічного і культурного розвитку регіонів з виокремленням механізмів залучення потенціалу банківських установ у розвиток місцевих громад; визначення пріоритетних напрямів залучення й розміщення фінансових ресурсів, задоволення різноманітних потреб розвитку на рівні території; обґрунтування інструментарію ефективного функціонування регіональних банківських систем.

**Ключові слова:** регіональні банки, регіональна політика розвитку банків, депозити, кредити, криза, ефективність.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 9.

**Копилюк Оксана Іванівна** – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри банківської справи, Львівська комерційна академія (вул. Туган-Барановського, 10, Львів, 79005, Україна)

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

УДК 336.71

## Копилюк О. И. Влияние финансово-экономического кризиса на формирование региональной политики развития банковской системы Украины

Исследовано влияние финансового кризиса на деятельность банков в Украине. Представлены основные негативные факторы, дестабилизирующие работу банков на национальном и региональном уровнях, а именно: разрыв между основными показателями в отечественной банковской системе в течение длительного времени, значительная «долларизация» экономики, существенный объем валютных кредитов и потребительского кредитования при недостаточном объеме личного дохода, недостаточный уровень капитализации банков, диспропорции в размещении банковских учреждений на территории Украины, дифференциация процентных ставок по кредитам и депозитам в региональном разрезе и др. Осуществлен анализ и оценка эффективности функционирования региональной банковской системы, определены асимметрии и дисбалансы в ее развитии и выделены регионы с высокой, средней, незначительной и низкой концентрацией банковских учреждений и капитала. Предложены направления разработки концептуальных основ региональной политики развития банков путем: анализа и реформирования существующей нормативно-правовой базы; разработки рекомендаций социально-экономического и культурного развития регионов с выделением механизмов привлечения потенциала банковских учреждений в их развитие; определения приоритетных направлений привлечения и размещения финансовых ресурсов, удовлетворения потребностей развития на уровне территорий; обоснования инструментария эффективного функционирования региональных банковских систем.

**Ключевые слова:** региональные банки, региональная политика развития банков, депозиты, кредиты, кризис, эффективность.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 9.

**Копилюк Оксана Ивановна** – кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой банковского дела, Львовская коммерческая академия (ул. Туган-Барановского, 10, Львов, 79005, Украина)  
**E-mail:** kopylyuk@ukr.net

UDC 336.71

## Kopylyuk O. I. The Effect of the Financial and Economic Crisis on the Formation of the Regional Development Strategy of the Banking System of Ukraine

The effect of the financial crisis on activities of banks in Ukraine is studied. Primary negative factors are presented which destabilize the work of banks at the national and regional levels, namely: a long-term gap between basic indicators in the domestic banking system, significant "dollarization" of the economy, substantial volume of foreign currency loans and consumer lending along with an insufficient volume of individual income, insufficient capitalization of banks, disproportional location of banking establishments in the territory of Ukraine, differentiation in credit and deposit interest rates at the regional level, etc. Analysis and evaluation of the effectiveness of regional banking system functioning are conducted, asymmetries and imbalances in its development are outlined, and regions with high, medium, insignificant, and low concentration of banking establishments and capital are identified. Development lines for conceptual frameworks of regional development strategies of banks are proposed which imply: analysis and reformation of the current legal and regulatory framework; development of recommendations on socioeconomic and cultural development of regions along with identification of mechanisms of attracting the potential of banking establishments to the development of local communities; determination of top-priority areas of attraction and placement of financial resources, meeting various developmental needs at the territorial level; providing of a rationale for instruments of effective functioning of regional banking systems.

**Key words:** regional banks, regional development strategy of banks, deposits, credits, crisis, effectiveness.

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

**Kopylyuk Oksana I.** – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Head of the Department of Banking, Lviv Academy of Commerce (vul. Tugan-Baranovskogo, 10, Lviv, 79005, Ukraine)

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

Наслідки світової фінансово-економічної кризи 2008 – 2010 рр. на банківську систему України можна окреслити як значні й глибокі за проявом у всіх напрямках банківської діяльності. Актуаль-

ність даного дослідження полягає в обґрунтуванні характеру впливу світової фінансово-економічної кризи на розвиток національної банківської системи в розрізі регіонів у контексті формування напрямів реалізації ре-

гіональної політики, спрямованих на мінімізацію її негативних наслідків. Особливе значення ця проблема має для регіонів, яким потрібно фінансувати модернізацію промислового потенціалу (Львівська, Харківська, Донецька області та ін.) і виведення його на рівень вимог світових ринків.

**Б**ільшість науковців схиляються до думки, що фінансово-економічна криза та її вплив на вітчизняну економіку зумовлені такими чинниками: розривами між основними показниками у вітчизняній банківській діяльності впродовж тривалого часу (невідповідністю між термінамі залучення і розміщення ресурсів банками); значною «доларизацією» наданих кредитів; значним обсягом валютних споживчих кредитів та неадекватними доходами фізичних осіб; недостатнім рівнем капіталізації банків; невідповідністю окремих нормативних актів вимогам зростання операційних, фінансових та інвестиційних ризиків банківських установ.

Вивченню причин, сучасних глобалізаційних трендів у світовій та національній економіках присвячені праці багатьох вчених, зокрема, О. Войтенко [1], О. Дзюблюка [2], О. Другова [3], В. Лещука [4], Н. Пантелеєвої [5], В. Фостяк [6], Л. Хомутенко [8], С. Шумської [9] та ін. Вони висвітлюють як позитивні, так і переважно негативні впливи глобалізації на банківську систему, а відтак й національну економіку та її галузі.

Зокрема, теоретико-методологічні аспекти виникнення кризових явищ та їх класифікації у різних галузях економіки висвітлено в роботах Л. Хомутенко та В. Лещука [4, 8], дослідженню критеріїв класифікації кризових явищ та етапів розвитку і особливостей криз у банківському секторі економіки присвячені дослідження О. Дзюблюка, О. Войтенко та С. Шумської [1, 2, 9]. Негативні прояви фінансово-економічної кризи на банківську систему, які спричинили недостатній рівень капіталізації установ, проблемність у кредитно-інвестиційній діяльності розкрито В. Фостяк у праці [6]. Скорочення обсягів кредитно-інвестиційної діяльності банків, нарощування рівня неякісних і проблемних кредитних портфелів, неспрямованість грошових потоків банківських установ на формування кредитно-інвестиційної моделі економічного розвитку України й активізацію регіональних банківських систем на задоволення потреб розвитку територіальних громад і промислового виробництва на регіональному рівні детально розглянуто у працях Н. Пантелеєвої, О. Другова [3, 5] та ін.

Проте, залишаються недостатньо дослідженими питання, пов'язані з оцінкою впливу фінансово-економічної кризи на стан розвитку регіональної банківської системи та її ролі в активізації розвитку промисловості регіонів.

*Метою* статті є дослідження впливу фінансово-економічної кризи на функціонування регіональних банківських систем та обґрунтування доцільності залучення потенціалу регіональних банків у розвиток економіки регіонів.

Глобалізаційні процеси привели до інтеграції практично у всіх сферах суспільства: економічній, соціальній, політичній, культурній тощо. Окремі експерти наголошують на існуванні фінансової глобалізації, складовими

якої є фінансові ринки, глобальні фінансові інститути (ТНК, транснаціональні банки, центральні банки та ін.) і фінансові інструменти (гроші, інвестиції, цінні папери, кредити) [5, с. 136].

Значна залежність банківської системи України від світової фінансової системи зумовила стрімке поширення кризових явищ через її чутливість до коливань процентних ставок, валютних курсів і додаткових ризиків, пов'язаних із відтоком депозитів і капіталу з банківських рахунків.

На думку сучасних учених-економістів, основними ознаками трансформаційних процесів фінансового простору внаслідок глобалізації є: посилення концентрації капіталу у світових фінансових центрах; постійна інтенсифікація розвитку глобальної мережі Інтернет-торгівлі та розрахунків; зростання ринку євровалют; розвиток спільного європейського ринку; зростання ролі ТНК та ТНБ; зростання глобальної конкуренції на ринку фінансових послуг; перетворення традиційної банківської діяльності у бік створення трансформованого та сфокусованого універсального банку на основі появи таких основних сфер (напрямів діяльності), як роздрібний банківський бізнес, обслуговування приватних осіб, оптовий банківський бізнес; посилення руху міжнародних капіталів; тенденції щодо усунення країнами національних фінансових і торговельних обмежень та ін. [8, с. 81].

**С**лід зазначити, що за індексом глобалізації (розрахований *KOF Swiss Economic Institute, Index of Globalization*) у 2011 р. наша держава посіла 53 місце із 186 країн світу, а це засвідчує про відкритість її економіки і відсутність певних протекціоністських заходів у посткризовий період [4]. Проблеми, які пов'язані із впливом світової фінансової системи на Україну, полягають у високому рівні відкритості її економіки, чутливості до змін на світових фінансових ринках.

Отже, безперечним є факт, що в умовах глобалізації відкритість національних економічних систем сприяє посиленню могутності фінансових систем найрозвинутіших країн світу та відносному послабленню фінансово-економічного потенціалу менш розвинутих і слабозрозвинутих країн, формує умови для підпорядкування їх інтересів інтересам наймогутніших держав [8, с. 82]. Значний рівень відкритості вітчизняної економіки визначає вагомий вплив зовнішніх чинників на її фінансову стабільність. Важливою проблемою вітчизняної банківської сфери, яка спричинена зовнішніми впливами в умовах загострення конкурентної боротьби на міжнародних фінансових ринках, тенденцій глобалізації та концентрації банківського капіталу у світі, є виживання банківської системи країни й протидія вимиванню фінансових ресурсів і доходів іноземними банківськими об'єднаннями [5, с. 138].

Можна стверджувати, що участь економік країн у процесі глобалізації має обумовлюватися насамперед економічною доцільністю. Глобалізація не повинна руйнувати національні економіки, а сприяти взаємопроникненню та руху економічних, фінансових і трудових ресурсів.

Існує значний взаємозв'язок і взаємозалежність світової банківської й національної та регіональних систем, свідченням чого є коливання в розвитку світо-

вої банківської системи, яка значною мірою реагує на банківську політику розвинених країн: США, держав Євросоюзу тощо. Підтвердженням цього є посилення концентрації фінансово-промислового капіталу, інтернаціоналізація фінансових ринків, глобалізація фінансових потоків. Так, сукупний обсяг світових фінансових активів на сьогодні уже перевищує 120 трлн дол. США. Для порівняння у 1980 р. даний показник становив 12 трлн дол., у 1993 р. – 53 трлн дол. Сьогодні світова фінансова мережа охоплює сотні тисяч транснаціональних і міжнародних фінансово-промислових груп, транснаціональні банки і страхові компанії, ринки цінних паперів, електронні системи банківських розрахунків – як традиційні, так і віртуальні [8, с. 82]. Новою тенденцією розвитку світової банківської системи у ХХІ столітті окремі дослідники вважають віртуалізацію: використання в банках переваг Інтернету для набуття нових можливостей інформаційного обслуговування, проведення трансакцій, поліпшення якості дистрибуції та підвищення лояльності клієнтів в умовах зростаючої конкуренції. При цьому онлайн-операції поділяють на банківські, інвестиційні та торговельні, які виконуються за допомогою Інтернету і мобільного зв'язку [6, с. 173].

Однією з важливих умов економічного зростання держави та виходу її із фінансово-економічної кризи є виважена політика ефективного розвитку банків, яка ґрунтується на заходах, спрямованих на формування достатнього за обсягами власного капіталу, реструктуризації проблемних активів й реорганізації банків.

Специфіка фінансово-економічної кризи 2008 – 2010 рр. полягає в тому, що вона спричинена не кризою в реальній економіці, а передувала рецесії та мала значні наслідки для світової економіки світу [9].

**З**а роки свого існування вітчизняна банківська система вже пережила три фінансові кризи, які негативно позначилися на фінансовому стані банківських установ і призвели до порушення фінансової рівноваги в країні. Системні банківські кризи дають можливість окреслити закономірності розповсюдження кризових явищ, характерними особливостями якої визнано: зростання кількості неплатежів, кредитних дефолтів у реальному та фінансовому секторах економіки, у результаті чого сукупний капітал банківської системи скорочується.

За оцінкою С. С. Шумської, основними тенденціями початку кризи були: негативний фіскальний баланс, поточні рахунки в дефіциті, висока інфляція, кредитний бум, миттєве скорочення загальної суми вкладів (в Україні у 2008 р. внутрішнє кредитування економіки банками становило 82,1 %) [9].

Так, на думку О. М. Войтенко, на виникнення кризових явищ у вітчизняній банківській системі вплинули: недосконала внутрішня макроекономічна й зовнішньоекономічна політика, що супроводжується економічним спадом і високим інфляційним тиском на економіку; низька капіталізація банків; тривала некерована кредитна експансія на фоні високих кредитних ризиків; неналежного рівня управління банківськими ризиками і низької якості наявних активів; існування розривів між темпами зростання кредитів і ВВП, активів і зобов'язань;

нерівномірний розподіл активів і капіталу між банками різних груп; істотна залежність банків від зовнішніх заборгованостей на фоні світової кризи ліквідності; недосвідченість банківських менеджерів; банківська паніка, викликана недовірою вкладників до банківських установ, а також банків один до одного, що супроводжувалася масовим вилаченням коштів з рахунків і згортанням міжбанківського кредитування; прорахунки у валютній політиці; стрімка девальвація національної валюти; зростання спекулятивних операцій банків на валютному ринку; недосконала практика стрес тестування і внутрішнього банківського контролю тощо [1].

Як зазначає О. Дзюблюк, розвитку кризових явищ в економіці України значною мірою сприяли чинники, пов'язані з певними структурними диспропорціями національного господарства, котрі і визначили його вразливість як до зовнішніх викликів, так і до несприятливого розвитку подій усередині країни. Серед основних чинників автор виділяє такі: зростання обсягів зовнішнього боргу країни; переважання темпів зростання споживчого кредитування над іншими видами кредитів, використання валютного курсу як головного макроекономічного індикатора, дестабілізація банківської системи країни [2].

У 2008 р. під впливом світової фінансової кризи в Україні відбулася девальвація національної валюти, яка сягнула понад 60%, таким чином, курс іноземних валют підвищився з 5,05 до 7,70 грн за долар, з 6,92 до 7,70 грн за євро та продовжував зростати в динаміці.

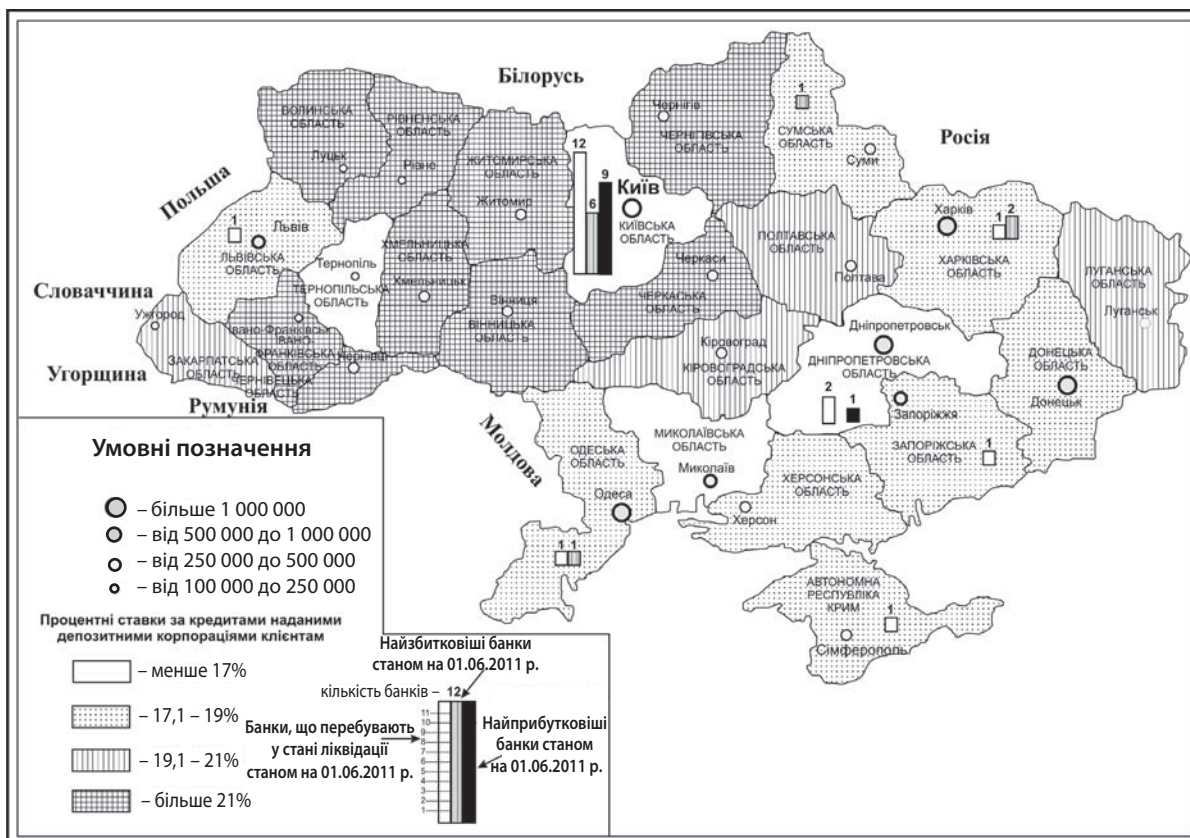
**К**редити, надані фізичним особам, до початку кризи зростали вищими темпами, ніж кредити, надані суб'єктам господарювання. На фоні широкої реклами та простоти отримання кредитів, приріст наданих банками кредитів фізичним особам в грудні 2008 р. становив 75% до грудня 2007 р., а в 2009 р. спостерігалася стрімке зменшення обсягів кредитування. Так, приріст кредитів у грудні 2009 та 2010 років (порівняно з груднем попереднього року) скоротився на 17,2% та 16,2% відповідно. Більше половини загального їх обсягу припадало на кредити, надані в іноземній валюті.

Загалом, процентні ставки за кредитами, наданими депозитними корпораціями клієнтам, суттєво різняться між собою в розрізі регіонів, що є своєрідним фактором і одночасно наслідком стану банківської системи України (рис. 1).

Справжні наслідки кризи позначилися на фінансових результатах банків у 2009 р., які отримали збитки на суму 31,5 млрд грн. Від'ємний фінансовий результат по банківській системі на початок 2011 р. склав 13,02 млрд грн, що майже в 2,5 рази менше, ніж в 2009 р.

Регіональний вимір кризових явищ визначається переважно сформованим укладом конкретного регіону та його пов'язаністю і стійкістю до конкретних проявів кризи.

Фінансова криза суттєво поглибила асиметрію регіонального розвитку банківської системи. Це підтверджується тим, що у докризовому 2005 р. переважна більшість діючих банків – юридичних осіб зареєстрована у м. Києві: 89 із 160 (55,62% від загальної кількості), 41 банк – у східних областях України (25,62%). На решті те-



**Рис. 1. Регіональні відмінності процентних ставок за кредитами, наданими депозитними корпораціями клієнтам у розрізі регіонів**

риторії держави (західні, південні, північні та центральні області (без м. Києва) зареєстровано лише 30 банків (18,76%), причому в 11 областях не було зареєстровано жодного банку – юридичної особи.

У банківській системі України за рівнем територіального розташування банків-юридичних осіб, вітчизняні вчені, виділяють чотири групи банків: високої, середньої, незначної та низької концентрації капіталу. За проведеними нами розрахунками, частка власного капіталу у групі банків високої концентрації становила більше 10%, у групі середньої концентрації від 3 до 10%, у групі незначної концентрації від 1 до 3% і менше 1% – у групі низької концентрації капіталу. Дані аналізу свідчать про те, що суттєвою проблемою банківської системи України є її територіальна нерівномірність, що супроводжується високою концентрацією установ та їх капіталу в межах одного регіону, зокрема, у м. Києві, де найбільша концентрація капіталу становила близько 76% на 01.10.2009 р.

На сьогодні по Україні в цілому на 100 тис. осіб припадає 0,3 банка, тоді коли цей показник у розвинених країнах світу становить: у Німеччині – 5, у Франції – 3,6, Італії – 15,3, США – 3,3 банка [7].

Регіональна мережа банківських установ складається з більш ніж 20 000 точок продажу (включаючи філії та дочірні компанії). При цьому найбільше число банків сконцентровано у промислових і столичному регіонах. Рівень покриття банківською мережею території України в перерахунку на кількість населення (з урахуванням фактичної заселеності регіонів) є помірним.

Зміни в стратегіях розвитку ряду банківських установ спричинили скорочення витрат на розвиток і оптимізацію регіональної мережі. У цілому по банківській системі спостерігалось зменшення загального числа точок продажу, і, найімовірніше, ця тенденція збережеться впродовж найближчих років. Разом з тим, конкуренція на фінансовому ринку і все ще висока концентрація банківських точок продажу в усіх регіонах будуть сприяти поліпшенню якості обслуговування й наданню новітніх послуг корпоративним та роздрібним клієнтам.

**В**ажливою є діяльність регіональної банківської системи в контексті її впливу на інноваційно-інвестиційний розвиток регіону та реалізацію територіальних програм і проектів. Це зумовлено низкою чинників, зокрема регіональні банки:

- ✦ зацікавлені у розвитку економіки регіону, в якому вони здійснюють свою діяльність, оскільки вони повністю економічно від неї залежні;
- ✦ мають кращі зв'язки з регіональними органами влади, що дозволяє отримувати більш широкий обсяг інформації;
- ✦ як правило, вкладають кошти в регіоні їх залучення, на відміну від загальнодержавних банків, які розміщують ресурси в ті регіони, де інвестиційний клімат є сприятливішим, що, у свою чергу, призводить до «вимивання» коштів із регіонів з низькою інвестиційною привабливістю;
- ✦ на відміну від загальнонаціональних банків, у більшості працюють із наперед визначеною

клієнтурою та при роботі з нею застосовують індивідуальні підходи;

- ✦ знають кон'юнктуру ринку даного регіону та враховують її особливості при розробці стратегії розвитку.

Поруч з цим доцільно виокремити групу факторів, які знижують конкурентоспроможність регіональних банків на ринку, зокрема:

- ✦ залежність від інноваційно-інвестиційного потенціалу та сприятливості економічної ситуації в регіоні;
- ✦ орієнтація на місцевих корпоративних і роздрібних клієнтів;
- ✦ недостатній рівень капіталізації регіональних банків, нераціональність їх територіального і галузевого розташування;
- ✦ незацікавленість у концентрації фінансових ресурсів на місцевому рівні, а спрямованість їх у регіони економічного росту.

**П**ринципово важливими є критерії визначення регіонального банку в Україні. На даний час у законодавстві України відсутнє чітке трактування поняття «регіональний банк», оскільки згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність» регіональним визнається банк, котрий здійснює свою діяльність в межах одного регіону. Підтримуючи таке трактування, вважаємо необхідним конкретизувати специфіку та спеціалізацію таких установ і пропонуємо визначити регіональний банк як такий, що залучає і розміщує фінансові ресурси в межах одного регіону і відповідає таким критеріям:

- 1) не менше 51 % його активів розміщено в межах однієї області;
- 2) не менше 51 % зобов'язань залучено ним у межах однієї області.

Банк може визнаватись регіональним з моменту створення, а для вже існуючих установ після подання та визнання дійсними відповідних документів (які доводять виконання вищезазначених умов) до Національного банку України. Відповідно регіональні установи повинні представляти звітність, яка підтверджує муніципальні грошові потоки. З боку НБУ необхідно запровадити систематичний моніторинг за діяльністю регіональних банків, який відображав би фінансово-економічні аспекти діяльності банківської системи регіону.

Слід зазначити, що вдосконалення організаційно-інституційних аспектів функціонування регіональної банківської системи повинно здійснюватись шляхом створення Департаменту регіонального розвитку в структурі НБУ, який вирішуватиме процедури створення, нагляду й ліквідації регіональних банківських установ.

З точки зору активізації участі регіональних банків у розвитку економіки регіонів потрібно посилювати співпрацю між ними та муніципальними органами влади, надавати можливість банкам регіону обслуговувати місцеві бюджети, що може стати стратегічним фактором розвитку, оскільки ці кошти інвестуватимуться в регіоні їх залучення.

Першочерговими заходами для реалізації політики регіонального розвитку банківської системи має стати вдосконалення теоретичної бази (запровадження трирівневої схеми побудови банківської системи та врегулювання терміна «регіональний банк» у законодавстві) та реалізація фінансових стимулів для діяльності регіональних банків (зменшення нормативу адекватності регулятивного капіталу та норми обов'язкового резервування за депозитними операціями) [3].

**О**сновні принципи, цілі та напрями регіонального розвитку банків мають бути відображені в політиці регіонального розвитку. Регіональна політика розвитку банків – це стратегія і тактика формування та ефективного функціонування банківських установ регіонів, які постійно взаємодіють між собою та із зовнішнім середовищем, здійснюють ресурсне підкріплення економічних, соціально-трудоутих, політико-правових та інших відносин й задовольняють інноваційно-інвестиційні потреби розвитку економіки регіонів.

Концепція регіонального розвитку банків України повинна реалізовуватись в таких напрямах:

1. Аналіз і реформування існуючої нормативно-правової бази. Зокрема:

- ✦ внесення змін до законодавчих та нормативних актів з питань банківської діяльності, зокрема Закону України «Про банки і банківську діяльність» стосовно змісту, цілей та формування ресурсного потенціалу регіональних банків;
- ✦ виокремлення критеріальних ознак, характерних для регіональних банків;
- ✦ внесення змін до Закону України «Про банки і банківську діяльність» стосовно умов створення місцевого, регіонального та загальнодержавного банку, зокрема вимог до порядку формування статутного капіталу й частки у ньому місцевих органів влади.

2. Розробка рекомендацій щодо соціально-економічного і культурного розвитку регіонів з виокремленням механізмів залучення потенціалу банківських установ у розвиток місцевих громад.

3. Визначення пріоритетних напрямів залучення й розміщення фінансових ресурсів, задоволення різноманітних потреб розвитку на рівні територій.

4. Обґрунтування інструментарію ефективного функціонування регіональних банківських систем.

## ВИСНОВКИ

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що конкретними першочерговими заходами з подолання негативних кризових наслідків і надалі мають бути: спрощення процедури консолідації банків; створення регіональних банківських систем з метою розв'язання проблем місцевих громад; розробка і реалізація ефективної регіональної політики розвитку банківської системи; удосконалення механізмів виведення з ринку банків із нестабільною фінансовою моделлю танедостатнім обсягом власного капіталу й значними проблемними активами. Подальші дослідження повинні бути конкретизовані в розробці методичного інструментарію ефективного

функціонування регіональних банківських систем і механізму їх залучення в реалізацію програм регіонального розвитку. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Войтенко О. М.** Банківські кризи: сутність та особливості прояву / О. М. Войтенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/7\\_NMIV\\_2010](http://www.rusnauka.com/7_NMIV_2010)

**2. Дзюблюк О.** Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках / О. Дзюблюк // Вісник НБУ. – 2009. – № 5. – С. 20 – 30.

**3. Другов О. О.** Політика регіонального розвитку банківської системи України / О. О. Другов // Вісник Української академії банківської справи. – 2006. – № 1 (20). – С. 56 – 60.

**4.** KOF Index of Globalization – Індекс урвня глобалізації стран мира [Electronic resource]. – Mode of access : <http://gtmarket.ru/ratings/kof-globalization-index/info>

**5. Лещук В.** Банківська система України в умовах глобалізації світової економіки / В. Лещук // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 1 (13). – С. 136 – 139.

**6. Пантелєєва Н. М.** Тенденції розвитку банківського бізнесу як передумова активізації інноваційної діяльності вітчизняних банків / Н. М. Пантелєєва // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 1 (13). – С. 170 – 177.

**7. Фостяк В. В.** Сучасні тенденції концентрації капіталу банків України / В. В. Фостяк // Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків. – Черкаси : ЧІБС УБС НБУ, 14 – 15 жовтня 2010 р. – С. 90 – 92.

**8. Хомутенко Л. І.** Основні ознаки трансформаційних процесів фінансового простору в умовах глобалізації / Л. І. Хомутенко, Т. П. Гончаренко // Проблеми перспективи розвитку банківської системи України : збірник тез доповідей XIV Всеукраїнської науково-практичної конференції (27 – 28 жовтня 2011 р.) : у 2 т. / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – Т. 2. – С. 81.

**9. Шумська С. С.** Розвиток світової банківської індустрії та системна криза 2008 – 2010 років / С. С. Шумська // Економіка та прогнозування. – 2010. – № 4. – С. 39 – 61.

## REFERENCES

Dziubliuk, O. "Hroshovo-kredytна polityka v period kryzovykh iavyschch na svitovykh finansovykh rynkakh" [Monetary policy during the crisis in global financial markets]. *Visnyk NBU*, no. 5 (2009): 20-30.

Druhov, O. O. "Polityka rehionalnoho rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy" [Regional Policy of the banking system of Ukraine]. *Visnyk UABS*, no. 1 (20) (2006): 56-60.

Fostiak, V. V. "Suchasni tendentsii kontsentratsii kapitalu bankiv Ukrainy" [Current trends of concentration of capital banks in Ukraine]. *Bankivska systema Ukrainy v umovakh hlobalizatsii finansovykh rynkiv*. Cherkasy: ChIBS UBS NBU, 2010.90-92.

"KOF Index of Globalization – Indeks urovnia globalizatsii stran mira" [KOF Index of Globalization – The index of the level of globalization of the world]. <http://gtmarket.ru/ratings/kof-globalization-index/info>

Khomutenko, L. I., and Honcharenko, T. P. "Osnovni oznaky transformatsiinykh protsesiv finansovoho prostoru v umovakh hlobalizatsii" [The main features of the transformation processes of financial space in the context of globalization]. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy*. Sumy: UABS NBU, 2011. 81.

Leshchuk, V. "Bankivska systema Ukrainy v umovakh hlobalizatsii svitovoi ekonomiky" [The banking system of Ukraine in a globalizing world economy]. *Visnyk UBS NBU*, no. 1 (13) (2012): 136-139.

Pantielieieva, N. M. "Tendentsii rozvytku bankivskoho biznesu iak peredumova aktyvizatsii innovatsiinoi diialnosti vitchyznianskykh bankiv" [Trends in the banking business as a prerequisite for promotion of innovative activity of domestic banks]. *Visnyk UBS NBU*, no. 1 (13) (2012): 170-177.

Shumska, S. S. "Rozvytok svitovoi bankivskoi industrii ta systemna kryza 2008-2010 rokiv" [The development of the global banking industry and the systemic crisis of 2008-2010]. *Ekonomika ta prohnozuvannia*, no. 4 (2010): 39-61.

Voitenko, O. M. "Bankivski kryzy: sutnist ta osoblyvosti proiavu" [Banking crisis: the nature and features of]. [http://www.rusnauka.com/7\\_NMIV\\_2010](http://www.rusnauka.com/7_NMIV_2010)

# ЕВОЛЮЦІЯ ТА ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ

© 2014 ПОЛІЩУК Є. А.

УДК 336.722

## Поліщук Є. А. Еволюція та передумови розвитку небанківських фінансових установ в Україні

Метою статті є дослідження еволюції розвитку небанківських фінансових установ з часу їх виникнення на території сучасної України до сьогодення. Це дозволить виявити можливість сприйняття населення як основного постачальника інвестиційних ресурсів через небанківських фінансових посередників, інших фінансових установ, відмінних від банків. Деякі небанківські фінансові установи в тому чи іншому вигляді існували на території сучасної України ще з 16 ст. З приходом радянської влади функції фінансових посередників були атрофовані або ж деформовані, що призвело до спотворення суті небанківських фінансових установ. Інститут страхування існував та розвивався за радянської епохи. Це пояснює те, що нині страхові послуги є найпоширенішими серед інших небанківських фінансових послуг. Деякі установи (інститути спільного інвестування та недержавні пенсійні фонди) є новими на сучасному фінансовому ринку. Їх розвиток є повільним через макроекономічну нестабільність, що значно підірває довіру до фінансових установ з боку інвесторів. Тож, споживачі фінансових послуг України є лояльними до появи на ринку нових фінансових інститутів, але вони не є толерантними до коливань валютних курсів, інфляції, зменшення рівня життя тощо. Отже, для успішного функціонування фінансового ринку в цілому необхідні інші підходи у державній політиці, спрямовані на макроекономічну стабілізацію.

**Ключові слова:** небанківські фінансові установи, фінансовий ринок, регулювання фінансового ринку.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

**Поліщук Євгенія Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра банківських інвестицій, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** Yivga\_83@ukr.net

УДК 336.722

UDC 336.722

## Поліщук Е. А. Эволюция и предусловия развития небанковских финансовых учреждений в Украине

Целью статьи является исследование эволюции развития небанковских финансовых учреждений со времен их возникновения на территории современной Украины по нынешний час. Это позволит показать возможность восприятия населения как основного поставщика инвестиционных ресурсов через небанковских финансовых посредников, других финансовых учреждений, отличных от банков. Так, некоторые небанковские финансовые учреждения в том или ином виде существовали на территории современной Украины еще с 16 ст. С приходом советской власти функции финансовых посредников были атрофированы или деформированы, что привело к искажению сути небанковских финансовых учреждений. Институт страхования существовал и развивался при советской эпохе. Это объясняет то, что ныне страховые услуги являются наиболее распространенными среди других небанковских финансовых услуг. Некоторые учреждения (институты совместного инвестирования и негосударственные пенсионные фонды) являются новыми на современном финансовом рынке. Их развитие замедлено из-за макроекономической нестабильности, которая значительно подрывает доверие к финансовым учреждениям со стороны инвесторов. Итак, потребители финансовых услуг Украины являются лояльными к появлению на рынке новых финансовых институтов, но они не являются толерантными к колебаниям валютных курсов, инфляции, уменьшению уровня жизни и т. п. Таким образом, для успешного функционирования финансового рынка в целом необходимы другие подходы в государственной политике, направленные на макроекономическую стабилизацию.

**Ключевые слова:** небанковские финансовые учреждения, финансовый рынок, регулирование финансового рынка.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

**Поліщук Євгенія Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра банківських інвестицій, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**E-mail:** Yivga\_83@ukr.net

## Polishchuk Ye. A. Evolution and Development Preconditions of the Non-Bank Financial Institutions in Ukraine

The article studies the evolution of the development of the non-bank financial institutions since their origination on the territory of modern Ukraine until the present time. This study shows the possibility of perceiving the population as the main provider of investment resources through non-bank financial intermediaries as well as the other financial institutions, other than banks. Thus, certain non-bank financial institutions in one form or another existed on the territory of modern Ukraine beginning from the 16th century. With the advent of Soviet power the functions of the financial intermediaries were atrophied or twisted, that resulted in the distorted essence of the non-bank financial institutions. The insurance institute still existed and developed in the Soviet era. This explains the fact, that insurance services are the most common among other non-bank financial services. Some agencies (joint investment institutions and non-governmental pension funds) are new to the modern financial market. Their development is slowed down due to macroeconomic instability, which greatly undermines the credibility of the financial institutions on the part of investors. So, users of the financial services in Ukraine are loyal to the emergence of new financial institutions on the market, but they do not tolerate variations in exchange rates, inflation, decline in living standards etc. Therefore the successful functioning of the financial market as a whole requires some other approaches on the part of the public policy aimed at the macroeconomic stabilization.

**Key words:** non-bank financial institutions, financial markets, regulation of the financial market.

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

**Polishchuk Yevheniia A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Investment Banking, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**E-mail:** Yivga\_83@ukr.net

Діяльність фінансових посередників є обов'язковим атрибутом сучасної економіки. В умовах розвинутої ринкової економіки свою діяльність здійснює величезна кількість фінансових посередників, які за винагороду надають різні види фінансових послуг. Особливу увагу привертають до себе небанківські фінан-

сові установи (НБФУ), сутність яких зводиться до того, що це вузькоспеціалізовані фінансові посередники, які або акумулюють, або конвертують та направляють вільні грошові ресурси суб'єктів господарювання в інвестиційні процеси з метою досягнення комерційного або іншого ефекту чи збереження вартості грошей у часі.



Дуже часто в науковій літературі можна зустріти думку про те, що вони знаходяться на етапі свого становлення. Але головною проблемою є не стільки нерозвиненість, скільки низький рівень їх сприйняття населенням. З цим можна й пов'язати їх розвиток, який залежить від активного залучення вільних грошових коштів саме через інститути небанківського фінансового сектора та їх подальше спрямування у розвиток економіки.

Небанківські фінансові установи є об'єктом досліджень як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких особливої уваги заслуговують праці Ватаманюка З. Г., Гончаренка В. В., Картамишевої О. Є., Коняєва І. В., Злупка С. М., Маккінона Р. та інших. Ці вчені зробили значний внесок у розвиток теорії фінансового ринку та його інфраструктури. Разом з тим малодослідженим є процес зародження та становлення небанківських фінансових установ в Україні.

Відповідно до цього основною метою статті буде дослідження еволюції розвитку небанківських фінансових установ з часу їх виникнення на території сучасної України до сьогодення. Це дозволить побачити можливість сприйняття населенням, як основного постачальника інвестиційних ресурсів через небанківських фінансових посередників, інших фінансових установ, відмінних від банків.

Як свідчать дослідження, небанківські фінансові інститути у тій чи іншій формі почали виникати на території сучасної України ще у XVI столітті. А вже до середини XIX століття сформувалася окрема парабанківська система. Тобто, «відбулася фінансово-кредитна інституціоналізація» [1, с. 24], саме тоді були створені праобразу сучасних небанківських фінансових установ.

Потрібно зауважити, що розвиток НБФУ в Україні того часу є складним і неоднорідним, з огляду на належність територій до різних імперій. Так, становлення фінансової системи відбувалося в умовах поділу України на частини, одна з яких (близько 80%) належала до Російської, а решта земель – до Австрійської імперій. Це не могло не накласти відбиток на тодішній суспільно-економічний лад.

Дослідивши низку наукових літературних джерел [1, 2, 3, 4], що стосуються питань розвитку НБФУ, можемо виділити етапи розвитку та визначити їх особливості (табл. 1).

Таблиця 1

Еволюція розвитку небанківських фінансових послуг до 1991 р.

Роки етапу	Основні події		Особливості розвитку
	Велика Україна (частина Російської імперії)	Частина України у складі Австрійської імперії	
1	2	3	4
Кінець XVI – кінець XVIII ст.	Створення «Приказов общественного призрения» (1775 р.), які надавали послуги усім верствам населення, окрім покріпачених селян. Існували також «позички» (1785 р.) для задоволення потреб дворян і поміщиків	При братствах і церквах створювалися ломбарди (Каси милосердя)	Сільськогосподарський характер економіки, жалюгідне становище селян. Мануфактурний спосіб виробництва. Панування лихварства. Пасивна політика колонізаторів щодо розвитку Українських земель, зацікавлення у відсталості економіки, привілейоване становище великих землевласників. Причина виникнення НБФУ: об'єктивна потреба у грошах, які були акумульовані цими установами. Характер діяльності деяких позиціонувався як допоміжний
Початок XIX ст. – середина XIX ст.	Створення першого ломбарду на території України (Одеса, 1800 р.). Початок діяльності облікових контор (1806 – 1817 рр.). Надавали позички під векселі. Створення «Другого російського страхового товариства захисту від вогню» (1835 р.). Створення ощадних кас (1842) «Російське товариство пароплавства і торгівлі» (1857 р.) – страхування суден	Прихід на Західну Україну страхування («ллойди»)	Індустріальний розвиток суспільства, який характеризувався розвитком великого машинного виробництва, поглибленням розподілу праці, подальшим збагаченням власників засобів виробництва, землевласників і збіднінням широких верств населення, загостренням їх економічних проблем. Банкам стає не вигідно надавати невеликі кредити простим робітникам і селянам, заощадження дрібних господарств використовувалися ними на потреби держави, власників засобів виробництва та землевласників

1	2	3	4
Середина XIX ст. – 1917 р	1860 – 1862 рр.– ліквідація усієї системи Державних банків, початок створення нової системи банків і небанківських фінансових установ. Нове положення «Про діяльність ощадних кас». Створення у Полтаві «Товариства взаємного страхування» (1863). Створення Одеського приватного ломбарду (1886), а також створення Державної мережі ломбардів. Створення ощадних кас при поштово-телеграфних відділеннях (1889). Початок діяльності товариства взаємного кредиту (1860 – 1870). Створення позичково-ощадних товариств (1866 р.). Перший кредитний кооператив (Полтавщина, 1869 – 1919)	Створення нестатутних економічних підприємств на селі (шпихлірі, позичкові каси, торговельні крамниці) як засіб захисту від лихварства шляхом надання іпотечних кредитів. Створення ощадно-позичкового товариства (1860). Створення першої кредитної спілки (Львів, 1874). Набули поширення Єврейські кооперативи, які у 1901 р. увійшли до Головного Союзу промислових і господарських товариств	Відміна кріпосного права. Реорганізація великого поміщицького землеволодіння. Зростання індустріалізації господарства. Фабрична форма виробництва. Формування великих промислових підприємств. Поширення кредитних операцій, що викликало належає функціонування кредитної системи, розширення мережі банківських та небанківських фінансових установ. Існування великої кількості ломбардів на акціонерних засадах, однак їх діяльність була переважно лихварською. Пізніше, враховуючи потребу в здешевленні позичок, розпочалося створення муніципальних ломбардів. Російсько-Японська війна (1904 – 1905), Перша світова війна (1914 – 1918)
<b>Радянська Україна</b>			
1917 – 1991 рр.	Реєстрація знову створених кредитних кооперативів і ощадно-позичкових товариств та їх союзів (12 лютого 1919). Ліквідація міських і земських кредитних товариств (17 травня 1919). Ліквідація ломбардів (після жовтневого перевороту). Злиття кредитних і ощадно-позичкових кооперативів та товариств, перетворення їхніх районних, губернських і обласних союзів у споживчі товариства, передача останнім їх активи і пасиви, устаткування і персонал (1920). Заснування державних ощадних кас (1920). Створення мережі державних ломбардів (1922 – 1923). Створення Головного Управління державного страхування (1925). Управління іноземного державного страхування (1947).		Розгалужена мережа небанківських фінансових установ на передодні Жовтневої революції, що охоплювала усі галузі аграрно-індустріального регіону. Спрямування більшовицької політики на ліквідацію попередніх кредитних установ. Припинення вільного товарообороту, різке знецінення грошей

Як бачимо з табл. 1, інститут небанківського фінансового посередництва поступово укріплювався у суспільно-побутовому житті громадян ще з кінця XVI ст. На той момент НБФУ створювалися внаслідок потреби осіб у фінансових ресурсах. Причиною виникнення небанківських фінансових установ є погіршення життя простих людей, їх потреби в отриманні фінансових послуг, у додаткових фінансових ресурсах для забезпечення свого існування, які стала забезпечувати кредитна кооперація. Саме потреби людей у фінансових послугах, спрямовані на покращання умов життя, їх діяльність із задоволення цих потреб сприяли створенню ними кредитних кооперативів, які дали можливість заощадження одним робітників і селян використовувати іншим членам кредитної кооперації [5, с. 194].

Зародження в країнах Європи кредитної кооперації на основі добровільної форми взаємодопомоги широких верств населення як явища системного характеру свідчить про формування у суспільстві інститутів громадянського суспільства, покликаних забезпечувати свободу людини в економічному, соціальному і політичному вимірах, рівноправність людини у своїх правах.

Поруч з цим потреба зростала по мірі зростання товарно-грошових відносин. Знаходить своє підтвердження і теза про те, що фінансові інституції розширюють свою діяльність по мірі розвитку малого підприємництва. Особливо яскраво це видно після скасування кріпосного права. Саме тоді небанківські фінансові установи активізували свою діяльність у напрямку кредитування селян. У дорадянській Україні значення НБФУ носило швидше соціальний характер, аніж комерційний, незважаючи на те, що послуги НБФУ часто були доступні лише заможним верствам населення.

Хочеться також підкреслити домінантне становище НБФУ перед банками у тодішній фінансовій системі України. Тобто, міркування стосовно того, що в межах менталітету громадян України наявне несприйняття НБФУ, є не виправданим, на наш погляд. Варто наголосити на тому, що роль банків у тодішній фінансовій системі України почала зростати зі зростанням капіталізму в усьому світі. Це значить, що лише значні обсяги капіталу фінансових установ були взмозі задовольнити потреби зростаючої промисловості. Уже тоді банки витісняли небанківські фінансові установи шляхом включення їх до банків.

Низький рівень розвитку НБФУ в нинішній Україні обумовлюється применшенням їх ролі за радянських часів. Тоді був лише один структурний елемент – банки, який був органічно вмонтований в командно-адміністративну модель управління. У межах цієї моделі акумуляція, мобілізація, розподіл і перерозподіл коштів реалізовувалися за рахунок банків і бюджету. Але й банки неповноцінно виконували роль фінансового посередника. Фактично, вони були розрахунковими установами, залучення коштів населення не було основною їх функцією, а кредити вони надавали в межах централізованого кредитного плану. Тоді банківську систему можна було описати діяльністю трьох банків (Держбанк, Банк для зовнішньої торгівлі та Будівельний банк) і розгалуженою системою ощадних кас, які й були представниками небанківського фінансового сектора. Таким чином, до 90-х років ХХ століття на теренах України фінансовий сектор був представлений кількома банками, які мали монополіне становище в межах визначених галузей, і майже нерозвинений сектор небанківських фінансових установ. Мова про самостійний сектор фінансової системи в особі небанківських фінансових установ не йшла, оскільки мало місце ототожнення цих інститутів із банківською сферою.

Слід визнати, що причиною такого примітивного їх стану потрібно вбачати в принципах системи директивно-планової економіки. Це характеризувалося «відсутністю приватної власності, негативному ставленні до товарно-грошових відносин, які замінюються на відносини розподілу та перерозподілу, заглушені економічна свобода виробника та запровадження повного контролю з боку держави» [6, с. 108]. За таких умов встановлення цін інвестиційного капіталу стає політичним рішенням, що відбувається за відсутності конкурентно встановлених процентних ставок. Відтак, зрозуміла позиція держави щодо розвитку небанківських фінансових установ. Так, панувала думка, що він міг би послабити та підірвати державну монополію банківської сфери.

Втім, незважаючи на слабку гнучкість фінансової системи СРСР небанківські установи все ж таки були представлені у тому чи іншому вигляді. Так, серед них можна згадати ті організації, які уклали перші лізингові угоди. Звичайно, це були експорторієнтовні об'єднання («Автоекспорт», «Машинекспорт», «Тракторекспорт») [7, с. 18]. Але, зважаючи на свою специфічну спрямованість, лізинг не набув широкого розвитку. До того ж, угоди фінансового лізингу носили разовий характер допомоги спільним підприємствам, які знаходилися за межами СРСР.

Такі фінансові установи, як Держстрах та Індержстрах були основними учасниками ринку страхових послуг. Але їх не можна вважати конкурентами, оскільки між ними чітко було поділено сфери впливу. Не варто їх розглядати і як конкурентів для банків, оскільки діяльність перших носила державно-регульований характер, що передбачав значні надходження від страхових платежів до бюджету. Страхові виплати також здійснювалися по мірі необхідності і з бюджету. Характерною особливі-

стю діяльності цих компаній було те, що їх довгострокові резерви виносилися поза межі ринку фінансових послуг і були ще одним джерелом надходжень до бюджету.

За епохи Радянського Союзу також існували кредитні та ощадні кооперативні товариства. Цільове призначення їх діяльності полягало в наданні кредитів на господарські потреби членів товариств, які також здійснювали вкладення грошових коштів для подальшого їх спрямування на підтримку сільського господарства. Поруч із ними створюються товариства взаємного кредиту, які проіснували лише до 1931 р. Саме ці утворення виступали прямими конкурентами монополічних банків, а також йшли в розріз тодішньої політики, оскільки були проявом «капіталістичного ладу» [8, с. 261].

При профспілкових організаціях для співробітників і службовців (членів профспілки) створювалися каси взаємної допомоги. Принцип їх діяльності полягав у сплаті членських внесків учасників, які отримували взаємне право на позичку. Хоча такі інститути й були корисними для їх членів, однак вони й не приносили доходу. Якщо особа виходила з цієї каси, то вона отримувала усі свої внески за мінусом заборгованості за позички.

Недовго проіснували й ломбарди. На етапі створення Радянського Союзу їх діяльність була передбачена у сфері ринку фінансових послуг, але так само, як і кредитні та ощадні кооперативні підприємства, були ліквідовані з огляду невідповідності системи соціалізму.

Увесь їх потенційний потенціал увібрала банківська система, що й пояснює їх домінуючий статус на ринку фінансових послуг вцілому. До того ж, це пояснює традиційні вподобання позичальників: вони звикали використовувати кредити у фінансуванні підприємств, а за слабого розвитку ринку цінних паперів не тільки не вбачали інших джерел фінансування, але й були обмежені у виборі [9, с. 83].

Отже, підґрунтя для теперішнього розвитку небанківських фінансових установ майже не було. Хоча й є всі передумови стверджувати, що ринок фінансових послуг за радянських часів був примітивним, однак потрібно пам'ятати, що більшість традицій, серед яких страхування життя, участь населення у діяльності ринку цінних паперів, кредитна кооперація, втрачені чи дискредитовані численними банкрутствами фінансових установ на початку 90-х рр. ХХ століття. Питання добровільності можемо віднести на другий план, але, на наш погляд, це також метод залучення вільних коштів населення в інвестиційні процеси держави.

Деякі НБФУ перестали зовсім існувати у фінансовому просторі країни. Серед таких можемо назвати інститути пенсійного забезпечення (щось на кшталт теперішніх НПФ), діяльність лізингових та інших фінансових компаній, які у ринковому середовищі обслуговують малий та середній бізнес. Втім, у них і не було потреби, оскільки в соціалістичній системі не передбачено було інституту приватного підприємництва.

Початок 90-х років ХХ століття знаменував новий етап розвитку фінансових посередників в Україні. Причому таму часу процеси приватизації стали передумовою фінансiалiзацiї економiки України. Іншими сло-

вами, саме вони дали поштовх розвитку НБФУ в такому вигляді, якими вони зараз є. Нинішні диспропорції на ринку фінансових послуг обумовлюються їх неоднорідним розвитком на початку їх становлення. Так, серед небанківських фінансових установ саме страхові компанії, долаючи труднощі перехідного періоду, найперші почали активно розвиватися. Цим пояснюється їх висока частка на ринку небанківського фінансового посередництва в умовах сьогодення.

**В**арто зауважити, що важко здійснювати аналіз небанківських фінансових установ в їх загальному вигляді. Тому, на наш погляд, буде вдалим виконувати дослідження, використовуючи метод дедукції. Завдання було нелегким, але підсилим, тому пропонуємо нижче узагальнені нами періоди розвитку небанківських фінансових установ в Україні (рис. 1).

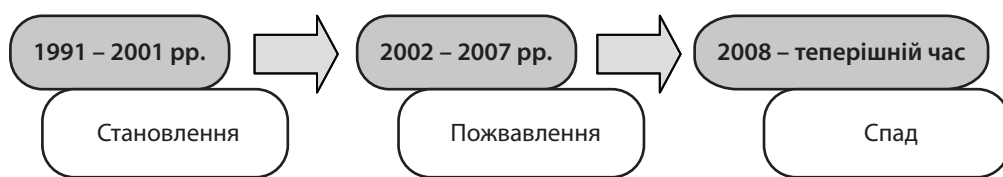


Рис. 1. Періодизація розвитку небанківських фінансових установ від 1991 р.

**1991 – 2001 рр. – становлення.** На той момент часу функціонування НБФУ відбувалося в межах відсутності спеціального законодавства та окремого наглядового органу. Тоді НБФУ діяли в полі господарського законодавства. Функції по контролю та нагляду лягало на окремі підрозділи Міністерства фінансів. На фоні недосконалого нормативно-правового поля помітно зростання кількості фінансових компаній, які створювалися за принципом «фінансових пірамід». Такий підхід у веденні бізнесу призвів до великої кількості банкрутств фінансових посередників. Пасивне ставлення держави до описаних проблем на фоні слабкого економічного становища призвело до недовіри суб'єктів господарювання до фінансових установ в цілому. Невчасне реагування та вирішення цих проблем було зумовлено відсутністю інфраструктури ринку фінансових послуг. Помітний низький рівень професіоналізму серед працівників НБФУ та їх регуляторів. Спостерігається виникнення принципово нових небанківських фінансових посередників (недержавні пенсійні фонди, лізингові та інші компанії тощо). Створення НБФУ було продиктовано вимогами ринку, точніше переходом на новий економічний устрій. Це також означало, що в суспільстві відчувалася потреба у таких інститутах.

У деяких випадках можна було спостерігати таку ситуацію, коли, наприклад, були відсутні самі НБФУ, але їхні функції виконували інші суб'єкти ринку. Це стало наслідком неправильного тлумачення та розуміння понятійного апарату.

Наприкінці 90-х рр. ХХ ст. почали прийматися законодавчі акти, що стали основою регулювання найрозвиненіших на той час фінансових установ в Україні (наприклад, страхові компанії). А регулювання ІСІ перейшло до Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку.

Тож, внутрішнє та зовнішнє середовище функціонування НБФУ на цьому етапі часто суперечило одне одному. Для держави розвиток НБФУ не був пріоритетним, тому наявні проблеми здебільшого не вирішувалися, а лише ускладнювалися.

**2001 – 2007 рр. – пожвавлення.** Як тільки суб'єкти ринку зрозуміли, що ведення бізнесу є досить привабливим з огляду багатьох аспектів, зокрема, його високої доходності, викликаній дефіцитом фінансових ресурсів, так одразу вони активізували свою діяльність у цьому напрямку. По мірі зростання ринку виникали вимоги щодо певних правил гри на ньому, а це повинен був забезпечити певний регуляторний орган. Саме в цей період часу була створена Державна комісія, що здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг (нині перейменована на Національну), яка взяла на себе функції з нагляду та контролю над майже усіма НБФУ.

Спостерігається активна робота щодо створення повноцінного нормативно-правового поля НБФУ. Стрімко зростають обсяги залучення капіталу, зокрема, населення, а також надання кредитів. Зростає й кількість небанківських фінансових посередників. Особливим є те, що відбувається глибоке розмежування НБФУ за функціональним призначенням. Іншими словами, лізингом займаються лізингові компанії й банки, і ніхто інший.

Стала відчутною й робота наглядового органу в напрямку відкритості та доступності інформації. Поступово створюється інфраструктура ринку небанківських фінансових послуг.

Складається враження про повернення довіри населення до фінансових установ, зокрема, НБФУ. Втім, це тільки на перший погляд. Оскільки в першу чергу для індивідуальних інвесторів важливо відчувати загальноекономічну стабільність. Наприклад, на той момент часу зростання внесків населення у такі нові фінансові установи, як ІСІ, відбувалося на фоні відносної стабільності в економіці: порівняно низький рівень інфляції, наявність незначних валютних коливань, зростання доходів населення, які можна було вкладати в різні (раніше недоступні) фінансові інструменти. Потім вже підіймається питання про їх доходність, яка часто була вищою, ніж по банківських депозитах.

Небанківський фінансовий бізнес стає цікавим іноземним інвесторам. У них з'являється можливість щодо виходу на український ринок. Але за інвестиційною привабливістю криються проблеми, які носять здебільшого фіскальний та культурний характер. Проте, такі перешкоди не завадили процесу інтеграції вітчизняних НБФУ у світовий фінансовий простір.

**2008 р. – по теперішній час – спад.** Стрімкий розвиток небанківських фінансових установ був обірваний

світовою фінансово-економічною кризою. Ринок фінансових послуг України переживає спад активності майже всіх його учасників. Згортаються процеси інвестування в усіх галузях економіки. Фінансовий стан населення, як основного донора інвестицій, погіршується. Інвестори виводять свої кошти з фондів, забирають вклади з банків і кредитних спілок. Це стає передумовою для розвитку таких фінансових установ, як ломбарди та інші фінансові компанії, які за власні кошти мають право надавати кредити. Користуючись несприятливим становищем банків і кредитних спілок, які на деякий час призупинили кредитування, ломбарди та фінансові компанії почали кредитувати під високі відсотки. Розповсюджуючи свої послуги, вони займають певну нішу на ринку і, водночас, витісняють банки. Навчені кризою, НБФУ змінюють свої стратегії розвитку на більш помірковані та менш ризикові. Пріоритетним напрямком стає не так зростання ефективності від діяльності, а, швидше, збереження своїх позицій на ринку.

Регулятор розробляє Концепцію розвитку ринків небанківських фінансових послуг на 2013 – 2014 рр., в якій викладено шляхи вирішення наявних проблем НБФУ. До того ж, Нацкомфінпослуг активно провадить свою діяльність у напрямку запобігання фінансових махінацій з боку НБФУ, зокрема, тих компаній, які працюють за принципом фінансової піраміди.

## ВИСНОВКИ

Отже, деякі небанківські фінансові установи в тому чи іншому вигляді існували на території сучасної України ще з XVI ст. До таких можна віднести фінансові установи кредитного типу – праобрази кредитних спілок, ломбардів та інших фінансових установ. До середини XIX ст. вони відігравали вагомий роль у суспільному житті, ніж банки. З приходом радянської влади функції фінансових посередників були атрофовані або ж деформовані, що призвело до спотворення суті небанківських фінансових установ. Інститут страхування існував і розвивався за радянської епохи. Це пояснює той факт, що нині страхові послуги є найпоширенішими серед інших небанківських фінансових послуг. Тобто це створило передумови розвитку страхового ринку. Деякі установи (інститути спільного інвестування та недержавні пенсійні фонди) є новими на сучасному фінансовому ринку. Їх розвиток є повільним, але, на наш погляд, через макроекономічну нестабільність, що значно підриває довіру до фінансових установ з боку інвесторів.

Тож, споживачі фінансових послуг України є лояльними до появи на ринку нових фінансових інститутів, але вони не є толерантними до коливань валютних курсів, інфляції, зменшення рівня життя тощо. Отже, для успішного функціонування фінансового ринку в цілому необхідні інші підходи у державній політиці, спрямовані на макроекономічну стабільність. Дослідження щодо її розробки і є перспективними у цьому напрямку. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Картамишева О. Є. Адміністративно-правове регулювання небанківських фінансових установ : монографія / О. Є. Картамишева. – Донецьк : Юго-Восток, 2012. – 166 с.

2. Гончаренко В. В. Кредитні спілки як фінансові кооперативи: міжнародний досвід та українська практика / В. В. Гончаренко. – К. : Наукова думка, 1997. – 240 с.

3. Волосович С. Розвиток інфраструктури ринку кредитного страхування в Україні / С. Волосович // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 5. – С. 36 – 43.

4. Кравчук А. В. Теоретичні засади розвитку перестрахування / А. В. Кравчук, І. І. Кириченко // Вісник ЖДТУ. – 2014. – № 1(67). – С. 142 – 146.

5. Картамишева О. Є. Передумови виникнення небанківських фінансових установ / О. Є. Картамишева // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2009. – № 3(46). – С. 191 – 195.

6. Maccinon, Ronald I. Financial Control in Transition from Classical Socialism to a Market Economy / Ronald I. Maccinon // Journal of Economic Perspectives. – 1991. – № 5. – Р. 107 – 122.

7. Коняев И. В. Правовые вопросы лизинга в Российской Федерации / И. В. Коняев // Правоведение. – 1996. – № 1. – С. 17 – 26.

8. Українська економічна думка : хрестоматія / Упоряд., наук. ред., пер. С. М. Злупко. – К. : Знання, 1998. – 448 с.

9. Ватаманюк З. Г. Небанківські фінансові інститути у перехідних економічних системах / З. Г. Ватаманюк, О. Л. Дорош // Фінанси України. – 2003. – № 8. – С. 77 – 87.

## REFERENCES

Honcharenko, V. V. *Kredytni spilky iak finansovi kooperatyvy: mizhnarodnyi dosvid ta ukrainska praktyka* [Credit unions are financial cooperatives as: International Experience and Ukrainian practice]. Kyiv: Naukova dumka, 1997.

Kartamysheva, O. Ie. *Administratyvno-pravove rehulivannia nebankivskykh finansovykh ustanov* [Administrative and legal regulation of non-bank financial institutions]. Donetsk: Yuho-Vostok, 2012.

Kravchuk, A. V., and Kyrychenko, I. I. "Teoretychni zasady rozvytku perestrakhuvannia" [The theoretical basis of reinsurance]. *Visnyk ZhDTU*, no. 1 (67) (2014): 142-146.

Kartamysheva, O. Ie. "Peredumovy vynykennia nebankivskykh finansovykh ustanov" [Predictors of non-bank financial institutions]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu DPS Ukrainy (ekonomika, pravo)*, no. 3 (46) (2009): 191-195.

Koniaev, I. V. "Pravovye voprosy lizinga v Rossiyskoy Federatsii" [Legal issues of leasing in the Russian Federation]. *Pravovedenie*, no. 1 (1996): 17-26.

Maccinon, R. I. "Financial Control in Transition from Classical Socialism to a Market Economy". *Journal of Economic Perspectives*, no. 5 (1991): 107-122.

*Ukrainska ekonomichna dumka* [Ukrainian economic thought]. Kyiv: Znannia, 1998.

Volosovych, S. "Rozvytok infrastruktury rynku kredytnoho strakhuvannia v Ukraini" [Infrastructure development credit insurance market in Ukraine]. *Visnyk KNTEU*, no. 5 (2011): 36-43.

Vatamaniuk, Z. H., and Dorosh, O. L. "Nebankivski finansovi instytuty u perekhidnykh ekonomichnykh systemakh" [Non-bank financial institutions in transition economies]. *Finansy Ukrainy*, no. 8 (2003): 77-87.

## ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ДЕРЖАВНИХ ОБЛІГАЦІЙ У КОНТЕКСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ

© 2014 ПАВЛОВСЬКА Є. О.

УДК 336.763:336.27

### Павловська Є. О. Тенденції розвитку ринку державних облигацій у контексті обслуговування державного боргу

Нерозвиненість ринку цінних паперів України призводить до стрімкого скорочення рівня конкурентоспроможності держави. За допомогою інструментів фондового ринку виникає можливість покрити бюджетний дефіцит. Найбільш результативним інструментом можуть стати державні облигації. У статті вивчені основні тенденції розвитку ринку державних облигацій та проаналізовані умови їх використання. Концепція функціонування облигацій внутрішніх державних позик включає мету, завдання, функції та критерії оптимізації з урахуванням впливу ендогенних та екзогенних факторів. Застосовуючи розроблену концепцію функціонування облигацій внутрішніх державних позик на підставі системного підходу, слід враховувати те, що розвиток ринку державних облигацій України неможливий без підвищення його ліквідності. Впровадження ефективних економічних реформ, зменшення податкового навантаження та отримані інвестиції з міжнародних ринків капіталу сприятиме розвитку ринку державних цінних паперів.

**Ключові слова:** ринок цінних паперів, облигації внутрішніх державних позик, державний борг.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 9.

*Павловська Єлизавета Олександрівна* – аспірантка, кафедра фінансів, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

**E-mail:** elizaveta-p@mail.ru

УДК 336.763:336.27

UDC 336.763:336.27

### Павловская Е. А. Тенденции развития рынка государственных облигаций в контексте обслуживания государственного долга

Недостаточное развитие рынка ценных бумаг Украины приводит к стремительному сокращению уровня конкурентоспособности государства. С помощью инструментов фондового рынка возникает возможность покрыть бюджетный дефицит. Наиболее результативным инструментом могут стать государственные облигации. В статье изучены основные тенденции развития рынка государственных облигаций и проанализированы условия их использования. Концепция функционирования облигаций внутренних государственных займов включает цели, задачи, функции и критерии оптимизации с учетом влияния эндогенных и экзогенных факторов. Применяя разработанную концепцию функционирования облигаций внутренних государственных займов на основании системного подхода, следует учитывать то, что развитие рынка государственных облигаций Украины невозможно без повышения его ликвидности. Внедрение эффективных экономических реформ, снижение налоговой нагрузки и полученные инвестиции от международных рынков капитала будут способствовать развитию рынка государственных ценных бумаг.

**Ключевые слова:** рынок ценных бумаг, облигации внутренних государственных займов, государственный долг.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 3. **Библ.:** 9.

*Павловская Елизавета Александровна* – аспирантка, кафедра финансов, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)

**E-mail:** elizaveta-p@mail.ru

### Pavlovskaya E. O. State Bonds Market Trends in the Context of Servicing the Public Debt

The insufficient development of the securities market of Ukraine leads to a rapid decrease in the competitiveness of the State. It is possible also to cover the budget deficit by using the tools of stock market. The most effective tool can be the government bonds. In the article the main trends of development of the government bond market were explored and the conditions for their use were analyzed. The concept of bonds of the internal state loan includes goals, objectives, functions and optimization criteria, taking into account the influence of endogenous and exogenous factors. When applying the concept of bonds of the internal state loan based on a systematic approach, it should be borne in mind, that the development of the Ukrainian State bonds market is impossible without improving its liquidity. Introduction of the effective economic reforms, reduction of the tax burden and the investments received from the international capital markets will contribute to the development of the market of government securities.

**Key words:** stock market, bonds of the internal state loans, public debt.

**Pic.:** 3. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 9.

*Pavlovskaya Elyzaveta O.* – Postgraduate Student, Department of Finance, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

**E-mail:** elizaveta-p@mail.ru

В умовах фінансової нестабільності, особливо в такий складний для України період, необхідно, щоб функціонував і активно діяв фондовий ринок. Головна причина використання фінансових ресурсів – дефіцит бюджету. Збільшення рівня дефіциту бюджету спонукає до значного зростання державної заборгованості. Ефективним способом залучення фінансових ресурсів та їх перерозподілу з метою покриття бюджетного дефіциту є використання інструментів фондового ринку. Ключова роль державних облигацій полягає в побудові ефективної та дієвої бюджетної політики. Одним із головних інструментів державних запозичень є державні облигації, за допомогою яких фінансові ресурси залучаються на при-

нятних умовах. Нерозвиненість ринку цінних паперів України призводить до стрімкого скорочення рівня конкурентоспроможності держави. Зниження ймовірності в отриманні інвестицій з міжнародних ринків капіталу, скорочення обсягів акумуляції коштів внутрішніх інвесторів тягне за собою загрозу зменшення економічної безпеки країни. Державні облигації стануть результативним інструментом та будуть мати ефективний вплив на інвестиційні процеси лише в тому випадку, коли відбудеться прозоре та ефективне їх використання.

Основні складні етапи свого розвитку вітчизняний фондовий ринок пройшов, але все одно відстає від промислово розвинутих країн.

Метою написання статті є дослідження основних тенденцій розвитку ринку державних облігацій як основного інструмента державних запозичень, а також аналіз умов їх використання, з метою ефективного впливу на інвестиційні процеси в Україні.

Державний борг і внутрішню заборгованість держави досліджували світові вчені та провідні економісти. Українські науковці зробили вагомий внесок у дослідження функціонування внутрішнього державного ринку боргових цінних паперів і питання державної заборгованості, зокрема Г. Кучер [1], І. Школьник [2], О. Корнійчук [3].

Виникнення державного боргу в Україні безпосередньо пов'язано зі зростанням дефіциту державного бюджету та дефіциту платіжного балансу. Ключовим джерелом фінансування дефіциту бюджету виступають запозичення на внутрішньому ринку країни. Таким чином, під час залучення фінансових ресурсів на внутрішньому ринку і виникає внутрішній державний борг. Згідно із Законом України «Про державний внутрішній борг України» у статті 2 зазначено, що до складу державного внутрішнього боргу України входять позичання уряду України і позичання, здійсненні по безумовній гарантії Уряду, для забезпечення фінансування загальнодержавних програм [4].

Загальний фонд Державного бюджету України, починаючи з 2004 – 2013 рр., виконано з дефіцитом у результаті недоотримання запланованих доходів. За останні 10 років спостерігається незмінна тенденція до зростання дефіциту державного бюджету (табл. 1). Відповідно до проекту державного бюджету, складеного Кабінетом Міністрів України на 2014 р. порівняно з попереднім роком дефіцит державного бюджету повинен бути менше на 14,9%.

Внаслідок вагомих обсягів державних запозичень відбувається збільшення державного боргу України (рис. 1). Показник динаміки дефіциту бюджету України майже з кожним роком лише збільшується. Аналіз періоду з 2006 – 2013 рр. свідчить про те, що кожного року державний бюджет було виконано з дефіцитом. А також сума

дефіциту практично щорічно виходила за межі розміру, встановленого законом про державний бюджет. Прoslідується пряма залежність між нагромадженням державного боргу та зростанням бюджетного дефіциту.

Починаючи з 2010 р., зі зростанням обсягу державного і гарантованого державою боргу, зі збільшенням витрат державного бюджету на обслуговування та на погашення державного боргу, показники боргової безпеки почали зростати, хоча і знаходяться в межах безпечних значень.

Ринок державних цінних паперів виступає головним інструментом внутрішнього державного боргу України з метою залучення фінансових ресурсів для фінансування дефіциту державного бюджету. За допомогою ефективного внутрішнього ринку державних цінних паперів у держави виникає можливість за рахунок внутрішніх джерел задовольняти свої потреби у фінансуванні, тим самим уникаючи емісії грошей. Крім того, відбувається допомога в реалізації монетарної політики та створюються інструменти, необхідні для ефективного інвестування коштів пенсійних фондів. Для того, щоб усі ці дії були реальними та мали стабільний характер, постає важливе питання щодо розвитку ринку державних цінних паперів в Україні. Для цього необхідно, *по-перше*, розширити коло інвесторів; *по-друге*, кожного бюджетного року надавати суттєву перевагу внутрішньому державному боргу. Слід вдосконалити законодавчу та відповідно нормативно-правову бази з метою випуску зі змінною ставкою цінних паперів для II і III рівня потреб пенсійної системи. А також, за допомогою розміщення вільних залишків коштів, відповідно єдиного казначейського рахунку, слід покращити процес управління коштами. Таке покращення може відбутися за рахунок купівлі та продажу державних облігацій. Облігації внутрішньої державної позики (ОВДП) – це такі фінансові інструменти, які порівняно з іншими володіють стійким захистом для інвестора. Згідно із Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» ОВДП – державні цін-

Таблиця 1

Динаміка державного бюджету України у 2004 – 2013 рр., млн грн

Рік	Номинальний (млн грн)			У % до ВВП		
	Доходи	Видатки	Дефіцит (-), профіцит (+)	Доходи	Видатки	Дефіцит (-), профіцит (+)
2004	70 337,8	79 471,5	-10 216,5	20,4	23,0	-3,0
2005	105 330,2	112 975,9	-7 945,7	23,9	25,6	-1,8
2006	133 521,7	137 108,1	-3 776,6	24,5	25,2	-0,7
2007	165 939,2	174 254,3	-9 842,9	23,0	24,2	-1,4
2008	231 686,3	241 454,5	-12 500,7	24,4	25,5	-1,3
2009	209 700,3	242 437,2	-35 517,2	23,0	26,5	-3,9
2010	240 615,2	303 588,7	-64 265,5	22,2	28,0	-5,9
2011	314 616,9	333 459,5	-23 557,6	24,2	25,6	-1,8
2012	346 054,0	395 681,5	-53 445,2	23,7	27,1	-3,7
2013	339 180,3	403 403,2	-64 707,6			
Січень 2014	25 298,7	26 894,8	-1 606,7			

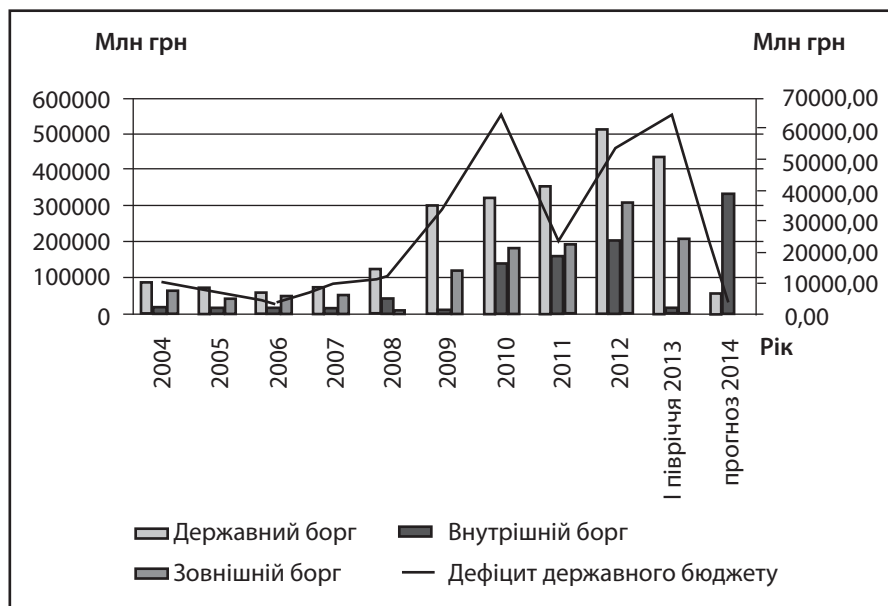


Рис. 1. Показники державної заборгованості України у 2004 – 2013 рр.

Джерело: розраховано автором за даними Рахункової палати України [5].

ні папери, що розміщуються виключно на внутрішньому фондовому ринку і підтверджують зобов'язання України щодо відшкодування пред'явникам цих облігацій їх номінальної вартості з виплатою доходу відповідно до умов розміщення облігацій [6].

На підставі системного підходу розроблено концепцію функціонування облігацій внутрішніх державних позик України, яка включає постановку мети, завдань, функцій, використання критеріїв оптимізації з урахуванням впливу ендогенних та екзогенних факторів (рис. 2).

Таким чином, потенційне функціонування облігацій внутрішніх державних позик вимагає перспективних перетворень, реформування складових ринку, усунення перешкод, які заважають даному розвитку.

Слід чітко використовувати систему забезпечення, яка складається з інформаційної, законодавчої та нормативно-правової, а також організаційної.

До ендогенних факторів слід віднести:

- ✦ незадовільну макроекономічну ситуацію;
- ✦ низьку дохідність ОВДП;
- ✦ недостатнє законодавче регулювання;
- ✦ непрозору інформацію про обсяг торгів на біржовому ринку;
- ✦ недосконалість валютного регулювання;
- ✦ високі темпи інфляції.

Що стосується екзогенних факторів, то необхідно враховувати падіння світових фінансових індексів, а також наслідки світової фінансової кризи.

На організованому ринку України найбільшу частку загального обсягу торгів цінними паперами за 2011 р. склали державні облігації, а саме: 42,03 % від сукупного обсягу торгів (рис. 3).

За підсумками 2012 – 2013 рр. спостерігається зростання обсягів операцій з цінними паперами, шляхом поживлення активності на ринку державних облігацій. Так, наприклад, частка операцій у 2012 р. складала 68 %,

а в 2013 р. – 74 % від загального обсягу біржових контрактів. У січні – лютому 2014 р. за допомогою державних облігацій відбулося зростання обсягів торгів цінними паперами, відповідно ця частка складала 89,49 %. У 2012 р. абсолютним лідером на ринку державних облігацій стали ФБ ПФТС і ФБ «Перспектива» (табл. 2).

За допомогою випуску ОВДП Міністерству фінансів України вдається залучити кошти, враховуючи те, що розрив між розміщеними ОВДП і між обсягом запропонованих до розміщення у 2012 р. не спостерігалось (порівняно з 2009 – 2010 рр.). У 2013 р. тенденція останніх років продовжувалася, розриви були значно нижчими, ніж у 2010 – 2011 рр. Міністерством фінансів України у 2011 р. на суму 50259,86 млн грн було розміщено облігацій внутрішніх державних позик із середньозваженою дохідністю 9,17 % річних і на суму 412,95 млн дол. США із середньозваженою дохідністю 8,92 %. У 2012 р. ця сума складала 42947,83 млн грн із середньозваженою дохідністю 8,92 %, а також 2542,84 млн дол. США, 316,56 млн євро. У 2013 р. – 65221,01 млн грн із середньозваженою дохідністю 7,63 %, 5310,73 млн дол. США, 112,27 млн євро. У І кв. 2014 р. вартість залучення коштів до бюджету за рахунок ОВДП знаходилася приблизно на рівні 2013 р. За цей період було розміщено облігацій внутрішніх державних позик на суму 25279,36 млн грн і 199,73 млн дол. США. Таким чином, на первинному ринку дохідність ОВДП володіє нестабільним характером, а також за останні три роки середньозважена дохідність взагалі має тенденцію до зменшення, а саме: скоротилася на 1,54 %.

Як видно з аналізу за 2010 р., найбільшим попитом серед інвесторів користувалися ОВДП зі строком до одного року, а вже у 2013 р. ситуація на ринку і переваги дещо змінилися, інвестори активно почали використовувати ОВДП зі строком до п'яти років. Як засвідчує динаміка останніх трьох років, переважна частина ОВДП перебувала в обігу у власності НБУ та комерційних банків.



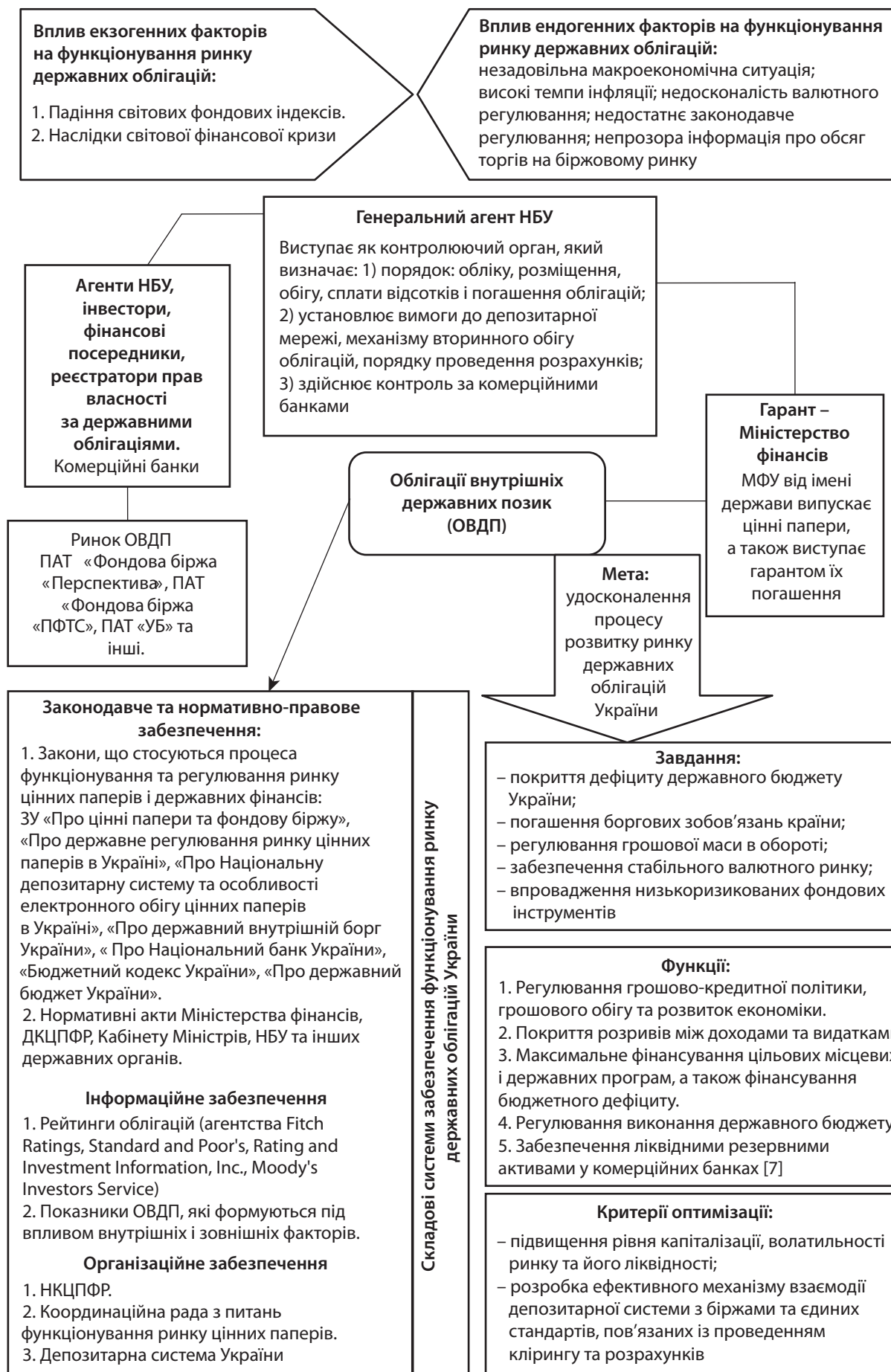
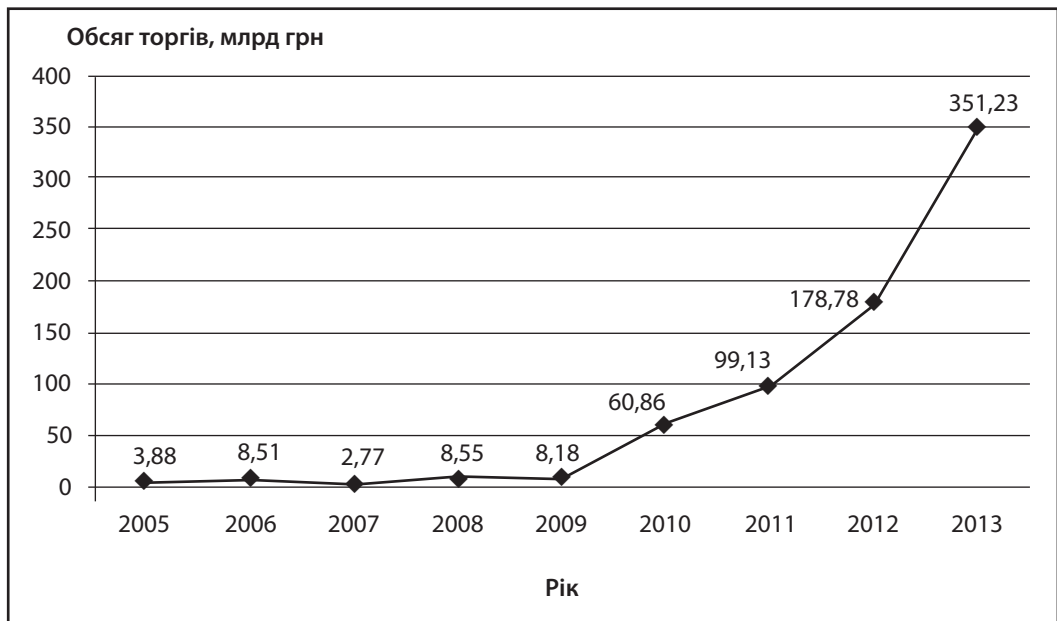


Рис. 2. Концепція функціонування облігацій внутрішніх державних позик України



**Рис. 3. Обсяги торгів на біржовому ринку України державними облігаціями протягом 2005 – 2013 рр., млрд грн**  
**Джерело:** складено автором на основі даних агентства «Рюрік» [8] і за даними Міністерства фінансів України [9].

**Таблиця 2**

**Структура торгів державними облігаціями з 2009 – I кв. 2014 рр., %**

Найменування	Рік					
	2009	2010	2011	2012	2013	I кв. 2014
Перспектива	3,62	10,33	–	58,91	80,39	83,93
ПФТС	93,75	89,27	76,85	41,05	19,53	16,05
УБ	–	0,40	22,50	0,04	–	0,02
УМВБ	2,62	–	–	–	–	–
Інші	–	–	0,65	–	0,07	–

Вторинний ринок облігацій внутрішньої державної позики відіграє важливу роль у розвитку фондового ринку країни та у формуванні системи портфельного інвестування.

У 2011 р. обсяг ОВДП у власності нерезидентів зменшився на 2,83% і став еквівалентний сумі 4663,95 млн грн. Порівняно з 2010 р. у власності нерезидентів обсяг ОВДП зріс на 10886,41 млн грн і склав 11369,57 млн грн. У 2012 р. обсяг торгів з ОВДП становив 73617,94 млн грн. Обсяг торгів на ринку облігацій за I кв. 2014 р. порівняно з I кв. 2013 р. збільшився майже в 1,2 рази.

Захищені державою цінні папери при досить високій доходності є більш надійними, особливо після світової фінансової кризи 2008 – 2009 рр. У портфелях комерційних банків у 2013 р. перебували державні облігації, вартість яких становила 81 млрд грн. Найчастіше банки використовують ОВДП як резерв під валютні депозити та як інструмент ліквідної застави під час операцій РЕПО.

За результатами дослідження інформаційного агентства Cbonds, за I кв. 2014 р. безумовним лідером за обсягами угод з ОВДП на біржовому та позабіржовому ринках були Ощадбанк, ІСУ, Укргазбанк (табл. 3).

Функціонування і подальший розвиток ринку державних облігацій України неможливі, якщо не буде вжи-

то заходів, спрямованих на підвищення його ліквідності. Впровадження економічних реформ, зменшення податкового навантаження, а також залучення інвестицій за допомогою фінансового капіталу країни сприяє швидкому розвитку ринку державних цінних паперів. Головним елементом у структурі внутрішнього державного боргу повинні бути середньо- та довгострокові зобов'язання, оскільки тоді буде можливим розподіл боргового навантаження між різними інвесторами в часі, а також відбудеться ефективне управління боргом. Тільки за цільовим призначенням повинні використовуватись фінансові ресурси, які були залучені державою завдяки випуску цінних паперів. Слід зазначити, що отримані фінансові ресурси повинні бути направлені лише на фінансування реальних інвестиційних проектів.

#### ВИСНОВКИ

Таким чином, ефективне функціонування ринку державних цінних паперів можливо лише тоді, коли повністю налагоджена діяльність первинного та вторинного ринків за рахунок підвищення їх ліквідності та за допомогою розширення кількості видів фінансових інструментів на них. Також доречним було б приведення нормативної бази та регулювання фінансових послуг у

## Рейтинг торговців за обсягами угод з ОВДП на біржовому та позабіржовому ринках, за даними Cbonds

Рік	Ощадбанк	Укргазбанк	Дельтабанк	Укрексімбанк	Банк 3/4	Альфа-банк	Дочірній Банк Сбербанку Росії	Ерсте Банк	Дельта Сек'юрітіз	ІСУ, Інвестиційний Капітал України	ОТП Банк
2011	4					3	2	1			
2012		4 (8,12%)	1 (32,24%)	2 (10,40%)	3 (9,80%)						
I кв. 2013	2 (21,33%)		1 (34,84%)						3 (8,3%)	4 (4,92%)	
2013	1 (20,36%)	3 (9,99%)	2 (11,45%)	4 (8,88%)							
I кв. 2014	1 (17,89%)	2 (17,05%)								3 (16,9%)	4 (7,66%)

відповідності до світових стандартів. Повинна відбутись концентрація торгівлі цінними паперами на організованому ринку, діяльність якого відповідає міжнародним стандартам. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Кучер Г. Розвиток ринку внутрішніх державних боргових зобов'язань України / Г. Кучер // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – К. : Вид-во КНТЕУ. – 2011. – № 2. – С. 47 – 58.

2. Школьник І. О. Капіталізація фондового ринку України в контексті світових тенденцій / І. О. Школьник // Фінанси України. – 2011. – № 4. – С. 65 – 74.

3. Корнійчук О. Формування конкурентоспроможного фондового ринку України в контексті європейського досвіду / О. Корнійчук // Економічний Часопис XXI. – 2005. – № 11-12.

4. Закон України «Про державний внутрішній борг України» від 16.09.1992 р. № 2604-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2604-12>

5. Офіційний сайт Рахункової палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/602600?cat\\_id=34761](http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/602600?cat_id=34761)

6. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 р. № 3480-IV [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15/page2>

7. Чемерис Є. Кінцем якого фондового ринку нас лякають / Є. Чемерис // Сайт Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/columns/2012/11/8/343147/>

8. Національне рейтингове агентство «Рюрік» // Аналітичний огляд ринку облігацій України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rurik.com.ua/our-research/branch-reviews/1188>

9. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>

Науковий керівник – Школьник І. О., доктор економічних наук, професор, проректор з навчальної роботи ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України» (Суми)

## REFERENCES

“Analytichniy ohliad rynku oblihotsii Ukrainy” [Analytical overview of the market of Ukraine]. Natsionalne reitynhove ahentstvo «Riurik». <http://www.rurik.com.ua/our-research/branch-reviews/1188>

Chemerys, Ie. “Kintsem iakoho fondovoho rynku nas liakaiut” [The end of which we are afraid of the stock market]. Ekonomichna Pravda. <http://www.epravda.com.ua/columns/2012/11/8/343147/>  
Korniichuk, O. “Formuvannia konkurentospromozhnoho fondovoho rynku Ukrainy v konteksti ievropeiskoho dosvidu” [Formation of competitive stock market of Ukraine in the context of European experience]. *Ekonomichniy Chasopys XXI*, no. 11-12 (2005).

Kucher, H. “Rozvytok rynku vntrishnikh derzhavnykh borhovykh zobov'iazan Ukrainy” [Market development of the domestic debt of Ukraine]. *Visnyk KNTEU*, no. 2 (2011): 47-58.

[Legal Act of Ukraine] (2006). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15/page2>

[Legal Act of Ukraine] (1992). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2604-12>

Oftsiniy sait Rakhunkovoi palaty Ukrainy. [http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/602600?cat\\_id=34761](http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/602600?cat_id=34761)

Oftsiniy sait Ministerstva finansiv Ukrainy. <http://www.minfin.gov.ua>

Shkolnyk, I. O. “Kapitalizatsiia fondovoho rynku Ukrainy v konteksti svitovykh tendentsii” [Stock market capitalization in Ukraine in the context of global trends]. *Finansy Ukrainy*, no. 4 (2011): 65-74.

# ФИНАНСОВЫЙ ЛЕВЕРИДЖ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ РИСКА ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2014 ДЯДЮК М. А., КРУГЛОВА Е. А., ФОЩАН В. В.

УДК 658.14

## Дядюк М. А., Круглова Е. А., Фощан В. В. Финансовый леверидж как инструмент оценки риска формирования финансовой структуры капитала торгового предприятия

Цель статьи состоит в исследовании финансового левериджа с точки зрения использования его возможностей для оценки и прогнозирования риска формирования финансовой структуры капитала торгового предприятия. Выделены проблемы, связанные с определением сущности оптимальной структуры капитала, упорядочением критериев оптимальности, оценкой риска при формировании финансовой структуры капитала предприятия. Определены особенности формирования результатов деятельности, материальных и финансовых ресурсов в торговле, которые следует учесть при использовании механизма финансового левериджа на предприятиях отрасли. Предложена усовершенствованная модель расчёта нетто-результата эксплуатации инвестиций в торговле. Представлен методический инструментарий оценивания риска формирования финансовой структуры капитала, позволяющий учесть отраслевые особенности функционирования торговых предприятий.

**Ключевые слова:** структура капитала, риск, торговое предприятие, финансовый леверидж, нетто-результат эксплуатации инвестиций.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Формул.:** 7. **Библ.:** 10.

**Дядюк Марина Анатольевна** – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики предприятий питания и торговли, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

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

**Круглова Елена Анатольевна** – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики предприятий питания и торговли, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** helena767@mail.ru

**Фощан Виктория Владимировна** – аспирантка, кафедра экономики предприятий питания и торговли, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** vipanina@yandex.ru

УДК 658.14

## Дядюк М. А., Круглова О. А., Фощан В. В. Фінансовий леверидж як інструмент оцінки ризику формування фінансової структури капіталу торговельного підприємства

Метою статті є дослідження фінансового левериджу з точки зору використання його можливостей для оцінки ризику формування фінансової структури капіталу торговельного підприємства. Виділено проблеми, пов'язані з визначенням сутності оптимальної структури капіталу, упорядкуванням критеріїв оптимальності, оцінкою ризику під час формування фінансової структури капіталу підприємства. Визначено особливості формування результатів діяльності, матеріальних і фінансових ресурсів у торгівлі, які необхідно врахувати під час використання механізму фінансового левериджу на підприємствах галузі. Запропоновано вдосконалену модель нетто-результату експлуатації інвестицій у торгівлі. Подано методичний інструментарій оцінювання ризику формування фінансової структури капіталу, який дозволяє врахувати галузеві особливості функціонування торговельних підприємств.

**Ключові слова:** структура капіталу, ризик, торговельне підприємство, фінансовий леверидж, нетто-результат експлуатації інвестицій.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 1. **Формул.:** 7. **Бібл.:** 10.

**Дядюк Марина Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

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

**Круглова Олена Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** helena767@mail.ru

**Фощан Вікторія Володимирівна** – аспірантка, кафедра економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** vipanina@yandex.ru

UDC 658.14

## Diadiuk M. A., Kruhlova O. A., Foshchan V. V. Financial Leverage as a Tool to Assess the Risk of Formation of Financial Capital Structure of Commercial Enterprise

The purpose of this paper is to study financial leverage in terms of its possibilities for evaluating and predicting the risk of formation of financial capital structure of commercial enterprise. The problems associated with the definition of the essence of the optimal capital structure, the ordering of optimality criteria, risk assessment during the formation of the financial structure of the company's capital were highlighted. The features of the formation of performance, material and financial resources in the trade that should be considered when using the financial leverage on the industry were identified. An improved model for calculating the net operating result of investments in the trade was suggested. The methodological tools of risk evaluation of formation of financial capital structure that takes into account the peculiarities of the industry trade enterprises were presented.

**Key words:** capital structure, risk, commercial enterprise, financial leverage, the net result of operating investments.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 7. **Bibl.:** 10.

**Diadiuk Maryna A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Economics and Catering Trade, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

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

**Kruhlova Olena A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Economics and Catering Trade, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** helena767@mail.ru

**Foshchan Viktoriya V.** – Postgraduate Student, Department of Economics and Catering Trade, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** vipanina@yandex.ru

В общей системе финансовых операций торговых предприятий особое место занимают решения, связанные с оптимизацией структуры капитала. Как показали проведенные исследования, специфика формирования капитала в торговле и тенденции финансовых результатов, имеющие место в последние годы в отрасли, свидетельствуют о повышенном финансовом риске. Для предприятий торговли, особенно для малого и среднего бизнеса, наиболее характерны внутреннее финансирование, привлечение краткосрочных банковских ресурсов и взаимное финансирование хозяйствующих субъектов (табл. 1).

В целом по Украине удельный вес собственных средств в общей сумме капитала хозяйствующих субъектов за последние четыре года составляет более трети – 34,82...35,84%. На предприятиях торговли он значительно ниже: 9,57...10,99% по периодам времени, что негативно отражается на их финансовой устойчивости, платежеспособности, способности генерировать прибыль, тем самым повышая степень финансового риска. Состав финансового капитала в торговле характеризуется также значительной степенью зависимости от внешних источников финансирования, причем заемный капитал представлен в основном текущими (74,78...76,21% по периодам вре-

мени) и долгосрочными обязательствами (13,62...14,05% по периодам времени). Более детальный анализ показал, что в составе текущих обязательств предприятий торговли преобладает кредиторская задолженность за товары, работы, услуги. Эти особенности также являются факторами риска снижения финансовой устойчивости.

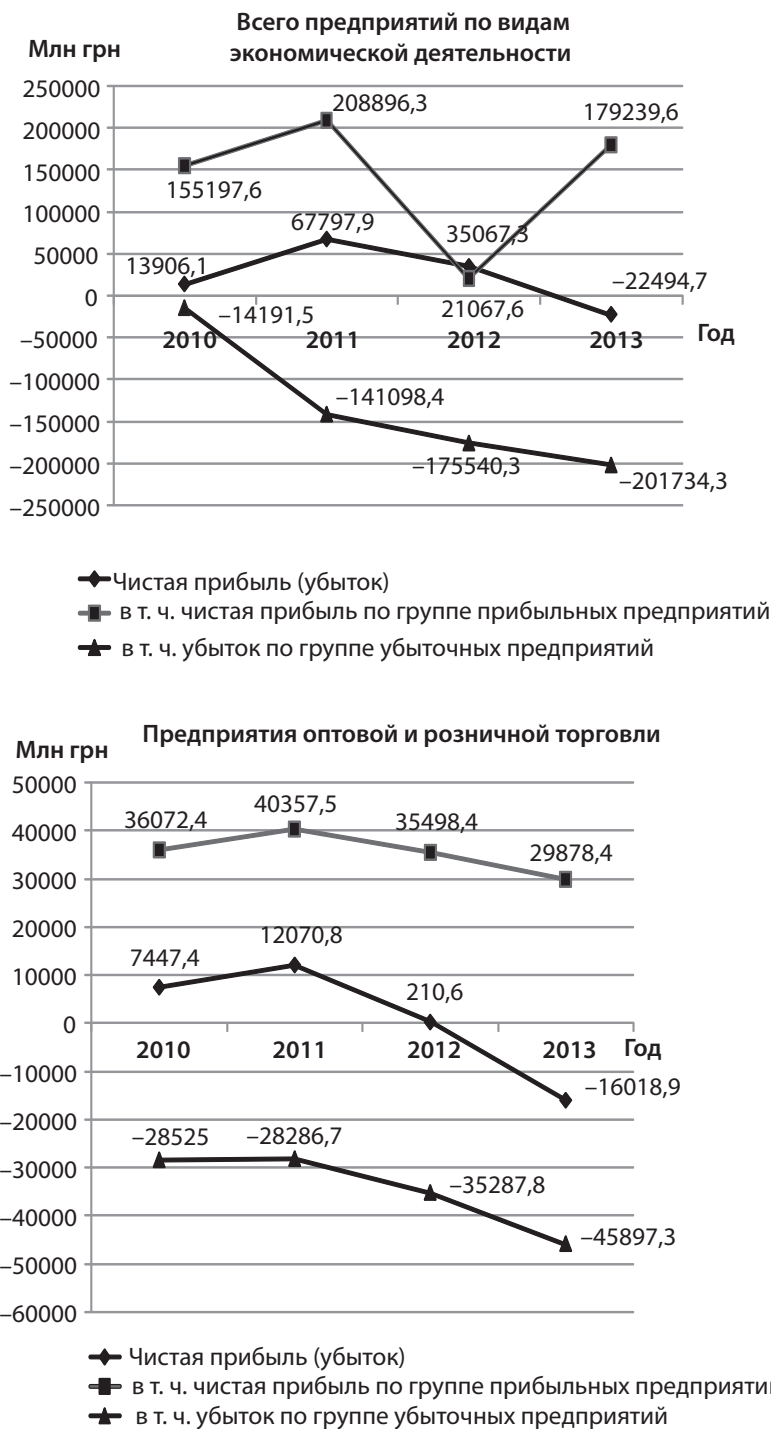
На фоне относительной стабилизации финансовой структуры капитала финансовые результаты деятельности торговых предприятий имеют тенденцию к ухудшению (рис. 1). Основными причинами усиления финансового риска являются ухудшающаяся динамика суммы чистой прибыли по группе прибыльных предприятий торговли – с 40357,5 млн грн в 2011 г. до 29878,4 млн грн в 2013 г. (темп снижения составляет 25,97% за период) и увеличение суммы убытков по группе убыточных предприятий торговли с –28286,7 млн грн в 2011 г. до –45897,3 млн грн в 2013 г. (темп прироста – 62,26% за период). Это позволяет сделать вывод о том, что на современном этапе функционирования предприятий торговли Украины учет финансового риска, обусловленного финансовой структурой капитала, с одной стороны, и результатами хозяйствования, с другой, является объективной необходимостью, которая актуализируется в связи с развитием кризисных явлений.

Таблица 1

Структура баланса предприятий торговли

Показатель	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2011	31.12.2012
<i>Всего предприятия по видам экономической деятельности</i>				
Необоротные активы	49,07	44,74	45,25	45,32
Оборотные активы	50,06	54,43	53,94	53,90
Расходы будущих периодов	0,84	0,80	0,75	0,74
Необоротные активы и группы выбытия	0,03	0,03	0,06	0,05
ФБаланс	100,00	100,00	100,00	100,00
Собственный капитал	35,84	34,82	35,59	35,15
Обеспечение будущих расходов и платежей	2,11	2,05	2,31	2,09
Долгосрочные обязательства	16,97	16,49	16,37	16,55
Текущие обязательства	44,56	46,16	45,14	45,63
Доходы будущих периодов	0,51	0,48	0,59	0,58
Баланс	100,00	100,00	100,00	100,00
<i>В т. ч. предприятия оптовой и розничной торговли</i>				
Необоротные активы	21,01	19,89	17,25	16,77
Оборотные активы	77,87	79,14	81,72	82,21
Расходы будущих периодов	1,11	0,96	1,01	0,99
Необоротные активы и группы выбытия	0,01	0,01	0,03	0,03
Баланс	100,00	100,00	100,00	100,00
Собственный капитал	9,78	9,84	10,99	9,57
Обеспечение будущих расходов и платежей	0,49	0,37	0,44	0,41
Долгосрочные обязательства	13,65	14,06	13,62	13,64
Текущие обязательства	76,01	75,62	74,78	76,21
Доходы будущих периодов	0,08	0,11	0,17	0,17
Баланс	100,00	100,00	100,00	100,00

Источник: рассчитано по данным [10].



**Рис. 1. Чистая прибыль (убыток) на предприятиях торговли по сравнению с предприятиями по видам экономической деятельности в Украине за 2010 – 2013 гг.**

Источник: рассчитано по данным [10].

Всё вышесказанное определяет значимость для предприятий торговли формирования капитала определённой структуры и подтверждает актуальность исследований в данном направлении в современных условиях развития национальной экономики.

Целью данной статьи является обоснование методического инструментария оценки риска решений по формированию финансовой структуры капитала с учётом отраслевых особенностей торговых предприятий.

Вопросы управления структурой капитала рассматриваются в работах И. А. Бланка, М. Бейкера, Дж. Ве-

глера, М. Бреннана, Е. Шварца, Х. Леланда, Ф. Модильяни, М. Миллера, З. Боди, Р. Мертона, Дж. К. Ван Хорна, Н. А. Власовой, Л. И. Безгиновой [1 – 6; 8; 9]. Несмотря на существующие разработки, ряд положений требует уточнения. Прежде всего, это относится к трактовке базовых понятий в управлении капиталом, а также практических рекомендаций по оценке решений, связанных с формированием структуры капитала в торговле.

Что касается понятийного аппарата, то в обосновании управленческих решений по структуре капитала предприятия ключевым является определение сущности

оптимальной структуры капитала. В развитие данного вопроса отметим следующее. Оптимальная структура (от базового *optimus* – наилучший) отражает наилучшее соотношение собственного и заёмного капиталов предприятия. Это динамичная, изменяющаяся характеристика, которая зависит от конкретных условий функционирования предприятия. Этим понятие оптимальной структуры отличается от целевой (от базового цель – желаемый результат), которая отражает желаемое соотношение собственного и заёмного капитала. В то время как обязательным условием оптимальности является соответствие определённому критерию и наличие различных вариантов соотношения финансовых ресурсов, целевым для предприятия может быть принято как оптимальное соотношение собственных и заёмных средств, так и иное (сложившееся в отрасли, в группе предприятий-аналогов, на самом предприятии в предыдущие периоды), не соответствующее критерию оптимальности. Таким образом, целевая структура капитала является более широкой характеристикой по сравнению с понятием оптимальной структуры.

**О**птимизация структуры капитала – задача многокритериальная. Основными критериями, используемыми для формирования вариантов финансирования предприятия, являются следующие: максимизация рыночной стоимости, уровня финансовой рентабельности; минимизация средневзвешенной стоимости капитала, финансовых рисков. Так, по мнению И. А. Бланка, «оптимальная структура капитала представляет собой такое соотношение использования собственных и заемных средств, при котором обеспечивается наиболее эффективная пропорциональность между коэффициентом финансовой рентабельности и коэффициентом финансовой устойчивости предприятия, т. е. максимизируется его рыночная стоимость» [1, с. 443]. Согласно М. Бейкеру и Дж. Веглеру, структура капитала является результатом мониторинга рынка капитала [2]. С точки зрения компромиссной теории (теории стационарного соотношения), которая разработана в трудах М. Бреннана, Е. Шварца [4], Х. Леланда [8] и является усовершенствованной теорией Модильяни – Миллера [9], оптимальная структура капитала – это оптимальное целевое значение финансовой структуры капитала компании, которое достигается путем минимизации средневзвешенной стоимости капитала, с учетом двух факторов: налогообложения прибыли и издержек банкротства. Боди З. и Мертон Р. [4, с. 134] считают, что оптимизация структуры капитала является одной из главных задач менеджеров и предлагают свою классификацию управленческих решений, относящихся к формированию структуры капитала, посредством которых менеджеры компании могут увеличивать ее стоимость в реальном мире бизнеса. Ван Хорн Дж. К. обращает внимание на необходимость мониторинга структуры капитала своего предприятия и предприятий отрасли, «так как специалисты по инвестициям и кредиторы обычно оценивают компанию в сравнении с другими из той же отрасли» [5, с. 464].

Наличие группы критериев предполагает необходимость их упорядочения. При оптимизации структуры капитала считаем необходимым исходить из положения

о том, что базовым критерием является максимизация рыночной стоимости предприятия. Другие критерии следует упорядочить, учитывая их актуальность в сложившихся для предприятия условиях.

**У**правление структурой капитала для предприятия связано с рисками, которые следует оценивать. От полноты и достоверности такой оценки зависит правильность выбора методов снижения риска и их эффективность, что и определяет значимость этапа оценки в общей системе управления рисками. В самом общем виде оценка риска состоит в определении: а) ситуаций, связанных с неблагоприятным развитием событий; б) характеристик величины и вероятности потерь/убытков. Оценка риска может быть выполнена с различной степенью глубины и детализации, с использованием одного или нескольких методов разного уровня сложности. Для оценки уровня рисков используют экономико-статистический, экспертный, аналитический, комбинированный методы. Каждый метод оценки уровня риска имеет свои преимущества и недостатки, что обуславливает возможности и способы использования его в практике хозяйственной деятельности

Риск, обусловленный структурой источников капитала, считается финансовым и может быть оценен с использованием такого инструмента, как финансовый леверидж. Бланк И. А. называет финансовый леверидж одним из механизмов оптимизации структуры капитала и объективным фактором, который возникает при появлении в структуре капитала заемных средств [1, с. 436]. Уровень финансового левериджа прямо пропорционально влияет на степень финансового риска предприятия и норму прибыли. Чем больше сумма процентов к уплате, тем меньше чистый финансовый результат. Таким образом, чем выше уровень финансового левериджа, тем больше финансовый риск.

Существует несколько моделей финансового левериджа, наиболее известными из которых являются модель, базирующаяся на соотношении темпов изменения чистой прибыли и прибыли до отчислений процентов и налогов, а также модель, учитывающая налоговый корректор, дифференциал и коэффициент финансового левериджа [6, с. 95 – 96]. Для оценки риска формирования структуры капитала предприятий торговли, как более информативную, целесообразно использовать модель:

$$\text{ЭФЛ} = (1 - C_{\text{нн}}) \cdot (P_a - C_n) \cdot \frac{ЗК}{СК}, \quad (1)$$

где ЭФЛ – эффект финансового левериджа;  
 $C_{\text{нн}}$  – ставка налога на прибыль, в долях;  
 $P_a$  – рентабельность активов, %;  
 $C_n$  – средняя ставка процентов за кредит, %;  
 $ЗК$  – заёмный капитал;  
 $СК$  – собственный капитал.

В представленной зависимости (1) для характеристики финансового риска могут быть использованы два элемента – дифференциал и коэффициент финансового левериджа. Разница между рентабельностью активов и финансовыми затратами по обслуживанию долга характеризует риск недостаточности средств на покрытие со-

ответствующих расходов, соотношение заёмного и собственного капиталов – риск финансовой зависимости предприятия от внешних источников финансирования.

В торговле расчёт эффекта финансового левиреджа имеет некоторые особенности, обусловленные спецификой организации хозяйственной деятельности на предприятиях отрасли. Основным результативным показателем деятельности торгового предприятия является финансовый результат. В практике хозяйствования финансовый результат представляет собой не один, а систему взаимосвязанных показателей, которые формируются поэтапно, как разница между доходами и соответствующими им затратами по видам деятельности [7, с. 35]. При расчёте рентабельности активов предприятия рекомендуют использовать финансовый результат, представляющий собой прибыль до уплаты процентов за кредиты и налога на прибыль – нетто-результат эксплуатации инвестиций (НРЭИ). На наш взгляд, при расчёте НРЭИ в торговле следует учитывать особенности предприятий отрасли, которые находят отражение в составе используемых материальных ресурсов, в частности активное использование арендованных основных фондов (торговой, офисной, логистической недвижимости). Для адекватной характеристики финансового риска на торговом предприятии в расчётах НРЭИ необходимо отразить факт наличия/отсутствия объектов оперативной аренды. В связи с этим величину арендной платы предлагается рассматривать как затраты финансового характера и как эффект, генерируемый предприятием, и учитывать её в расчётах НРЭИ. Данное предложение базируется на том, что, если абстрагироваться от организационно-правовых моментов, финансовый и экономический аспекты оперативной аренды схожи с рентингом – разновидностью лизинга. Использование арендованных фондов следует учитывать не только на этапе уточнения финансовых результатов торгового предприятия, но и при определении среднего размера используемых активов. Наличие или отсутствие прав собственности на используемые торговые/складские/офисные площади влияет как на величину необоротных активов торгового предприятия, так и на их общий размер, что при прочих равных условиях оказывает влияние на показатель рентабельности активов предприятий отрасли.

Ещё одной особенностью торговых предприятий является состав капитала. В силу специфики их деятельности значительная часть заёмных средств этих предприятий приходится на кредиторскую задолженность за товары (работы, услуги). На наш взгляд, механизм функционирования кредиторской задолженности товарного характера, её движение и участие в торговом процессе схожи с краткосрочными заёмными средствами в виде коммерческого кредита, что обуславливает целесообразность принятия во внимание величину и стоимость кредиторской задолженности при расчёте финансового результата, используемого для определения эффекта финансового левиреджа на торговом предприятии. Учитывая вышесказанное, нетто-результат эксплуатации инвестиций на предприятиях торговли может быть представлен следующим образом:

$$НРЭИ_{аренд.} = ПОД + СПК + ФРКЗ + НД + АП, \quad (2)$$

$$НРЭИ_{собств.} = ПОД + СПК + ФРКЗ + НД, \quad (3)$$

где  $НРЭИ_{аренд./собств.}$  – нетто-результат эксплуатации инвестиций предприятий, которые используют арендованные/собственные необоротные активы, тыс. грн;

$ПОД$  – сумма прибыли от операционной деятельности, тыс. грн;

$СПК$  – сумма процентов за кредит, тыс. грн;

$ФРКЗ$  – финансовые расходы, связанные с использованием кредиторской задолженности, тыс. грн;

$НД$  – непрямой доход предприятия от использования кредиторской задолженности товарного характера, тыс. грн;

$АП$  – сумма арендной платы, тыс. грн.

Результаты расчёта эффекта финансового рычага имеют широкое аналитическое применение на предприятии. В частности, кроме выводов о том, как изменится рентабельность собственного капитала при использовании предприятием заёмных средств, механизм эффекта финансового рычага дает возможность определить допустимые условия кредитования, а также параметры изменения финансовой структуры капитала. Это свойство модели эффекта финансового левиреджа может быть использовано для оценки уровня риска при изменении финансовой структуры капитала предприятия (рис. 2).

Данный механизм базируется на расчётах точки безразличия и финансовой критической точки, которые для торговых предприятий следует осуществлять с учётом особенностей расчёта эффекта финансового левиреджа в отрасли, в частности определения НРЭИ. Последовательность расчётов для оценки уровня риска при формировании финансовой структуры капитала в торговле представлена на рис. 2.

На первом этапе на основании исходной информации об активах и объёмах деятельности следует определить критическую величину ( $НРЭИ_{крит.}$ ) и точку безразличия ( $НРЭИ_{ТБ}$ ) для торгового предприятия:

$$НРЭИ_{крит.} = \Phi P, \quad (4)$$

$$\frac{НРЭИ_{ТБ}}{СК + ЗК} \cdot 100,0 - СВЗЗК = 0, \quad (5)$$

$$НРЭИ_{ТБ} = (СК + ЗК) \cdot \frac{СВЗЗК}{100,0}, \quad (6)$$

где  $НРЭИ_{крит.}$  – критическая величина НРЭИ, тыс. грн;

$\Phi P$  – финансовые расходы, тыс. грн;

$НРЭИ_{ТБ}$  – точка безразличия, тыс. грн;

$СВЗЗК$  – средневзвешенная стоимость заёмного капитала, %.

Учитывая отраслевые особенности, при расчёте средневзвешенной стоимости заёмного капитала торгового предприятия целесообразно использовать следующую зависимость [6, с. 99]:

$$СВЗЗК = СВСФК \cdot УВ_{фк} + СКЗ_m \cdot УВ_{кз} + C_a \cdot УВ_a, \quad (7)$$

где  $СВСФК$  – средневзвешенная стоимость финансового кредита, %;

$УВ_{фк}$  – удельный вес финансовых кредитов в общей сумме заёмного капитала, в долях;



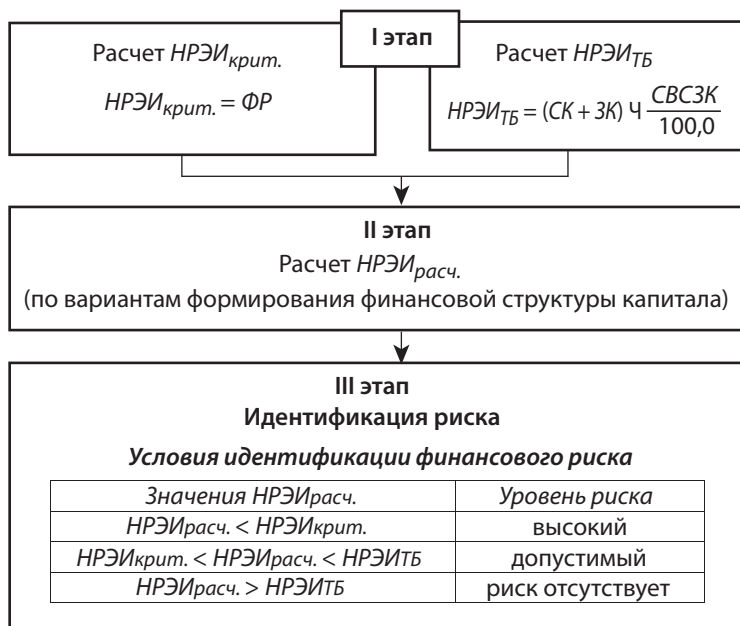


Рис. 2. Технология оценки уровня риска при формировании финансовой структуры капитала торгового предприятия

$СКЗ_T$  – стоимость кредиторской задолженности товарного характера, %;

$УВ_{кз}$  – удельный вес товарной кредиторской задолженности в общей сумме заёмного капитала, в долях;

$С_a$  – стоимость аренды, %;

$УВ_{кз}$  – удельный вес кредита в виде арендованных основных средств в общей сумме заёмного капитала, в долях.

Далее, на основании исходной информации об источниках финансирования деятельности торгового предприятия, следует определить  $NPV$  с учётом вариантов формирования финансовой структуры капитала ( $NPV_{расч.}$ ).

Аналитическая работа по сравнению  $NPV_{расч.}$  с  $NPV_{крит.}$  и  $NPV_{ТБ}$  дает возможность определить уровень риска при каждом варианте формирования финансовой структуры капитала. Условия для идентификации уровня риска следующие:

а) риск привлечения средств может быть определён как высокий в случае, если  $NPV_{расч.} < NPV_{крит.}$ . В этом случае изменение структуры повлечёт за собой убытки торгового предприятия;

б) риск привлечения средств может быть определён как допустимый в случае, если  $NPV_{крит.} < NPV_{расч.} < NPV_{ТБ}$ . В этом случае привлечение средств приведёт к уменьшению чистого финансового результата и снижению рентабельности собственного капитала;

в) привлечение заёмных средств можно считать безрисковым, если  $NPV_{расч.} > NPV_{ТБ}$ .

Реализация представленного методического подхода обеспечивает комплексность, оперативность и объективность оценки риска формирования финансовой структуры капитала с учётом отраслевых особенностей функционирования торговых предприятий. В практической деятельности предприятий отрасли его

аналитические возможности могут быть расширены путем применения в прогнозных расчетах для оптимизации финансовой структуры капитала.

## ВЫВОДЫ

Таким образом, результаты исследования позволяют говорить об эффекте финансового левеиджа как действенном инструменте управления риском, обусловленном финансовой структурой капитала хозяйствующих субъектов. Вместе с тем, при использовании данного инструмента следует учитывать отраслевые особенности функционирования предприятия, что позволяет получить реалистичную фактическую оценку и составить прогноз рисков, дающий возможность оптимизировать финансовую структуру капитала. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. В 2 т. Т. 1 / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2001. – 512 с.

2. Baker M. Market Timing and Capital Structure / M. Baker, J. Wurgler // Journal of Finance. – 2002. – № 57. – Р. 3.

3. Боди З. Финансы / З. Боди, Р. Мертон. – М. : Вильямс, 2007. – 592 с.

4. Brennan M. Corporate Income Taxes, Valuation, and the Problem of Optimal Capital Structure / M. Brennan, E. Schwartz // Journal of Business. – 1978. – № 51. – Р. 103 – 114.

5. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / [Пер. с англ.] / Дж. Ван Хорн ; гл. ред. серии Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 800 с.

6. Власова Н. О. Формування оптимальної структури капіталу в підприємствах роздрібної торгівлі : монографія / Н. О. Власова, Л. І. Безгінова. – Х. : ХДУХТ, 2006. – 160 с.

7. Власова Н. О. Ефективність формування фінансових результатів підприємств роздрібної торгівлі : монографія / Н. О. Власова, І. Ю. Мелушова. – Х. : ХДУХТ, 2008. – 259 с.

8. Leland H. Corporate Debt Value, Bond Covenants, and Optimal Capital Structure / H. Leland // Journal of Finance. – 1994. – XLIX.

9. Модильяни Ф. Сколько стоит фирма? Теорема ММ / [Пер. с англ.] / Ф. Модильяни, М. Миллер. – 2-е изд. – М. : Дело, 2001. – 272 с.

10. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

## REFERENCES

Blank, I. A. *Osnovy finansovogo menedzhmenta* [Fundamentals of Financial Management]. Kyiv: Nika-Tsentri; Elga, 2001.

Baker, M., and Wurgler, J. "Market Timing and Capital Structure". *Journal of Finance*, no. 57 (2002): 3-.

Bodi, Z., and Merton, R. *Finansy* [Finance]. Moscow: Viliams, 2007.

Brennan, M., and Schwartz, E. "Corporate Income Taxes, Valuation, and the Problem of Optimal Capital Structure". *Journal of Business*, no. 51 (1978): 103-114.

Leland, H. "Corporate Debt Value, Bond Covenants, and Optimal Capital Structure". *Journal of Finance*, no. 49 (1994).

Modiliani, F., and Miller, M. *Skolko stoit firma? Teorema MM* [How much is the company? MM theorem]. Moscow: Delo, 2001.

Ofitsiyniy sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Van Khorn, Dzh. *Osnovy upravleniia finansami* [Fundamentals of Financial Management]. Moscow: Finansy i statistika, 2003.

Vlasova, N. O., and Bezhinova, L. I. *Formuvannia optymalnoi struktury kapitalu v pidpriemstvakh rozdrubnoi torhivli* [Formation of optimal capital structure in the retail industry]. Kharkiv: KhDUKht, 2006.

Vlasova, N. O., and Melushova, I. Yu. *Efektivnist formuvannia finansovykh rezultativ pidpriemstv rozdrubnoi torhivli* [The efficiency of formation of financial performance of retailers]. Kharkiv: KhDUKht, 2008.

УДК 336.2

## ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ: АНАЛІЗ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

© 2014 ШМИЧКОВА І. Ю.

УДК 336.2

### Шмичкова І. Ю. Оподаткування прибутку підприємств: аналіз застосування в Україні

У статті проаналізовано сучасний стан оподаткування підприємств на підставі Податкового кодексу, зокрема, виділено переваги та недоліки системи адміністрування. Запропоновано систему потенціалів податку на прибуток підприємств, що закладені у його суті, ефективно реалізація яких сприятиме досягненню суттєво більшої результативності від його адміністрування. Характеризувати описані потенціали як систему дозволяє не лише підсилення ефекту, який вони здійснюють один щодо одного, а й напрям впливу, що досягаються від їхнього комплексу. Проведено ретроспективний аналіз бази оподаткування прибутку підприємств, що застосовувалася в період незалежної України, і встановлено специфіку кожного з шести етапів. Аналізуючи використання «бази оподаткування» в законодавстві, виділено типові методи її розширення (звуження) через використання пільг як узагальнюючого характеру, так і тих, що стосуються конкретних галузей, для досягнення таких цілей, як інновації, соціальна сфера, екологія, підтримка підприємництва.

**Ключові слова:** податок на прибуток підприємств, база оподаткування, система потенціалів податку на прибуток.

**Рис.:** 8. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

**Шмичкова Інна Юріївна** – викладач кафедри обліку, аудиту та інформаційних технологій, Вінницький кооперативний інститут (вул. Фрунзе, 59, Вінниця, 21009, Україна)

**E-mail:** inna.shmichkova@mail.ru

УДК 336.2

### Шмичкова И. Ю. Налогообложение прибыли предприятий: анализ применения в Украине

В статье проанализировано современное состояние налогообложения предприятий на основании Налогового кодекса, в частности, выделены преимущества и недостатки системы администрирования. Предложена система потенциалов налога на прибыль предприятий, которые заложены в его сути, эффективная реализация которых будет способствовать достижению существенно большей результативности от его администрирования. Характеризовать описанные потенциалы как систему позволяет не только усиление эффекта, который они осуществляют друг относительно друга, но и направления воздействия, которые достигаются от их комплекса. Проведен ретроспективный анализ базы налогообложения прибыли предприятий, которая применялась в период независимой Украины, и установлена специфика каждого из шести этапов. Анализируя использование «базы налогообложения» в законодательстве, выделены типичные методы ее расширения (сужения) через использование льгот как обобщающего характера, так и касающихся конкретных отраслей, для достижения таких целей, как инновации, социальная сфера, экология, поддержка предпринимательства.

**Ключевые слова:** налог на прибыль предприятий, база налогообложения, система потенциалов налога на прибыль.

**Рис.:** 8. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

**Шмичкова Инна Юрьевна** – преподаватель кафедры учета, аудита и информационных технологий, Винницкий кооперативный институт (ул. Фрунзе, 59, Винница, 21009, Украина)

**E-mail:** inna.shmichkova@mail.ru

UDC 336.2

### Shmichkova I. Yu. Taxation of Profits of Companies: Analysis of the Application in Ukraine

The article analyzes the current state of corporate taxation on the basis of the Tax Code, in particular, highlighted the advantages and disadvantages of the administration system. The system of potentials of corporate income tax, which are incorporated in its essence, the effective implementation of which will contribute to a much greater impact on its administration. Characterizing the potentials described as a system is possible not only by the increase of the effect that they perform to each other, but also the direction of the impact that can be achieved from their complex. A retrospective analysis of the tax base income of enterprises, which were applied during the period of independent Ukraine, and established the specificity of each of the six stages was conducted. Analyzing the use of "tax base" in the legislation, highlighted typical methods of expansion (reduction) through the use of incentives as a general nature and relate to specific sectors, in order to achieve goals such as innovation, social services, environment, support for entrepreneurship.

**Key words:** corporate income tax, the tax base, the system of potentials, income tax.

**Pic.:** 8. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 9.

**Shmichkova Inna Yu.** – Lecturer of the Department of Accounting, Audit and Information Technology, Vinnitsa Cooperative Institute (vul. Frunze, 59, Vinnitsia, 21009, Ukraine)

**E-mail:** inna.shmichkova@mail.ru

У розвинених країнах співпраця держави і підприємств здійснюється на взаємовигідних умовах і має тривалий характер. Будь-який ринковий механізм неспроможний без впливу держави забезпечити стаке економічне зростання. Державне регулювання, що проявляється, у першу чергу, через перерозподіл ВВП, має відповідати вимогам ефективної трансформації

економіки, забезпечуючи її конкурентоспроможність шляхом створення однакових умов для розвитку бізнесу. У таких умовах податки виконують не лише фіскальну та регулюючу функції, але й функцію стимулювання розвитку підприємств. Таким чином, податкова політика має ґрунтуватися на економічно виправданій методологічній основі, що дозволить забезпечити гар-

Modiliani, F., and Miller, M. *Skolko stoit firma? Teorema MM* [How much is the company? MM theorem]. Moscow: Delo, 2001.

Ofitsiyniy sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Van Khorn, Dzh. *Osnovy upravleniia finansami* [Fundamentals of Financial Management]. Moscow: Finansy i statistika, 2003.

Vlasova, N. O., and Bezhinova, L. I. *Formuvannia optymalnoi struktury kapitalu v pidpriemstvakh rozdrubnoi torhivli* [Formation of optimal capital structure in the retail industry]. Kharkiv: KhDUKht, 2006.

Vlasova, N. O., and Melushova, I. Yu. *Efektivnist formuvannia finansovykh rezultativ pidpriemstv rozdrubnoi torhivli* [The efficiency of formation of financial performance of retailers]. Kharkiv: KhDUKht, 2008.

УДК 336.2

## ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ: АНАЛІЗ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

© 2014 ШМИЧКОВА І. Ю.

УДК 336.2

### Шмичкова І. Ю. Оподаткування прибутку підприємств: аналіз застосування в Україні

У статті проаналізовано сучасний стан оподаткування підприємств на підставі Податкового кодексу, зокрема, виділено переваги та недоліки системи адміністрування. Запропоновано систему потенціалів податку на прибуток підприємств, що закладені у його суті, ефективно реалізація яких сприятиме досягненню суттєво більшої результативності від його адміністрування. Характеризувати описані потенціали як систему дозволяє не лише підсилення ефекту, який вони здійснюють один щодо одного, а й напрям впливу, що досягаються від їхнього комплексу. Проведено ретроспективний аналіз бази оподаткування прибутку підприємств, що застосовувалася в період незалежної України, і встановлено специфіку кожного з шести етапів. Аналізуючи використання «бази оподаткування» в законодавстві, виділено типові методи її розширення (звуження) через використання пільг як узагальнюючого характеру, так і тих, що стосуються конкретних галузей, для досягнення таких цілей, як інновації, соціальна сфера, екологія, підтримка підприємництва.

**Ключові слова:** податок на прибуток підприємств, база оподаткування, система потенціалів податку на прибуток.

**Рис.:** 8. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

**Шмичкова Інна Юріївна** – викладач кафедри обліку, аудиту та інформаційних технологій, Вінницький кооперативний інститут (вул. Фрунзе, 59, Вінниця, 21009, Україна)

**E-mail:** inna.shmichkova@mail.ru

УДК 336.2

### Шмичкова И. Ю. Налогообложение прибыли предприятий: анализ применения в Украине

В статье проанализировано современное состояние налогообложения предприятий на основании Налогового кодекса, в частности, выделены преимущества и недостатки системы администрирования. Предложена система потенциалов налога на прибыль предприятий, которые заложены в его сути, эффективная реализация которых будет способствовать достижению существенно большей результативности от его администрирования. Характеризовать описанные потенциалы как систему позволяет не только усиление эффекта, который они осуществляют друг относительно друга, но и направления воздействия, которые достигаются от их комплекса. Проведен ретроспективный анализ базы налогообложения прибыли предприятий, которая применялась в период независимой Украины, и установлена специфика каждого из шести этапов. Анализируя использование «базы налогообложения» в законодательстве, выделены типичные методы ее расширения (сужения) через использование льгот как обобщающего характера, так и касающихся конкретных отраслей, для достижения таких целей, как инновации, социальная сфера, экология, поддержка предпринимательства.

**Ключевые слова:** налог на прибыль предприятий, база налогообложения, система потенциалов налога на прибыль.

**Рис.:** 8. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

**Шмичкова Инна Юрьевна** – преподаватель кафедры учета, аудита и информационных технологий, Винницкий кооперативный институт (ул. Фрунзе, 59, Винница, 21009, Украина)

**E-mail:** inna.shmichkova@mail.ru

UDC 336.2

### Shmichkova I. Yu. Taxation of Profits of Companies: Analysis of the Application in Ukraine

The article analyzes the current state of corporate taxation on the basis of the Tax Code, in particular, highlighted the advantages and disadvantages of the administration system. The system of potentials of corporate income tax, which are incorporated in its essence, the effective implementation of which will contribute to a much greater impact on its administration. Characterizing the potentials described as a system is possible not only by the increase of the effect that they perform to each other, but also the direction of the impact that can be achieved from their complex. A retrospective analysis of the tax base income of enterprises, which were applied during the period of independent Ukraine, and established the specificity of each of the six stages was conducted. Analyzing the use of "tax base" in the legislation, highlighted typical methods of expansion (reduction) through the use of incentives as a general nature and relate to specific sectors, in order to achieve goals such as innovation, social services, environment, support for entrepreneurship.

**Key words:** corporate income tax, the tax base, the system of potentials, income tax.

**Pic.:** 8. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 9.

**Shmichkova Inna Yu.** – Lecturer of the Department of Accounting, Audit and Information Technology, Vinnitsa Cooperative Institute (vul. Frunze, 59, Vinnitsia, 21009, Ukraine)

**E-mail:** inna.shmichkova@mail.ru

У розвинених країнах співпраця держави і підприємств здійснюється на взаємовигідних умовах і має тривалий характер. Будь-який ринковий механізм неспроможний без впливу держави забезпечити стаке економічне зростання. Державне регулювання, що проявляється, у першу чергу, через перерозподіл ВВП, має відповідати вимогам ефективної трансформації

економіки, забезпечуючи її конкурентоспроможність шляхом створення однакових умов для розвитку бізнесу. У таких умовах податки виконують не лише фіскальну та регулюючу функції, але й функцію стимулювання розвитку підприємств. Таким чином, податкова політика має ґрунтуватися на економічно виправданій методологічній основі, що дозволить забезпечити гар-

монійні стосунки держави з платниками податків. Саме тому сучасне податкове регулювання потребує глибокого дослідження відносин, що виникають між державою та суб'єктами господарювання з приводу сплати податкових платежів до бюджету.

Питанням становлення та адміністрування податку на прибуток підприємств в Україні присвятили свої роботи такі вітчизняні вчені, як: Андрущенко В. А., Варналій З. С., Вишневикий В. П., Іванов Ю. Б., Крисоватий А. І., Лютий І. О., Майбуров І. А., Поддєрьогін А. М., Юрій С. І., Ярошенко Ф. О. та інші. Податок на прибуток підприємств є важливим інструментом податкової політики України, тому постійно перебуває також у центрі уваги українського уряду та бізнесу через важливість у структурі бюджету та потенціал впливу на економічні процеси в Україні. Незважаючи на вагомий внесок авторів у висвітлення та вдосконалення податку на прибуток підприємства, у зв'язку з динамізмом економічної ситуації та системними законодавчими новаціями невіршеними залишаються питання ретроспективного аналізу та потенціалу використання податку на прибуток підприємств для стимулювання розвитку держави.

За цих умов *метою* роботи є аналіз застосування податку на прибуток підприємств у рамках Податкового кодексу України.

**П**оширення використання податку на прибуток підприємств пов'язане з низкою переваг, які він передбачає.

*По-перше*, пряма залежність суми податку від обсягу отриманого прибутку. У даному твердженні не береться до уваги надмірне зростання ставок податку, що за кривою А. Лаффера сприятиме закриттю чи переходу до тіншового сектора частини суб'єктів господарювання, і зменшення таким чином сум податків, які отримуватиме бюджет.

*По-друге*, за його допомогою можна впливати на прийняття фінансово-господарських рішень, що стосуються організаційно-правової форми діяльності, напрямів розподілу прибутку (накопичення або споживання), вибору джерел фінансування інвестицій (самофінансування, залучені або позичені кошти), розподіл трудових і матеріальних ресурсів між окремими сферами господарської діяльності. Так, якщо взяти до уваги можливість ведення господарювання у формі юридичної особи чи фізичної особи – підприємця, то в більшості випадків ставки податку для прибутку будуть меншими для останніх. Проте варто наголосити, що вибір форми господарювання буде також ґрунтуватися на сфері діяльності, кількості працівників та обсягу обороту, які обмежуються для фізичних осіб – підприємців.

*По-третє*, надання податкових пільг і преференцій сприяє коректуванню структури національної економіки та розвитку стратегічних галузей виробництва. Зокрема, у зв'язку з проведенням в Україні Євро-2012 у Податковому кодексі з 1 січня 2011 р. на 10 років звільнено від оподаткування прибутку суб'єктів підприємницької діяльності, які надають готельні послуги в готелях 3 – 5 зірок. За наслідком запровадження таких пільг у 2012 р. (порівняно з 2010 р.) кількість закладів, що надають го-

тельні послуги, тільки у містах, що приймали Євро-2012, збільшилась на 114% (найбільше у Донецьку – 375% та Львові – 279%)[6] (з 31.07.2014 р. пільгове оподаткування прибутку суб'єктів готельної діяльності відмінено).

Проте сучасна система адміністрування податків вказує і на існування певних недоліків у використанні податку на прибуток підприємств. Зокрема, першим і найбільш важливим недоліком вважається складність обчислення податку, яка спрямована на уникнення всіх можливих способів зниження оподаткування та максимальне розширення бази оподаткування шляхом застосування постійно нових заходів щодо обліку та контролю доходів підприємств і посилення відповідальності платників податків за порушення податкового законодавства. Це сприяє систематичним змінам законодавства, що регулює адміністрування податку (за період з прийняття Податкового кодексу – 02.12.2012 р. – до 01.09.2014 р. було прийнято 69 нормативних актів, що вносять зміни до нього), та ускладненню роботи осіб, відповідальних на підприємстві за правильність його нарахування.

Таким чином, відбувається не лише зниження прозорості та простоти сплати податку, а й знижується інвестиційна привабливість економіки, що його застосовує. Тому необхідними заходами посилення конкурентоспроможності вітчизняної економіки у боротьбі за інвестиційні ресурси є спрощення системи адміністрування податку на прибуток та подання декларацій за ним.

У світовому масштабі та в Україні в тому числі постійно ведеться робота над спрощенням процедури подання декларацій до податкових органів (*табл. 1*). За період з 2004 р. по 2012 р. середній час заповнення податкових документів знизився на 55 годин (з 350 до 275), у тому числі щодо податку на прибуток – на 13 годин (з 84 до 71) [9].

За наслідком запровадження Податкового кодексу Україна визнана державою, що у 2012 р. найбільше скоротила час заповнення податкових документів – з 491 години до 390 годин за рік. У середовищі Центральної Азії та Східної Європи це один з найвищих показників [9].

**В**арто зауважити, що фіскальний потенціал стягнення податку на прибуток значною мірою залежить від економічного розвитку в державі та створення урядом конкурентного середовища, сприятливого для створення та процвітання бізнесу. Наявність монополізованого ринку, високого рівня корупції, складність реєстраційних і ліцензійних процедур, низький розвиток фондового ринку та фінансових посередників знижує прагнення до створення бізнесу чи виведення його з тіншового сектора. За умов відсутності перспектив для отримання прибутку є підстави для зниження податкових платежів до бюджету, що, у свою чергу, сприяє зменшенню можливості держави впливати на ефективність господарювання в країні.

Також варто звернути увагу на формування в суспільстві поняття податкової культури, тобто свідомості власників бізнесу про необхідність сплати податків до державного бюджету. На нашу думку, значною мірою відсутність податкової культури пов'язана з нерівністю умов діяльності в країні, досвідом співпраці з податковими органами як із суто фіскальними та каральними,

Результати середніх світових показників податкового навантаження

Показник	Загальна відсоткова ставка			Час на заповнення декларацій, год.			Число платежів		
	2012	2004	Зміна	2012	2004	Зміна	2012	2004	Зміна
Прибуткові податки	16,5	19,2	2,7	71	84	13	3,4	4,2	0,8
Оподаткування праці	16,7	17,2	0,5	98	121	23	10,3	13,8	3,5
Інші податки	11,1	17,0	5,9	106	125	19	13,3	16	2,7
Загалом	44,3	53,4	9,1	275	330	55	27	34	7

Джерело: [9].

а не консультуючими та адміністративними, неефективністю та непрозорістю використання коштів бюджету. За таких умов на результативність оподаткування значною мірою впливає якість діяльності органів влади в країні та наявність політичної культури та стабільності як основи довіри до державного апарату та форм забезпечення його діяльності.

Публікації дослідників у сфері оподаткування прибутку підприємств сфокусовані суто на фіскальному його характері та на практичних аспектах його застосування. У наукових роботах З. Варналія [5], Ю. Іванова, І. А. Майбурова [3], А. Поддєрьогіна [4], С. І. Юрія, А. І. Крисоватого [7], Ф. О. Ярошенка [8] виділяються фіскальна та стимулювальна функція податку, акцентується увага на наповненні бюджету як основній меті встановлення будь-якого податку.

Проте ми вважаємо таке бачення дещо обмеженим, оскільки при цьому втрачається ціла низка потенціалів податку на прибуток, що є не менш важливими, ніж фіскальний. У зв'язку з цим пропонуємо систему потенціалів податку на прибуток підприємств, що закладені в його суті, ефективна реалізація яких сприятиме досягненню суттєво більшої результативності від його адміністрування (рис. 1).

Сутність фіскального потенціалу зрозуміла – він передбачає наповнення бюджету. В Україні внесок податку на прибуток підприємств у доходи державної казни коливається в межах 12 – 13% і є другим після ПДВ [1].

Податок на прибуток підприємств, а саме: його база, ставки, система адміністрування, прозорість надання пільг є елементами державної політики у сфері підприємництва. Тому будь-які зміни у процедурі оподаткування, чи то в сторону полегшення, чи в іншому напрямі, несуть інформаційний посыл про наміри уряду та потенційні наслідки запровадження таких змін. Розрахунок інформаційного ефекту (потенціалу) безпосередньо можна продемонструвати на прикладі рейтингів, що розраховуються групами МВФ і Світового банку та відображають не лише безпосередньо податкову складову, але й конкурентоспроможність економіки та її відкритість для ведення бізнесу. Так, у 2014 р. Світовий банк визначив зростання України в рейтингу легкості ведення бізнесу на 28 пунктів до 112 позиції, проте частка оподаткування складає лише 4 пункти, а рейтинг за цим критерієм знаходиться на 164 позиції [2].

Податок на прибуток підприємств має безпосередній вплив на частину доходу, яку отримують у розпорядження власники бізнесу чи акціонери. Зважаючи на активне розширення переліку офшорних юрисдикцій та всупереч посиленню боротьби світової спільноти з ними, існує значна конкуренція між країнами у створенні найбільш сприятливого податкового середовища для суб'єктів господарювання та інвестицій у економіку, які пов'язані з їхнім приходом. Саме тому сприятливе оподаткування податком на прибуток підприємств володіє значним інвестиційним потенціалом.



Рис. 1. Система потенціалів податку на прибуток підприємств

Джерело: авторська розробка.

**Е**кономічний потенціал податку на прибуток підприємства полягає у можливості за допомогою включення або виключення з бази оподаткування певних доходів чи витрат фірми суттєво підвищити ефективність суспільного виробництва, зокрема через прискорену амортизацію. Крім того, застосування знижених (наприклад, для енергетичної галузі) або підвищених (для казино та гральних автоматів) податкових ставок повинно сприяти реструктуризації національної економіки на користь високотехнологічного кінцевого виробництва, а не енерго- та ресурсомісткого виготовлення проміжних товарів чи продажу сировини. Варто також наголосити, що наявність сприятливої політики оподаткування прибутку стане основою додаткового створення підприємств і дозволить завдяки посиленню конкуренції підвищити якість продукції до європейського рівня та конкурувати у світовому просторі, що не лише збільшить надходження до бюджету, національний ВВП і частку у світовій торгівлі, а й сприятиме позитивній динаміці платіжного балансу.

Ефективність запровадження змін у системі оподаткування підприємств безпосередньо відображається на кількості підприємств, що діють в економіці, а, отже, на чисельності працівників, залучених у ньому, що формують платоспроможний попит на товари та послуги, здійснюють заощадження, зменшують витрати держави на забезпечення незахищених верств населення, тобто позитивно впливають на розвиток економіки держави. Прибутково діюче підприємство може спрямовувати свої кошти на благодійну діяльність, розвиток соціальної інфраструктури регіону, формувати приватні пенсійні фонди, здійснювати екологічні ініціативи, тобто податок на прибуток підприємств досягає соціального ефекту для країни, а, отже, володіє соціальним потенціалом.

Характеризувати описані потенціали як систему дозволяє не лише підсилення ефекту, який вони здій-

снюють один щодо одного, адже інформаційний потенціал трансформується в інвестиційний, той, у свою чергу, сприяє реалізації економічного потенціалу, наслідком якого є фіскальний і соціальний, а й напрями впливу, що можна використовувати для підсилення потенціалів, що впливають паралельно і на інші в системі, і результати від реалізації, що досягаються від їхнього комплексу (рис. 2).

Таким чином, запропонована система потенціалів податку на прибуток підприємства дасть можливість уряду через посередництво Державної фіскальної служби України отримувати комплексний ефект від застосування цього податку шляхом використання цілеспрямованих заходів впливу для реалізації певного ефекту від податку та стратегічно планувати результати його коригування.

Для системи прибуткового оподаткування підприємств в Україні притаманна систематична зміна об'єкта оподаткування. Так, у 1991 р. податок стягувався з прибутку, у 1992 р. – з доходу, у 1993 р. – спочатку з прибутку, а потім (з II кварталу) – знову з доходу, а в 1995 р. знову здійснено перехід до оподаткування прибутку.

**П**одатковою базою згідно з Податковим кодексом визнається грошове вираження прибутку як об'єкта оподаткування. Таким чином, зі зміною об'єкта оподаткування відбувається перегляд бази оподаткування податку на прибуток підприємств. Проте науковці не розглядають усього процесу зміни бази оподаткування в межах діяльності податкової системи України, а обмежуються порівнянням нововведень, які запроваджуються новим законодавством, з діючими нормами чи нормами, які використовуються за кордоном. За умови відсутності аналізу історичної ретроспективи бази оподаткування прибутку підприємств немає можливості покроково оцінити запропоновані законодавством нововведення і визначити переваги та недоліки їх застосування. Як наслідок, важко використати увесь

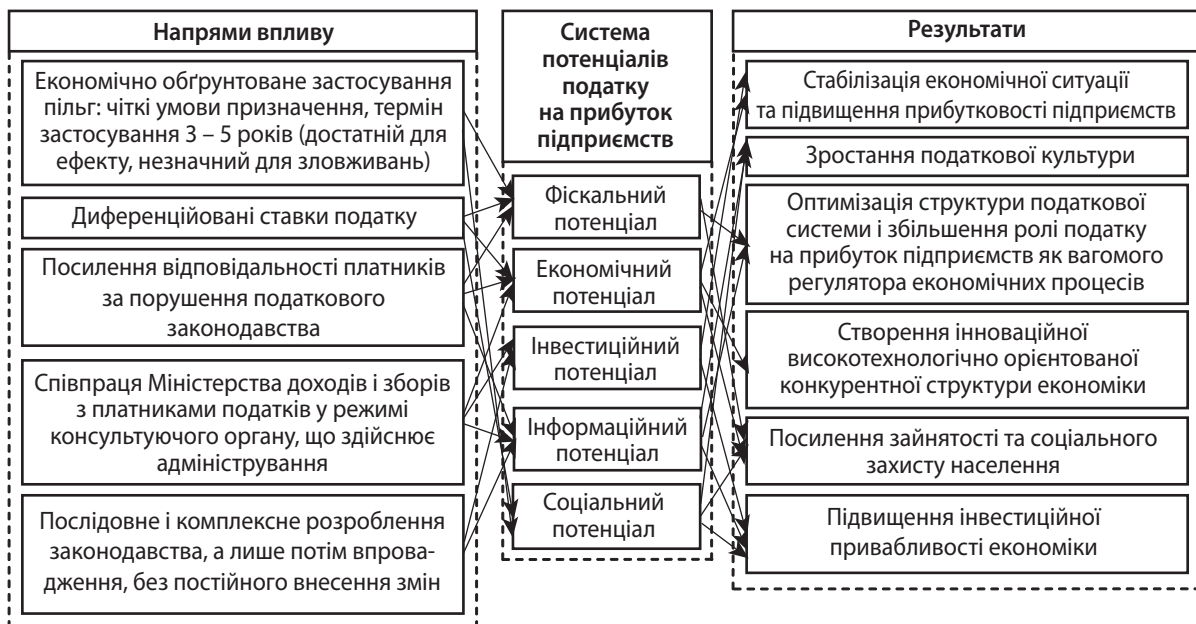


Рис. 2. Характеристика системи потенціалів податку на прибуток підприємства

Джерело: авторська розробка.

досвід оподаткування прибутку, що якраз і мав би бути основою для розробки пропозицій щодо вдосконалення структури бази оподаткування прибутку підприємств.

Тому пропонуємо провести ретроспективний аналіз бази оподаткування прибутку підприємств, що застосовувалася в період незалежної України.

**А**осліджуючи законодавство України, що стосується оподаткування прибутку підприємств, маємо зауважити, що його трансформація бази оподаткування відбувалася у шість етапів:

1) ухвалення Закону Української РСР «Про систему оподаткування» від 25.06.1991 р. № 1251-XII, що стосувався запровадження системи оподаткування України, у тому числі податку на прибуток підприємств. Безпосередній розрахунок податкових зобов'язань відбувався на основі законодавства СРСР (Закон СРСР «Про податки з підприємств, об'єднань та організацій» від 14.06.1990 № 1560-I) (рис. 3);

2) Закон України «Про оподаткування доходів підприємств і організацій» від 21.02.1992 р. № 2146-XII, де з'явився вітчизняний механізм нарахування податку на доходи. Новим стало використання механізму податкового кредиту (рис. 4);

3) Декрет Кабінету Міністрів України «Про податок на прибуток підприємств і організацій» від 26.12.1992 р. № 12-92, де основним прямим податком для юридичних осіб визначено податок на прибуток, його використання було дуже нетривалим (рис. 5);

4) Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 р. № 334/94-ВР доповнювався значною кількістю (близько 1500) нормативно-правових актів та інструктивних документів, що ускладнювало правильне визначення оподаткованого прибутку. Крім того, у силу внесених змін, що стосувалися врахування

лише витрат, які враховані в собівартість виготовленої протягом звітного періоду продукції, виникали проблеми з авансуванням податкових платежів, що негативно впливало на діяльність підприємств (рис. 6);

5) редакція Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 01.07.1997 р. № 283/97-ВР запровадила визначення прибутку шляхом зменшення суми валового доходу звітного періоду на суму валових витрат платника податку, а також на суму амортизаційних відрахувань, сприяло виникненню різних показників прибутку в бухгалтерському та податковому обліку (рис. 7). Подальші зміни до Закону лише закріпили ці розбіжності;

6) Податковий Кодекс 02.12.2010 № 2755-VI вперше узагальнив законодавчу базу щодо оподаткування, хоч і не виключив існування великого обсягу інших інструктивних документів. Незважаючи на існуючі недоліки, відбувається певне наближення податкового та бухгалтерського обліку, зниження податкового навантаження на підприємства (рис. 8).

**А**налізуючи використання «бази оподаткування» в законодавстві, можемо виділити типові методи її розширення (звуження) через використання пільг як узагальнюючого характеру, так і тих, що стосуються конкретних галузей.

Зокрема, можна виділити, що застосування узагальнюючих пільг відбувається незалежно від періоду та діючого нормативного акту та передбачає звуження бази оподаткування для досягнення таких цілей:

- ★ *інновації* – використання таких пільг має на меті здійснити реконструкцію, технічне переозброєння та модернізацію економіки України, що значною мірою використовує успадковане устаткування радянської епохи, що є ресурсо-

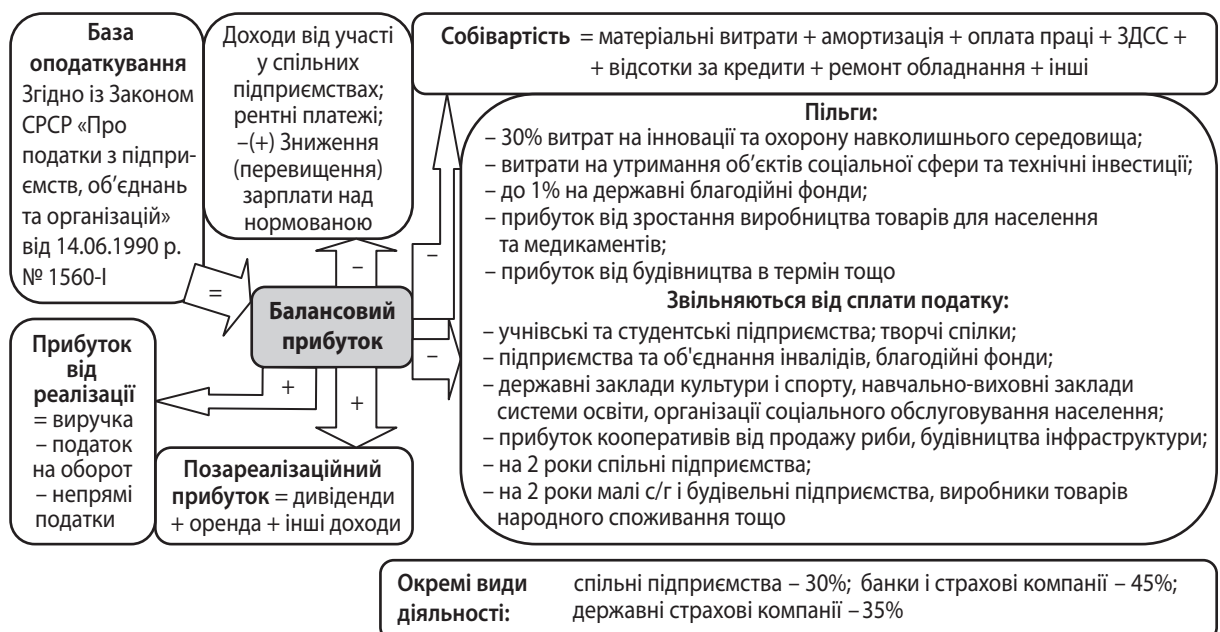
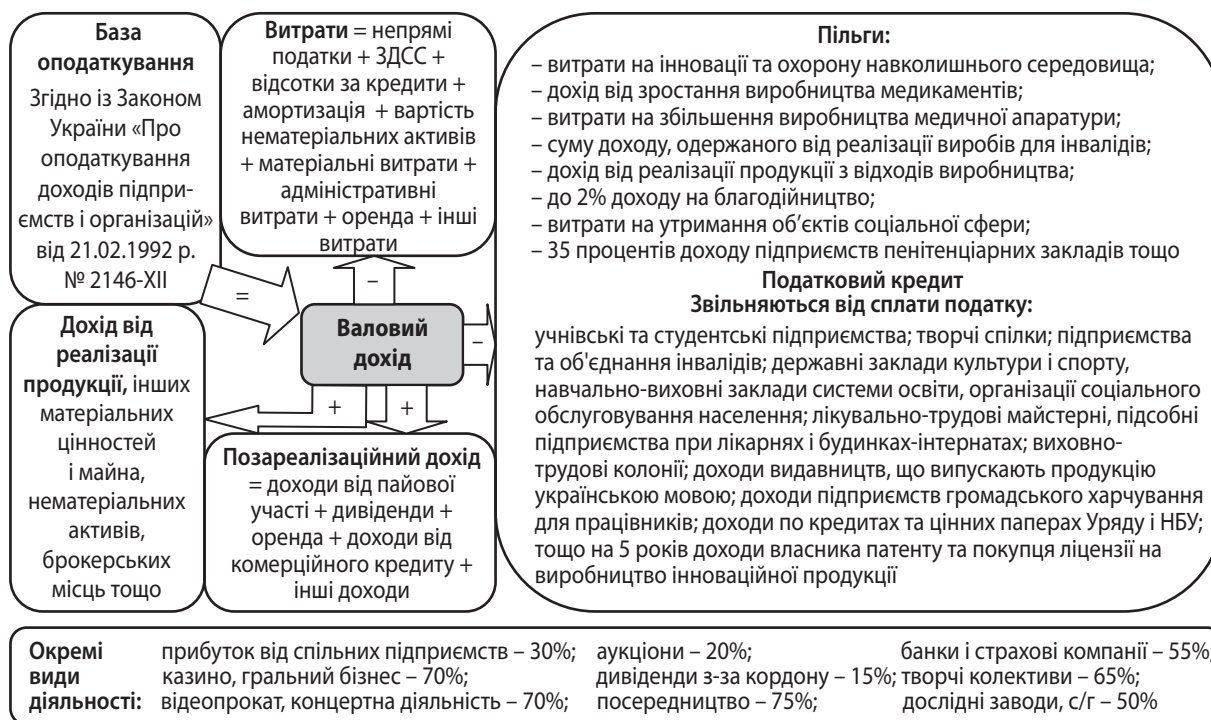


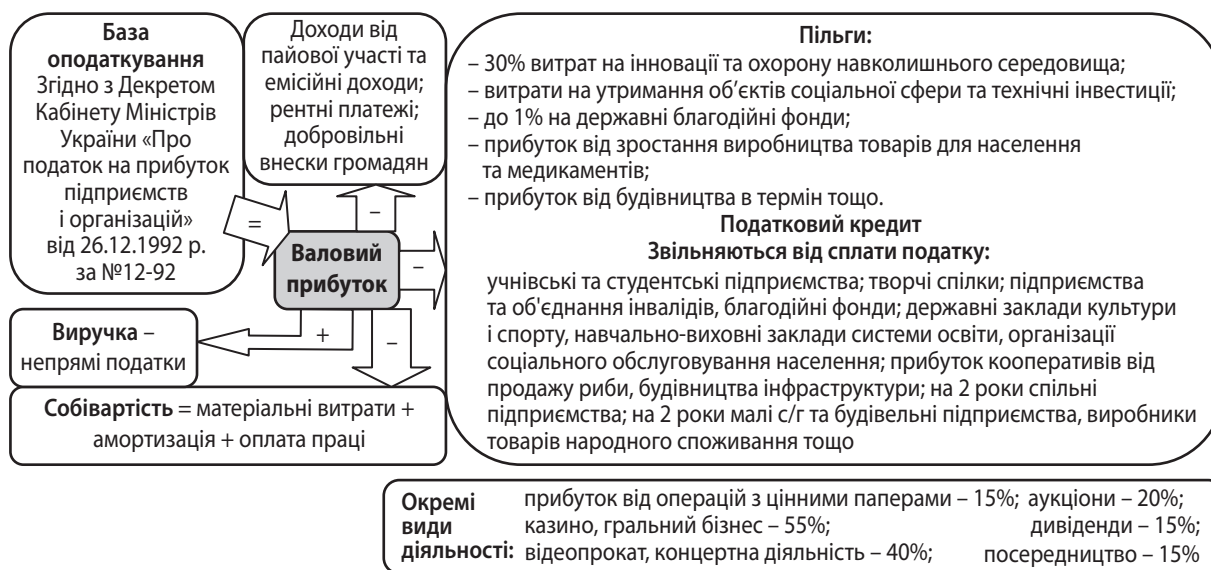
Рис. 3. Характеристика бази оподаткування підприємств згідно із Законом СРСР «Про податки з підприємств, об'єднань та організацій» від 14.06.1990 № 1560-I

Джерело: узагальнено автором на основі нормативно-правової бази.



**Рис. 4. Характеристика бази оподаткування підприємств згідно із Законом України «Про оподаткування доходів підприємств і організацій» від 21.02.1992 р.**

Джерело: узагальнено автором на основі нормативно-правової бази.



**Рис. 5. Характеристика бази оподаткування підприємств згідно з Декретом Кабінету Міністрів України «Про податок на прибуток підприємств і організацій» від 26.12.1992 р. за № 12-92**

Джерело: узагальнено автором на основі нормативно-правової бази.

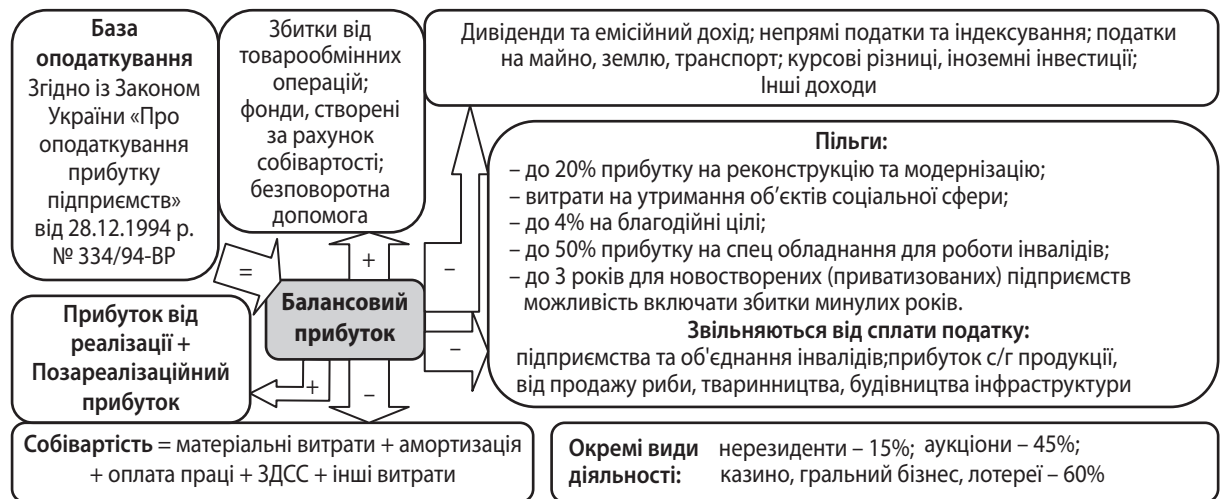
та енергомістким і малоавтоматизованим, а отже, високовартісним і неефективним;

- ✦ *соціальна сфера* – такого характеру пільги сприяють збільшенню витрат на утримання об'єктів соціального характеру, зростанню зайнятості інвалідів і чорнобильців, посиленню участі підприємств у громадському житті та використанню ресурсів на благодійність, що є неодмінним атрибутом суб'єкта господарювання, що розвивається в напрямі європейських цінностей під-

приємництва, де соціальна відповідальність не менш важлива, ніж ефективність виробництва;

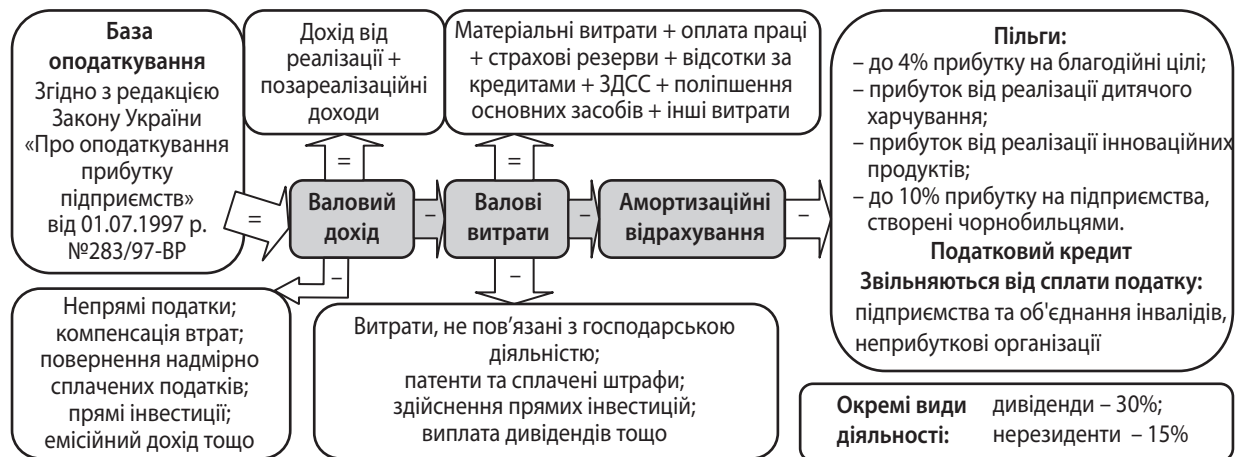
- ✦ *екологія* – цей напрям надання пільг пов'язаний з прогресивним забрудненням навколишнього середовища, основний внесок у яке здійснюють саме юридичні особи, тому необхідним є відповідальне їх ставлення до охорони природи та участь у державних програмах у цій сфері. Хоч Україна і здійснює продаж квот у рамках Кіотського протоколу, це свідчить не про ефектив-





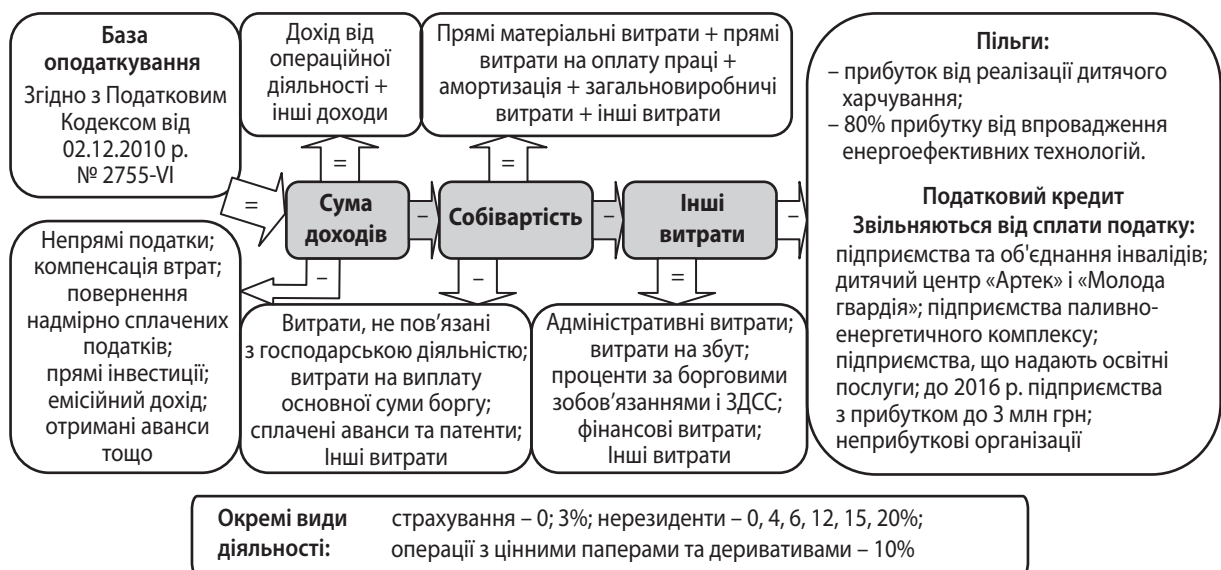
**Рис. 6.** Характеристика бази оподаткування підприємств згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 р. № 334/94-ВР

Джерело: узагальнено автором на основі нормативно-правової бази.



**Рис. 7.** Характеристика бази оподаткування підприємств згідно з редакцією Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 01.07.1997 р. № 283/97-ВР

Джерело: узагальнено автором на основі нормативно-правової бази.



**Рис. 8.** Характеристика бази оподаткування підприємств згідно з Податковим Кодексом від 02.12.2010 р. № 2755-VI

Джерело: узагальнено автором на основі нормативно-правової бази.

ність очисних споруд на промисловості, а про суттєве зниження виробництва, що притаманне вітчизняній економіці;

- ★ *підтримка підприємництва* – у даному випадку мова йде про зниження бази оподаткування для підприємств, що тільки починають діяти, особливо йдеться про середні фірми, що мають стати основою середнього класу суспільства як найбільш необхідної в розвитку частини населення країни.

Досліджуючи надання пільг у межах розширення (звуження) бази оподаткування, ми виявили також галузі найбільшого впливу, що типово є об'єктом регулювання в податковому законодавстві. Це стосується, у першу чергу, продуктів сільського господарства та їх переробки, оскільки держава таким чином намагається реалізувати закладений природою потенціал української території щодо забезпечення продуктами харчування не лише вітчизняного населення, а й світової спільноти, і створення належної конкуренції імпортованій продукції.

Через застосування збільшеного оподаткування уряд намагається знизити частку підприємств, що негативно впливають на пріоритети розвитку суспільства, зокрема, мова йде про казино та гральний бізнес, відео-прокат, і знизити надвисоку рентабельність сфер, що не здійснюють безпосереднього виробництва, наприклад, аукціони та концертна діяльність.

## ВИСНОВКИ

В усіх країнах світу є власна розроблена система регулювання прибутку підприємств, що формується історично та перебуває під впливом внутрішньо-державних і міжнародних економічних чинників, тому вдосконалення справляння податку на прибуток в Україні повинне не тільки враховувати особливості вітчизняної економіки, але й світовий досвід.

Запропонована у роботі система потенціалів податку на прибуток підприємства спрямована на отримання комплексного ефекту від його застосування шляхом використання цілеспрямованих заходів впливу та стратегічного планування результатів впливу.

Порівнюючи вітчизняний підхід і міжнародний досвід щодо визначення бази оподаткування, слід зауважити, що Україна застосовує розповсюджені у світовій практиці методики впливу на підприємницьку діяльність, оскільки оподаткування прибутку підприємств – основний важіль впливу держави на діяльність економічних суб'єктів і регулювання соціально-економічних процесів. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Інформація про стан виконання Зведеного та Державного бюджетів України за січень – грудень 2013 року [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=392172&cat\\_id=77440](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=392172&cat_id=77440)
2. Легкість ведення бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreconomies/ukraine>

**3. Майбуrow И. А.** Налоговые системы. Методология развития : монография / И. А. Майбуrow и др.; под ред. И. А. Майбуrow, Ю. Б. Иванова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 463 с.

**4.** Оподаткування прибутку підприємств: фінансові та облікові аспекти / В. Бабіч, А. Поддєрьогін // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 2. – С. 3 – 10.

**5.** Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи : монографія / [П. В. Мельник, Л. Л. Тарантул, З. С. Варналія та ін.]; за ред. З. С. Варналія. – К. : Знання України, 2008. – 675 с.

**6. Шаповалова О.** Пільгове оподаткування дозволяє нарощувати туристичний потік / О. Шаповалова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=245236139&cat\\_id=244276429](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=245236139&cat_id=244276429)

**7. Юрій С. І.** Сучасні тенденції розвитку європейського оподаткування та новітня парадигма податкової політики в Україні : монографія / С. І. Юрій, А. І. Крисоватий, Т. В. Кошук. – Тернопіль : ТНЕУ, 2010. – 291 с.

**8. Ярошенко Ф. О.** Реформування податкової системи України: теорія, методологія, практика: монографія / Ф. О. Ярошенко, П. В. Мельник, А. І. Мярковський та ін.; за ред. М. Я. Азарова. – К. : Міністерство фінансів України, 2011. – 656 с.

**9.** Paying taxes 2014 : The global picture / PWC [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.pwc.com/payingtaxes](http://www.pwc.com/payingtaxes)

**Науковий керівник – Мних Є. В.,** доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансового аналізу і контролю Київського національного торговельно-економічного університету

## REFERENCES

Babich, V., and Podderyohin, A. "Opodatkuvannia prybutku pidpriemstv: finansovi i oblikovi aspekty" [Corporate taxation: financial and accounting aspects]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, no. 2 (2011): 3-10.

"Informatsiia pro stan vykonannia Zvedenoho ta Derzhavnoho biudzhety Ukrainy za sichen – hruден 2013 roku" [Information on the implementation of the Consolidated and the State Budget of Ukraine for January – December 2013]. [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=392172&cat\\_id=77440](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=392172&cat_id=77440)

"Legkost vedeniia biznesa v Ukraine" [Ease of doing business in Ukraine]. <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreconomies/ukraine>

Mayburov, I. A. *Nalogovye sistemy. Metodologiya razvitiia* [The tax system. Methodology development]. Moscow: YUNITI-DANA, 2012.

Melnyk, P. V., Tarantul, L. L., and Varnaliya, Z. S. *Podatkova polityka Ukrainy: stan, problemy ta perspektyvy* [Tax policy in Ukraine: state, problems and prospects]. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2008.

"Paying taxes 2014 : The global picture". [www.pwc.com/payingtaxes](http://www.pwc.com/payingtaxes)

Shapovalova, O. "Pilhove opodatkuvannia dozvoliaie naroshchuvaty turystychnyi potik" [Preferential taxation allows to increase the flow of tourists]. [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=245236139&cat\\_id=244276429](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=245236139&cat_id=244276429)

Yaroshenko, F. O., Melnyk, P. V., Miarkovskyi, A. I. et al. *Reformuvannia podatkovoi systemy Ukrainy: teoriia, metodolohiia, praktyka* [Reforming the tax system of Ukraine: Theory, Methodology, Practice]. Kyiv: Ministerstvo finansiv Ukrainy, 2011.

Yurii, S. I., Krysovatyi, A. I., and Koshchuk, T. V. *Suchasni tendentsii rozvytku ievropeiskoho opodatkuvannia ta novitnia paradyhmy podatkovoi polityky v Ukraini* [Modern trends in European Taxation and Tax Policy newest paradigm in Ukraine]. Ternopil: TNEU, 2010.

# КЛАСИФІКАЦІЯ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ З ТОЧКИ ЗОРУ ЇХ ОВЕРСАЙТА

© 2014 БАЛАКІНА Ю. С.

УДК 336.711.65

## Балакіна Ю. С. Класифікація платіжних систем з точки зору їх оверсайта

Досліджено питання класифікації платіжних систем у зв'язку з підвищенням їхньої ролі в економіці та необхідністю забезпечення їх безпеки та ефективності шляхом здійснення центральним банком їх оверсайта. Встановлено характерні ознаки кожного виду платіжних систем, які в сукупності визначають особливості при здійсненні їх оверсайта. Згруповано класифікаційні ознаки в такі, що вказують на відмінності та особливості організаційно-правової форми платіжної організації платіжної системи, і такі, що стосуються розрахунків у платіжній системі. Залежно від організаційно-правової форми платіжні системи класифіковано за формою власності та видами власника, резидентністю учасників та структурою участі. Залежно від особливостей розрахунків визначено такі класифікаційні ознаки: форма та строки розрахунків, масштаби діяльності, кредитний механізм, порядок резервування коштів, середня сума платежу та сегмент обслуговування, виконання розрахунків платіжною організацією. Крім цього, автором подано класифікацію платіжних систем залежно від їх ролі (або важливості) в економіці.

**Ключові слова:** класифікація, класифікація платіжних систем, оверсайт платіжних систем, платіжна система, розрахунки, системно важлива платіжна система.

**Табл.:** 2. **Бібл.:** 16.

**Балакіна Юлія Станіславівна** – аспірантка, Університет банківської справи Національного банку України (вул. Андріївська, 1, Київ, 04070, Україна)  
**E-mail:** plotnitskayajulia@bigmir.net

УДК 336.711.65

UDC 336.711.65

## Балакіна Ю. С. Классификация платёжных систем с точки зрения их оверсайта

Исследован вопрос классификации платёжных систем в связи с повышением их роли в экономике и необходимости обеспечения безопасности и эффективности их деятельности путём осуществления центральным банком их оверсайта. Определены характерные особенности каждого вида платёжных систем, которые в совокупности определяют особенности во время осуществления их оверсайта. Сгруппированы классификационные признаки на такие, которые указывают на отличия и особенности организационно-правовой формы платёжной системы, и такие, которые касаются расчётов в платёжной системе. В зависимости от организационно-правовой формы платёжные системы классифицированы по форме собственности и видам собственника, резидентности участников и структуре участия. В зависимости от особенностей осуществления расчётов определены такие классификационные признаки: форма и сроки расчётов, масштабы деятельности, кредитный механизм, порядок резервирования средств, средняя сумма платежа и сегмент обслуживания, выполнение расчётов платёжной организацией. Кроме того, автором подана классификация платёжных систем в зависимости от их роли (или важности) в экономике.

**Ключевые слова:** классификация, классификация платёжных систем, оверсайт платёжных систем, платёжная система, расчёты, системно важная платёжная система.

**Табл.:** 2. **Библ.:** 16.

**Балакіна Юлія Станіславівна** – аспірантка, Університет банківського дела Національного банку України (ул. Андреевская, 1, Киев, 04070, Украина)

**E-mail:** plotnitskayajulia@bigmir.net

## Balagina Iu. S. Classification of Payment Systems Based on Their Oversight

The question of payment systems classification is studied due to the increase in their economic weight and the necessity of ensuring their safety and effectiveness through oversight of their operations by the central bank. Characteristic features of each type of payment systems are established which in the aggregate determine special properties associated with realization of their oversight. Classification criteria are grouped into those pointing out the distinctions and special properties of the organizational and legal form of the payment organization of the payment system and those concerning settlement within the payment system. Depending on the organizational and legal form, payment systems are classified by the form of ownership and proprietor type, participant residence and participation structures. Depending on the settlement characteristics, the following classification criteria are identified: the form and time frame of settlement, the scale of activities, the credit mechanism, the funds reservation procedure, an average payment sum and service segment, performance of settlement by the payment organization. Besides, the author proposes a classification of payment systems based on their role (or importance) in the economy.

**Key words:** classification, payment systems classification, payment systems oversight, payment system, settlement, systemically important payment system.

**Tabl.:** 2. **Bibl.:** 16.

**Balagina Iuliia S.** – Postgraduate Student, University of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Andriyivska, 1, Kyiv, 04070, Ukraine)

**E-mail:** plotnitskayajulia@bigmir.net

Ефективне виконання центральними банками функції оверсайта платіжних систем, що є одним із напрямів забезпечення фінансової стабільності та стабільності економіки в цілому, ґрунтується, у тому числі, на розумінні та визначенні відмінностей різних видів платіжних систем. Стрімкий розвиток платіжних систем, поява нових видів платіжних систем та інструментів, удосконалення розрахунків у платіжних системах, глобалізація у сфері платіжних систем та інші численні фактори ускладнюють реалізацію центральними банками функції оверсайта платіжних систем. Тому для комплексного дослідження платіжних систем та ефек-

тивного їх оверсайта з боку центрального банку постає необхідність класифікації платіжних систем.

Питання класифікації платіжних систем є предметом дослідження українських і зарубіжних науковців: Адабашева Т. К., Махаєвої О. О., Накаями М. (*Masashi Nakajima*), Савінської Н. А. та Білоглазової Г. Н., Усоткіна В. М. і В. Ю. Білоусової, спеціалістів Комітету з платіжних і розрахункових систем Банку міжнародних розрахунків та Міжнародного валютного фонду [1 – 7]. Але, на нашу думку, існуючі дослідження класифікації платіжних систем не є достатньо комплексними та не враховують усіх специфічних ознак, що можуть мати

значення під час здійснення центральним банком оверсайта платіжних систем. Отже, метою статті є класифікація платіжних систем для врахування їх особливостей під час здійснення оверсайта платіжних систем.

Традиційно платіжні системи класифікують залежно від масштабів діяльності та характеру операцій з обслуговування різних сегментів платіжного обігу на роздрібні платіжні системи (*retail payment systems*), у яких здійснюється велика кількість невеликих за сумою операцій, та оптові платіжні системи (*wholesale payment systems*), або системи крупних платежів (*large value payment systems*) [2, с. 20; 5, с. 12 – 13; 6, с. 148; 7, с. 22 – 23; 8, с. 48; 9, с. 16], залежно від ролі в економіці розглядають системно важливі та соціально важливі платіжні системи [3, с. 34 – 35; 5, с. 12 – 13]; за способом організації розрахунків: платіжні системи, що

здійснюють розрахунки на валовій основі та на основі нетто-розрахунків [5, с. 14 – 15; 10, с. 53; 11, с. 10], а також гібридні розрахунки [6, с. 149; 8, с. 50 – 54; 12, с. 7], за видом платіжних повідомлень: платіжні системи, засновані на дебетовому та кредитовому трансферті тощо [5, с. 12 – 13; 6, с. 148].

Дослідження наукової літератури та практичної діяльності платіжних систем дозволили визначити основні ознаки, за якими характеризуються платіжні системи та подати їх класифікацію у *табл. 1*. На нашу думку, суттєві класифікаційні ознаки можна згрупувати в ті, що вказують на відмінності та особливості організаційно-правової форми платіжної організації платіжної системи, і ті, що стосуються розрахунків у платіжній системі. Крім цього, ознакою, що має суттєве значення під час здійснення оверсайта, є роль платіжної системи в економіці (див. *табл. 1*).

Таблиця 1

Класифікація видів платіжних систем з точки зору їх оверсайта

Ознака	Види платіжних систем
<b>Залежно від організаційно-правової форми платіжної організації платіжної системи</b>	
Залежно від форми власності та виду власника	<ul style="list-style-type: none"> <li>• платіжні системи, створені центральним(и) банком(ами);</li> <li>• платіжні системи, створені іншими, крім центрального банку, установами:               <ul style="list-style-type: none"> <li><i>приватні:</i></li> <li>✓ створені резидентами:                   <ul style="list-style-type: none"> <li>– створені комерційними банками;</li> <li>– створені небанківськими установами;</li> </ul> </li> <li>✓ створені нерезидентами:                   <ul style="list-style-type: none"> <li>– створені комерційними банками;</li> <li>– створені небанківськими установами;</li> </ul> </li> <li><i>державні:</i></li> <li>✓ створені державними банками;</li> <li>✓ створені небанківськими установами</li> </ul> </li> </ul>
Залежно від резидентності учасників	<ul style="list-style-type: none"> <li>– тільки учасники резиденти;</li> <li>– учасники резиденти та нерезиденти</li> </ul>
Залежно від структури участі	<ul style="list-style-type: none"> <li>– платіжні системи, у яких передбачена багаторівнева участь;</li> <li>– платіжні системи, у яких не передбачена багаторівнева участь</li> </ul>
<b>Залежно від особливостей розрахунків у платіжній системі</b>	
Залежно від форми та строків розрахунків	<ul style="list-style-type: none"> <li>– платіжні системи валових розрахунків (брутто-розрахунки) у режимі реального часу;</li> <li>– платіжні системи відкладених нетто-розрахунків:               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ розрахунки на основі одностороннього неттингу;</li> <li>✓ розрахунки на основі багаторічного неттингу;</li> </ul> </li> <li>– гібридні платіжні системи</li> </ul>
Залежно від масштабів діяльності	<ul style="list-style-type: none"> <li>– внутрішньодержавні;</li> <li>– транскордонні</li> </ul>
Залежно від кредитного механізму	<ul style="list-style-type: none"> <li>– з наданням кредиту впродовж дня;</li> <li>– без надання кредиту</li> </ul>
Залежно від порядку резервування коштів	<ul style="list-style-type: none"> <li>– з попереднім депонуванням;</li> <li>– без попереднього депонування</li> </ul>
Залежно від середньої суми платежів та сегментів обслуговування	<ul style="list-style-type: none"> <li>– роздрібні платіжні системи (<i>retail payment systems</i>):               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ системи переказу коштів;</li> <li>✓ карткові платіжні системи;</li> </ul> </li> <li>– оптові системи (<i>wholesale payment systems</i>)</li> </ul>
Залежно від функцій платіжної організації з виконання розрахунків	<ul style="list-style-type: none"> <li>– платіжна організація виконує функції тільки оператора платіжної системи:               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ платіжні системи, у яких розрахунки здійснюються центральним банком;</li> <li>✓ платіжні системи, у яких розрахунки здійснюються комерційним(и) розрахунковим(и) банками;</li> </ul> </li> <li>– платіжна організація самостійно виконує розрахунки</li> </ul>
<b>Інші ознаки</b>	
Залежно від ролі платіжної системи в економіці / можливості платіжної системи призвести до системного ризику / від важливості	<ul style="list-style-type: none"> <li>– важливі платіжні системи:               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ системно важливі платіжні системи;</li> <li>✓ соціально важливі;</li> </ul> </li> <li>– інші</li> </ul>

Джерело: розроблено автором.

Залежно від форми власності всі платіжні системи можна поділити на ті, що створені центральним банком (одним або більше), і платіжні системи, створені іншими, крім центрального банку, установами [3, с. 12]. Серед останніх можна виділити платіжні системи приватні, створені приватними установами, і державні, створені державними установами.

**П**рактика створення платіжної системи центральним банком є доволі поширеною у світі. Так, однією з перших платіжних систем була створена Федеральною резервною системою Сполучених штатів Америки платіжна система Fedwire. В Україні, наприклад, діє дві платіжні системи Національного банку – Система електронних платежів і Національна система масових електронних платежів. Крім цього, розширення кордонів в умовах глобалізації веде до того, що платіжні системи сьогодні також створюються центральними банками кількох країн, наприклад, трансєвропейська телекомунікаційна автоматизована система переказів міжнародних розрахунків у режимі реального часу (*Trans-European Automated Real-time Gross Settlement Express Transfer System (TARGET 2)*), оператором якої є Євросистема (Європейський центральний банк і центральні банки країн – членів єврони).

Приватні платіжні системи створюються банківськими та небанківськими установами резидентами та нерезидентами. Прикладом платіжної системи, створеної банком-резидентом в Україні, є платіжна система «ЛАСТИВКА», заснована ПАТ «Український Професійний Банк», а, наприклад, платіжна система «ІнтерПейСервіс» створена підприємством-резидентом ПАТ «Запоріжж'язоксервіс». Прикладом платіжних систем-нерезидентів, що діють в Україні, є «CONTACT», що створена російським комерційним банком «РУССЛАВ-БАНК», і «МайстерКард Інтернешл» (MasterCard International), створена небанківською установою – резидентом США [13].

Нерідко платіжні системи створюються державними підприємствами поштового зв'язку, які зазвичай, зважаючи на розвинену філійну мережу цих установ, можуть стати гідними конкурентами приватних платіжних систем. Прикладом такої системи в Україні є «Поштовий переказ», створений державним підприємством поштового зв'язку «Укрпошта». Крім цього, платіжні системи можуть створюватися державними банками як, наприклад, система «Швидка копія», створена державним банком ПАТ «Ощадбанк».

Такий поділ платіжних систем важливо врахувати під час визначення об'єктів оверсайта та здійснення оверсайта платіжних систем, по-перше, тому, що оверсайт державних і приватних платіжних систем може мати певні специфічні відмінності (наприклад, незастосування штрафних санкцій до центрального банку як платіжної організації платіжної системи, особливості управління, ліквідації тощо), а по-друге, тому, що комерційні банки є також об'єктами банківського нагляду, а діяльність окремих небанківських установ може взагалі не бути підконтрольною центральному банку. Особливості також матиме оверсайт за діяльністю платіжних систем,

створених нерезидентами. З одного боку, центральний банк країни, у якій така платіжна система здійснює діяльність, може бути дещо «обмеженим» у повноваженнях, а, з іншого боку, така обмеженість, відповідно до міжнародної практики, компенсуватиметься за рахунок співпраці з наглядовим органом тієї країни, де зареєстрована платіжна організація цієї платіжної системи, і здійснення спільного оверсайта.

Наступною класифікаційною ознакою є резидентність учасників платіжної системи. Залежно від того, хто є учасниками платіжної системи, платіжні системи можна поділити на ті, учасниками у яких є тільки резиденти країни, у якій платіжна система зареєстрована (наприклад, платіжна система «Фінансовий світ»), а також ті, учасниками яких є як резиденти, так і нерезиденти (наприклад, «ПриватМані» (PrivatMoney)). Останні платіжні системи в Україні називаються міжнародними платіжними системами.

Крім цього, залежно від структури участі, платіжні системи можуть передбачати багаторівневу участь, тобто надавати послуги установам, які не є учасниками, але мають договірні відносини з учасниками платіжних систем. У міжнародній практиці такі учасники називаються прямими та непрямими учасниками. Багаторівнева участь призводить до додаткових ризиків у платіжній системі, тому центральні банки повинні вирізняти такі платіжні системи та висувати додаткові вимоги щодо управління ризиками в них під час здійснення їх оверсайта.

Для того, щоб класифікувати платіжні системи залежно від особливостей розрахунків, на нашу думку, необхідно дослідити особливості цих розрахунків, що здійснюються у різних платіжних системах, і класифікувати їх. Розрахунки, що здійснюються у платіжній системі, можна розрізнити за такими основними класифікаційними ознаками: форма та режим (строк) розрахунків, валюта, територія охоплення, кредитний механізм, а також необхідність резервування коштів (табл. 2).

**В**ажливою особливістю є форма розрахунків у платіжній системі. Традиційно вважається, що платіжні системи здійснюють валові розрахунки та нетто-розрахунки. Платіжні системи, що здійснюють нетто-розрахунки, накопичують вимоги на здійснення розрахунку і обробляють їх із визначеною періодичністю. Взаємозалік може бути двостороннім (*bilateralnetting*) і багатостороннім (*multilateralnetting*). Якщо взаємозалік під час нетто-розрахунків здійснюється тільки між двома установами, то такий розрахунок вважається двостороннім. У тому випадку, коли взаємозалік здійснюється між більш, ніж двома установами, то відбувається багатосторонній нетто-розрахунок. Валові розрахунки здійснюються за кожним платежем окремо, як правило, у режимі реального часу. Звідси можна виділити ще одну відмінну ознаку – режим здійснення розрахунків у платіжній системі.

Розрахунки можуть здійснюватися у режимі реального часу або із відтермінуванням. Як правило, у другому випадку розрахунок здійснюється у кінці операційного дня або з визначеною періодичністю впродовж дня.

## Класифікація розрахунків, що здійснюються платіжними системами

Залежно від форми	<ul style="list-style-type: none"> <li>– валові розрахунки (брутто-розрахунки);</li> <li>– нетто-розрахунки: <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ двосторонні;</li> <li>✓ багатосторонні</li> </ul> </li> </ul>
За режимом (строком)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– у режимі реального часу;</li> <li>– з відтермінуванням розрахунку: <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ розрахунок у кінці дня;</li> <li>✓ визначена періодичність розрахунків впродовж дня</li> </ul> </li> </ul>
Залежно від валюти	<ul style="list-style-type: none"> <li>– у національній валюті;</li> <li>– у національній та іноземній валютах</li> </ul>
Залежно від території охоплення	<ul style="list-style-type: none"> <li>– внутрішньодержавні;</li> <li>– міжнародні</li> </ul>
Залежно від кредитного механізму	<ul style="list-style-type: none"> <li>• з можливістю надання кредиту впродовж дня;</li> <li>– залежно від порядку резервування коштів: <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ з попереднім депонуванням;</li> <li>✓ без попереднього депонування;</li> </ul> </li> <li>• без можливості надання кредиту</li> </ul>

Джерело: розроблено автором.

Відповідно, усі платіжні системи, залежно від форми та строків розрахунків, можна класифікувати на платіжні системи, що здійснюють відкладені нетто-розрахунки (*deferrednet settlement (DNS)*), і платіжні системи, що здійснюють валові розрахунки (брутто-розрахунки) у режимі реального часу (*realtime grosssettlement (RTGS)*). Розрахунки на нетто-основі пов'язані зі значними ризиками, оскільки за час, що проходить між ініціюванням і завершенням операції, учасник платіжної системи може стати неплатоспроможним. Учасники платіжних систем, що здійснюють розрахунки в такій формі, по суті, надають незабезпечений та безоплатний кредит один одному. Платіжні системи валових розрахунків (брутто-розрахунків) у режимі реального часу виключають можливість виникнення такого ризику, оскільки здійснюють розрахунки безперервно окремо по кожній операції в повній сумі. Для цього виду розрахунків характерним є їх терміновість. Це є основною перевагою такого виду систем, що робить їх більш популярними у світі, не дивлячись на високу вартість здійснення операцій, спричинену необхідністю наявності в учасників розрахунків повної суми по кожній операції. До 1985 р. тільки три центральні банки світу стали платіжними організаціями платіжних систем, що здійснюють валові розрахунки в режим реального часу, а вже до кінця 2005 р. 90 центральних банків запровадили такі системи [14, с. 2]. Останнім часом простежується тенденція до переходу платіжних систем на валові розрахунки в режимі реального часу в рамках реформації платіжних систем [11, с. 1]. Так, наприклад, з 1997 р. наявність системи валових розрахунків у режимі реального часу (RTGS) є умовою для участі у Економічному та монетарному союзі Європейського Союзу. Встановлення вимог та обмежень щодо розрахунків у платіжних систем та управління, пов'язаними з розрахунками ризиками, є також одним з напрямів оверсайта платіжних систем. Хоча класифікація платіжних систем на ті, що здійснюють відкладені нетто-розрахунки, і платіж-

ні системи, що здійснюють валові розрахунки в режимі реального часу, можна вважати класичною, зауважимо, що в останні роки різниця між цими двома видами платіжних систем стає все менш чіткою. У багатьох платіжних системах відкладених нетто-розрахунків збільшується частота забезпечення завершеності розрахунків впродовж операційного дня з метою зниження ризиків, пов'язаних із затримкою розрахунків. У багатьох системах валових розрахунків у режимі реального часу впроваджено механізми економії ліквідності, що наближує їх по суті до відкладених нетто-розрахунків. Тому, на нашу думку, доцільно виділити окремий вид платіжних систем – *гібридні платіжні системи*. До гібридних платіжних систем можна віднести міжнародну систему конверсійних валютних операцій (CLS), а також Систему електронних платежів Національного банку України, яка дає можливість учасникам здійснювати як валові розрахунки у режимі реального часу, так і відкладені нетто-розрахунки.

Розрахунки в деяких платіжних системах можуть здійснюватися виключно в національній валюті, у інших – також у іноземній валюті. Крім цього, розрахунки різняться також за територією охоплення. Можна вирізнити розрахунки, що здійснюються у межах однієї країни, і розрахунки, які виходять за межі однієї країни. Платіжні системи за цією ознакою традиційно поділяють на внутрішньодержавні та транскордонні. Внутрішньодержавні платіжні системи здійснюють виключно перекази коштів у межах однієї країни. Транскордонні платіжні системи, крім внутрішньодержавних переказів, також здійснюють перекази коштів у межах двох або більше країн.

Крім цього, розрахунки у платіжних системах можуть різнитися залежно від кредитного механізму на ті, що передбачають надання кредиту впродовж дня, і ті, що здійснюються виключно за рахунок власних коштів сторін, які здійснюють розрахунок. Під час здійснення

розрахунків, що передбачають надання кредиту впродовж дня, іноді необхідним є попереднє резервування коштів на рахунку платника. Таку особливість платіжних систем необхідно враховувати під час здійснення їх оверсайта в частині управління ризиками платіжних системах, зокрема кредитним. Крім цього, платіжні системи, у яких передбачено надання кредиту впродовж дня, можуть вимагати надання забезпечення (попереднє депонування) або ні.

Крім зазначених класифікаційних ознак, розрізняють роздрібні (*retail payment systems*) та оптові (*wholesale payment systems*) платіжні системи. Провести межу між цими двома видами платіжних систем можна не завжди. Вважається, що роздрібними є ті платіжні системи, які обслуговують переважно фізичних осіб, суми операцій яких зазвичай є невеликими. Оптові платіжні системи здійснюють операції на великі суми та обслуговують переважно комерційні банки для здійснення міжбанківських переказів, а також операції з цінними паперами та іноземною валютою, середня сума яких зазвичай велика. Роздрібні платіжні системи можна поділити залежно від того, який платіжний інструмент використовується для ініціювання операції – на карткові платіжні системи та системи переказу коштів. У карткових платіжних системах операції ініціюються за допомогою платіжних карток<sup>1</sup>, у системах переказу коштів – переважно за допомогою платіжних документів.

Зазначимо, що платіжна система може виконувати розрахунки самостійно або ж передавати виконання цієї функції іншій установі. Отже, залежно від того, які функції виконує платіжна організація, розрізняють платіжні системи, що виконують розрахунки самостійно, і ті, розрахунки у яких здійснюють центральний або комерційні банки. Як самостійне виконання розрахунків платіжною системою, так і передача цієї функції іншій установі, вимагає під час здійснення розрахунків дотримання певних принципів діяльності та управління ризиками, прийнятих на міжнародному рівні. Тому центральні банки повинні враховувати те, яким чином здійснюються розрахунки у платіжних системах, і встановлювати відповідні вимоги до них для забезпечення безпеки та ефективності їх діяльності. Відзначимо, що остання категоріальна ознака класифікації платіжних систем, з одного боку, визначає специфіку розрахунків у платіжній системі, а, з іншого, – визначає її структуру.

З точки зору оверсайта платіжних систем, крім розуміння відмінностей організаційно-правової форми та особливостей здійснення розрахунків у платіжних системах, важливою також є класифікація платіжних систем залежно від їх ролі в економіці. Це пов'язано з тим, що окремі платіжні системи потенційно можуть нести суттєві ризики для інших учасників ринку та призвести до виникнення системного ризику. Класифікація платіжних систем залежно від їхньої ролі в економіці здійснюється з метою:

- ✦ виявлення тих платіжних систем, які потребують більш пильного нагляду з боку регулятора

<sup>1</sup> «Спеціальних платіжних засобів» відповідно до українського законодавства.

та розробки особливої регуляторної політики, у тому числі щодо управління ризиками, що виникають у таких платіжних системах;

- ✦ зменшення системного ризику фінансового сектора.

Центральні банки самостійно визначають категорії та критерії класифікації платіжних систем залежно від їх ролі. Критеріями віднесення платіжних систем до категорії значущих платіжних систем, зазвичай, є такі:

- ✦ платіжна система цього виду єдина;
- ✦ платіжна система має велику кількість учасників;
- ✦ платіжна система здійснює великий обсяг платежів, що складають суттєву частку в сукупному обсязі;
- ✦ забезпечення платіжною системою врегулювання зобов'язань учасників інших платіжних систем тощо.

У документах Банку міжнародних розрахунків зустрічається визначення поняття системно важливої платіжної системи як такої, порушення діяльності якої, в умовах недостатньої захищеності від ризику, можуть спричинити подальші порушення роботи членів та учасників платіжних систем або системні порушення у фінансовій сфері загалом [15, с. 48]. Національний банк України відповідно до Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» має право визначити системно важливі, важливі та соціально важливі платіжні системи. Критеріями важливості платіжної системи в Україні є обсяги операцій і види послуг, які надаються платіжними системами [16, ст. 41]. Водночас, у Законі відсутні визначення системно важливих, важливих і соціально важливих платіжних систем, а також потребують розробки критеріїв віднесення платіжних систем до тієї або іншої категорії важливості. Як правило, з боку регулятора до системно важливих платіжних систем висуваються серйозніші вимоги, ніж до інших платіжних систем. Системно важливими, наприклад, визнані американська платіжна система Fedwire, європейська система TARGET, вітчизняна Система електронних платежів Національного банку України. Поняття системної важливості, у нашому розумінні, крім іншого, визначає необхідність застосування до такої системи превентивних заходів для недопущення збоїв її діяльності у випадку настання надзвичайної ситуації.

## ВИСНОВКИ

Ефективний оверсайт платіжних систем з метою забезпечення ґрунтується, у тому числі, на розумінні та визначенні відмінностей різних видів платіжних систем. Тому необхідна комплексна їх класифікація. Усі класифікаційні ознаки, за якими класифікують платіжні системи, можна згрупувати у ті, що вказують на відмінності та особливості організаційно-правової форми платіжної організації платіжної системи, та ті, що стосуються розрахунків у платіжній системі. На відмінності та особливості організаційно-правової форми вказує форма власності, а також резидентність учасників і структура участі у платіжній системі. Залежно від особливостей здійснення розрахунків платіжні системи варто класи-

фікувати за формою та строками розрахунків, залежно від масштабів діяльності, кредитного механізму, порядку резервування коштів, середньої суми платежів та сегмента обслуговування, а також залежно від того, чи самостійно платіжна організація платіжної системи виконує розрахунки у платіжні системи. Крім цього, важливою також є класифікація платіжних систем залежно від їх ролі в економіці на ті, порушення діяльності можуть призвести до розбалансування економіки – системно важливі або соціально важливі, та інші платіжні системи, вплив на інших суб'єктів економіки та роль яких потенційно не є такими суттєвими. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Адабашев Т. К.** До питання класифікації платіжних систем, що функціонують в Україні / Т. К. Адабашев // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2013. – № 2 (13). – С. 142 – 153.
2. **Махаєва О. О.** Основні інфраструктури сучасного фінансового ринку та міжнародні стандарти їх оверсайта / О. О. Махаєва // Вісник НБУ. – 2013. – № 7 (209). – С. 18 – 24.
3. **Masashi Nakajima.** Payment System Technologies and Functions: Innovations and Developments / Masashi Nakajima. – Reitaku University, Japan, 2011. – P. 218.
4. Национальная платёжная система России: проблемы и перспективы развития / Н. А. Савинская [и др.] ; под ред. д-ра экон. наук, проф. Н. А. Савинской, д-ра экон. наук, проф. Г. Н. Белоглазовой. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 131 с.
5. **Белоусова В. Ю.** Платежные системы и организация расчетов в коммерческом банке / В. Ю. Белоусова, В. М. Усокин. – М. : Издательский дом НИУ ВШЭ, 2012. – 191 с.
6. CPSS and IOSCO Principles for financial market infrastructures. April 2012 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.bis.org/publ/cpss101a.pdf>
7. **Ануреев С. В.** Платёжные системы и их развитие в России / С. В. Ануреев. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 288 с.
8. **Kokkola T.** The payment system Payments, securities and derivatives, and the role of the Eurosystem / Tom Kokkola. – Frankfurt am Main : ECB, 2010. – 369 p.
9. **Khiaonarong T.** Payment systems efficiency, policy approaches, and the role of the central bank / Tanai Khiaonarong Research Department // Bank of Finland Discussion Papers. – 2003. – № 1 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.suomenpankki.fi/en/julkaisut/tutkimukset/keskustelualoitteet/Documents/0301.pdf>
10. **Спидлер Дж. Э.** Центральный банк и платёжная система / Дж. Эндрю Спидлер, Брюс Д. Саммерс // Платёжная система: структура, управление и контроль МВФ. – Вашингтон, 1994. – 280 с.
11. Xiaonan Che Markov type models for large-valued inter-bank payment systems: PhD thesis – London, 2002. – 207 p. [Electronic resource]. – Mode of access : [http://etheses.lse.ac.uk/224/1/Che\\_Markov\\_type\\_models\\_for\\_large-valued.pdf](http://etheses.lse.ac.uk/224/1/Che_Markov_type_models_for_large-valued.pdf)
12. **Willison, M.** Real-Time Gross Settlement and hybrid payments system: a comparison / Willison, M. // Bank of England working paper. – 2005. – No. 252. – p. 27 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.bankofengland.co.uk/research/Documents/workingpapers/2005/WP252.pdf>
13. Офіційний сайт Національного банку України Головна: Платіжна система – Відомості з Реєстру платіжних систем [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=8436153&cat\\_id=7298430](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=8436153&cat_id=7298430)
14. **Morten Bech.** Technology Diffusion within Central Banking: The Case of Real-Time Gross Settlement / Morten Bech,

Bart Hobijn // Federal Reserve Bank of New York Working Paper [Staff Report]. – 2006. – № 260. – P. 35.

15. A glossary of terms used in payments and settlement systems // Bank for International Settlements. – 2003. p. 48 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.bis.org/publ/cpss00b.pdf>

16. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>

**Науковий керівник – Кравченко І. С.,** доктор економічних наук, професор, проректор з навчально-методичної роботи Університету банківської справи Національного банку України (Київ)

## REFERENCES

- Adabashev, T. K. "Do pyttannia klasyfikatsii platizhnykh system, shcho funktsionuiut v Ukraini" [By the classification of payment systems operating in Ukraine]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Yurydychna akademiia Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho»*, no. 2 (13) (2013): 142-153.
- Anureev, S. V. *Platizhnye sistemy i ikh razvitie v Rossii* [Payment systems and their development in Russia]. Moscow: Finansy i statistika, 2004.
- "A glossary of terms used in payments and settlement systems" <http://www.bis.org/publ/cpss00b.pdf>
- Belousova, V. Yu., and Usoskin, V. M. *Platizhnye sistemy i organizatsiia raschetov v kommercheskom banke* [Payment systems and the organization of settlement in commercial bank]. Moscow: NIU VShE, 2012.
- Bech, M., and Hobijn, B. "Technology Diffusion within Central Banking: The Case of Real-Time Gross Settlement". *Federal Reserve Bank of New York Working Paper*, no. 260 (2006): 35-.
- "CPSS and IOSCO Principles for financial market infrastructures. April 2012" <http://www.bis.org/publ/cpss101a.pdf>
- Kokkola, T. *The payment system Payments, securities and derivatives, and the role of the Eurosystem*. Frankfurt am Main: ECB, 2010. [Legal Act of Ukraine]. <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>
- Makhaieva, O. O. "Osnovni infrastruktury suchasnoho finansovoho rynku ta mizhnarodni standarty ikh oversaita" [The basic infrastructure of modern financial markets and international standards of oversight]. *VISNYK NBU*, no. 7 (209) (2013): 18-24.
- Nakajima, M. *Payment System Technologies and Functions: Innovations and Developments*. Japan: Reitaku University, 2011.
- "Platizhna sistema – Vidomosti z Reiestru platizhnykh system" [Payment system – Details from the Register of payment systems]. Ofitsiyniy sait Natsionalnoho banku Ukrainy. [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=8436153&cat\\_id=7298430](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=8436153&cat_id=7298430)
- Savinskaia, N. A. and others. *Natsionalnaia platizhnaia sistema Rossii: problemy i perspektivy razvitiia* [National Payment System in Russia: Problems and Prospects]. St. Petersburg: SPbGUEF, 2011.
- Spindler, Dzh. E., and Sammers, B. D. "Tsentralnyy bank i platizhnaia sistema" [Central banks and payment systems]. In *Platizhnaia sistema: struktura, upravlenie i kontrol MVF*. Vashington, 1994.
- "Tanai Khiaonarong Payment systems efficiency, policy approaches, and the role of the central bank". <http://www.suomenpankki.fi/en/julkaisut/tutkimukset/keskustelualoitteet/Documents/0301.pdf>
- Willison, M. "Real-Time Gross Settlement and hybrid payments system: a comparison". <http://www.bankofengland.co.uk/research/Documents/workingpapers/2005/WP252.pdf>
- "Xiaonan Che Markov type models for large-valued inter-bank payment systems". [http://etheses.lse.ac.uk/224/1/Che\\_Markov\\_type\\_models\\_for\\_large-valued.pdf](http://etheses.lse.ac.uk/224/1/Che_Markov_type_models_for_large-valued.pdf)



## НЕДЕРЖАВНІ ПЕНСІЙНІ НАКОПИЧЕННЯ: ДИСКУСІЙНІ ПИТАННЯ ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ ТА ДЕСТИМУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

© 2014 ЛЕОНОВ Д. А.

УДК 339.727.012.435

**Леонов Д. А. Недержавні пенсійні накопичення: дискусійні питання податкового стимулювання та дестимулювання в Україні**

Мета статті – оцінити вплив оподаткування на діяльність недержавного пенсійного фонду (НПФ), поведінку їх вкладників та учасників, обґрунтувати можливі напрямки реформування податкового законодавства України щодо оподаткування пенсійних накопичень в НПФ і споживачів їх фінансових послуг. У статті проаналізовано сучасний стан оподаткування у сфері фінансових послуг НПФ в Україні. Аргументовано, що запровадження накопичувальних пенсійних систем у різних країнах завжди супроводжується створенням комплексної збалансованої системи оподаткування як офферентів, так і споживачів фінансових послуг. Визначено, що податкові новації чинять неоднозначний вплив на діяльність НПФ в Україні. Визначено, що найбільш деструктивними нормами є: «особливий податок» на операції з цінними паперами, який дестимулює активне управління інвестиційним портфелем НПФ і призводить до додаткових витрат при здійсненні операцій зі значною частиною активів НПФ; застосування загального порядку стягнення податкових та обов'язкових платежів для НПФ; податковий режим оподаткування доходів фізичних осіб, встановлений для пенсійних заощаджень на етапі їх виплат та успадкування. Обґрунтовано необхідність таких змін у податково-законотворчості: усунення механізмів непрямого податкового вилучення пенсійних накопичень громадян через «особливий податок» на операції з цінними паперами; виключення можливості блокування діяльності НПФ і завдання збитків від зупинення їх діяльності податковими органами; упорядкування та взаємоузгодження норм законодавства щодо режиму оподаткування податком на доходи фізичних осіб пенсійних виплат з недержавного рівня пенсійної системи та норм, які регулюють такі виплати у спеціальному законодавстві; застосування пільгових режимів оподаткування лише щодо осіб, які досягли встановленого державою пенсійного віку або є непрацездатними за законодавством; застосування знижених (пільгових) ставок оподаткування успадкованих пенсійних недержавних накопичень лише в разі збереження їх цільового призначення.

**Ключові слова:** пенсійна система, недержавний пенсійний фонд, учасники недержавного пенсійного фонду, пенсійні накопичення, податки.**Бібл.:** 11.

**Леонов Дмитро Анатолійович** – кандидат економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)  
E-mail: leonov2006@ukr.net

УДК 339.727.012.435

**Леонов Д. А. Негосударственные пенсионные накопления: дискуссионные вопросы налогового стимулирования и дестимулирования в Украине**

Цель статьи – оценить влияние налогообложения на деятельность негосударственного пенсионного фонда (НПФ), поведение их вкладчиков и участников, обосновать возможные пути реформирования налогового законодательства Украины относительно налогообложения пенсионных накоплений в НПФ и потребителей их финансовых услуг. В статье проанализирован современный этап налогообложения в сфере финансовых услуг НПФ в Украине. Аргументировано, что введение накопительных пенсионных систем в разных странах всегда сопровождается созданием комплексной сбалансированной системы налогообложения как офферентов, так и потребителей финансовых услуг. Определено, что налоговые инновации неоднозначно влияют на деятельность НПФ в Украине. Наиболее деструктивными нормами являются: «особенный налог» на операции с ценными бумагами, который дестимулирует активное управление инвестиционным портфелем НПФ и приводит к дополнительным издержкам при осуществлении операций со значительной частью активов НПФ; применение общего порядка взимания налоговых и других обязательных платежей для НПФ; налоговый режим для доходов физических лиц, установленный для пенсионных накоплений на этапе их выплат и наследования. Обоснована необходимость последующих изменений в налоговом законодательстве: устранение механизмов косвенного налогового изъятия пенсионных накоплений граждан через «особый налог» на операции с ценными бумагами; исключение возможности блокирования деятельности НПФ и нанесение ущерба от остановки их деятельности налоговыми органами; упорядочение норм законодательства относительно режима налогообложения налогом на доходы физических лиц пенсионных выплат по негосударственному уровню пенсионной системы и норм, регулирующих такие выплаты в специальном законодательстве; применение льготных режимов налогообложения только в отношении лиц, достигших установленного государством пенсионного возраста или являющихся нетрудоспособными по законодательству; применение сниженных (льготных) ставок налогообложения унаследованных пенсионных негосударственных накоплений только в случае сохранения их целевого назначения.

**Ключевые слова:** пенсионная система, негосударственный пенсионный фонд, участники негосударственного пенсионного фонда, пенсионные накопления, налоги.**Библ.:** 11.

**Леонов Дмитрий Анатолієвич** – кандидат економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)  
E-mail: leonov2006@ukr.net

УДК 339.727.012.435

**Leonov D. A. Nonstate Pension Savings: Discussion Issues of the Tax Incentives and Disincentives in Ukraine**

The aim of the article is to evaluate the impact of taxation on the activities of the nonstate pension funds (NPF), the behavior of their depositors and participants, to ground the possible ways of reforming the tax law of Ukraine concerning taxation of the pension savings in the NPF and the users of their financial services. In the article the current stage of taxation in the field of the financial services of the NPF in Ukraine is analyzed. It was reasoned, that the introduction of the defined contribution pension systems in the different countries is always accompanied by establishing of a comprehensive balanced system of taxation of both offerers and consumers of the financial services. It was determined that tax innovations have the ambiguous impact on activities of the NPF in Ukraine. The most destructive norms are: «special tax» on securities trading, which discourages the active management of the investment portfolio of the NPF and leads to additional costs in the operations with a large part of the active assets of the NPF; the execution of the general charging order on the tax and other mandatory payments for the NPF; tax regime of the personal income set for the retirement savings at the stage of the outpayments and inheritance. The necessity of the subsequent changes in the tax laws were proved: removal of mechanisms for the indirect seizure of the pension savings of citizens through the «special tax» on securities trading; exclusion of the possibility of blocking the activity of NPF and of the endamage from the stop of their performance by the tax authorities; regulation of the legal norms concerning the taxation regime of the personal income tax on the pension payments to the nonstate pension system and the rules governing such payments in special legislation; application of the preferential tax regimes only to persons who have reached State pension age or are incapacitated according to the law; application of the reduced (concessionary) rates of taxation on the inherited nonstate pension savings only if the target destination remains unchanged.

**Key words:** pension system, pension fund, the participants of nonstate pension fund, pension savings, taxes.**Bibl.:** 11.

**Leonov Dmytro A.** – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Professor of the Department of Finance, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)  
E-mail: leonov2006@ukr.net

Структурна реформа національної пенсійної системи розпочалася з набуттям чинності у 2004 р. Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [1]. У результаті – вже понад десять років діяльність з недержавного пенсійного забезпечення в Україні здійснюють недержавні пенсійні фонди (НПФ). Під час аналізу перспектив розвитку діяльності цих фінансових інституцій слід, окрім всього, враховувати реальні витрати та доходи, що можуть понести та/або отримати споживачі їх послуг – вкладники та учасники НПФ.

В умовах економічної кризи в Україні відбувається суттєве зниження рівня доходів громадян, тому здійснення навіть незначних накопичень стає для більшості з них вкрай обтяжливим. Відповідно, можливість вилучення власних накопичень суттєво впливає на попит на різні види фінансових послуг. У цьому контексті схеми пенсійного забезпечення НПФ є недостатньо гнучкими, тому без суттєвих економічних стимулів вони втрачають конкурентоспроможність для переважної більшості споживачів, об'єктивно зорієнтованих на поточне споживання.

Безумовно, одним з найпотужніших інструментів стимулювання є податки. Зазначимо, що запровадження накопичувальних пенсійних систем у різних країнах завжди супроводжується створенням комплексної збалансованої системи оподаткування як офферентів, так і споживачів фінансових послуг. Такі ж завдання залишаються актуальними для України.

Комплексні дослідження, що проводяться з цих питань зарубіжними вченими (слід насамперед згадати роботи А. Хлон-Домінчак [2], Р. Хольцмана, Р. Хінца [3] та ін.) свідчать: правильно адресовані податкові стимули здатні стати дуже потужним засобом розвитку пенсійної системи. Публікації вітчизняних дослідників, присвячені питанням оподаткування фінансових операцій, включали аналіз окремих проблем, що виникають в практиці оподаткування послуг недержавних пенсійних фондів (зокрема, О. Тимченко [4]). У попередніх дослідженнях автора також розглядалися проблемні питання оподаткування у сфері недержавного пенсійного забезпечення [5 – 7].

Проте, накопичений практичний досвід функціонування недержавних пенсійних фондів на ринку фінансових послуг України, у тому числі – і щодо поведінки їх вкладників та учасників у кризовий та посткризовий періоди розвитку національної економіки, зумовлюють необхідність продовження наукових досліджень у цьому напрямкові.

*Мета* статті – оцінити вплив оподаткування на діяльність НПФ, поведінку їх вкладників та учасників, обґрунтувати можливі напрямки реформування податкового законодавства України щодо оподаткування пенсійних накопичень в НПФ і споживачів їх фінансових послуг.

Слід зазначити, що новації Податкового кодексу України значною мірою вдосконалили режим оподаткування у сфері фінансових послуг НПФ у нашій державі [8]. Зокрема, у Податковому кодексі України (пп. 142.2) підвищено граничний рівень (з 15% до 25% від нарахованої заробітної плати) віднесення на витрати підприємства-роботодавця сум, сплачених на користь працівника пенсійних внесків на недержавне пенсійне забезпечення;

звільнено від оподаткування податком на додану вартість послуги з адміністрування НПФ (ст. 196).

Підвищення стимулів для підприємств-роботодавців щодо здійснення ними пенсійних внесків на користь своїх працівників актуалізувало питання збільшення соціальних гарантій, сприяло відповідальності роботодавців. Окрім того, слід врахувати, що саме роботодавці протягом всього терміну функціонування НПФ в Україні забезпечували основну частину пенсійних внесків. Так, на кінець I півріччя 2014 р. частка роботодавців у загальній сумі пенсійних внесків до НПФ сягнула 93,4% [9]. Не останню роль у цьому зіграло саме податкове стимулювання підприємств-роботодавців.

У свою чергу, звільнення послуг з адміністрування НПФ від податку на додану вартість відбулося дуже своєчасно, оскільки подальше перекидання ПДВ на витрати НПФ потенційно могло б призвести до ще більшого та систематичного вилучення пенсійних накопичень громадян.

Проте, поточні зміни податкового законодавства, на жаль, створили нову проблему податкового вилучення пенсійних накопичень громадян в Україні. Запроваджений з 2013 р. «особливий податок» за операціями з відчуження цінних паперів та операцій з деривативами значно погіршив умови інвестиційної діяльності НПФ [10]. При цьому зазначимо, що саме інвестиційна діяльність є єдиним законним способом збільшення або збереження вартості пенсійних активів, накопичених в НПФ його учасниками.

Запровадження цього податку стосовно майже всіх корпоративних цінних паперів блокувало більшу частину операцій НПФ з управління їх інвестиційними портфелями (на дату його введення частка корпоративних цінних паперів становила в сукупних активах НПФ 46,7%) [9].

**Н**а перший погляд, податковий тиск для НПФ від запровадження «особливого податку» здався порівняно незначним, враховуючи диференційовані залежно від місця обігу цінних паперів ставки. Так, для цінних паперів, які обертаються на біржовому ринку (на якому за законодавством повинні здійснювати операції з ними НПФ [1]), ставка податку становить 0% за наявності біржового курсу такого цінного паперу, або 0,1% – за відсутності біржового курсу. Для цінних паперів, які не допущені до біржового обігу, ставка податку становить 1,5% [10].

На практиці навіть така невисока ставка податку не відповідала завданням «активного» управління портфелем НПФ, що передбачає постійну купівлю-продаж цінних паперів. Фактично відбувалося постійне «вимивання» частини вартості пенсійних активів. При цьому, слід зазначити, що податкове вилучення пенсійних активів відбувається незалежно від того, чи були операції НПФ з цінними паперами прибутковими чи збитковими, оскільки об'єктом оподаткування виступає не фінансовий результат від операції, а вартість цінних паперів, що продаються. Необхідно врахувати також те, що значну частину активів НПФ становлять цінні папери, придбані до фінансової кризи 2008 р., за ціною, що перевищує їх поточну ринкову вартість. Відповідно, операції

з їх продажу є не тільки збитковими, але й витратними для НПФ у разі сплати «особливого податку».

Найгостріше вказані наслідки відчутні у двох випадках:

- ✦ у разі продажу цінних паперів, які внаслідок неактивності біржового ринку не мають біржового котирування та, відповідно, не були уцінені в активах НПФ за поточною ринковою ціною (у цьому випадку одночасно виникатиме й обліковий збиток від продажу, й зменшення активів НПФ й податок нарахований на такий продаж);
- ✦ у разі продажу цінних паперів, які виключені з обігу на фондовій біржі та, згідно із законодавством, не можуть знаходитися в активах НПФ, тобто підлягають обов'язковому продажу, який при цьому оподатковуватиметься за найвищою ставкою «спеціального податку» (1,5%).

Слід зазначити, що з 2014 р. з під оподаткування «особливим податком» були виведені операції з акціями [11, пп. 45]. Проте, об'єктом оподаткування залишено вартість продажу таких цінних паперів, як облігації підприємств<sup>1</sup>, які дозволені законодавством для інвестування пенсійних активів і складають близько 30% усіх пенсійних активів НПФ в Україні [9].

Таким чином, «особливий податок» дестимулює активне управління інвестиційним портфелем НПФ і призводить до додаткових витрат при здійсненні операцій зі значною частиною активів НПФ, зменшує їх доходність і знижує ефективність пенсійних накопичень громадян у таких фінансових установах. Як зазначають фахівці, доцільність запровадження таких податків є дискусійною навіть на розвинених ринках цінних паперів, не кажучи вже про вітчизняний фондовий ринок [4].

Як дестимулятор розвитку НПФ в Україні слід розглядати й ті норми законодавства, що не зазнали змін, проте ефективність або коректність яких викликала сумніви ще при запровадженні оподаткування фінансових послуг НПФ та їх споживачів на ринку фінансових послуг України.

Так, у податковому законодавстві зберігається нерівність оподаткування послуг одного спрямування, які надаються різними фінансовими установами, зокрема у сфері фінансових послуг з недержавного пенсійного забезпечення. Зокрема, у випадку отримання учасником НПФ одноразової пенсійної виплати ця сума буде повністю обкладена податком на доходи фізичних осіб (за звичайною ставкою 15–17%), у той час, коли у споживача аналогічної послуги страхової компанії з такої виплати утримають податок не зі всієї суми, а з 60% від неї (що знижує рівень оподаткування доходів з 15% до 9%, а в частині доходу, що оподатковується за ставкою 17%,– до 10,2% від суми такого доходу) [8, пп. 170.8.2]. Збереження цієї норми не тільки дискримінує учасників НПФ порівняно зі споживачами аналогічної послуги

страхової компанії, але й порушує принципи забезпечення рівних умов діяльності та конкурентності оффшорів однотипних послуг.

Проблемним залишається також питання імовірності здійснення стягнення та накладення арешту на пенсійні активи для забезпечення зобов'язань по податках і платежах у державні цільові фонди, що могли виникнути в процесі здійснення операцій по управлінню окремими видами пенсійних активів.

Податковим кодексом України (ст. 87) визначено, що додатковим джерелом погашення податкового боргу небанківських фінансових установ (до яких належать і НПФ), можуть бути кошти, незалежно від джерел їх походження та без застосування обмежень, у сумі, яка не перевищує суму їх власного капіталу (без урахування страхових і притриманих до них обов'язкових резервів, сформованих відповідно до закону).

Визначення розміру власного капіталу здійснюється відповідно до законодавства України з урахуванням того, що НПФ створюються за моделлю колективного інвестування. Відповідно, усі пенсійні кошти, накопичені на рахунках учасників НПФ у вигляді внесків і розподіленого між учасниками НПФ фінансового результату діяльності НПФ, є власним капіталом НПФ. Окрім того, резервних фондів НПФ згідно із законодавством не створює.

Отже, застосування загального порядку стягнення податкових та обов'язкових платежів для НПФ означає ризик не тільки необґрунтованого вилучення пенсійних активів, що належать учасникам НПФ, але можливість блокування його діяльності взагалі. За цих умов управління активами НПФ стає неможливим, а збитки від такого блокування діяльності НПФ є непрогнозованими та потенційно значно більшими за суми непогашених податкових вимог.

Ще одним дискусійним питанням, на наш погляд, є податковий режим оподаткування доходів фізичних осіб, встановлений для пенсійних заощаджень на етапі їх виплат. Щодо добровільних пенсійних накопичень у системі недержавного пенсійного забезпечення (зокрема, у НПФ<sup>2</sup>), то для фізичних осіб – учасників НПФ застосовується частково пільговий режим оподаткування пенсійних виплат. Зокрема, оподаткуванню підлягає лише 60% від суми регулярних виплат пенсій на визначений строк (що знижує рівень оподаткування доходів у вигляді недержавних пенсій з 15% до 9% від загального доходу, а в частині доходу, яка оподатковується за ставкою 17%,– до 10,2% від суми такого доходу), а у випадку отримання виплат особою віком від 70 років або інвалідом I групи, чи особою яка не досягла повноліття, такі виплати повністю звільняються від оподаткування.

Проте, цей податковий стимул, на наш погляд, необхідно переглянути з урахуванням поточної економічної ситуації та мети податкового стимулювання. Запровадження в Україні багаторівневої моделі національної пенсійної системи та чинного режиму оподаткування у

<sup>1</sup> Окрім цільових облігацій підприємств, виконання зобов'язань за якими здійснюється шляхом передачі об'єкта (частини об'єкта) житлового будівництва.

<sup>2</sup> Окрім виплат за рахунок обов'язкових пенсійних накопичень у НПФ, здійснюваних через державний Накопичувальний фонд, які звільнятимуться від оподаткування.

сфері недержавного пенсійного забезпечення відбулося на етапі підйому національної економіки. Відповідно, завдання стимулювання пізнішого виходу на пенсію знайшло свій відбиток як у пенсійному законодавстві, так і в податковому режимі послуг з недержавного пенсійного забезпечення. Зазначена податкова пільга для фізичних осіб – учасників НПФ стимулює цих осіб до визначення пенсійного віку для отримання недержавної пенсії на 10 років пізніше (із 70 років), ніж встановлений пенсійним законодавством пенсійний вік (60 років), проте також містить пільговий режим оподаткування пенсійних виплат для осіб, які визначають свій вік виходу на пенсію в системі недержавного пенсійного забезпечення раніше, ніж встановлений державою пенсійний вік.

**Б**езумовно, такий податковий режим недержавних пенсійних виплат на визначений строк може сприяти позитивним наслідкам як для економіки, так і для діяльності НПФ і добробуту його учасників. Зокрема, заохочення учасників НПФ до відкладення вилучення пенсійних накопичень забезпечує національну економіку більш «довгим» інвестиційним ресурсом, який формують НПФ, а самі НПФ додатково стабілізують в ресурсній базі, інвестиційній політиці та ліквідності. Водночас для учасників НПФ відкладення отримання пенсії з НПФ може збільшити накопичений інвестиційний дохід на їх пенсійні заощадження, і, як наслідок, збільшити майбутні пенсійні виплати та коефіцієнт заміщення трудових доходів у похилому віці. Крім того, інвестиційний дохід по пенсійних заощадженнях у НПФ дозволить убезпечити їх від інфляційного знецінення та частково компенсувати в майбутньому можливе зниження реальної вартості державної пенсії із солідарного рівня пенсійної системи.

Однак після кризи 2008 р., яка призвела до зниження рівня доходів населення, а також параметричної пенсійної реформи 2011 р., яка, зокрема, обмежила максимальні розміри пенсій із солідарного рівня пенсійної системи, зазначене вікове обмеження щодо звільнення від оподаткування пенсійних виплат з недержавного рівня пенсійної системи здається недостатньо ефективним.

Так, наявність пільгового режиму оподаткування регулярних пенсійних виплат призводить до вилучення учасниками НПФ пенсійних накопичень із системи недержавного пенсійного забезпечення одразу після настання граничного віку для отримання недержавних пенсій за законом (а саме – 50-річного віку). Це зменшує ресурсну базу НПФ, дестабілізує їх інвестиційну політику та знижує ліквідність. Також, аналізуючи ефективність зазначеного режиму оподаткування, слід звернути увагу на малу тривалість життя людей похилого віку (понад 70 років). Відповідно, потенційна кількість осіб, яка користуватиметься звільненням від оподаткування накопичених недержавних пенсій, є незначною.

Необхідно врахувати також, що пенсійні накопичення в недержавній пенсійній системі успадковуються у випадку смерті учасника НПФ. При цьому режим оподаткування спадщини по таких активах є більш пільговим, ніж оподаткування пенсійних виплат за життя

самого спадкодавця, що не може не викликати сумнівів щодо обґрунтованості таких пільг спадкоємцям.

Відповідно до податкового законодавства кошти, накопичені на індивідуальному пенсійному рахунку спадкодавця, оподатковуються податком на доходи фізичних осіб [8]:

- ✦ за нульовою ставкою в разі успадкування членами сім'ї спадкодавця першого ступеня споріднення або особою, яка є інвалідом I групи або має статус дитини-сироти чи дитини, позбавленої батьківського піклування;
- ✦ за ставкою 5% в разі успадкування спадкоємцями, які не є членами сім'ї спадкодавця першого ступеня споріднення;
- ✦ за звичайною ставкою (15 – 17%) у разі успадкування спадкоємцями-нерезидентами.

**О**тже, вірогідність успадкування пенсійних накопичень без сплати податку особами першої групи є високою, а у сукупності із особами другої групи вірогідно становитиме майже всю суму успадкованих пенсійних накопичень в НПФ. Тобто, за діючої моделі оподаткування пенсійних виплат особам, старшим за 70 років, і пільг їх спадкоємцям вірогідність отримання державою податку на пенсійні виплати є мінімальною.

Відповідно, виникає ситуація, за якої внаслідок несинхронізованості існуючого режиму оподаткування пенсійних виплат учасникам НПФ та успадкованих пенсійних накопичень в НПФ держава втратить більше надходжень до бюджету, аніж отримає внаслідок зазначеного вікового обмеження звільнення пенсійних виплат від податку.

За таких обставин можна запропонувати узгодити режим звільнення від оподаткування пенсійних виплат із нормами пенсійного законодавства, якими встановлено порядок визначення пенсійного віку учасника НПФ самим учасником в діапазоні +/- 10 років від встановленого державою пенсійного віку (60 років) [1]. Таким чином, вік виходу на недержавну пенсію учасника НПФ може коливатися від 50 до 70 років.

За цих умов можна запропонувати диференційований за віком режим оподаткування пенсійних виплат з НПФ:

- ✦ повну суму пенсійної виплати оподатковувати за повною ставкою податку на доходи фізичних осіб – для осіб, які отримують пенсійні виплати на визначений строк з НПФ з 50 до 60 років (за виключенням осіб, які вийшли на державну пенсію в цей період достроково на визначених законодавством підставах, і осіб, які не досягли повноліття чи є інвалідами I групи);
- ✦ за зниженою базою оподаткування (оподаткуванням підлягає лише 60 відсотків від суми регулярних виплат пенсій на визначений строк) – для осіб, які отримують пенсійні виплати після 60 років до досягнення 70 річного віку (а також осіб, які вийшли на державну пенсію достроково на визначених законодавством підставах, окрім осіб, які не досягли повноліття чи є інвалідами I групи);

- ★ звільняються від оподаткування пенсійні виплати, що отримують особи, які досягли 70-річного віку, і особи, які не досягли повноліття чи є інвалідами I групи.

Враховуючи те, що внески до установ, які надають послуги з недержавного пенсійного забезпечення (зокрема, НПФ) на користь його учасника, здійснюються на пільгових умовах, як щодо самого учасника, так і до його родичів і роботодавців [8], запровадження повного оподаткування пенсійних виплат, отримуваних учасником НПФ до дати його виходу на державну пенсію та, відповідно, формалізованої втрати працездатності, не можна вважати податковим обтяженням.

Таким чином, за допомогою податкового важеля можна стримати передчасне споживання пенсійних накопичень особами, які ще знаходяться у працездатному віці. Водночас, пільгові режими оподаткування пенсійних виплат з недержавного пенсійного забезпечення будуть застосовуватися та збільшуватися по мірі втрати учасником НПФ здатності до отримання додаткових трудових доходів.

При цьому слід також внести додаткові застереження стосовно режиму оподаткування успадкованих пенсійних накопичень з огляду на раніше надані спадкодавцям податкові пільги при їх формуванні та накопиченні [8]. Зокрема, доцільно передбачити, що спеціальна ставка податку (0% або 5%) застосовується лише в разі переведення успадкованих пенсійних накопичень спадкодавця з його пенсійного рахунку як внесків на власні пенсійні рахунки відповідних категорій його спадкоємців у системі недержавного пенсійного забезпечення. У разі вилучення цих коштів спадкоємцем на інші цілі до таких доходів має застосовуватися звичайна повна ставка податку.

## ВИСНОВКИ

Виходячи з проведеного аналізу, можна зробити такі висновки та надати пропозиції щодо вдосконалення чинного режиму оподаткування недержавного пенсійного забезпечення в Україні:

1. Усунути механізми непрямого податкового вилучення пенсійних накопичень громадян через «особливий податок» на операції з цінними паперами, шляхом визначення НПФ як осіб, що не є платниками особливого податку за операціями з відчуження цінних паперів та операцій з деривативами.
2. Встановити однаковий режим звільнення від оподаткування одноразових пенсійних виплат незалежно від особи офферента послуги з недержавного пенсійного забезпечення (страхова компанія, комерційний банк, НПФ).
3. Виключити можливість блокування діяльності НПФ і завдання збитків від зупинення їх діяльності податковими органами шляхом встановлення заборони накладення стягнень та арешту на пенсійні активи.
4. Забезпечити відповідність застосовуваних пільг щодо оподаткування пенсійних виплат основній меті податкового стимулювання в цій сфері – формування умов для додаткового пенсійного забезпечення непрацездат-

них громадян. Для цього: впорядкувати та узгодити норми законодавства щодо режиму оподаткування податком на доходи фізичних осіб пенсійних виплат з недержавного рівня пенсійної системи та норм, які регулюють такі виплати у спеціальному законодавстві (зокрема, щодо визначення пенсійного віку); застосовувати пільгові режими оподаткування лише щодо осіб, які досягли встановленого державою пенсійного віку або є непрацездатними за законодавством; застосовувати знижені (пільгові) ставки оподаткування успадкованих пенсійних недержавних накопичень лише в разі збереження їх цільового призначення (зарахування як внесків на пенсійні рахунки спадкоємців). ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» № 1057-IV від 9 липня 2003 року // Законодавство України. Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>
2. **Chlon-Dominczak A.** Evaluation of Reform Experiences in Eastern Europe / A. Chlon-Dominczak // Pension reforms: results and challenges / FIAP. – Santiago: CIEDESS, 2003. – P. 145 – 237.
3. **Holzman R.** Old-age income support in the 21st century: an international perspective on pension systems and reform / R. Holzman, R. Hinz. – The World Bank. Washington, D. C., USA, 2001. – 213 p.
4. **Тимченко О.** Доцільність новацій в оподаткуванні операцій з цінними паперами / О. М. Тимченко // Фінансова інфраструктура України: проблеми та напрямки розвитку : зб. тез Всеукр. наук.-практ. конф. 15 листопада 2013 р. / М-во освіти і науки України ; ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К. : Криниця, 2013. – С. 105 – 108.
5. **Леонов Д.** Оподаткування в системі недержавного пенсійного забезпечення / Д. А. Леонов // Ринок цінних паперів України. – 2002. – № 11-12. – С. 83 – 90.
6. **Леонов Д.** Проблема нерівності в оподаткуванні послуг з недержавного пенсійного забезпечення в Україні / Д. А. Леонов // Фінанси, облік і аудит. – 2003. – Вип. II. – С. 85 – 91.
7. **Леонов Д.** Ринок фінансових послуг недержавних пенсійних фондів: вплив системи оподаткування / Д. А. Леонов // Академічний огляд. Серія «Економіка та підприємництво». – 2007. – С. 34 – 41.
8. Податковий Кодекс України № 2755-VI від 2 грудня 2010 року // Законодавство України. Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
9. Огляд ринків. Огляд накопичувального пенсійного забезпечення // Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/rinok-npz.html>
10. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо подальшого удосконалення адміністрування податків і зборів» № 5519-VI від 06 грудня 2012 року // Законодавство України. Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5519-17>
11. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо обліку та реєстрації платників податків та удосконалення деяких положень» № 657-VII від 24 жовтня 2013 року // Законодавство України. Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/657-18>

## REFERENCES

Chlon-Dominczak, A. "Evaluation of Reform Experiences in Eastern Europe" In *Pension reforms: results and challenges*, 145-237. Santiago: CIEDESS, 2003.

Holzman, R., and Hinz, R. *Old-age income support in the 21st century: an international perspective on pension systems and reform*. Washington: The World Bank, 2001.

[Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>

Leonov, D. A. "Opodatkovannia v systemi nederzhavnoho pensiinoho zabezpechennia" [Taxation in the private pension system]. *Rynok tsinnykh paperiv Ukrainy*, no. 11-12 (2002): 83-90.

Leonov, D. A. "Problema nerivnosti v opodatkuванні posluh z nederzhavnoho pensiinoho zabezpechennia v Ukraini" [The problem of inequality in taxation of private pensions in Ukraine]. *Finansy, oblik i audyt*, no. 2 (2003): 85-91.

Leonov, D. A. "Rynok finansovykh posluh nederzhavnykh pensiinykh fondiv: vplyv systemy opodatkovannia" [Financial Markets private pension funds: the impact of the tax system]. *Akademichnyi ohliad. Seriia «Ekonomika ta pidpriemnytstvo»* (2007): 34-41.

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5519-17>

[Legal Act of Ukraine] (2013). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/657-18>

"Ohliad ryнкiv. Ohliad nakopychualnoho pensiinoho zabezpechennia" [Market Review. Overview of funded pensions]. Natsionalna komisija, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuвання u sferi ryнкiv finansovykh posluh. <http://nfp.gov.ua/content/rinok-npz.html>

Tymchenko, O. "Dotsilnist novatsii v opodatkuванні operatsii z tsinnyymi paperamy" [The feasibility of innovations in the taxation of securities transactions]. *Finansova infrastruktura Ukrainy: problemy ta napriamky rozvytku*. Kyiv: Krynytsia, 2013. 105-108.

УДК 339.727.012.435

## ОГРАНИЧЕНИЯ В ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ КАК ПРОЯВЛЕНИЕ ПОЛИТИКИ ПРОТЕКЦИОНИЗМА СУБЪЕКТАМИ МЭО

© 2014 КВИТКА Э. Е.

УДК 339.727.012.435

### Квитка Э. Е. Ограничения в валютно-финансовых отношениях как проявление политики протекционизма субъектами МЭО

Целью данной статьи является рассмотрение форм валютных ограничений, целей и последствий их применения, а также проявления политики протекционизма (или либерализма) в рамках их использования. В процессе исследования было установлено, что в рамках валютного контроля осуществляется комплекс мер в виде запрета, лимитирования, регламентации, задержки совершения операций с валютными ценностями или распоряжения ими, которые принимают форму валютных ограничений. Перспективой дальнейших исследований в данной области является разработка механизма формирования эффективной валютной политики, являющей собой аналогию торговой политики разумного протекционизма в сфере валютно-финансовых отношений.

**Ключевые слова:** валютная политика, валютный контроль, валютное регулирование, валютно-финансовые ограничения, валютно-финансовые институты, протекционизм.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 9.

**Квитка Эвелина Евгеньевна** – преподаватель кафедры экономической теории и права, Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия» (ул. Лермонтовская, 27, Харьков, 61000, Украина)

**E-mail:** kvitka\_e@me.com

УДК 339.727.012.435

UDC 339.727.012.435

### Квитка Э. Е. Обмеження у валютно-фінансових відносинах як прояв політики протекціонізму суб'єктами МЭО

Метою даної статті є розгляд форм валютних обмежень, цілей та наслідків їх застосування, а також прояви політики протекціонізму (або лібералізму) в межах їх використання. У процесі дослідження було встановлено, що в межах валютного контролю здійснюється комплекс заходів у вигляді заборони, лімітування, регламентації, затримки здійснення операцій з валютними цінностями або розпорядження ними, які приймають форму валютних обмежень. Перспективою подальших досліджень у даному напрямку є розробка механізму формування ефективної валютної політики, що є аналогом торгової політики розумного протекціонізму у сфері валютно-фінансових відносин.

**Ключові слова:** валютна політика, валютний контроль, валютне регулювання, валютно-фінансові обмеження, валютно-фінансові інститути, протекціонізм.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 9.

**Квитка Евелина Євгенівна** – викладач кафедри економічної теорії і права, Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія» (вул. Лермонтовська, 27, Харків, 61000, Україна)

**E-mail:** kvitka\_e@me.com

### Kvitka E. Ye. Restrictions in the Monetary and Financial Relations as a Sign of Protectionism Policy by Subjects of IECO

The aim of this article is to examine the forms of foreign exchange restrictions, its targets and effects, as well as the manifestations of the policy of protectionism (or liberalism) in the context of its use. It was found during research, that in the limits of the exchange control a series of measures take place in the form of prohibition, restriction, regulation, delay of the operations with currency values or dispositions, which takes the form of currency restrictions. The prospect of the further research in this area is the development of a mechanism for the formation of an effective monetary policy, by analogy with the trade policy of the reasonable protectionism in the field of monetary and financial relations.

**Key words:** monetary policy, foreign exchange control, currency regulation, monetary and financial restrictions, monetary and financial institutions, protectionism.

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

**Kvitka Evelina Ye.** – Lecturer of the Department of Economic Theory and Law, Kharkiv University of Humanities (vul. Lermontovska, 27, Kharkiv, 61000, Ukraine)

**E-mail:** kvitka\_e@me.com

## REFERENCES

Chlon-Dominczak, A. "Evaluation of Reform Experiences in Eastern Europe" In *Pension reforms: results and challenges*, 145-237. Santiago: CIEDESS, 2003.

Holzman, R., and Hinz, R. *Old-age income support in the 21st century: an international perspective on pension systems and reform*. Washington: The World Bank, 2001.

[Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>

Leonov, D. A. "Opodatkuvannia v systemi nederzhavnoho pensiinoho zabezpechennia" [Taxation in the private pension system]. *Rynok tsinnykh papieriv Ukrainy*, no. 11-12 (2002): 83-90.

Leonov, D. A. "Problema nerivnosti v opodatkuvanni posluh z nederzhavnoho pensiinoho zabezpechennia v Ukraini" [The problem of inequality in taxation of private pensions in Ukraine]. *Finansy, oblik i audyt*, no. 2 (2003): 85-91.

Leonov, D. A. "Rynok finansovykh posluh nederzhavnykh pensiinykh fondiv: vplyv systemy opodatkuvannia" [Financial Markets private pension funds: the impact of the tax system]. *Akademichnyi ohliad. Seriya «Ekonomika ta pidpriemnytstvo»* (2007): 34-41.

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5519-17>

[Legal Act of Ukraine] (2013). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/657-18>

"Ohliad rynkiv. Ohliad nakopychualnoho pensiinoho zabezpechennia" [Market Review. Overview of funded pensions]. Natsionalna komisija, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuвання u sferi rynkiv finansovykh posluh. <http://nfp.gov.ua/content/rinok-npzh.html>

Tymchenko, O. "Dotsilnist novatsii v opodatkuvanni operatsii z tsinnymy paperamy" [The feasibility of innovations in the taxation of securities transactions]. *Finansova infrastruktura Ukrainy: problemy ta napriamky rozvytku*. Kyiv: Krynytsia, 2013. 105-108.

УДК 339.727.012.435

## ОГРАНИЧЕНИЯ В ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ КАК ПРОЯВЛЕНИЕ ПОЛИТИКИ ПРОТЕКЦИОНИЗМА СУБЪЕКТАМИ МЭО

© 2014 КВИТКА Э. Е.

УДК 339.727.012.435

### Квитка Э. Е. Ограничения в валютно-финансовых отношениях как проявление политики протекционизма субъектами МЭО

Целью данной статьи является рассмотрение форм валютных ограничений, целей и последствий их применения, а также проявления политики протекционизма (или либерализма) в рамках их использования. В процессе исследования было установлено, что в рамках валютного контроля осуществляется комплекс мер в виде запрета, лимитирования, регламентации, задержки совершения операций с валютными ценностями или распоряжения ими, которые принимают форму валютных ограничений. Перспективой дальнейших исследований в данной области является разработка механизма формирования эффективной валютной политики, являющей собой аналогию торговой политики разумного протекционизма в сфере валютно-финансовых отношений.

**Ключевые слова:** валютная политика, валютный контроль, валютное регулирование, валютно-финансовые ограничения, валютно-финансовые институты, протекционизм.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 9.

**Квитка Эвелина Евгеньевна** – преподаватель кафедры экономической теории и права, Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия» (ул. Лермонтовская, 27, Харьков, 61000, Украина)

**E-mail:** kvitka\_e@me.com

УДК 339.727.012.435

UDC 339.727.012.435

### Квитка Э. Е. Ограничения в валютно-финансовых отношениях как проявление политики протекционизма субъектами МЭО

### Kvitka E. Ye. Restrictions in the Monetary and Financial Relations as a Sign of Protectionism Policy by Subjects of IECO

Метою даної статті є розгляд форм валютних обмежень, цілей та наслідків їх застосування, а також прояви політики протекціонізму (або лібералізму) в межах їх використання. У процесі дослідження було встановлено, що в межах валютного контролю здійснюється комплекс заходів у вигляді заборони, лімітування, регламентації, затримки здійснення операцій з валютними цінностями або розпорядження ними, які приймають форму валютних обмежень. Перспективою подальших досліджень у даному напрямку є розробка механізму формування ефективної валютної політики, що є аналогом торгової політики розумного протекціонізму у сфері валютно-фінансових відносин.

The aim of this article is to examine the forms of foreign exchange restrictions, its targets and effects, as well as the manifestations of the policy of protectionism (or liberalism) in the context of its use. It was found during research, that in the limits of the exchange control a series of measures take place in the form of prohibition, restriction, regulation, delay of the operations with currency values or dispositions, which takes the form of currency restrictions. The prospect of the further research in this area is the development of a mechanism for the formation of an effective monetary policy, by analogy with the trade policy of the reasonable protectionism in the field of monetary and financial relations.

**Ключові слова:** валютна політика, валютний контроль, валютне регулювання, валютно-фінансові обмеження, валютно-фінансові інститути, протекціонізм.

**Key words:** monetary policy, foreign exchange control, currency regulation, monetary and financial restrictions, monetary and financial institutions, protectionism.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 9.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 9.

**Квитка Эвелина Евгеньевна** – викладач кафедри економічної теорії і права, Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія» (вул. Лермонтовська, 27, Харків, 61000, Україна)

**Kvitka Evelina Ye.** – Lecturer of the Department of Economic Theory and Law, Kharkiv University of Humanities (vul. Lermontovska, 27, Kharkiv, 61000, Ukraine)

**E-mail:** kvitka\_e@me.com

**E-mail:** kvitka\_e@me.com

Сегодня доминирующей формой международных экономических отношений (МЭО) является международное движение капитала, обороты по сделкам с которым возрастают с течением времени. Данная форма международных экономических отношений пребывает в неразрывной связи с мировой валютно-финансовой системой, посредством которой происходит «перелив» капитала из одних стран в другие, осуществляются международные расчеты, устанавливаются их правила и т. д. Благодаря глобализационным и интеграционным процессам, которые происходят сегодня в мире, на многих международных финансовых рынках параллельно происходит и соответствующая либерализация условий деятельности их субъектов (особенно на региональных). Однако снижение вмешательства со стороны государств в данные процессы часто приводит к неблагоприятным последствиям для последних, обуславливая необходимость осуществления валютного контроля.

Исследованиями в данной области занимались такие ученые, как Никифоров В. А., Журавка Ф. А., Максименко Т. С., Архипов А. Ю., Ишханов А. В., Линкевич Е. Ф. [1 – 5] и др. Значительная часть исследований валютно-финансовых отношений приходится на внутреннюю денежно-кредитную политику, способы валютного контроля и регулирования, рассмотрение валютно-финансовых институтов и их функций. Однако относительно неразработанной, на наш взгляд, является проблема ограничений в сфере валютно-финансовых отношений, что рассматривается нами как проявление политики протекционизма на международном уровне.

Целью данной статьи является рассмотрение форм валютных ограничений, целей и последствий их применения, а также проявления политики протекционизма (или либерализма) в рамках их использования.

Валютные ограничения – одна из форм государственного вмешательства в экономику, осознание необходимости которого пришло к государственным деятелям еще в начале XVI века: представители меркантилистской школы экономической мысли выступали за запрет (ранний меркантилизм) или ограничение (поздний меркантилизм) вывоза золота и серебра за границу как главного условия богатства страны. Впоследствии их взгляды, несомненно, подверглись критике и некоторому переосмыслению, однако меркантилисты считаются родоначальниками такой формы внешнеэкономической политики, как протекционизм, который в той или иной форме и степени используется всеми без исключения странами, принимающими участие в международном разделении труда.

Валютные ограничения – инструмент валютной политики, включающей в себя валютное регулирование и валютный контроль.

Валютное регулирование позволяет сгладить неблагоприятные воздействия внешних рынков на валютный курс, предотвращать отток капиталов и прочие внешние негативные воздействия на национальную экономику. Поэтому регулирование данной сферы международных экономических отношений имеет большее значение для экономической безопасности страны.

Грамотное валютное регулирование также оказывает помощь в привлечении иностранных инвестиций, что создает дополнительный потенциал для развития как отечественной экономики, так и предпосылки для развития ее внешнеэкономических связей.

«Система валютного контроля представляет собой совокупность мер по реализации порядка перемещения различных форм валютных ценностей между странами, определенного их законодательством. В рамках валютного контроля осуществляется комплекс мер в виде запрета, лимитирования, регламентации, задержки совершения операций с валютными ценностями или распоряжения ими, которые принимают форму валютных ограничений. [...] В качестве главных целей валютного контроля и валютных ограничений можно выделить следующие:

- ✦ обеспечение экономической безопасности;
- ✦ стимулирование развития внешнеэкономических связей;
- ✦ формирование валютных резервов стран;
- ✦ выполнение международных обязательств стран.

Для выполнения таких мер создается механизм валютного контроля за внешнеэкономической деятельностью, который определяет формы и методы контрольной деятельности, а также специальные органы, участвующие в процессе валютного контроля, которые меняются в связи с направлениями валютной политики. К органам валютного контроля, как правило, относятся центральные банки стран с уполномоченными ими кредитными учреждениями, как, например, в Австрии, Германии, где выделен специальный круг банков, через которые проводятся валютные операции» [6].

В Украине валютная политика проводится Национальным банком Украины и регулируется законом «Про Національний банк України» и др. Национальный банк Украины – экономически самостоятельный орган, который осуществляет денежно-кредитную политику в Украине и основной функцией которого является обеспечение стабильности национальной денежной единицы, а среди прочих функций – осуществление валютного регулирования, определение порядка осуществления операций в иностранной валюте, организация и осуществление валютного контроля над банками и прочими финансовыми учреждениями, которые получили лицензию Национального банка на осуществление валютных операций [7, ст. 7, п. 14].

Формы валютного контроля и валютных ограничений по виду операций платежного баланса можно представить в виде следующей схемы (рис. 1).

Развитые страны сегодня постоянно сокращают меры по валютному контролю и ограничениям. Например, в странах Европейского Союза, США и Японии сняты почти все валютные ограничения и не осуществляется валютный контроль за проведением текущих операций, а регулирование внешнеторговой деятельности осуществляется на основе частичного лицензирования экспортно-импортных операций и таможенного регулирования [6]. В развивающихся странах валютные ограничения вводятся значительно чаще и затрагивают условия конвертируемости валюты, обяза-



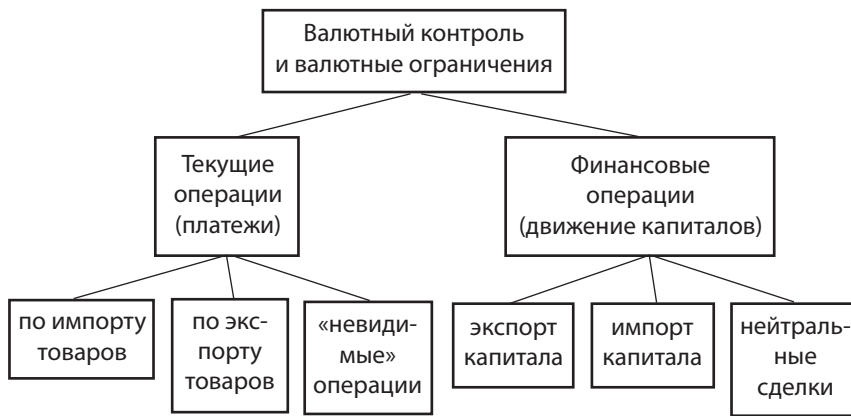


Рис. 1. Формы валютного контроля и валютных ограничений по виду операций платежного баланса [6]

тельства сдачи экспортерами валютной выручки в центральные банки и т. д.

Валютно-финансовая политика служит инструментом для регулирования платежных балансов, а также дисбалансов макроэкономического развития. С одной стороны, она находится под влиянием процессов, происходящих в экономике, а с другой – сама оказывает на них огромное влияние, поскольку действия институтов валютного регулирования распространяют свое воздействие на множество процессов в хозяйственных системах на различных уровнях, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Также следует отметить, что схожие типы валютных политик в отдельных хозяйственных системах могут иметь совершенно разный эффект. Поэтому субъектам, проводившим данную политику, нужно максимально принимать во внимание ситуацию, сложившуюся в каждой отдельно взятой экономике.

**В** качестве примера различного эффекта от применения схожей валютной политики можно привести ситуацию, сложившуюся в 1992 г. в Швеции и Эстонии. В обеих этих странах была применена политика, имеющая название «валютный совет» – когда государство фиксирует курс национальной валюты, привязывая его к другой. В Эстонии в вышеуказанном году была введена собственная валюта – крона, которую правительство привязало к тогда еще существующей немецкой марке. Это повысило доверие населения к новой валюте, ее устойчивость, а также снизило инфляцию. Впоследствии Эстония первой из стран Прибалтики была принята в Европейский Союз, что свидетельствует о соответствии ее экономики высоким стандартам и требованиям.

Однако при валютном совете монетарным властям приходится соблюдать определенные ограничения: они не могут осуществлять самостоятельную монетарную политику, кредитовать правительство и коммерческие банки, манипулировать учетной ставкой процента. Это продемонстрировал опыт такой страны, как Швеция: в результате паники на валютных рынках Европы в 1992 г. шведская крона девальвировалась. Правительство отреагировало на это повышением учетной ставки процента до 75%, чтобы привлечь иностранный капитал и предотвратить вывоз валюты за рубеж, а позднее – впервые в мировой финансовой практике – в течение

недели удерживало ее на рекордном уровне 500%, при этом искусственно удерживая курс национальной валюты. В результате после серии банкротств курс пришлось отпустить. В короткие сроки крона девальвировалась на 40% по отношению к доллару США, безработица достигла 15%. Государству пришлось сокращать расходы на здравоохранение, образование, социальные выплаты, административные затраты. Однако вместо того, чтобы позволить банкам обанкротиться, правительство влило капитал в их акции, при этом продавая их активы для возврата средств. Благодаря девальвации шведский экспорт вырос, что помогло стране восстановиться. За 2 – 3 года безработица снизилась до 6%, а внешние займы стабилизировались [8].

Таким образом, можно увидеть, что совмещение политики валютного совета с активными действиями самостоятельной монетарной политики может привести к весьма негативным последствиям, а грамотная политика государства – запустить здоровый рыночный механизм, который автоматически выведет страну из кризиса.

К сожалению, Украине сложно воспользоваться таким инструментом, как валютный совет, в силу следующих причин. Во-первых, в рамках сотрудничества с МВФ (и получения нашей страной кредитов) монетарные власти Украины – а именно НБУ – не могут фиксировать курс гривны, в соответствии с требованиями вышеуказанной организации. Во-вторых, успешный опыт проведения такой политики странами Балтии и Болгарией основан также на том факте, что экономики этих стран можно назвать малыми, и потому их адаптация к новой валютной политике потенциально менее болезненна, чем была бы в Украине. Кроме того, у данных стран была реальная перспектива вступления в Европейский Союз, что является довольно весомым аргументом в пользу фиксации курса [Там же].

Качественное и количественное распространение сегодня валютных ограничений связано, прежде всего, с углубляющейся интернационализацией деятельности хозяйствующих субъектов – от роста внешнеэкономических контактов до интеграционных процессов. Последние обусловлены определенными предпосылками: консолидация капитала, торговые отношения, географическая близость и т. д.

Валютная интеграция сопровождается заключением соответствующих соглашений, которые способ-

ствують унифікації законодавств інтегруючихся державств. Центральна роль в даній діяльності відводиться банківським секторам, оскільки вони відповідають за результати національних і міжнародних валютно-фінансових відносин і виступають не тільки в ролі координатора і регулятора, але і об'єкта інтеграції. Банки являються зв'язуючим ланкою між промисловістю і торгівлею, сільським господарством і населенням.

В якості прикладу можна привести інтеграцію банківських систем Росії і Білорусі, які визначили свої прагнення до створення такої об'єднання, як союзне державство, важливою складовою в співпраці в якому є валютно-фінансова сфера. Відповідно рекомендаціям Базельського комітету по банківському нагляду, країни союзного державства збільшили розмір мінімального статутного капіталу, що сприяє зростанню капіталізації кредитних організацій [9]. Також для розвитку міжбанківської інтеграції Росії і Білорусі передбачається:

- ✦ створення валютного союзу з використанням єдиної валюти як кредитного, розрахункового і платіжного засобу, в тому числі і в наявній обіговій формі;
- ✦ створення єдиного фінансово-банківського ринку шляхом допуску філіалів російських банків на територію Білорусі і навпаки;
- ✦ створення платіжного союзу з єдиною валютою (для забезпечення бесперебойності розрахунків);
- ✦ створення нової установи – єдиного банку, який передбачено буде проводити єдину грошово-кредитну політику і формувати конкурентоспроможні банки в союзному державстві [Там же].

При цьому відзначається, що введення єдиної валюти в межах союзного державства цілеспрямовано проводиться шляхом поступового перетворення в економічній, фінансовій і грошово-кредитній сферах кожної країни.

**В**ищевказані дії урядів Росії і Білорусі можна назвати проявом лібералізму во зовнішній валютній політиці, оскільки дані державства максимально знижують (і прагнуть до подальшого зниження) валютно-фінансові обмеження, бажаючи створити єдину інтегровану систему. Відповідно, дії зворотного характеру – введення або збільшення якихось форм валютних обмежень – можна вважати протекціонізмом в валютній політиці, оскільки по аналогії з міжнародними торговими відносинами і регулюванням їх тарифних і/або нетарифних інструментів валютні обмеження несуть певну захисну функцію для національної валютно-фінансової системи від впливу аналогічних політик інших державств. Однак, як і протекціоністські дії в міжнародній торгівлі, в розглядаємі сфері міжнародних економічних відносин вони можуть мати як позитивні, так і негативні ефекти. Як *позитивним* можна віднести самостійність в проведенні політики, збереженні суверенітету державства в повній мірі і побудові економічних

планів, вільних від чужих-либо сторонніх інтересів, самостійне вплив на валютний курс, платіжний баланс, учетную ставку процента і т. д. А к *отрицательным* – недоиспользование резервов сторонней финансовой помощи (поскольку международные организации, в частности, МВФ, обязывают страны, просящие помощи, соблюдать определенные условия для ее получения, например, такие, как снижение государственных расходов в любых сферах, рекомендации относительно фиксации валютных курсов и т. д.); значительное сужение возможностей интеграции, а следовательно – возможности совместного решения возникающих проблем и многих других возможностей, вытекающих из данной формы внешнеэкономической деятельности; возможное ухудшение внешнеэкономических связей и отношений с другими странами; снижение открытости экономики и др.

## ВИВОДИ

В силу наявності взаємного впливу валютної політики і процесів в економіці країни грамотне її проведення має виключальну важливість для всіх суб'єктів світового господарства. Валютно-фінансова політика застосовується часто як засіб виведення країн з кризових фаз економічного циклу, але одночасно з цим при неправильному застосуванні вона може привести до кризи або погіршити її. Тому інститутам, що проводять дану політику, необхідно чітко розуміти, які саме кроки здійснювати в даній конкретній ситуації в економіці і які валютно-фінансові інструменти для цього використовувати, а також яким чином стан економіки країни, її позиції на світових ринках, характер торговельних зв'язків з зарубіжними партнерами і перспективи участі в інтеграційних процесах і т. п.

Таким чином, обидва напрями зовнішньоекономічної політики – протекціонізм і лібералізм – можуть застосовуватися не тільки в такій формі міжнародних економічних відносин, як міжнародна торгівля, але і в сфері валютно-фінансових відносин. Інструментами їх в даному випадку є різноманітні види валютно-фінансових обмежень, що стосуються як поточних операцій по експорту і імпорту, так і фінансових операцій з капіталом. Оптимальне поєднання протекціонізму і лібералізму в даній формі міжнародних економічних відносин забезпечить формування довготривалої конкурентоспроможності національних економік і плідне співробітництво з країнами світового співтовариства. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Міжнародний правопорядок в світовій фінансовій системі як складова частина міжнародно-правового режиму в сфері міжнародних економічних відносин / Никифоров В. А. // *Вісник Російського державного педагогічного університету ім. А. І. Герцена*. – 2008. – № 78. – С. 169 – 174 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnyy-pravoporyadok-v-mirovoy-finansovoy-sisteme-kak-sostavnaya-chast-mezhdunarodno-pravovogo-rezhima-v-sfere-mezhdunarodnyh>

2. Институциональное обеспечение системы валютного регулирования и валютного контроля в Украине / Ф. А. Журавка // Проблемы экономики. – 2012. – № 1. – С. 15 – 19 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/institutsionnoe-obespechenie-sistemy-valyutnogo-regulirovaniya-i-valyutnogo-kontrolya-v-ukraine>

3. Межбанковское сотрудничество России и Китая при проведении экспортно-импортных операций / Л. Д. Хамаганова // Известия иркутской государственной экономической академии – 2008. – № 1. – С. 73 – 76 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarskoe-sotrudnichestvo-rossii-i-kitaya-pri-provedenii-eksportno-importnykh-operatsiy>

4. Основы валютного регулирования и валютного контроля / Максименко Т. С. // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2011. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/osnovy-valyutnogo-regulirovaniya-i-valyutnogo-kontrolya>

5. Архипов А. Ю. Новый мировой валютный стандарт: поиски и перспективы / А. Ю. Архипов, А. В. Ишханов, Е. Ф. Линкевич // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). – 2013. – Том 4. – № 4. – С. 73 – 84 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/novyy-mirovoy-valyutnyy-standart-poiski-i-perspektivy>

6. Валютно-финансовый механизм внешнеэкономических связей [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://3ys.ru/mezhdunarodnye-finansy/valyutno-finansovyy-mekhanizm-vneshneekonomicheskikh-svyazey.html>

7. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 р. № 679-XIV: Верховна Рада України. Офіційний веб портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14>

8. Христич А. Как восстановить доверие к гривне? / А. Христич [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.companion.ua/articles/content?id=290421&type=Forprint>

9. Интеграция банковских систем России и Беларуси: валютно-финансовые предпосылки / Ю. И. Лопух, Т. В. Новик, И. А. Панковец и др. // Основы экономики, управления и права. – 2012. – № 6. – С. 57 – 60.

## REFERENCES

Arkhipov, A. Yu., Ishkhanov, A. V., and Linkevich, E. F. "Novyy mirovoy valiutnyy standart: poiski i perspektivy" [The new world monetary standard: the search and prospects]. <http://cyberleninka.ru/article/n/novyy-mirovoy-valyutnyy-standart-poiski-i-perspektivy>

Khamaganova, L. D. "Mezhdunarskoe sotrudnichestvo Rossii i Kitaya pri provedenii eksportno-importnykh operatsiy" [Interbank cooperation between Russia and China during the export-import operations]. <http://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarskoe-sotrudnichestvo-rossii-i-kitaya-pri-provedenii-eksportno-importnykh-operatsiy>

Khristich, A. "Kak vosstanovit doverie k grivne?" [How to restore confidence in the national currency?]. <http://www.companion.ua/articles/content?id=290421&type=Forprint>

[Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14>

Lopukh, Yu. I. et al. "Integratsiia bankovskikh sistem Rossii i Belarusi: valiutno-finansovye predposylki" [Integration of banking systems in Russia and Belarus: monetary and financial conditions]. *Osnovy ekonomiki, upravleniia i prava*, no. 6 (2012): 57-60.

Maksimenko, T. S. "Osnovy valiutnogo regulirovaniia i valiutnogo kontrolya" [Basics of currency regulation and currency control]. <http://cyberleninka.ru/article/n/osnovy-valyutnogo-regulirovaniya-i-valyutnogo-kontrolya>

Nikiforov, V. A. "Mezhdunarodnyy pravoporiadok v mirovoy finansovoy sisteme kak sostavnaia chast mezhdunarodno-pravovogo rezhima v sfere mezhdunarodnykh ekonomicheskikh otnosheniy" [International rule of law in the global financial system as part of the international legal regime in the field of international economic relations]. <http://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnyy-pravoporiadok-v-mirovoy-finansovoy-sisteme-kak-sostavnaya-chast-mezhdunarodno-pravovogo-rezhima-v-sfere-mezhdunarodnykh>

"Valiutno-finansovyy mekhanizm vneshneekonomicheskikh svyazey" [Monetary and Financial mechanism of foreign economic relations]. <http://3ys.ru/mezhdunarodnye-finansy/valyutno-finansovyy-mekhanizm-vneshneekonomicheskikh-svyazey.html>

Zhuravka, F. A. "Institutsionalnoe obespechenie sistemy valiutnogo regulirovaniia i valiutnogo kontrolya v Ukraine" [Institutional support system of currency regulation and currency control in Ukraine]. <http://cyberleninka.ru/article/n/institutsionnoe-obespechenie-sistemy-valyutnogo-regulirovaniya-i-valyutnogo-kontrolya-v-ukraine>

## КЛЮЧОВІ ЕЛЕМЕНТИ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 **ОТЕНКО І. П., ДАНЕВИЧ О. С.**

УДК 658.012

### Отенко І. П., Даневич О. С. Ключові елементи стратегічного потенціалу підприємства

У статті проведено аналіз сутності та змісту поняття «стратегічний потенціал підприємства», а також визначено його особливості. У наукових роботах вітчизняних і закордонних учених з теорії стратегічного управління найчастіше виділяють такі елементи стратегічного потенціалу: ресурси, функції та процеси підприємства, персонал, компетенції. Зустрічається також система управління, імідж, корпоративна культура. Така декомпозиція пов'язана з пошуком джерел конкурентних переваг і довгострокової ефективності підприємств. Так, якщо раніше успіх підприємства на ринку визначався наявністю необхідних матеріальних ресурсів, то економічні реалії сьогодення визначають знання як найцінніший ресурс, а управлінську компетентність – як обов'язкову умову стратегічного розвитку. Особливе місце в дослідженні стратегічного потенціалу підприємства присвячено поняттю гнучкості. Воно надає динамічного характеру стратегічному потенціалу підприємства, відображає його здатність до змін у відповідь на зміни зовнішнього середовища. Обґрунтовано такі елементи стратегічного потенціалу, як: управлінська компетентність, гнучкість організаційної структури, стратегічна позиція підприємства та його здатність до забезпечення виробничо-технологічної ефективності.

**Ключові слова:** стратегічне управління, стратегічний потенціал, підприємство, компетентність, гнучкість, знання, структура, ефективність.

**Рис.:** 2. **Бібл.:** 10.

**Отенко Ірина Павлівна** – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри економічного аналізу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** kafecan@hneu.edu.ua

**Даневич Олександр Степанович** – аспірант, кафедра економічного аналізу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** ovi@hneu.edu.ua

УДК 658.012

УДК 658.012

### Отенко И. П., Даневич А. С. Ключевые элементы стратегического потенциала предприятия

В статье проведен анализ сущности и содержания понятия «стратегический потенциал предприятия», а также определены его особенности. В научных трудах отечественных и зарубежных ученых по теории стратегического управления чаще всего выделяют такие элементы стратегического потенциала: ресурсы, функции и процессы предприятия, персонал, компетенции. Встречается также система управления, имидж, корпоративная культура. Такая декомпозиция связана с поиском источников конкурентных преимуществ и долгосрочной эффективности предприятия. Так, если раньше успех предприятия на рынке определялся наличием у него необходимых материальных ресурсов, то современные экономические реалии определяют знания как самый ценный ресурс, а управленческую компетентность – как обязательно условие стратегического развития. Особое место в исследовании стратегического потенциала предприятия посвящено понятию гибкости. Оно придает динамический характер стратегическому потенциалу предприятия, отражает его способность к изменениям в ответ на изменения внешней среды. Обоснованы такие ключевые элементы стратегического потенциала, как: управленческая компетентность, гибкость организационной структуры, стратегическая позиция предприятия, способность обеспечивать производственно-технологическую эффективность.

**Ключевые слова:** стратегическое управление, стратегический потенциал, предприятие, компетентность, гибкость знания, структура, эффективность.

**Рис.:** 2. **Библ.:** 10.

**Отенко Ирина Павловна** – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** kafecan@hneu.edu.ua

**Даневич Александр Степанович** – аспирант, кафедра экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** ovi@hneu.edu.ua

### Otenko I. P., Danevych O. S. Key Elements of the Strategic Potential of an Enterprise

The article analyzes the nature and content of the concept of "strategic potential of the company," and identifies its features. In scientific works of domestic and foreign scholars on the theory of strategic management such strategic potential elements are often singled out: resources, functions and processes of the enterprise, staff competence. Also there is a control system, image and corporate culture. This decomposition is related to the search of sources of competitive advantage and long-term performance of the enterprise. So, if before the success of the company in the market was defined by the availability of the required material resources, the current economic realities define knowledge as the most valuable resource, and managerial competence – as a necessary condition for strategic development. A special place in the study of the strategic potential of the company goes to the concept of flexibility. It gives the dynamic nature of the strategic potential of the company, reflecting its ability to change in response to changes in the environment. Such key elements of the strategic potential, as: managerial competence, flexibility, organizational structure, strategic position of the company, the ability to provide production and technological efficiency were grounded.

**Key words:** strategic management, strategic potential, company, competence, flexibility, knowledge, structure, efficiency.

**Pic.:** 2. **Bibl.:** 10.

**Otenko Iryna P.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Economic Analysis, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** kafecan@hneu.edu.ua

**Danevych Oleksandr S.** – Postgraduate Student, Department of Economic Analysis, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** ovi@hneu.edu.ua

**Т**еорія стратегічного управління, що активно розвивається протягом останніх двох десятиріч і головна проблема якої полягає у формуванні інструментарію забезпечення довгострокової ефективності підприємства у змінюваному зовнішньому середовищі, постійно поповнюється новими підходами, концепціями та поняттями. Їх бурхливий розвиток пов'язаний із усвідомленням того, що підприємство не можна розглядати відокремлено (як закритий об'єкт). Воно є логічно вбудованим у суспільне життя елементом, відкритою соціально-економічною системою, що активно взаємодіє із різноманітними агентами у своєму оточенні, виконуючи ряд важливих функцій (наприклад, містоутворюючу, соціальну тощо.)

Здатність до виживання об'єктивно (природно) притаманна підприємству як системі, оскільки, відповідно до теорії кібернетики, усі відкриті динамічні системи у своєму розвитку прямують до стану рівноваги. Однак сила цієї здатності може суттєво зменшитися або навіть досягти нульового рівня, якщо підприємство не відповідатиме певним вимогам, пов'язаним із необхідністю формування здатностей до стабілізації, інновацій та змін.

У наукових працях закордонних і вітчизняних учених, присвячених конкурентним перевагам, стратегічному розвитку, організаційним змінам та адаптивності, такі здатності пов'язують із стратегічним потенціалом підприємства. Поняття «потенціал» не є новим для економічної теорії, однак динамічні та складні ринкові умови обумовлюють необхідність надання йому стратегічного характеру. Різноманітні аспекти дослідження потенціалу підприємства та процесу стратегічного управління ним знайшли своє відображення у роботах таких учених, як І. Ансоф, А. Воронкова, А. Градов, Т. Йеннер, Г. Козаченко, Л. Костирко, А. Наливайко, І. Отенко, Є. Попов, І. Репіна, Р. Фатхутдінов, О. Федонін, З. Шершньова тощо. Разом з тим, досі невирішеними залишається питання визначення сутності та змісту поняття, структури стратегічного потенціалу, методичного забезпечення його аналізу та оцінювання, а також інструментарію його формування та ефективного використання.

*Мета* даної статті полягає у виділенні ключових елементів стратегічного потенціалу промислового підприємства.

Автори роботи [1] додержуються такого погляду на стратегічний потенціал підприємства, що розглядає його як складну, динамічну, поліструктурну систему, яка має свої закономірності розвитку, від уміння використання яких у вирішальному ступені залежить ефективність діяльності підприємства. Так, стратегічний потенціал підприємства визначається:

- ✦ його реальними можливостями в тій чи іншій сфері соціально-економічної діяльності (при цьому не тільки реалізованими, але й нереалізованими за будь-яких причин);
- ✦ не стільки наявними можливостями, скільки навичками різних категорій персоналу до його використання з метою виробництва товарів, здійснення послуг, отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення ефективного функціонування суб'єкта господарювання;

- ✦ формою підприємництва й адекватною їй організаційною структурою.

Проводячи критичний аналіз популярних робіт із стратегічного управління, поряд із поняттям «стратегічний потенціал підприємства» можна виділити ряд інших, які схожі на нього за сутністю та змістом. До таких належать «потенціал конкурентоспроможності» та «ключові компетенції». Безумовно, ці поняття не є тотожними, відображаючи різні аспекти діяльності, однак їх об'єднує орієнтація на майбутнє, розгляд підприємства як відкритої соціально-економічної системи, що використовує можливості внутрішнього та зовнішнього середовища господарювання.

**В**основі концептуальної моделі формування стратегічного потенціалу підприємства, запропонованої автором роботи [5], лежить взаємозв'язок між внутрішнім і зовнішнім середовищем підприємства і адаптація потенціалу внутрішнього середовища підприємства до потенціалу зовнішнього. Він зазначає, що оскільки підприємство в умовах ринкової економіки є відкритою системою і відбувається постійна його взаємодія із зовнішнім середовищем, то і стратегічний потенціал підприємства формується під впливом зовнішнього середовища.

Схожим є погляд автора роботи [5], де стратегічний потенціал підприємства визначено як сукупність його передумов (ресурсів, можливостей, компетенцій тощо), наявних і таких, що мають бути створені задля виконання загальної стратегії протягом періоду, на який вона розроблена. Автор обґрунтовує наявність трирівневої структури стратегічного потенціалу (рис. 1).

Наведений рис. 1 доводить складну структуру та багатогранність стратегічного потенціалу підприємства, необхідність його вивчення з точки зору функціонального та процесного підходів. Так, відокремлений аналіз основних і допоміжних процесів підприємства дозволяє виявити ключові фактори його успіху, що можуть бути сховані у процесах обробки замовлень клієнтів, здатності забезпечувати безперебійну роботу системи після продажного обслуговування та інші).

Однак, разом із тим, варто зазначити, що такому виду потенціалу, як управлінський, приділено недостатньо уваги. Автор роботи [5] поставив його в один ряд із інвестиційним потенціалом, потенціалом основних та оборотних фондів. Такий підхід, на нашу думку, дещо суперечить із визначенням стратегічного потенціалу, зміст і сутність якого розкривається через поняття динамічних здатностей, ефективності використання ресурсів, ключових компетенцій, можливостей підприємства, організаційних можливостей (індивідуальних і колективних) розробляти та реалізовувати стратегії розвитку підприємства.

На думку авторів роботи [9], основними складовими стратегічного потенціалу є виробничий потенціал (який виступає як сукупність технічних, технологічних, фінансових, кадрових та інших ресурсів підприємства, за допомогою яких можна здійснювати виробництво конкурентоспроможних товарів і послуг); управлінський потенціал (здатність апарату управління ефективно управляти процесами всередині організації та забезпечувати реагування

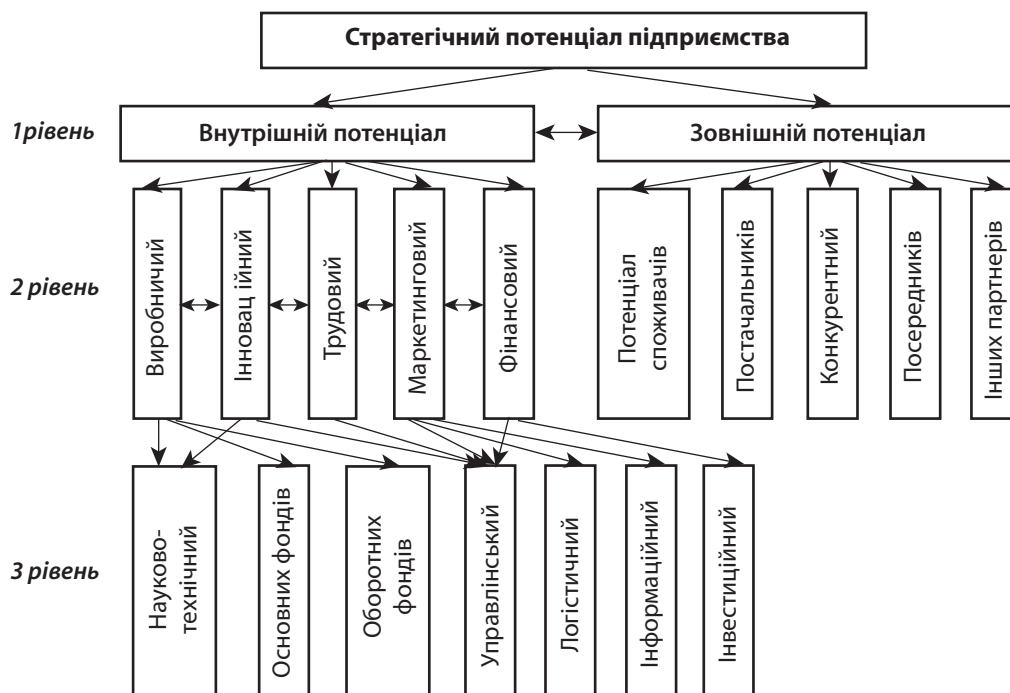


Рис. 1. Структура стратегічного потенціалу підприємства [5]

системи управління на дію факторів внутрішнього та зовнішнього середовища); ринковий потенціал (можливість управління ресурсами підприємства з метою ефективної взаємодії з ринком).

Цікавою є позиція автора роботи [4], який у пошуках інструментів оцінювання стратегічного потенціалу розглядає його як сукупність стратегічних ресурсів (тобто такої їх сукупності, що використовуються з метою забезпечення стратегії розвитку). Розподіл ресурсів і зв'язків між елементами стратегічного потенціалу повинен забезпечувати його відповідність обраній стратегії розвитку, зокрема конкурентній стратегії. Оцінювання використання стратегічного потенціалу можна розглядати з точки зору ефективності його функціонування як єдиного цілого [10, с. 197].

Для того, щоб упорядкувати і полегшити розгляд безлічі сфер діяльності, факторів, ресурсів, пропонується їх розподілити за рівнем прийняття управлінських рішень. Це відповідає рівням розробки стратегії і, відповідно, рівням об'єктів діагностики. Системний підхід дозволяє розглядати підприємство у вигляді багаторівневої системи. На макрорівні соціально-економічна система може розглядатися укрупнено, при цьому аналізуються узагальнені показники, що відповідають рівню розробки базової, корпоративної стратегії в стратегічному управлінні. Для діагностики мікрорівня необхідно проводити диференціацію системи «підприємство», виділяти підсистеми різного рівня і їх первинні елементи (виробництва, цехи, відділи тощо). Цей рівень діагностики відповідає рівню розробки функціональних стратегій. Найнижчим рівнем аналізу є діагностика окремих ресурсів (факторів) потенціалу підприємства. Кількість рівнів діагностики потенціалу обумовлено виробничою структурою підприємства і числом рівнів його управління [4].

Для досягнення своїх стратегічних цілей підприємство повинне володіти відповідним потенціалом – оптимальними за значущістю і структурою ресурсами і вмінням їх ефективно використати. Потенціал формується і використовується відповідно до стратегічних цілей і перспектив підприємства. Отже, сукупність ресурсів, які відповідають цим критеріям, вважаються стратегічним потенціалом підприємства [3, 7, 10].

Функціональна структуризація потенціалу підприємства є традиційною. За такого підходу основні зусилля спрямовують на орієнтування функціональних підрозділів підприємства: виробництва, персоналу, менеджменту, фінансів, маркетингу, інформаційного забезпечення.

У роботах із стратегічного управління можна знайти також блоково-модульну структуризацію потенціалу підприємства. Цей підхід ґрунтується на виділенні шести складових: системи управління, ресурсів, функцій, персоналу, компетенцій, культури. Причому в межах кожної складової виділяються елементи, що мають стратегічне значення.

**1. Система управління.** В управлінському блоці відбувається формування місії, розроблення стратегії розвитку, визначення цілей на найближчу перспективу і конкретних завдань. Система управління охоплює такі підсистеми: планування (виявлення потенціалу майбутнього успіху); координування (розроблення стратегії підприємства відповідно до цілей і ресурсів); контролювання (перевірка ефективності виконання планів і рішень, постійне контролювання вірогідності запланованих передумов).

**2. Функції.** До них належать: аналітична (наукові дослідження, розроблення, які є основою для створення певного ресурсу, виробництва продукції); виробнича (безпосередня діяльність, пов'язана з реалізацією виробничого процесу); комунікаційна (забезпечення взаємодії

з ринком; розроблення і застосування маркетингових інструментів впливу на ринок: просування, стимулювання, ціноутворення, товарна політика; забезпечення надходження інформації про зовнішнє середовище, необхідної для управління на етапі планування і формування стратегічних цілей).

**3. Ресурси** (основні елементи виробничого потенціалу, які використовуються для конкретних цілей економічного розвитку). Серед них: технічні (виробничі потужності, обладнання, матеріали тощо); технологічні (виробничі технології, конкурентоспроможні методи виготовлення продукції, наукові розроблення та ін.); кадрові (професійно-кваліфікаційна структура, соціально-демографічний склад працівників, трудовий та інтелектуальний капітал); інформаційні (система нагромадження і оброблення інформації, каналів її поширення, можливості вдосконалення інформаційної бази тощо); організаційні структури виробництва і системи управління (гнучкість керуючої системи, організаційна техніка та ін.); фінансові (стан активів і пасивів, власного і позичкового капіталу, наявність кредитних ліній та ін.); просторові (специфіка виробничих приміщень і території підприємства, особливості розташування об'єктів нерухомості, комунікацій, можливості розширення та ін.); корпоративна (організаційна) культура (ділова репутація, імідж).

**4. Персонал** – особовий склад підприємства, який характеризують: склад (визначений штатним розкладом список працівників); мотивація (розроблення і використання підприємством матеріальних, емоційних,

соціальних та інших заходів з метою поліпшення якості і продуктивності праці); розвиток (систематичні заходи щодо підготовки і підвищення кваліфікації кадрів, їх професійного зростання).

**5. Компетенції персоналу**, компонентами яких є: кваліфікація (професійний рівень підготовки, який відповідає певним видам робіт); креативність (здатність до розроблення нових технологічних, організаційних та інших рішень, втілення їх у процесі своєї діяльності); гнучкість (вміння пристосовуватися до внутрішніх і зовнішніх змін на підприємстві).

**6. Корпоративна культура** – сукупність думок, еталонів поведінки, настроїв, символів, відносин і способів ведення бізнесу. Основними елементами організаційної культури є: норми (вимоги і правила внутрішньоколективної взаємодії і відносин із суб'єктами зовнішнього середовища); цінності (значущі для персоналу підприємства соціальні, етичні стандарти поведінки); поведінка (сукупність прийнятих, визнаних на підприємстві вчинків).

**Ц**ікавим у виділенні елементів стратегічного потенціалу є врахування його іміджу, що викладено у роботі [8]. Імідж підприємства як складова потенціалу включає візуальний імідж, бізнес-імідж, імідж керівника, корпоративну культуру, соціальну спрямованість діяльності підприємства.

Враховуючи викладене вище, можна навести авторський погляд на структуру стратегічного потенціалу підприємства (рис. 2).



Рис. 2. Ключові елементи стратегічного потенціалу підприємства

Особливе місце в дослідженні стратегічного потенціалу підприємства займає поняття гнучкості. Гнучкість у теорії й практиці управління визнана як позитивна характеристика, тому що наявність цієї властивості забезпечує узгодження між елементами в системі й системи з її оточенням. Позначаючи форми гнучкості трудового потенціалу підприємства, варто виходити з його суті й двоїстої функції суб'єкта й об'єкта виробництва, що представляє собою можливу кількість і якість праці, яким розпоряджається трудовий колектив при цьому рівні функціонування й розвитку підприємства. Рівень і характер розвитку трудового потенціалу підприємства обумовлений як властивостями й взаємозв'язком його компонентів, так і здатністю управляти ними [6].

Ступінь гнучкості трудового потенціалу підприємства визначається не тільки внутрішніми, але й зовнішніми впливами. Зовнішні впливи обумовлені комплексом причин економічного, політичного, демографічного, соціально-культурного характеру. Це означає, що потенціал підприємства, як і будь-яка система, «має граничні можливості адаптації до умов виробництва, що змінюються». Тому наявності граничних можливостей адаптації й гнучкості трудового потенціалу обумовлена періодично виникаюча потреба у відновленні або підвищенні рівня кваліфікації персоналу підприємства, зміні його чисельності й складу, формуванні адекватної до цілей філософії бізнесу й організаційної структури управління.

Через процеси реструктуризації підприємства реалізуються різноманітні форми гнучкості управління трудовим потенціалом – чисельність, склад і кваліфікація персоналу, і досягається оптимальна чисельність, достатність висококваліфікованого персоналу, ефективна система навчання та підвищення кваліфікації, система планування кар'єрного росту. Через організацію робочого часу в процесах розроблення, впровадження, виробництва й реалізації вдосконаленої або нової продукції досягається кардинальне скорочення строків створення й виведення на ринок нових виробів, поліпшення їхньої логістики. Через стимулювання праці реалізується стабільна соціальна політика, формується гарантована система соціального захисту та ефективна система соціального стимулювання (премій, заохочень, винагород). Через прийняття та реалізацію доцільних управлінських рішень формуються перспективи розвитку, ринки; адекватна до цілей структура організації; поведінкові й культурні характеристики, які розділяють всі члени організації (цінності, переконання, ритуали й табу) [6].

Таким чином, гнучкість є тим поняттям, що надає динамічного характеру стратегічному потенціалу підприємства, та відображає здатність до змін (у структурі, процесах, функціях, якісному та кількісному складі працівників) у відповідь на зміни у зовнішньому середовищі для реалізації обраної стратегії, збереження конкурентних позицій та створення умов для довгострокової ефективності.

## ВИСНОВКИ

Проведений аналіз наукових робіт з означеної проблематики дозволив дійти висновку, що досі не існує єдиного погляду на сутність та зміст поняття «стратегічний потенціал підприємства». Однак об'єктивно до-

ведено, що він має справу зі здатностями підприємства до розробки та реалізації стратегій та забезпечення свого довгострокового розвитку. Вирішення цього завдання пов'язане з наявними здатностями до ефективного виконання функцій та процесів, а також із організаційними здатностями до відповідних змін у них з метою реагування на мінливість зовнішнього середовища. Такий погляд обумовив виділення таких складових стратегічного потенціалу промислового підприємства, як: управлінська компетентність, гнучкість організаційної структури, стратегічна позиція підприємства та його здатності для забезпечення виробничо-технологічної ефективності. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Азарова А. О.** Математичні моделі та методи управління стратегічним потенціалом підприємства : монографія / А. О. Азарова, О. В. Антонюк. – Вінниця : ВНТУ, 2012. – 168 с.
- 2. Алексєєв С. Б.** Концептуальна модель формування стратегічного потенціалу торговельного підприємства / С. Б. Алексєєв // *Європейський вектор економічного розвитку*. – 2013. – № 2 (15). – С. 17 – 25.
- 3. Ансофф И.** Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
- 4. Бица В. Й.** Аналіз стратегічного потенціалу як основа формування маркетингової стратегії розвитку машинобудівних підприємств / В. Й. Бица // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2011. – № 6, Т. 2. – С. 203 – 206.
- 5. Кібук Т. М.** Стратегічний потенціал підприємства (на матеріалах підприємств металургійної галузі України) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Т. М. Кібук. – К. : ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана», 2010. – 20 с.
- 6. Ковач М. Й.** Формування стратегічного потенціалу підприємства / М. Й. Ковач // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2013. – Вип. 23.10. – С. 207 – 212.
- 7. Отенко И. П.** Стратегическое управление потенциалом предприятия / И. П. Отенко. – Харьков : Изд. ХНЭУ, 2006. – 256 с.
- 8. Самойлик Ю. В.** Механізм структуризації стратегічного потенціалу конкурентоспроможності підприємства / Ю. В. Самойлик // *Технологический аудит и резервы производства*. – 2011. – № 2(2). – С. 32 – 35.
- 9. Сохацька О. М.** Методичні аспекти управління стратегічним потенціалом акціонерних товариств / О. М. Сохацька, О. А. Пробоїв [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.uabs.edu.ua>
- 10.** Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : монографія / За ред. Іванова Ю. Б., Тищенко О. М. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 384 с.

## REFERENCES

- Azarova, A. O., and Antonjuk, O. V. *Matematychni modeli ta metody upravlinnia strategichnym potentsialom pidpriemstva* [Mathematical models and methods of strategic potential of the company]. Vinnytsia: VNTU, 2012.
- Aliksieiev, S. B. "Kontseptualna model formuvannia strategichnoho potentsialu torhovelnogo pidpriemstva" [Conceptual model of strategic potential commercial enterprise]. *Yevropeiskiy vektor ekonomichnoho rozvytku*, no. 2 (15) (2013): 17-25.
- Ansoff, I. *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic management]. Moscow: Ekonomika, 1989.
- Bytsa, V. I. "Analiz strategichnoho potentsialu iak osnova formuvannia marketynhovoї stratehii rozvytku mashynobudivnykh pidpriemstv" [Analysis of the strategic potential as a basis for the



formation of marketing strategy development engineering enterprises]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 2, no. 6 (2011): 203-206.

Kibuk, T. M. "Stratehichniy potentsial pidpriemstva (na materialakh pidpriemstv metalurhiinoi haluzi Ukrainy)" [The strategic potential of the company (based on metallurgical industry of Ukraine)]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2010.

Kovach, M. I. "Formuvannia stratehichnoho potentsialu pidpriemstva" [Forming strategic potential of the company]. *Naukovi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 23. 10 (2013): 207-212.

Otenko, I. P. *Strategicheskoe upravlenie potentsialom predpriatiia* [Strategic management potential of the enterprise]. Kharkiv: KhNEU, 2006.

Samoiylyk, Yu. V. "Mekhanizm strukturyzatsii stratehichnoho potentsialu konkurentospromozhnosti pidpriemstva" [Mechanism structuring strategic potential competitiveness]. *Tekhnolohy-cheskyi audyt y rezervy proyzvodstva*, no. 2 (2) (2011): 32-35.

Sokhatska, O. M., and Proboiv, O. A. "Metodychni aspekty upravlinnia stratehichnym potentsialom aktsionerlykh tovarystv" [Methodological aspects of the strategic potential of joint stock companies]. <http://dspace.uabs.edu.ua>

*Teoretychni osnovy konkurentnoi stratehii pidpriemstva* [The theoretical basis of competitive strategy]. Kharkiv: INZhEK, 2006.

УДК 65.012.32

## СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ОРГАНІЗАЦІЇ МОНІТОРИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

© 2014 КРУГЛОВА О. А., КОЗУБ В. О.

УДК 65.012.32

### Круглова О. А., Козуб В. О. Системний підхід до організації моніторингу на підприємстві

Метою статті є подання результатів дослідження сутності та особливостей формування моніторингу на підприємстві із дотриманням системного підходу. Виділено проблеми, пов'язані з визначенням сутності моніторингу та його елементного складу. Моніторинг подано як систематичне спостереження, що реалізується в межах загальної системи управління визначеним об'єктом, і передбачає вимірювання та порівняння фактичних його характеристик з базовими (плановими, нормативними) з метою розробки та реалізації заходів щодо розвитку об'єкта управління як у поточному періоді, так і в довгостроковій перспективі. Визначено основні характеристики моніторингу, його місце в системі управління, способи та період реалізації. Вивчено окремі аспекти елементного складу моніторингу як системи. Система моніторингу подана як сукупність взаємопов'язаних елементів підсистем інформаційного, технічного, організаційного, методичного забезпечення. Надана послідовність організації моніторингу на підприємстві. Особливості формування системи моніторингу на підприємстві розглянуто з огляду циклічності даного процесу.

**Ключові слова:** моніторинг, управління, система, системний підхід, підприємство.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 12.

**Круглова Олена Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** [helena767@mail.ru](mailto:helena767@mail.ru)

**Козуб Вікторія Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра міжнародної економіки, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** [kozub.viktoria@mail.ru](mailto:kozub.viktoria@mail.ru)

УДК 65.012.32

### Круглова Е. А., Козуб В. А. Системный подход к формированию мониторинга на предприятии

Целью статьи является представление результатов исследования сущности и особенностей формирования мониторинга на основе системного подхода. Выделены проблемы, связанные с определением сущности мониторинга и его элементов. Мониторинг представлен как систематическое наблюдение, реализуемое в пределах общей системы управления определенным объектом, и предусматривает измерение и сравнение фактических его характеристик с базовыми (плановыми, нормативными) с целью разработки и реализации мер развития объекта управления как в текущем периоде, так и в долгосрочной перспективе. Определены основные характеристики мониторинга, его место в системе управления, способы и период реализации. Изучены отдельные аспекты элементного состава мониторинга как системы. Система мониторинга представлена как совокупность взаимосвязанных элементов подсистем информационного, технического, организационного, методического обеспечения. Представлена последовательность организации мониторинга на предприятии. Особенности формирования системы мониторинга на предприятии рассмотрены с точки зрения цикличности данного процесса.

**Ключевые слова:** мониторинг, управление, система, системный подход, предприятие.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 12.

**Круглова Елена Анатольевна** – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики предприятий питания и торговли, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** [helena767@mail.ru](mailto:helena767@mail.ru)

**Козуб Виктория Александровна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра международной экономики, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** [kozub.viktoria@mail.ru](mailto:kozub.viktoria@mail.ru)

UDC 65.012.32

### Kruhlova O. A., Kozub V. A. A Systematic Approach to Organizing Monitoring at a Company

The aim of the article is to present the results of the study of the essence and characteristics of the monitoring formation in a systematic manner. The problems associated with the definition of the essence of monitoring and its elements were highlighted. Monitoring is presented as systematic observation, exercisable within the overall management system specific object, and provides measurement and comparison of actual performance with its base (planned, regulatory) to develop and implement the development of the control object in the current period and in the long run. The main characteristics of monitoring, its place in the system of management, methods and implementation period were identified. Some aspects of the elemental composition of the monitoring as a system were studied. The monitoring system is represented as a set of interrelated elements of subsystems informational, technical, organizational, methodological support. The sequence of monitoring at the enterprise was given. Features of formation of the monitoring system in the enterprise are considered taking into account the cyclicity of the process.

**Key words:** monitoring, management, system, system approach, the company.

**Fig.:** 1. **Bibl.:** 12.

**Kruhlova Olena A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Economics and Catering Trade, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** [helena767@mail.ru](mailto:helena767@mail.ru)

**Kozub Viktoriia A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of International Economics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** [kozub.viktoria@mail.ru](mailto:kozub.viktoria@mail.ru)

formation of marketing strategy development engineering enterprises]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 2, no. 6 (2011): 203-206.

Kibuk, T. M. "Stratehichniy potentsial pidpriemstva (na materialakh pidpriemstv metalurhiinoi haluzi Ukrainy)" [The strategic potential of the company (based on metallurgical industry of Ukraine)]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2010.

Kovach, M. I. "Formuvannia stratehichnoho potentsialu pidpriemstva" [Forming strategic potential of the company]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 23. 10 (2013): 207-212.

Otenko, I. P. *Strategicheskoe upravlenie potentsialom predpriatiia* [Strategic management potential of the enterprise]. Kharkiv: KhNEU, 2006.

Samoiylyk, Yu. V. "Mekhanizm strukturyzatsii stratehichnoho potentsialu konkurentospromozhnosti pidpriemstva" [Mechanism structuring strategic potential competitiveness]. *Tekhnolohy-cheskyi audyt y rezervy proyzvodstva*, no. 2 (2) (2011): 32-35.

Sokhatska, O. M., and Proboiv, O. A. "Metodychni aspekty upravlinnia stratehichnym potentsialom aktsionerlykh tovarystv" [Methodological aspects of the strategic potential of joint stock companies]. <http://dspace.uabs.edu.ua>

*Teoretychni osnovy konkurentnoi stratehii pidpriemstva* [The theoretical basis of competitive strategy]. Kharkiv: INZhEK, 2006.

УДК 65.012.32

## СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ОРГАНІЗАЦІЇ МОНІТОРИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

© 2014 КРУГЛОВА О. А., КОЗУБ В. О.

УДК 65.012.32

### Круглова О. А., Козуб В. О. Системний підхід до організації моніторингу на підприємстві

Метою статті є подання результатів дослідження сутності та особливостей формування моніторингу на підприємстві із дотриманням системного підходу. Виділено проблеми, пов'язані з визначенням сутності моніторингу та його елементного складу. Моніторинг подано як систематичне спостереження, що реалізується в межах загальної системи управління визначеним об'єктом, і передбачає вимірювання та порівняння фактичних його характеристик з базовими (плановими, нормативними) з метою розробки та реалізації заходів щодо розвитку об'єкта управління як у поточному періоді, так і в довгостроковій перспективі. Визначено основні характеристики моніторингу, його місце в системі управління, способи та період реалізації. Вивчено окремі аспекти елементного складу моніторингу як системи. Система моніторингу подана як сукупність взаємопов'язаних елементів підсистем інформаційного, технічного, організаційного, методичного забезпечення. Надана послідовність організації моніторингу на підприємстві. Особливості формування системи моніторингу на підприємстві розглянуто з огляду циклічності даного процесу.

**Ключові слова:** моніторинг, управління, система, системний підхід, підприємство.

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 12.

**Круглова Олена Анатолівна** – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** helena767@mail.ru

**Козуб Вікторія Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра міжнародної економіки, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

**E-mail:** kozub.viktoria@mail.ru

УДК 65.012.32

### Круглова Е. А., Козуб В. А. Системный подход к формированию мониторинга на предприятии

Целью статьи является представление результатов исследования сущности и особенностей формирования мониторинга на основе системного подхода. Выделены проблемы, связанные с определением сущности мониторинга и его элементов. Мониторинг представлен как систематическое наблюдение, реализуемое в пределах общей системы управления определенным объектом, и предусматривает измерение и сравнение фактических его характеристик с базовыми (плановыми, нормативными) с целью разработки и реализации мер развития объекта управления как в текущем периоде, так и в долгосрочной перспективе. Определены основные характеристики мониторинга, его место в системе управления, способы и период реализации. Изучены отдельные аспекты элементного состава мониторинга как системы. Система мониторинга представлена как совокупность взаимосвязанных элементов подсистем информационного, технического, организационного, методического обеспечения. Представлена последовательность организации мониторинга на предприятии. Особенности формирования системы мониторинга на предприятии рассмотрены с точки зрения цикличности данного процесса.

**Ключевые слова:** мониторинг, управление, система, системный подход, предприятие.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 12.

**Круглова Елена Анатольевна** – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики предприятий питания и торговли, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** helena767@mail.ru

**Козуб Виктория Александровна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра международной экономики, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

**E-mail:** kozub.viktoria@mail.ru

UDC 65.012.32

### Kruhlova O. A., Kozub V. A. A Systematic Approach to Organizing Monitoring at a Company

The aim of the article is to present the results of the study of the essence and characteristics of the monitoring formation in a systematic manner. The problems associated with the definition of the essence of monitoring and its elements were highlighted. Monitoring is presented as systematic observation, exercisable within the overall management system specific object, and provides measurement and comparison of actual performance with its base (planned, regulatory) to develop and implement the development of the control object in the current period and in the long run. The main characteristics of monitoring, its place in the system of management, methods and implementation period were identified. Some aspects of the elemental composition of the monitoring as a system were studied. The monitoring system is represented as a set of interrelated elements of subsystems informational, technical, organizational, methodological support. The sequence of monitoring at the enterprise was given. Features of formation of the monitoring system in the enterprise are considered taking into account the cyclicity of the process.

**Key words:** monitoring, management, system, system approach, the company.

**Fig.:** 1. **Bibl.:** 12.

**Kruhlova Olena A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Economics and Catering Trade, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** helena767@mail.ru

**Kozub Viktoriia A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of International Economics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

**E-mail:** kozub.viktoria@mail.ru

Сучасне підприємство функціонує в умовах економічної нестабільності та посилення конкуренції як на споживчому ринку, так і ринках економічних ресурсів. За таких умов ефективне управління підприємством, швидкість та адекватність його реакції на зміни в зовнішньому середовищі залежать від обсягів, періодичності та якості інформаційного забезпечення, що доводить актуальність моніторингу важливих для господарюючого суб'єкта процесів, подій, результатів.

Проведені дослідження свідчать, що в науковій літературі відсутня єдина думка щодо сутності моніторингу та визначення основних його етапів. Маючи схожі позиції з приводу того, що моніторинг є невід'ємним елементом у системі управління певним об'єктом, науковці по-різному визначають його місце в загальній системі управління, процеси, що складають зміст моніторингу, цільові настанови та способи його реалізації, тощо. Зокрема, моніторинг розглядається як компонента в загальній системі управління на підприємстві, що реалізується в межах фінансового планування (Р. Брейлі), контролю (Б. Колас, М. Мескон, А. Майкл, Ф. Хедоурі, І. О. Бланк, О. М. Тищенко, Н. О. Власова) та контролінгу (Е. Майер, Н. Г. Данілочкіна) [1 – 3; 5 – 8; 10; 12]. У працях О. О. Терещенка моніторинг є інструментом вирішення завдань оперативного характеру [9], О. М. Тищенко – елементом стратегічного управління на підприємстві [10; 12]. Щодо завдань, то у працях І. О. Бланка, О. О. Терещенка, О. М. Тищенко, Ю. Б. Іванова акцентовано увагу на тому, що моніторинг передбачає спостереження за визначеним об'єктом [1; 9; 10; 12]. Разом із тим, інші автори до переліку завдань моніторингу включають також аналіз та оцінку, контроль та прогнозування змін досліджуваного об'єкта [6; 7].

З приводу сутності моніторингу відзначимо, що моніторинг походить від латинського «monitor» – той що нагадує, спостерігає, у англійській мові «monitor» – контролювати, перевіряти. Донині відсутня єдина позиція щодо дефініції «моніторинг». Зокрема, моніторинг подають як спеціально організоване систематичне спостереження [1; 4]; відстеження процесів або тенденцій з метою своєчасної оцінки ситуацій, що виникають [11]; дії з формування оціночних показників, збір та обробку інформації, а також коригування, за необхідності, вихідних установок [6]. Узагальнюючи визначення моніторингу, подані у працях вітчизняних і зарубіжних науковців [1 – 12], і спираючись на методичні засади теорії управління підприємством, виділено його основні характеристики, а саме: процесний характер, об'єкту та цільову спрямованість. Розвиток даного питання відзначимо таким.

Згідно з основними теоретичними положеннями підприємство є складною системою, що функціонує за визначених цільових настанов. Досягнення цілей розвитку підприємства забезпечується за умов реалізації функцій управління, основними з яких є *організація, планування, мотивація, контроль*. Реалізація функцій організації передбачає створення найбільш сприятливих умов для досягнення бажаних цілей, планування – визначення конкретних завдань на різні планові періоди, мотивації – обґрунтування спонукальних мотивів

до реалізації цілей, функції контролю – перевірку відповідності фактичного стану системи її цільовим характеристикам. Подані функції є загальними та становлять суть управління будь-яким об'єктом. У межах функцій організації, планування, мотивації, контролю виділяють підфункції, що забезпечують реалізацію основних функцій та зв'язок між ними. Зокрема, функція організації реалізується через функції регламентації, установлення прав та обов'язків працівників; планування – через підфункції прогнозування, моделювання, програмування; мотивації – через стимулювання праці; контролю – підфункції обліку, виявлення відхилень та аналізу їх причин. Урахування основних характеристик моніторингу та дотримання функціонального підходу в управлінні підприємством дозволяє зробити висновок, що моніторинг є підфункцією контролю, реалізація якої створює підґрунтя для аналізу та оцінки функціонування і розвитку визначеної системи.

Погоджуючись із тим, що моніторинг є компонентом загального процесу управління визначеним об'єктом, науковці мають різні думки з приводу його місця в системі управління підприємством, а також основних етапів. Зокрема, моніторинг подають як компоненту контролю, що реалізується на всіх його етапах, а саме на етапі попереднього, поточного та підсумкового контролю [1; 9]. Колас Б. виділяє такі етапи моніторингу, як збір інформації, первинне оброблення інформації, формулювання гіпотези, твердження гіпотези, висновки і пропозиції [5, с. 193]. Моніторинг представляють також не як окрему компоненту в межах організації контролю на підприємстві, а як систему більш високого порядку, що об'єднує в собі функції обліку, аналізу та контролю й створює підґрунтя для прогнозування [4].

Дотримуючись позиції щодо багатоетапності реалізації моніторингу на підприємстві, тим не менше, вважаємо некоректним отожднення моніторингу з оцінкою, а також включення прогнозування до основних етапів моніторингу. Моніторинг та оцінка перетинаються в загальній цільовій постанові, а саме – відстеження ходу та результатів розвитку певної системи та підготовка необхідної інформації для особи, що приймає рішення. Попри загальну цільову постанову, сутнісне наповнення моніторингу та оцінки є різними. Так, у загальному вигляді моніторинг надає відповідь на запитання «що відбувається?», «як справи?». У його основі лежить відстеження ситуації, а саме – збирання фактичних даних, вимірювання, порівняння фактичних характеристик системи з бажаними. На відміну від моніторингу оцінка надає відповідь на запитання «чому так сталося?», а в її основі – аналіз стану та динаміки об'єкта управління, а також виявлення причин відхилень його фактичних характеристик від цільових.

Щодо включення до моніторингу операцій із планування та прогнозування відзначимо таке. На підприємстві цілком прийнятним є організація моніторингу виконання прогнозних завдань, проте, вважаємо нелогічним включення етапу прогнозування до системи моніторингу визначеного об'єкта.

За узагальнення існуючих підходів та думок із приводу основних процесів, що становлять сутність моніторингу, та їх критичної оцінки зроблено висновок, що моніторинг є спостереженням, яке реалізується через процеси вимірювання та порівняння. Як і будь-яка інша система, моніторинг є системою ієрархічною, і дані моніторингу за певним показником – індикатором *n*-го рівня – є підґрунтям для формування показника моніторингу більш високого рівня і т. ін. А отже, процес спостереження, який видається виключно процесом формування вихідної інформації щодо визначеного об'єкта, на практиці перетворюється у процеси моделювання визначеного об'єкта, вимірювання його окремих компонент за допомогою низки показників і порівняння фактичних і нормативних значень останніх.

Наступне суперечливе питання щодо моніторингу стосується його цільових настанов. Зокрема, у праці О. О. Терещенка відзначено, що моніторинг реалізується в межах виключно оперативного контролю [9, с. 92 – 95]. Акцентуючи увагу на систематичності та безперервності процесу спостереження, автор підводить до думки, що моніторинг здійснюється лише в оперативному режимі для прийняття рішень оперативного характеру. Погоджуючись із тим, що моніторинг належить до інструментів оперативного управління, вважаємо, що його роль у системі управління підприємством цим не обмежується. Інформація, отримана за даними моніторингу, є підставою для обґрунтування рішень не лише в поточному, але й у довгостроковому періоді. І в цьому сенсі моніторинг в управлінні розглядається не лише як засіб (засіб контролю), але й як інструмент стратегічного управління.

Запровадження стратегічного планування на підприємствах зумовило розвиток конфігурації моніторингу. За збереження функцій контролю та спостереження цільові настанови та спрямованість моніторингу змінилися. Інформація, що отримана у результаті моніторингу, у більшому ступені необхідна для уточнення та перевірки результатів моделювання та прогнозування, ніж для отримання даних про об'єкт. Як засіб досягнення стратегічних цілей управління витратами підприємства розглядає моніторинг В. П. Савчук. Призначення моніторингу автор вбачає у тому, що дана система дозволяє накопичувати дані щодо показників ефективності бізнесу, обробляти їх та аналізувати в динаміці відхилення фактичних значень показників від нормативних або припустимих рівнів [11, с. 335].

Автори праці [10] (Тищенко О. М., Іванов Ю. Б. та ін.) як один із ключових аспектів у розумінні моніторингу виділяють його стратегічний характер і зазначають, що моніторинг слід сприймати в контексті функцій управління як підхід, що доповнює стратегічне управління. За твердженням авторів, якщо загальним завданням стратегічного управління є виявлення основних цілей та визначення способів їх досягнення, тобто створення «штучної реальності», то моніторинг – «реальність штучного» – забезпечення існування його у просторі та часі [10, с. 219].

Аналіз матеріалу, що поданий вище, дозволяє зробити загальний висновок, що моніторинг є спостереженням за визначеним об'єктом за цільовою настановою забезпечення його функціонування як у поточному періоді, так і розвитку в перспективі. Узагальнюючи результати дослідження щодо сутності моніторингу та цільових настанов, поданих вище, відзначимо таке. Моніторинг – систематичне спостереження, що реалізується в межах загальної системи управління визначеним об'єктом і передбачає вимірювання та порівняння фактичних його характеристик з базовими (плановими, нормативними) з метою розробки та реалізації заходів щодо розвитку об'єкта управління як у поточному періоді, так і довгостроковій перспективі.

Передумовою прийняття обґрунтованих рішень щодо управління визначеним об'єктом на підприємстві є розробка та реалізація в межах окремого господарюючого суб'єкта відповідної системи моніторингу. Окремі аспекти елементного складу моніторингу як системи подано в публікаціях [1; 3; 4; 12]. Зокрема, автори відзначають, що за мінімальної конфігурації моніторинг включає такі елементи, як інформаційну, аналітичну та оперативну системи [1; 3]. Інформаційна система забезпечує регулярний збір інформації, її упорядкування та можливість доступу до неї визначених користувачів. У межах аналітичної забезпечується аналітична оцінка значень параметрів, що контролюються. Оперативна система призначена для обґрунтування рішень, що відповідають цілям розвитку підприємства. Погоджуючись із необхідністю виділення інформаційної та аналітичної підсистем, вважаємо суперечливим включення до системи моніторингу оперативної підсистеми. Вважаємо, що моніторинг обмежується лише відслідковуванням визначених даних. Їх аналіз та прийняття рішень не входять до функцій моніторингу.

Галіцин В. К. пов'язує моніторинг зі стабільністю інформаційних потоків і зазначає, що система моніторингу формується за визначення споживачів, джерел, способів технічної реалізації та інших видів забезпечення [4, с. 8]. За інших однакових умов загальне забезпечення управління визначеним об'єктом на підприємстві, згідно з І. О. Бланком, може бути подано як сукупність інформаційного, організаційного та методичного забезпечення [1, с. 62 – 130]. Організаційна підсистема являє собою сукупність внутрішніх структурних підрозділів підприємства, що впливає на розподіл повноважень між рівнями управління та рух інформації за підрозділами. Інформаційна підсистема являє собою сукупність показників, окремі способи та методи обробки інформації – методичну підсистему управління об'єктом на підприємстві. Поданий підхід у виділенні підсистем управління визначеним об'єктом є найбільш узагальнюючим і, за уточнення змісту окремих підсистем, прийнятний для визначення системи управління будь-яким об'єктом.

Дотримуючись логіки з визначення системи та узагальнюючи виділення складових моніторингу, відзначимо, що моніторинг визначеного об'єкта реалізується за відповідної системи інформаційного, технічного, організаційного та методичного забезпечення. Інформаційна підсистема визначає джерела та характер інформації, що

надходить; технічна – технічні засоби та програмне забезпечення з обробки інформації; методична – способи моделювання об'єкта моніторингу, порядок визначення показників; організаційна – особливості організаційної структури управління господарюючого суб'єкта, що зумовлює шляхи та швидкість просування інформації за внутрішніми комунікаційними каналами.

**М**оніторинг, як компонента загальної системи управління на підприємстві, є процесом циклічним, що містить ряд етапів. Зокрема за положень, що подано у працях І. О. Бланка, безвідносно об'єкта, формування моніторингу передбачає побудову системи інформаційних та узагальнюючих показників, вирішення питань щодо форм контрольних звітів і періоду моніторингу за кожним із показників, встановлення розмірів відхилень фактичних показників від встановлених стандартів, встановлення причин відхилень [1, с. 127]. Галіцин В. К. звертає увагу на загальні процеси, що відбуваються під час моніторингу. За думкою автора, технологію моніторингу складають фази спостереження, оцінювання, прогнозування та вирішення з використанням відповідного інструментарію (методів системного та комплексного аналізу, обґрунтування управлінських рішень за умов невизначеності зовнішнього середовища) [4, с. 14].

Погоджуючись із загальною концепцією організації моніторингу, що подана у працях [1; 3; 6], відзначимо суперечливість включення до моніторингу етапів аналізу (з використанням методів системного, комплексного аналізу, а також експертних методів), ухвалення рішення на основі отриманих результатів [7; 12]. Як відзначено раніше, моніторинг створює підґрунтя для аналізу. Аналіз є окремим етапом у загальній системі управління визначеним об'єктом і є підґрунтям для прийняття управлінського рішення. Інша річ, що моніторинг є інтегрованим

у систему управління визначеним об'єктом, що зумовлює необхідність подання інформації у спосіб, найбільш прийнятний для аналізу та оцінки визначеного об'єкта.

Узагальнюючи існуючі розробки, загальну схему організації моніторингу на підприємстві можна надати в такий спосіб (рис. 1).

Початковим етапом у загальному циклі моніторингу визначеного об'єкта є етап формування такої системи, що передбачає послідовність дій щодо визначення цільових настанов і завдань моніторингу, обґрунтування методичних, технічних, організаційних та інформаційних засад його реалізації, а також визначення умов та порядку подання звітності за результатами моніторингу. Етап реалізації пов'язаний безпосередньо з операціями зі збору інформації за визначеним об'єктом, її обробкою та підготовкою звітів за результатами моніторингу. Заключним етапом у загальному процесі моніторингу є оцінка звітних даних з огляду їх значущості для прийняття управлінських рішень щодо визначеного об'єкта.

## ВИСНОВКИ

Спираючись на базові положення теорії менеджменту та враховуючи результати науково-теоретичних досліджень щодо завдань моніторингу, його місця в системі управління підприємством, способів і періоду реалізації, визначено, що моніторинг – це спостереження, яке передбачає вимірювання та порівняння фактичних і базових характеристик визначеного об'єкта з метою розробки та реалізації заходів щодо його функціонування та розвитку.

Під час формування моніторингу на підприємстві обґрунтовано доцільність дотримання системного підходу. Узагальнюючи існуючі підходи щодо формування моніторингу визначеного об'єкта, систему моніторингу подано як сукупність взаємопов'язаних елементів підсистем інформаційного, технічного, організаційного, ме-



Рис. 1. Загальна схема організації моніторингу на підприємстві

Джерело: розроблено авторами.

тодичного забезпечення, що застосовано на підприємстві для спостереження за визначеним об'єктом з метою забезпечення ефективного управління ним у поточному періоді та перспективі. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Бланк И. А.** Управление прибылью / И. А. Бланк. – 2-е изд., расш. и доп. – К. : Ника-Центр ; Эльга, 2002. – 752 с.
2. **Брейли Р.** Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. / Р. Брейли, С. Майерс. – М. : Олимп-Бизнес, 2010. – 1080 с.
3. **Власова Н. О.** Формування ефективної системи обслуговування споживачів у підприємствах роздрібно́ї торгівлі : монографія / Н. О. Власова, О. А. Круглова, О. С. Шуміло. – Х. : AdvAtm, 2011. – 132 с.
4. **Галицин В. К.** Системи моніторингу : монографія / В. К. Галицин. – К. : КНЕУ, 2000. – 231 с.
5. **Коласс Б.** Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы : учеб. пособие / Б. Коласс. – М. : Финансы ; ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
6. Контроллинг как инструмент управления предприятием / [Под ред. Н. Г. Данилочкиной]. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 279 с.
7. **Майер Э.** Контроллинг как система мышления и управления / Э. Майер. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 96 с.
8. **Мескон М.** Основы менеджмента / М. Мескон, А. Майкл, Ф. Хедоури. – М. : ИД «Вильямс», 2009. – 672 с.
9. **Терещенко О. О.** Управління фінансовою санацією підприємства : підручник / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2006. – 552 с.
10. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : монографія / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Ю. Б. Іванова, д-ра екон. наук, проф. О. М. Тищенко. – Х. : ВД «ИНЖЕК», 2006. – 384 с.
11. **Савчук В. П.** Стратегия + Финансы: уроки принятия бизнес-решений для руководителей / В. П. Савчук. – К. : Company Group, 2009. – 352 с.

12. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса : монография / [А. Н. Тищенко и др.]. – Х. : ВД «ИНЖЕК», 2007. – 376 с.

#### REFERENCES

- Blank, I. A. *Upravlenie pribyliu* [Profit management]. Kyiv: Nika-Tsentr; Elga, 2002.
- Breyli, R., and Mayers, S. *Printsipy korporativnykh finansov* [Principles of Corporate Finance]. Moscow: Olimp-Biznes, 2010.
- Halitsyn, V. K. *Systemy monitorynhu* [Monitoring systems]. Kyiv: KNEU, 2000.
- Kolass, B. *Upravlenie finansovoy deiatelnosti predpriiatiia. Problemy, kontseptsii i metody* [Financial management of the enterprise. Problems, concepts and methods]. Moscow: Finansy; YuNITI, 1997.
- Kontrolling kak instrument upravleniia predpriatiem* [Controlling as a tool of management]. Moscow: YuNITI, 2002.
- Mayer, E. *Kontrolling kak sistema myshleniia i upravleniia* [Controlling the system thinking and management]. Moscow: Finansy i statistika, 1993.
- Meskon, M., Maykl, A., and Khedouri, F. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. Moscow: Viliams, 2009.
- Savchuk, V. P. *Strategiia + Finansy: uroki priniatiia biznes-resheniy dlia rukovoditeley* [Strategy + Finance: Lessons from business decision-making for managers]. Kyiv: Company Group, 2009.
- Tereshchenko, O. O. *Upravlinnia finansovoiu sanatsiieiu pidpriemstva* [Management of financial sanitation company]. Kyiv: KNEU, 2006.
- Teoretychni osnovy konkurentnoi stratehii pidpriemstva* [The theoretical basis of competitive strategy]. Kharkiv: INZhEK, 2006.
- Tishchenko, A. N. *Formirovanie konkurentnoy pozitsii predpriiatiia v usloviakh krizisa* [Formation of the competitive position of the company in a crisis]. Kharkiv: INZhEK, 2007.
- Vlasova, N. O., Kruhlova, O. A., and Shumilo, O. S. *Formuvannia efektyvnoi systemy obsluhovuvannia spozhyvachiv u pidpriemstvakh rozdribnoi torhivli* [Building an effective system of customer service in the retail industry]. Kharkiv: AdvAtm, 2011.

## ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2014 САВЧЕНКО Т. В.

УДК 339.137.2:664.66

### Савченко Т. В. Основные этапы оценки эффективности управления конкурентоспособностью промышленных предприятий

В статье предложен алгоритм управления конкурентоспособностью промышленного предприятия, который базируется на определении уровня эффективности управления конкурентоспособностью предприятия и на разработке методики количественной оценки уровня его конкурентоспособности. Уровень эффективности управления конкурентоспособностью промышленного предприятия определяется на основании балльной оценки его конкурентоспособности. Приведены данные для формирования методики оценки эффективности управления конкурентоспособностью промышленного предприятия на основании достигнутого уровня конкурентоспособности, которая определяется расчетом интегрального коэффициента конкурентоспособности предприятия как суммы взвешенных нормализованных обобщающих показателей с графическим отображением полученных результатов. Для получения оценки значимости групповых показателей в формировании уровня конкурентоспособности предприятия предложено использование метода экспертных оценок.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность предприятия, эффективность управления конкурентоспособностью промышленного предприятия, методика оценки конкурентоспособности предприятия.

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

**Савченко Татьяна Викторовна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента, Никопольский факультет Запорожского национального университета (пр. Трубников, 18, корп. 3., Никополь, 53201, Украина)

**E-mail:** Savchenko1802@yandex.ru

УДК 339.137.2:664.66

UDC 339.137.2:664.66

### Савченко Т. В. Основні етапи оцінки ефективності управління конкурентоспроможністю промислових підприємств

У статті запропоновано алгоритм управління конкурентоспроможністю промислового підприємства, який базується на визначенні рівня ефективності управління конкурентоспроможністю підприємства та розробці методики кількісної оцінки рівня його конкурентоспроможності. Рівень ефективності управління конкурентоспроможністю промислового підприємства визначається на підставі балльної оцінки його конкурентоспроможності. Наведено основи для формування методики оцінки ефективності управління конкурентоспроможністю промислового підприємства на підставі досягнутого рівня конкурентоспроможності, яка визначається розрахунком інтегрального коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства як суми зв'язаних нормалізованих узасильноуючих показників з графічним відображенням отриманих результатів. Для отримання оцінки значущості групових показників у формуванні рівня конкурентоспроможності підприємства запропоновано використання методу експертних оцінок.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність підприємства, ефективність управління конкурентоспроможністю промислового підприємства, методика оцінки конкурентоспроможності підприємства.

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

**Савченко Тетяна Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту, Никопольський факультет Запорізького національного університету (пр. Трубників, 18, корп. 3., Никополь, 53201, Україна)

**E-mail:** Savchenko1802@yandex.ru

### Savchenko T. V. The Main Stages of Evaluating the Effectiveness of Industrial Enterprises Competitiveness Management

This paper proposes a control algorithm of industrial enterprise competitiveness, which is based on determining the level of management efficiency and competitiveness of the enterprise in the development of methodology for quantifying the level of its competitiveness. The level of management efficiency of industrial competitiveness is determined by the scoring of its competitiveness. Data are presented for the formation of methodology for assessing management effectiveness of industrial competitiveness on the basis of the achieved level of competitiveness, which is determined by calculating the integral coefficient of competitiveness of the enterprise as a weighted sum of normalized general indicators with graphically displayed results. To estimate the significance of the group indicators in shaping the competitiveness of the company the use of the Delphi method was proposed.

**Key words:** competitiveness of the company, effective management of industrial competitiveness, the method of the company's competitiveness estimation.

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

**Savchenko Tetiana V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management, Nikopol Department of Zaporizhzhya National University (pr. Trubnykiv, 18, korp. 3., Nikopol, 53201, Ukraine)

**E-mail:** Savchenko1802@yandex.ru

В условиях обострения конкурентной борьбы на современном этапе развития экономического пространства перед предприятиями возникает проблема формирования динамичного аппарата оценивания эффективности управления собственной конкурентоспособностью. Вследствие чего возникает задача отслеживания изменений факторов внешней и внутренней среды предприятия, влияющих на его конкурентоспособность, объективного их оценивания, определения тенденций их развития, формирования и реализации комплекса соответствующих мероприятий, направленного на повышение уровня конкурентоспособности предприятия. При наличии значительного количества

методик определения конкурентоспособности предприятия проблема их адаптации под условия работы предприятий отдельных отраслей усложняет решение вышеуказанной задачи.

Проблема конкурентоспособности предприятия становится ключевой в отношении его функциональности и развития в условиях осложненного конкурентного пространства. Вопросы оценки конкурентоспособности предприятий исследовали в своих работах как классики экономической мысли: Г. Туган-Барановский, Г. Кондратьев, Е. Чемберлин, И. Шумпетер, А. Курно, А. Маршалл, Д. Рикардо, Дж. Робинсон, П. Самуэльсон, А. Смит, Ф. Хайек, так и современные ученые:

И. Ансофф, Г. Азоев, Л. Балабанова, Л. Варава, П. Завьялов, О. Эйсер, Ю. Казак, Г. Мажинский, С. Максимов, М. Портер, К. Салыга, С. Салыга, А. Семенов, Г. Семенов, И. Сиваченко, Л. Соколова, А. Темченко, А. Ткаченко, Дж. Траут, Г. Тянь, Р. Фатхутдинов, П. Хейне, Б. Холод, А. Череп, А. Юданов.

Процесс управления конкурентоспособностью становится неотъемлемой частью процесса стратегического управления [1, с. 17], а уровень конкурентоспособности предприятия, соответственно, – одновременно составляющей и результатом, с помощью которого можно оценить эффективность этого процесса.

Целью данной работы является разработка основных этапов оценки эффективности управления конкурентоспособностью промышленного предприятия.

**З**аинтересованность предприятий в результатах своей деятельности обуславливает необходимость повышения собственной конкурентоспособности, которая является следствием слаженной работы всех служб и подразделений предприятия. Об эффективности управления конкурентоспособностью промышленного предприятия прежде всего свидетельствует достигнутый уровень его конкурентоспособности. На объективность оценки конкурентоспособности предприятия влияет система показателей, которая используется для расчета интегрального показателя конкурентоспособности, формируется под влиянием факторов внешней и внутренней среды и учитывает специфику отрасли в которой работает предприятие.

Порядок определения уровня конкурентоспособности и в целом оценки эффективности управления конкурентоспособностью промышленного предприятия включает следующие этапы (рис. 1):

1. *Постановка целей по оценке эффективности управления конкурентоспособности промышленного предприятия.*

В качестве целей оценки эффективности управления конкурентоспособности промышленного предприятия обозначим:

- ✦ разработку методики оценки конкурентоспособности промышленного предприятия;
- ✦ оценку конкурентоспособности промышленного предприятия;
- ✦ определение уровня эффективности;
- ✦ поиск путей и методов повышения конкурентоспособности промышленного предприятия.

2. *Разработка методики оценки конкурентоспособности предприятия.*

Как инструментарий для оценки уровня конкурентоспособности предприятия предложим усовершенствованный комбинированный расчетно-графический метод, построенный на сочетании элементов трех методов: расчетного (теория эффективной конкуренции) [2], матричного (конкурентный статус организации) [3] и графического (многоугольник конкуренции) [4, с. 254]. Использование основных преимуществ этих методов позволяет выявить особенности функционирования экономического объекта и на основе этого моделировать будущее поведение объекта при изменении рыночных

условий. Так как расчет групповых и единичных показателей предлагается выполнять с помощью нормализованного взвешенного оценивания, максимально используя количественные показатели, предоставляется возможность повысить объективность, качество и достоверность результатов оценивания уровня конкурентоспособности предприятий.

Основой метода является:

- ✦ оценка шести групповых показателей конкурентоспособности, по результатам которых рассчитывается интегральный коэффициент конкурентоспособности предприятия с учетом значимости (весомости) каждого из групповых показателей;
- ✦ графическое отображение результатов с помощью плоского не выпуклого многоугольника, представляющего собой сочетание шести треугольников, соответствующих рассмотренным групповым показателям, чья градусная мера углов пересекающихся в центре многоугольника, пропорциональна весомости каждого из показателей.

Методика оценки конкурентоспособности предприятия включает [5, с. 364]:

2.1. Определение групповых показателей, характеризующих уровень эффективности функционирования подсистем системы управления конкурентоспособностью предприятия.

**П**ри построении системы управления конкурентоспособностью предприятия были выделены следующие подсистемы: маркетинговая, производственная, финансовая, кадровая, управленческая и информационная. Оценка эффективности работы каждого из подразделений предприятия, соответствующих составляющим системы управления конкурентоспособностью предприятия, позволяет определить эффективность использования ресурсов этими подразделениями.

2.2. Оценка значимости групповых показателей в формировании уровня конкурентоспособности предприятия.

С целью определения весовых коэффициентов групповых показателей конкурентоспособности рекомендуется проведение опроса экспертов в форме интервью, так как в экономике часто в условиях недостаточной полноты и достоверности информации не представляется возможным применить математические методы для решения определенных задач.

Для получения экспертной оценки рекомендуется воспользоваться методом Дельфи [6, с. 526], который является разновидностью метода коллективных экспертных оценок.

Экспертами рекомендуется выбирать руководителей высшего и среднего звена предприятий. Рекомендуемое количество экспертов составляет 10 человек, которым предлагается оценить весомость выбранных групповых показателей конкурентоспособности в баллах по 10-балльной шкале.



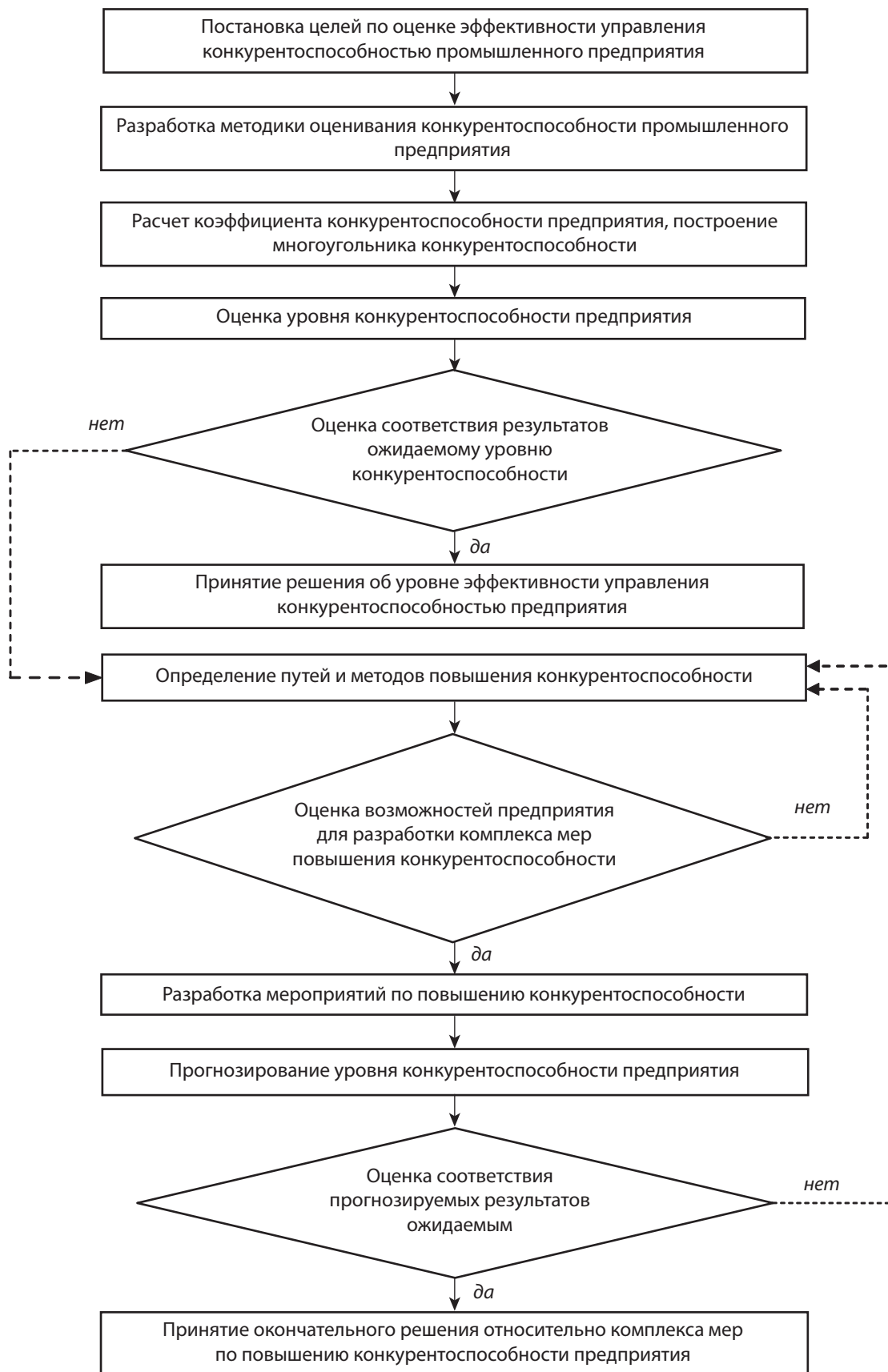


Рис. 1 Алгоритм управления конкурентоспособностью промышленного предприятия

Источник: разработка автора.

Полученные от экспертов оценки весомости  $q_{ij}$  каждого  $j$ -го группового показателя в баллах для получения коэффициента весомости  $q_{in}$  усредняются и нормируются.

Для анализа согласованности экспертов используется коэффициент вариации вариантов ответов ( $v$ ). Он рассчитывается по следующей формуле:

$$v = \sigma / q_j, \quad (1)$$

где  $\sigma$  – среднеквадратическое отклонение;

$q_j$  – среднее значение оценок.

$$\sigma = \sqrt{D(q_{ij})}. \quad (2)$$

В свою очередь  $D(q_{ij})$  находим по формуле:

$$D(q_{ij}) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (q_{ij} - \bar{q}_{ij})^2, \quad (3)$$

где  $n$  – количество экспертов.

Степень согласованности экспертов определяется следующими характеристиками коэффициента вариации [6, с. 527]:

$v \leq 0,10$  – согласованность высокая;

$v = 0,11 - 0,15$  – согласованность выше средней;

$v = 0,16 - 0,25$  – согласованность средняя;

$v = 0,26 - 0,35$  – согласованность ниже средней;

$v > 0,35$  – согласованность ниже допустимой нормы.

2.3. Построение математической модели управления конкурентоспособностью промышленного предприятия.

Расчет групповых показателей и коэффициента конкурентоспособности предприятия проводится по формуле средневзвешенной арифметической [7, с. 54].

2.4. Определение единичных показателей в составе групповых показателей системы управления конкурентоспособностью на основании анализа их внутригрупповых и межгрупповых взаимосвязей.

2.5. Оценка внутренней групповой весомости единичных показателей с помощью метода экспертных оценок.

3. Расчет коэффициента и оценка уровня конкурентоспособности предприятия, построение многоугольника конкурентоспособности.

3.1. Сбор необходимой информации для расчета единичных показателей по результатам деятельности предприятия за последний год (определение минимального, максимального и фактического значения для каждого показателя).

3.2. Расчет единичных показателей и их нормализации (перевод в десятибалльную шкалу) [8, с. 15] для предоставления возможности объективного сравнения показателей, имеющих различные единицы измерения. После получения фактических значений показателей производится их нормализация для приведения их в единую систему измерения по десятибалльной шкале. Для каждого единичного показателя конкурентоспособности определяется минимальное и максимальное значение. В следующей колонке выставляется фактическое значение, которое затем нормализуется и умножается на показатель значимости. В итоге для каждого показателя рассчитывается нормализованная взвешенная оценка, которая учитывает как абсолютную его

величину, так и относительную значимость в рамках соответствующего группового показателя.

3.3. Расчет групповых показателей системы управления конкурентоспособностью предприятия как суммы нормализованных взвешенных оценок.

3.4. Расчет коэффициента конкурентоспособности предприятия по формуле средневзвешенной арифметической.

3.5. Построение «многоугольника конкурентоспособности» по полученным результатам балльного оценивания групповых показателей конкурентоспособности.

4. Оценка уровня конкурентоспособности промышленного предприятия.

После расчета коэффициента конкурентоспособности предприятия сравниваем полученную балльную оценку с максимально возможной (10 баллов) и устанавливаем уровень конкурентоспособности предприятия:

- ✦ от 0 до 2 баллов – предприятие неконкурентоспособное;
- ✦ от 2 до 4 баллов – уровень конкурентоспособности ниже среднего;
- ✦ от 4 до 6 баллов – уровень конкурентоспособности средний;
- ✦ от 6 до 8 баллов – уровень конкурентоспособности выше среднего;
- ✦ от 8 до 10 баллов – уровень конкурентоспособности высокий;
- ✦ 10 баллов – предприятие – монополист, с высоким уровнем конкурентоспособности.

5. Принятие решения об уровне эффективности управления конкурентоспособностью промышленного предприятия.

Решение об удовлетворительном или неудовлетворительном уровне эффективности управления конкурентоспособностью промышленного предприятия принимается на основе балльной оценки конкурентоспособности предприятия.

Удовлетворительным уровнем эффективности управления конкурентоспособностью промышленного предприятия считается, если балльная оценка конкурентоспособности, которую получило предприятие, составляет не менее 6 баллов. Долгосрочные перспективы по содержанию устойчивых конкурентных позиций имеет предприятие, чья балльная оценка составляет не менее 8 баллов.

6. Выяснение путей и методов повышения конкурентоспособности.

Для выяснения причины такого конкурентного положения предприятия и определения путей и методов повышения конкурентоспособности выполняются следующие действия:

6.1. Определяется приоритетность групповых показателей конкурентоспособности предприятия исходя из их весомости.

6.2. Сравнивается балльная оценка приоритетного группового показателя с максимально возможным результатом (10 баллов).

6.3. В случае получения оценки по групповым показателем ниже 10 баллов определяется приоритетность единичных показателей группового показателя, учитывая их значимость.

6.4. Сравняются приоритетные единичные показатели группового показателя с максимально возможной балльной оценкой.

6.5. Выбрав единичные показатели, требующие повышения, сравниваются их фактические результаты (до нормализации и перевода в балльную оценку) с максимальными, характерными для показателей предприятий данной отрасли и размера.

6.6. Рассматриваются возможности по оптимизации единичных показателей конкурентоспособности.

6.7. В случае невозможности повышения эффективности первых по приоритетности единичных и группового показателя выбирается следующий по приоритетности (значимости) групповой показатель и повторяется рассматриваемая последовательность действий.

7. *Разработка комплекса мер по повышению конкурентоспособности.*

Комплекс мероприятий по повышению конкурентоспособности промышленного предприятия формируется на основе выясненных возможных путей повышения конкурентоспособности.

8. *Прогнозирование уровня конкурентоспособности промышленного предприятия.*

8.1. Прогнозирование изменений единичных и групповых показателей вследствие возможных изменений условий внешней и внутренней среды предприятия и внедрение разработанного комплекса мероприятий.

8.2. Прогнозирование изменений уровня конкурентоспособности предприятия.

9. *Принятие окончательного решения относительно комплекса мер по повышению конкурентоспособности предприятия.*

## ВЫВОДЫ

1. Уровень эффективности управления конкурентоспособностью промышленного предприятия определяется на основании балльной оценки его конкурентоспособности.

2. Для повышения объективности процесса оценивания уровня конкурентоспособности предприятия необходимо применение методики комплексной (количественной) оценки конкурентоспособности предприятия на основе определения интегрального показателя конкурентоспособности предприятия, основанного на расчетах нормализованных взвешенных оценок как по каждому единичному показателю, так и групповым показателям системы управления конкурентоспособностью предприятия. Определение единичных и групповых показателей, а также их значимости должно осуществляться с помощью метода экспертных оценок и учитывать специфику отрасли в которой работает предприятие.

3. Направлением дальнейших исследований является разработка организационного механизма формирования системы управления конкурентоспособностью предприятия. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. **Куденко Н. В.** Маркетингові стратегії фірми : монографія / Н. В. Куденко. – К. : КНЕУ, 2002. – 245 с.
2. **Сахненко И. В.** Методика оценивания конкурентоспособности предприятия / И. В. Сахненко // Вісник Міжнародного слов'янського університету. – Харків. – 2007. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/vmsu/2007-01/07sivokp.htm](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vmsu/2007-01/07sivokp.htm)
3. **Гончаров В.** Аналіз сучасних підходів до оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства / В. Гончаров, О. Ларін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT\\_ID=11254](http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=11254)
4. **Фатхутдинов Р. А.** Стратегическая конкурентоспособность : учебник / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Экономика, 2005. – 504 с.
5. **Савченко Т. В.** Методика оцінки конкурентоспроможності хлібопекарних підприємств / Т. В. Савченко // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – Вип. 28. – Київ : КНЕУ, 2012. – С. 360 – 368.
6. **Купалова Г. І.** Теорія економічного аналізу : навч. посіб. / Г. І. Купалова. – К. : Знання, 2008. – 639 с.
7. **Максимова И.** Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия / И. Максимова // Маркетинг. – 1996. – № 3. – С. 51 – 56.
8. **Каплан Р.** Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон / Пер. с англ. М. Павлова. – М. : ЗАО «Олимп – Бизнес», 2003. – 304 с.

## REFERENCES

- Fatkhutdinov, R. A. *Strategicheskaja konkurentosposobnost* [Strategic competitiveness]. Moscow: Ekonomika, 2005.
- Honcharov, V., and Larin, O. "Analiz suchasnykh pidkhodiv do otsinky konkurentospromozhnosti promyslovoho pidpriemstva" [Analysis of current approaches to assessing the competitiveness of industrial enterprises]. [http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT\\_ID=11254](http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=11254)
- Kudenko, N. V. *Marketynhovi stratehii firmy* [Marketing strategies of the company]. Kyiv: KNEU, 2002.
- Kupalova, H. I. *Teoriia ekonomichnoho analizu* [Theory of Economic Analysis]. Kyiv: Znannia, 2008.
- Kaplan, R. S., and Norton, D. P. *Sbalansirovannaia sistema pokazateley. Ot strategii k deystviuu* [The Balanced Scorecard. From strategy to action]. Moscow: Olimp-Biznes, 2003.
- Maksimova, I. "Otsenka konkurentosposobnosti promyshlennogo predpriiatiiia" [Assessment of the competitiveness of the industrial enterprise]. *Marketing*, no. 3 (1996): 51-56.
- Sahnenko, I. V. "Metodyka otsenivaniia konkurentosposobnosti predpriiatiiia" [Procedure for evaluating the competitiveness of enterprises]. [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/vmsu/2007-01/07sivokp.htm](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vmsu/2007-01/07sivokp.htm)
- Savchenko, T. V. "Metodyka otsinky konkurentospromozhnosti khlibopekarnykh pidpriemstv" [Methods of assessing the competitiveness of bakeries]. *Formuvannia rynkovoї ekonomiky*, no. 28 (2012): 360-368.

# ПРОБЛЕМИ ОТОТОЖНЕННЯ АНТИЦИПАТИВНОГО ТА ПРЕВЕНТИВНОГО АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

© 2014 ПAVЛЮК В. І.

УДК 005.334

## Павлюк В. І. Проблеми ототожнення антиципативного та превентивного антикризового управління підприємством

У результаті аналізу літературних джерел виявлено ототожнення антиципативного і превентивного антикризового управління, що, на думку автора, не є коректним. Таким чином, дослідницьким завданням представленої статті є порівняння змісту антиципативного і превентивного антикризового управління для визначення предметної царини кожного з них, їх відмінностей та взаємозв'язку. За результатами дослідження представлено порівняльну характеристику антиципативного і превентивного антикризового управління. Обґрунтовано їх спільні та відмінні ознаки. З метою розмежування зазначених видів управління запропоновано уточнені визначення антиципативного і превентивного антикризового управління. Визначено їх взаємозв'язок та місце у системі менеджменту. Перспективами подальших розробок у даному напрямку є дослідження превентивного антикризового управління з позицій окремих наукових підходів, побудова на цій основі системи превентивного антикризового управління та розкриття особливостей його здійснення.

**Ключові слова:** антиципативне управління, антикризове управління, превентивне антикризове управління, кризові явища, прогнозування.

**Бібл.:** 15.

**Павлюк Валерія Ігорівна** – аспірантка, кафедра економіки та фінансів підприємства, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

**E-mail:** v.i.pavluk@mail.ru

УДК 005.334

UDC 005.334

## Павлюк В. И. Проблемы отождествления антиципативного и превентивного антикризисного управления предприятием

В результате анализа литературных источников обнаружено отождествление антиципативного и превентивного антикризисного управления, что, по мнению автора, не является корректным. Таким образом, исследовательской задачей представленной статьи является сравнение содержания антиципативного и превентивного антикризисного управления для определения предметной области каждого из них, их различий и взаимосвязи. По результатам исследования представлена сравнительная характеристика антиципативного и превентивного антикризисного управления. Обоснованы их общие и отличительные черты. С целью разграничения данных видов управления предложены уточненные определения антиципативного и превентивного антикризисного управления. Определена их взаимосвязь и место в системе менеджмента. Перспективами дальнейших разработок в данном направлении являются исследование превентивного антикризисного управления с позиций отдельных научных подходов, построение на этой основе системы превентивного антикризисного управления и раскрытие особенностей его осуществления.

**Ключевые слова:** антиципативное управление, антикризисное управление, превентивное антикризисное управление, кризисные явления, прогнозирование.

**Библ.:** 15.

**Павлюк Валерия Игоревна** – аспирантка, кафедра экономики и финансов предприятия, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

**E-mail:** v.i.pavluk@mail.ru

## Pavliuk V. I. Problems of Identification of Anticipatory and Preventive Crisis Management of an Enterprise

The analysis of the literature references found that anticipatory and preventive crisis management is identified, which, in the author's opinion, is not correct. Thus, the research objective of the present article is to compare the content of the anticipatory and preventive crisis management to determine the domain of each of them, their differences and relationships. According to the study the comparative characteristic of anticipatory and preventive crisis management was presented. Their common and distinctive features were justified. In order to distinguish these types of controls the clarified definitions of anticipatory and preventive crisis management were proposed. Their relationship and place in the system of management was defined. Prospects for further developments in this direction are to investigate the preventive crisis management from the standpoint of the individual scientific approaches, building on this basis a system of preventive crisis management and disclosure of the features of its implementation.

**Key words:** anticipatory management, crisis management, proactive crisis management, crisis, forecasting.

**Bibl.:** 15.

**Pavliuk Valeriia I.** – Postgraduate Student, Department of Economics and Finance Business, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

**E-mail:** v.i.pavluk@mail.ru

Сучасні умови функціонування підприємств на ринку супроводжуються постійними трансформаціями. Причому вони мають як позитивний вплив на підприємство, так і нищівний. Тому особливо актуальним є отримання достовірної інформації про зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, яка б дозволяла спрогнозувати майбутні тенденції розвитку ринку з метою попередження кризових ситуацій у діяльності підприємства і досягнення довгострокових конкурентних переваг. Ключову роль у даному випадку відіграє повнота та вірогідність інформаційного забезпечення. Проте, ці вимоги задовольнити надзвичайно складно в умовах мінливості та невизначеності середовища функ-

ціонування підприємств, у результаті чого інформація дуже швидко втрачає свою актуальність. Таким чином, суспільний прогрес спонукав сучасних науковців і практиків до започаткування впровадження в управлінський процес прогресивних видів управління, які дають можливість використовувати не лише шаблонні методи діагностики та отримання інформації, що залишають поза увагою суттєві індикатори загроз і можливостей, а і розробити діючі підходи, завдяки яким стало можливим адекватно оцінювати ситуацію, приймати ефективні управлінські рішення та бути на кілька кроків попереду конкурентів. Такими видами управління стали *антиципативне* та *превентивне антикризове управління*. Про-

те, у результаті того, що обидва мають попереджуючий характер, у теорії управління їх нерідко ототожнюють, що, на нашу думку, є не зовсім коректним.

Проведений аналіз літературних джерел [1 – 11] дозволяє констатувати функціональну схожість антиципативного та превентивного антикризового управління, проте не ідентичність. Оскільки превентивне антикризове управління є складовою частиною антикризового управління підприємством, до класифікації якого існує досить багато підходів, виникає багато суперечностей щодо ототожнення певних видів антикризового управління.

Так, Коваленко О. В. у статті «Сутність, особливості та деякі проблеми превентивного антикризового управління підприємством» [1, с. 101] надає таку класифікацію антикризового управління:

- ✦ передкризове управління – превентивний антикризовий менеджмент», або «антиципативний (випереджувальний) антикризовий менеджмент»;
- ✦ управління в умовах кризи – реактивний антикризовий менеджмент;
- ✦ управління процесами виходу з кризи – післякризовий менеджмент.

І, таким чином, автор ототожнює антиципативний і превентивний антикризовий менеджмент. Цієї точки зору також дотримуються Мороз О. В. і Сметанюк О. А., які розглядають антиципативне управління як «різновид антикризового управління, яке спрямоване на раннє попередження і реагування на фінансову кризу» [2, с. 98].

У. Кристек [12], розглядаючи питання класифікації антикризового управління, розділяє антиципативне і превентивне управління, зазначаючи, що антиципативне управління впроваджується в разі існування потенційної загрози кризи, а превентивне вводиться вже за наявності симптомів латентної кризи.

Адамів М. Є., досліджуючи антиципативне управління, ставить питання щодо ідентичності антиципативного та антикризового управління і зазначає, що «ці два види управління є різними процесами, які не можуть замінювати один одного» [3, с. 117].

Таким чином, виникають протилежні точки зору щодо цього питання, яке потребує детального вивчення. Тому основним завданням даної статті стало порівняння змісту антиципативного і превентивного антикризового управління для визначення спільних і відмінних рис, їх взаємозв'язку та місця у системі менеджменту, що дасть змогу розмежувати ці види управління, визначити предметну царину кожного з них і, тим самим, вирішити визначену проблему.

Враховуючи розходження думок науковців щодо тлумачення антиципативного та превентивного антикризового управління, розглянемо трактування термінів «превентивність» і «антиципація» у тлумачних словниках.

Поняття превентивності та антиципації застосовується у багатьох сферах: медицині, психології, політиці, економіці, біології, інженерії та інших. Термін «антиципація» походить від латинського *anticipatio* – заздалегідь складене поняття, передбачення [13]. У сучасно-

му економічному словнику це поняття трактується як: «1) передбачення, завчасне розпізнавання можливого розвитку подій; 2) передчасне настання будь-якого явища, яке повинне настати пізніше» [14, с. 14].

Так, дослідниця цього виду управління Адамів М. Є. стверджує, що «антиципативне управління передбачає завчасне визначення потенційних змін зовнішнього і внутрішнього середовища на ранніх етапах їхнього виникнення» [4, с. 19].

Термін «превентивний» походить від латинського *praeventivus* – застережливий, запобіжний, той, що випереджає [15, с. 491]. У сучасному економічному словнику виділяють поняття «превентивні заходи» – попереджуючі, запобіжні дії. Цим словом позначають заходи попереджуючого характеру в ситуації, коли необхідно знизити ризики, їх вплив на результати господарської діяльності [14, с. 303].

З метою розмежування цих видів управління та визначення їх взаємозв'язку проведемо порівняльну характеристику антиципативного і превентивного антикризового управління.

Спільними характеристиками антиципативного та превентивного антикризового управління є такі:

- ✦ складова антикризового управління [2, с. 98];
- ✦ спрямованість на раннє попередження та реагування на фінансову кризу [2, с. 98];
- ✦ включає моніторинг за внутрішнім і зовнішнім середовищем, що сприяє виявленню можливих причин і факторів, які здатні спричинити кризу на підприємстві [2, с. 98; 1, с. 101 – 102];
- ✦ розробка попереджуючих заходів зі зниження вірогідності розвитку кризових явищ на підприємстві [2, с. 98];
- ✦ завчасне визначення потенційних явищ на основі розпізнавання та прогностичного інтерпретування слабких сигналів, що попереджають про їх виникнення, і таким чином формує значний часовий резерв для обґрунтованого розроблення та вчасного ухвалення управлінських рішень щодо використання ідентифікованих можливостей чи усунення загроз умов діяльності підприємства [5];
- ✦ забезпечення стабільного функціонування та розвитку підприємства [6];
- ✦ усеосяжність – охоплює усі сфери діяльності підприємства (виробничу, маркетингову, фінансову, інноваційну, інвестиційну тощо) з метою виявлення можливостей та загроз для кожної з них [3, с. 119].

Відмінність антиципативного та превентивного антикризового управління полягає в тому, що:

- ✦ превентивне антикризове управління вводиться за наявності симптомів латентної кризи [12], а антиципативне – у разі існування потенційної загрози кризи [12];
- ✦ превентивне антикризове управління здійснюється перманентно у передкризовому періоді з метою недопущення виникнення кризових явищ, тоді як антиципативне управління в пе-

редкризовий, кризовий і післякризовий періоди функціонування підприємства [4, с. 18], тобто є систематичною діяльністю, що відбувається на постійній основі [3, с. 117];

- ✦ превентивне антикризове управління оперує заходами попереджуючого характеру в ситуації, коли необхідно знизити ризики, їх вплив на результати господарської діяльності [14, с. 303], антиципативне управління передбачає завчасне розпізнавання можливого розвитку подій [14, с. 14];
- ✦ превентивне антикризове управління характеризується невизначеністю, тобто здійснюється на основі припущень про можливу появу кризових явищ, нечітких або неповних даних щодо змін умов діяльності підприємства, і ризикованістю, яка виникає внаслідок недостатньо чіткої інформації, на основі якої приймаються управлінські рішення; антиципативне управління, у свою чергу, дає змогу істотно знизити рівень невизначеності середовища функціонування, оскільки спрямоване на різноаспектне оброблення усіх нечітких і незавершених за змістом інформаційних повідомлень про можливі зміни умов діяльності та прогностичне доповнення їх сутності з метою формування на цій основі обґрунтованої бази щодо потенційного виникнення визначених явищ у майбутній діяльності підприємства [5];
- ✦ превентивне антикризове управління оперує переважно засобами і методами раннього виявлення змін внутрішнього й зовнішнього середовища, тоді як антиципативне управління – основними методами прогнозування [3, с. 118] і включає оцінку ступеня вірогідності прогнозів [7];
- ✦ суб'єктами превентивного антикризового управління є власники підприємства, керівники (топ-менеджери), економіст, менеджер з антикризового управління (антикризовий менеджер); суб'єктами антиципативного управління є керівники, управлінці, фахівці, менеджери різних рівнів управління, що прямо чи опосередковано залучені у процес антиципативного управління через виконання закріплених за ними повноважень [8, с. 17].

Мороз О. В. і Сметанюк О. А. у монографії [2, с. 98 – 102] ототожнюють антиципативне та превентивне антикризове управління. Такий висновок можна зробити на основі співставлення поглядів авторів щодо призначення та інструментарію антиципативного управління з превентивним антикризовим управлінням. На наш погляд, це є не зовсім коректним, оскільки в результаті аналізу семантичного значення слів «антиципація» і «превентивність» виявлено суттєві відмінності, які повинні бути враховані при формуванні функціонального та методичного наповнення кожного з цих видів управління. Так, на наш погляд, антиципативне управління спрямоване на передбачення, прогнозування, дослідження ймовірності настання кризи. А превентивне антикризове управління включає в себе активні дії щодо запобігання появи і розвитку кризових явищ на підпри-

ємстві. Отже, і інструментарій для досягнення цілей кожного з цих видів управління є різним.

Окрім цього, автори [2, с. 98] характеризують антиципативне управління як складову антикризового управління. На противагу цій думці автор ґрунтовного дослідження у сфері антиципативного управління Адамів М. Є. [5] не визнає антиципативне управління антикризовим, а вважає його окремим видом управління [3, с. 117].

Серед відмінностей антиципативного і антикризового управління у [3, с. 117] вона виділяє період здійснення цих видів управління, і зазначає, що антикризове управління здійснюється у перед-, післякризовий та власне кризовий періоди; а антиципативне управління є систематичною діяльністю, що відбувається на постійній основі та покликане не допустити будь-який прояв кризи на підприємстві, а навпаки, спрямоване випередити її настання. Одночасно в іншій своїй публікації [4] вона розкриває призначення антиципативного управління не тільки на передкризовому, а й на кризовому та післякризовому етапах діяльності підприємства [4, с. 22 – 26].

**В**арто зазначити, що антикризове управління, яке здійснюється у передкризовий період, є превентивним і проводиться перманентно з метою недопущення виникнення кризових явищ. Якщо підприємству не вдається уникнути розвитку кризи, то активно впроваджуються вже інші види антикризового управління: кризове і післякризове.

Таким чином, для розмежування зазначених видів управління пропонується визначати їх таким чином:

- ✦ **антиципативне управління** – це постійно діючий процес, який передбачає прогнозування ймовірних майбутніх змін зовнішнього і внутрішнього середовища, що дозволяє завчасно виявити можливі загрози функціонуванню підприємства або нові можливості його розвитку і забезпечити надійну основу для прийняття раціональних управлінських рішень.
- ✦ **превентивне антикризове управління** – це підсистема антикризового управління підприємством, в якій на основі використання засобів і методів раннього виявлення змін внутрішнього і зовнішнього середовища розробляються та реалізуються управлінські рішення в плановому порядку і на постійній основі у всіх сферах діяльності підприємства спеціально підготовленим фахівцем в умовах невизначеності, недостатнього інформаційного забезпечення та різноманітності альтернативних варіантів управлінських рішень з метою своєчасного реагування на можливі загрози та створення сприятливих умов для подовження стабільного функціонування та розвитку підприємства.

На нашу думку, антиципативне та превентивне антикризове управління не є тотожними, проте органічно взаємодіють між собою.

Так, Рогович А. Т. [9], досліджуючи проблеми антиципативного управління фінансовою діяльністю підприємства, акцентує увагу на прогнозуванні з урахуванням попереднього досвіду подолання кризи на підприємстві,

на основі чого формується перелік пріоритетних зовнішніх і внутрішніх загроз, які здійснювали найбільший вплив на підприємство, їх взаємозв'язок, і зміни на підприємстві, які спостерігались в результаті зміни параметрів функціонування підприємства. На основі такого ретроспективного аналізу здійснюється прогнозування виникнення та впливу дестабілізуючих факторів на функціонування підприємства.

У свою чергу, Мельник О. Г. та Адамів М. Є. [10] акцентують увагу на здійсненні антиципативного управління на основі слабких сигналів, що дає змогу більш ґрунтовно дослідити висунуті припущення щодо можливих змін середовища функціонування підприємства і тим самим нівелювати нечіткість інформації та знизити ризики, пов'язані із сумнівними даними. Підготовка даного інформаційного пакету в результаті антиципативного управління сприятиме підвищенню надійності вихідних даних для здійснення превентивного антикризового управління. Таким чином, забезпечується взаємодія цих двох видів управління. Ця думка підтверджується в результаті аналізу доробків з антиципативного управління [3, 8, 11], де спостерігається підкреслення превентивного характеру щодо результатів здійснення цього виду управління: «підприємство отримує здатність підготуватися до різноманітних потенційних явищ за допомогою раннього виявлення неочікуваних подій, передбачення найбільш ймовірного їхнього розвитку та розроблення на цій основі сукупності превентивних заходів» [3, с. 117]. Окрім цього, серед основних рис антиципативного управління виділено «превентивність» [3, с. 119]. Це пояснюється тим, що в передкризовий період антиципативне управління спрямовано на пошук і прогнозування майбутніх подій розвитку середовища функціонування підприємства для завчасної послідовної адаптації до мінливих ринкових умов і збільшення конкурентних переваг з метою недопущення кризового стану підприємства.

**П**оряд з цим, не варто забувати і про повну взаємодію всіх спеціальних видів управління, їх узгодження та інтеграцію в загальну систему менеджменту. Усі види управління взаємопов'язані та взаємодоповнюють один одного в межах елементів системи (предмета, об'єкта, цілей, задач, методів, інструментів впливу, тощо) з урахуванням особливостей реалізації та специфічності випадку їх застосування. Таким чином, координація зусиль здатна забезпечити більш чітке розуміння реального положення підприємства, охопити більше коло завдань та їх оперативне вирішення, а також уникнення дублювання однойменних операцій. На нашу думку, ця взаємодія здатна забезпечити високу ефективність та результативність функціонування підприємства, а отже, і його життєздатність.

Тому для досягнення головної мети (зростання ринкової вартості підприємства) важливим є саме комплексне впровадження всіх видів функціонального управління в управлінський процес, що дозволить значно знизити витрати ресурсів на забезпечення виконання підприємством своїх функцій. Це пояснюється тим, що витрати на забезпечення високого рівня життєздатності підпри-

ємства значно нижчі, ніж на ліквідацію кризового стану підприємства, який може зумовити економія на якісному управлінні.

## ВИСНОВКИ

Вищезазначене свідчить про те, що антиципативне та превентивне антикризове управління є принципово різними і, водночас, невід'ємними та комплементарними. Оскільки перш, ніж вводити в дію профілактичні заходи щодо виникнення кризових явищ, необхідною умовою є інформаційна основа, яка спонукає до впровадження запобіжних дій. Таке інформаційне підґрунття забезпечує саме антиципативне управління.

Тісна взаємодія цих двох видів управління дасть змогу мінімізувати витрати (часові, матеріальні, трудові, тощо) на додаткові дослідження діяльності підприємства, оскільки в результаті взаємного обміну інформацією, результатами спостережень, досвіду фахівців, об'єднання зусиль, дотримання ключових принципів здійснення обох видів управління буде повністю реалізовано.

Оскільки технологія превентивного антикризового управління є ще недостатньо сформованою, подальші дослідження будуть спрямовані на дослідження превентивного антикризового управління з позицій окремих наукових підходів, побудову на цій основі системи превентивного антикризового управління та розкриття особливостей його здійснення. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Коваленко О. В.** Сутність, особливості та деякі проблеми превентивного антикризового управління підприємством / О. В. Коваленко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»: збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2009. – № 5. – С. 99 – 106.
- 2. Мороз О. В.** Фінансова діагностика у системі антикризового управління на підприємствах: монографія / О. В. Мороз, О. А. Сметанюк. – Вінниця: УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2006. – 167 с.
- 3. Адамів М.** Сутність та роль антиципативного управління на підприємствах / М. Адамів // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 3(28). – С. 112 – 121.
- 4. Адамів М.** Роль антиципативного управління підприємствами в умовах кризи / М. Адамів // Збірник наукових праць Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту. – 2011. – № 2. – С. 16 – 25.
- 5. Адамів М. Є.** Анисипативне управління машинобудівними підприємствами на засадах слабких сигналів: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / М. Є. Адамів. – Львів, 2013. – 25 с.
- 6. Богоніколог Н. Д.** Моделі анисипативного управління у фінансовій діяльності підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.03.02 «Економіко-математичне моделювання» / Н. Д. Богоніколог; Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2005. – 18 с.
- 7. Руденський Р. А.** Моделювання процесів анисипативного управління економічною безпекою: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.03.02 «Економіко-математичне моделювання» / Р. А. Руденський; Донецький нац. ун-т. – Донецьк, 2002. – 16 с.
- 8. Адамів М. Є.** Структурна декомпозиція системи анисипативного управління на машинобудівних підприємствах / М. Є. Адамів // Вісник Національного університету «Львівська

політехніка». Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2010. – № 691. – С. 9 – 18.

**9. Рогович А. Т.** Модели антисипации угроз в финансовой деятельности предприятия / А. Т. Рогович [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/7\\_DN\\_2007/Economics/17600.doc.htm](http://www.rusnauka.com/7_DN_2007/Economics/17600.doc.htm)

**10. Мельник О. Г.** Антисипативне управління підприємствами на засадах слабких сигналів / О. Г. Мельник, М. Є. Адамів // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 1 (139). – С. 32 – 41.

**11. Кузьмін О. Є.** Концептуальні засади формування та використання систем антисипативного управління на підприємствах / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник, М. Є. Адамів // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – Луганськ, 2012. – № 11 (182), ч. 1. – С. 242 – 248.

**12. Kristek U.** Krisenbewaltungs-Management und Unternehmensplanung / U. Kristek. – Neue betriebswirtschaftliche Forschung, Bd.17. Wiesbaden, 1981. – 115 s.

**13.** Антиципація [Електронний ресурс] : Вікіпедія: вільна енциклопедія – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/Антиципація>

**14. Райзберг Б. А.** Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 480 с.

**15.** Новий словник іншомовних слів: близько 40000 сл. і словосполучень / Л. І. Шевченко, О. І. Ніка, О. І. Хом'як, А. А. Дем'янюк ; за ред. Л. І. Шевченко. – К. : АРІЙ, 2008. – 672 с.

**Науковий керівник – Бланк І. О.,** доктор економічних наук, професор кафедри економіки та фінансів підприємства Київського національного торговельно-економічного університету

## REFERENCES

Adamiv, M. "Sutnist ta rol antysypatyvnoho upravlinnia na pidpriemstvakh" [The essence and role anticipative management in enterprises]. *Halyskyi ekonomichnyi visnyk*, no. 3 (28) (2010): 112-121.

Adamiv, M. "Rol antysypatyvnoho upravlinnia pidpriemstvamy v umovakh kryzy" [Role anticipative management of enterprises in a crisis]. *Zbirnyk naukovykh prats Khmelnytskoho kooperatyvnoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu*, no. 2 (2011): 16-25.

Adamiv, M. Ie. "Antysypatyvne upravlinnia mashynobudivnyumu pidpriemstvamy na zasadakh slabkykh syhnaliv" [Anticipative control machine-building enterprises on the basis of weak signals]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2013.

Adamiv, M. Ie. "Strukturna dekompozycja systemy antysypatyvnoho upravlinnia na mashynobudivnykh pidpriemstvakh" [Structural decomposition system anticipative management in engineering enterprises]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnikha»*. Serii: Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku, no. 691 (2010): 9-18.

"Antysypatsiia" [Anticipation]. <http://uk.wikipedia.org/wiki/Антиципація>

Bohonikolos, N. D. "Modeli antysypatyvnoho upravlinnia u finansovii diialnosti pidpriemstva" [Models anticipative management of financial activity]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.03.02*, 2005.

Kuzmin, O. Ie., Melnyk, O. H., and Adamiv, M. Ie. "Kontseptualni zasady formuvannia ta vykorystannia system antysypatyvnoho upravlinnia na pidpriemstvakh" [Conceptual bases of formation and use of anticipative management in enterprises]. *Visnyk SNU imeni Volodymyra Dalia*, vol. 1, no. 11 (182) (2012): 242-248.

Kristek, U. *Krisenbewaltungs-Management und Unternehmensplanung*. Wiesbaden, 1981.

Kovalenko, O. V. "Sutnist, osoblyvosti ta deiaki problemy preventyvnoho antykrizovoho upravlinnia pidpriemstvom" [The

essence of the features and some problems of preventive crisis management]. *Visnyk NTU «KhPI»*, no. 5 (2009): 99-106.

Melnyk, O. H., and Adamiv, M. Ie. "Antysypatyvne upravlinnia pidpriemstvamy na zasadakh slabkykh syhnaliv" [Anticipative management of enterprises on the basis of weak signals]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 1 (139) (2013): 32-41.

Moroz, O. V., and Smetaniuk, O. A. *Finanova diahnozyka u systemi antykrizovoho upravlinnia na pidpriemstvakh* [Financial diagnosis system of crisis management in enterprises]. Vinnytsia: UNIVERSUM - Vinnytsia, 2006.

Rudenskyi, R. A. "Modeliuvannia protsesiv antysypatyvnoho upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu" [Modeling of anticipative management of economic security]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.03.02*, 2002.

Rogovich, A. T. "Modeli antisipatsii ugroz v finansovoy deiatelnosti predpriatii" [Models anticipation of threats in the financial activity of the enterprise]. [http://www.rusnauka.com/7\\_DN\\_2007/Economics/17600.doc.htm](http://www.rusnauka.com/7_DN_2007/Economics/17600.doc.htm)

Rayzberg, B. A., Lozovskiy, L. Sh., and Starodubtseva, E. B. *Sovremennyy ekonomicheskyy slovar* [Modern Dictionary of Economics]. Moscow: INFRA-M, 2005.

Shevchenko, L. I., Nika, O. I., Khom'iak, O. I. et al. *Novyy slovnyk inshomovnykh sliv* [New dictionary of foreign words]. Kyiv: ARIL, 2008.



# ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 КІПА Д. В.

УДК 338.432:338

## Кіпа Д. В. Визначення впливу зовнішнього середовища на формування конкурентної стратегії підприємства

Метою статті є визначення міри впливу кожної з груп факторів зовнішнього середовища на системний базис формування конкурентної стратегії. На основі узагальнення існуючих моделей зовнішнього середовища було запропоновано власну модель, яка складається з двох рівнів. Перший рівень представлений факторами непрямого впливу, другий – факторами безпосередньої взаємодії з підприємством. До факторів непрямого впливу було віднесено: економічні, політичні, правові, науково-технічні, технологічні, міжнародні, демографічні, соціокультурні. До факторів прямого впливу: постачальники, споживачі, товари-замінники, існуючі та нові конкуренти, комплементори. У кожній групі факторів прямого та непрямого впливу було визначено сукупність складових, які було безпосередньо включено до когнітивної моделі у формі факторів-індикаторів. Цільовими факторами було обрано складові системного базису формування конкурентної стратегії: конкурентоспроможність підприємства, ключову компетенцію та конкурентну перевагу. Шляхом реалізації сценарного моделювання на прикладі підприємства ПАТ «Завод «Південкабель» було визначено міру впливу кожної групи факторів на формування конкурентної стратегії.

**Ключові слова:** конкурентна стратегія, конкурентоспроможність підприємства, ключова компетенція, конкурентна перевага, зовнішнє середовище, когнітивне моделювання.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 15.

**Кіпа Денис Вячеславович** – аспірант, кафедра менеджменту та бізнесу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)  
**E-mail:** kipa170582@mail.ru

УДК 338.432:338

UDC 338.432:338

## Кіпа Д. В. Определение влияния внешней среды на формирование конкурентной стратегии предприятия

Целью статьи является определение степени влияния каждой из групп факторов внешней среды на системный базис формирования конкурентной стратегии. На основе обобщения существующих моделей внешней среды была предложена собственная модель, состоящая из двух уровней. Первый уровень представлен факторами косвенного воздействия, второй – факторами непосредственного взаимодействия с предприятием. К факторам косвенного воздействия были отнесены: экономические, политические, правовые, научно-технические, технологические, международные, демографические, социокультурные. К факторам прямого влияния: поставщики, потребители, товары-заменители, существующие и новые конкуренты, комплементоры. В каждой группе факторов прямого и косвенного влияния была определена совокупность составляющих, непосредственно включенных в когнитивную модель в форме факторов-индикаторов. Целевыми факторами были избраны составляющие системного базиса формирования конкурентной стратегии: конкурентоспособность предприятия, ключевая компетенция и конкурентное преимущество. Путем реализации сценарного моделирования на примере ПАО «Завод «Южкабель» была определена степень влияния каждой группы факторов на формирование конкурентной стратегии.

**Ключевые слова:** конкурентная стратегия, конкурентоспособность предприятия, ключевая компетенция, конкурентное преимущество, внешняя среда, когнитивное моделирование.

**Рис.:** 4. **Табл.:** 2. **Библ.:** 15.

**Кіпа Денис Вячеславович** – аспірант, кафедра менеджменту та бізнесу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)  
**E-mail:** kipa170582@mail.ru

## Kipa D. V. Definition of Environmental Influence on the Formation of the Competitive Strategy of the Enterprise

The article is aimed at the determination of the impact of each group of the environmental factors on the system basis of forming of the competitive strategy. On the basis of the existing external environment models a model that consists of two levels was offered. The first level is represented by factors of the indirect impact, the second – by the factors which interact with the enterprise directly. The indirect factors were identified as: economic, political, legal, scientific, technical, technological, international, demographic, socio-cultural. The direct impact factors were: suppliers, consumers, substitute goods, existing and new competitors, general partners. In each group of factors of the direct and indirect influence a multitude of components was defined, directly included in the cognitive model in the form of indicators. The next components of the system basis of the competitive strategy were chosen as the target-oriented factors: competitiveness of enterprise, core competency and competitive advantage. By implementing the scenario modeling on the example of the PJSC «Zavod «Yuzhkabel» the degree of influence on formation of the competitive strategy for each group of factors was defined.

**Key words:** competitive strategy, competitiveness of the enterprise, core competency, competitive advantage, external environment, cognitive modeling.

**Pic.:** 4. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 15.

**Kіpa Denys V.** – Postgraduate Student, Department of Management and Business, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)  
**E-mail:** kipa170582@mail.ru

Одним із пріоритетних напрямів формування конкурентної стратегії є визначення впливу зовнішнього середовища. Необхідність проведення аналізу зовнішнього середовища обумовлюється потребою у врахуванні характеру впливу факторів при формуванні, реалізації та коригуванні конкурентної стратегії. Як було зазначено вище, це один із найголовніших етапів, оскільки на ньому визначається, які сили мають позитивний,

а які – негативний вплив на досліджуваний процес. Окремі фактори в різних умовах можуть мати як посилюючий, так і послаблюючий вплив на формування конкурентних переваг як основи формування конкурентної стратегії. Системна взаємодія факторів зовнішнього середовища також обумовлює характер впливу на конкурентну перевагу та відповідно – на рівень конкурентоспроможності підприємства. Приклад можна привести такий: результа-

ти науково-технічного прогресу у відповідній галузі спонукають виробників розробляти власні або придбавати готові нові технології, об'єкти інтелектуальної власності, системи управління та ін. З одного боку, це сприятиме формуванню нових якостей продукції, що обумовить покращення її якості, а з іншого – вимагатиме інвестицій в основний капітал, підвищення кваліфікації кадрів (навчання, первинної підготовки або перепідготовки), пошуку нових постачальників та ін., що в цілому обумовить збільшення ціни, адже вкладені інвестиції в інновації в будь-якому разі будуть у формі додаткових витрат переноситися на собівартість продукції, що і обумовлює актуальність дослідження.

Питання визначення впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємств займалися такі дослідники, як: М. Альберт, І. Ансоф, К. Боумен, О. Віханський, Дж. Гелбрейт, Дж. ван Гіг, Ф. Котлер, Л. Лігоненко, М. Мескон, С. Нікешен, С. Оптнер, М. Портер, А. Стрікланд, А. Томпсон, Ф. Хедоурі та ін. Незважаючи на це, не всі аспекти впливу на формування конкурентної стратегії були досліджені, особливо з урахування поточної ситуацію у вітчизняній промисловості.

*Метою* статті є визначення міри впливу груп факторів зовнішнього середовища на системний базис формування конкурентної стратегії.

Для досягнення поставленої мети було вирішено такі завдання:

- ✦ визначено структуру зовнішнього середовища;
- ✦ побудовано когнітивне моделювання впливу факторів зовнішнього середовища на системний базис формування конкурентної стратегії;
- ✦ здійснено сценарне моделювання впливу факторів зовнішнього середовища на прикладі окремого підприємства.

**Н**а основі досліджень [1 – 8] можна стверджувати, що зовнішнє середовище підприємства представляє собою сукупність зовнішніх по відношенню до границь підприємства систем і параметрів, які мають на нього вплив і не можуть бути керованими підприємством. Варто звернути увагу на те, що під впливом розуміється більшою чи меншою мірою необхідність урахування зазначених систем керівництвом підприємства при виборі та коригуванні стратегій його діяльності. На відміну від внутрішнього середовища, фактори якого перебувають під повним управлінням підприємства, на зовнішнє середовище здійснювати управлінський вплив фактично неможливо, але це не означає відсутність зворотного зв'язку. Підприємства, працюючи в одній галузі, конкурують одне з одним, створюючи таким чином кон'юнктуру ринку та примушуючи одне одного постійно вдосконалюватися з метою розширення ринку та отримання нових споживачів. Отже, можна говорити про зворотній зв'язок щодо впливу зовнішнього фактора – конкурента. Щодо чинників макросередовища та глобалізаційних, то зворотній зв'язок підприємств відносно них є незначним. Але в окремих випадках, коли мова йде про великі транснаціональні корпорації, з якими важко не рахуватися уряду країни, де вони розміщені, такий зв'язок може бути не

тільки відчутним, але і визначальним щодо таких макрофакторів, як політичні чи інституційні.

**К**рім визначення кордонів і специфіки взаємодій підприємства та зовнішнього середовища в контексті визначення його впливу на формування конкурентної стратегії, необхідно також встановити міру впливу кожного із зовнішніх чинників і визначити їх співвідношення один до одного. Так, у роботі Ю. Іванова [9, с. 173 – 174] наведено узагальнення моделей зовнішнього середовища, на основі чого можна зробити висновок, що структура зовнішнього середовища розглядається як *детермінована*, яка включає декілька рівнів – модель ієрархічної структури і екологічна модель (дворівнева) та модель галузевої структури (однорівнева), і *ндетермінована* – модель сфери дії підприємства і модель пізнавальних систем. У даній роботі базою дослідження виступають машинобудівні підприємства Харківського регіону. У цілому це підприємства, що належать до однієї галузі промисловості України, ринком збуту яких виступає як внутрішній, так і зовнішній. Отже, для оцінки впливу зовнішнього середовища на формування конкурентної стратегії підприємства доцільно прийняти дворівневу ієрархічну модель, де як фактори впливу першого рівня виступають агенти, з якими безпосередньо взаємодіє підприємство, – це класична модель галузевої структури за М. Портером [10], яка доповнена шостою силою – комплементорами, а як фактори впливу другого рівня доцільно розглядати чинники макросередовища, які спричиняють опосередкований вплив на діяльність підприємства, склад яких буде уточнено нижче.

Так, Дж. Белне, виділяючи різні рівні зовнішнього середовища, доводить, що воно містить такі елементи, як споживачі, конкуренти, урядові установи, постачальники, фінансові організації та джерела трудових ресурсів, релевантні (тобто значущі) відносно до операцій організації [11]. Ф. Котлер вважає, що зовнішнє середовище (макросередовище) складається з шести основних факторів: демографічних, економічних, природних, науково-технічних, політичних і факторів культурного середовища [4]. О. Головень, крім вищезазначених, виокремлює екологічні, міжнародні, але не виділяє групу факторів культурного середовища [12]. Для отримання узагальненого бачення складу факторів зовнішнього середовища проведено аналіз, результати якого наведено в *табл. 1*.

Цілком зрозуміло, що це не повний перелік досліджень щодо факторів зовнішнього середовища, але цього узагальнення достатньо для виокремлення необхідної сукупності факторів зовнішнього середовища непрямого впливу на формування конкурентної стратегії. Як бачимо, майже всі дослідники виділяють такі фактори: економічні, міжнародні, політичні та правові, що дає підстави однозначно обрати ці фактори для дослідження. Немає одностайного бачення серед дослідників щодо питання впливу науково-технічних і технологічних факторів. Як бачимо з *табл. 1*, половина дослідників виділяють першу групу, а половина – другу, що вимагає додаткового уточнення. Та ж ситуація з демографічними, соціальними та культурними факторами. Більшість авторів (6) схиляються до соціально-культурних факторів,

## Узагальнення факторів зовнішнього середовища

Дослідники	демографічні	соціальні	факторів культурного середовища	економічні	природні	науково-технічні	технологічні	міжнародні	екологічні	правові	політичні	конкуренція	географічні	фактори інфраструктури регіону	інформаційні
О. Віханський	+			+			+	+		+		+	+		
Л. Довгань, Ю. Каракай, Л. Артеменко			+	+		+		+	+	+					
А. Зуб		+	+	+			+			+	+				
Ю. Іванов	+		+	+			+	+		+	+				
К. Косівська		+		+			+	+	+		+			+	+
А. Люкшинов			+	+		+		+			+				
П. Мельник, М. Філоненко, Л. Гацька, Н. Кошарська			+	+		+		+			+				
Б. Мізюк, Г. Пенцак	+		+	+	+		+			+					
Г. Мошек, Л. Гомба, Л. Піддубна			+	+		+		+	+		+				
Л. Нечаюк, Н. Телеш			+	+	+		+	+		+					
Г. Осовська, О. Осовський	+	+	+	+		+	+	+			+				
А. Роу		+		+			+				+	+	+		
Р. Фатхутдинов	+	+	+	+	+		+			+			+		

а частина (4) – до соціально-демографічних. З нашої точки зору, кожна група факторів має свій особливий характер впливу на формування конкурентної стратегії підприємства, але культурні фактори більш впливають на підприємства, що виробляють споживчі товари. Таким чином, доречним буде дослідження соціокультурних факторів. Природні та географічні фактори були обрані лише окремими авторами і, враховуючи, що машинобудування Харківського регіону безпосередньо не пов'язано з наявністю природних ресурсів і близькістю споживачів, оскільки його продукцію реалізують по всій території України та за її межами, ці фактори недоречно розглядати в даному аналізі. Екологічні фактори грають важливу роль відносно галузей, що спричиняють забруднення довкілля. Це стосується енергетичної, хімічної та коксохімічної, деревопереробної галузей та ін. Машинобудування не відносять до сильнозабруднюючих довкілля галузей, що дає підстави виключити ці фактори з аналізу. Крім того, окремі складові екологічних факторів доцільно розглядати в рамках правових. Фактор конкуренції за обраною моделлю належить до сфери безпосереднього впливу, а інформаційні фактори входять до складу інших.

Отже, до факторів зовнішнього середовища прямого впливу входять такі: економічні, політичні, правові, науково-технічні, технологічні, міжнародні, демографічні, соціокультурні.

У цілому дворівневу структуру зовнішнього середовища та його вплив на формування конкурентної стратегії можна представити таким чином.

Узагальнюючи сутність досліджених факторів, виділимо конкретні складові, які будемо враховувати при визначенні впливу зовнішнього середовища прямого та непрямого впливу на формування конкурентної стратегії підприємства. Усі складові з вищепредставлених факторів можуть мати як позитивний, так і негативний вплив на формування та реалізацію конкурентної стратегії. Цілоком зрозуміло, що для підприємства важливим є визначення міри негативного впливу для їх урахування при виборі конкурентної стратегії та виокремлення найголовніших з них. Зовнішнє середовище, яке представлено на *рис. 1*, включає два рівня. Вплив чинників першого рівня достатньою мірою досліджено та визначено [4, 8 – 10], тому більшої уваги заслуговують фактори другого

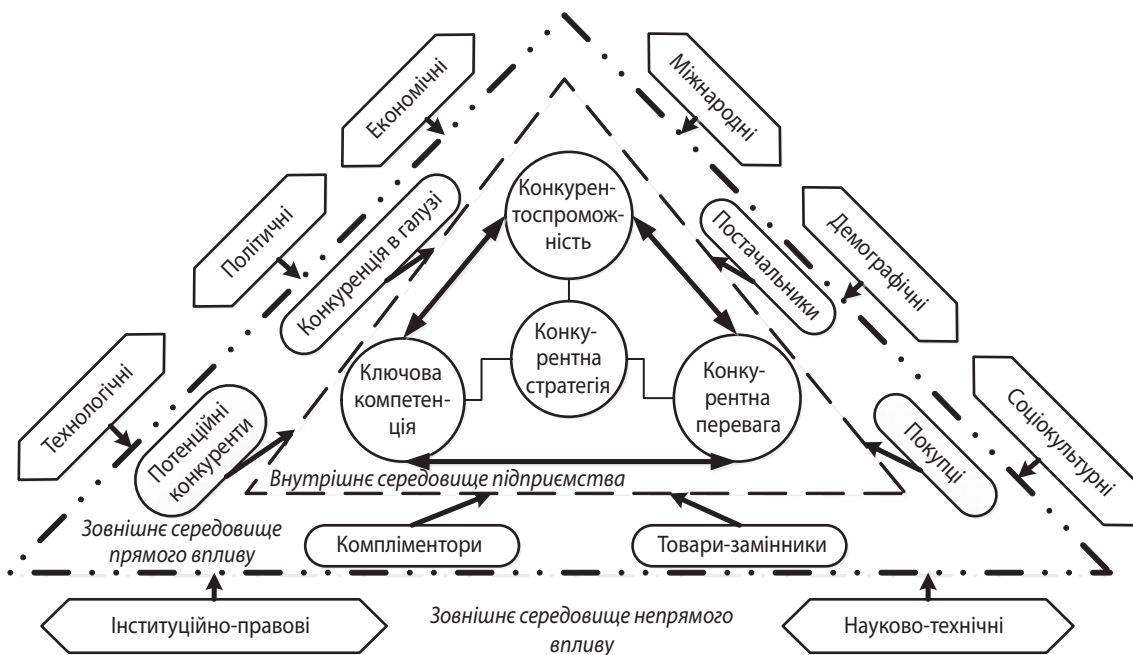


Рис. 1. Модель впливу зовнішнього середовища на формування конкурентної стратегії підприємства

рівня – непрямого впливу. Для оцінювання впливу факторів зовнішнього середовища найчастіше використовуються експертні методи оцінювання – неформалізовані, оскільки оцінити кількісно міру впливу таких чинників, як політичні та інституційно-правові, неможливо.

За класифікацією систем макросередовище відноситься до надскладних систем, до яких формалізовані методи дослідження взагалі важко застосувати. Незважаючи на це, для отримання більш ґрунтовних висновків доцільно використовувати перехідні методи поступової формалізації задач, до яких належить когнітивне моделювання, яке дозволяє підвищити ефективність прийняття управлінських рішень щодо формування конкурентної стратегії у слабоструктурованому впливі зовнішнього середовища шляхом уточнення представлення суб'єкта про область дослідження.

Когнітивне моделювання [13, 14] дозволяє визначити структуру та систематизувати вплив факторів зовнішнього середовища непрямого впливу через фактори зовнішнього середовища прямого впливу на конкурентоспроможність підприємства, ключову компетенцію та конкурентну перевагу, які формують сутність конкурентної стратегії, що проілюстровано рис. 2. Послідовність реалізації сценарного моделювання на основі когнітивної карти має такий вигляд (рис. 2).

На першому етапі уточнімо концепти знаковоорієнтованого графа, надані в табл. 2. Другий етап полягає у визначенні впливу факторів-індикаторів на цільові, який може бути позитивним, негативним і нейтральним, що відповідає присвоєнню значень за таким принципом [14]: 1, якщо при зростанні  $V_i$  зростає  $V_j$ ; -1, якщо при зростанні  $V_i$  знижується  $V_j$ ; 0 – у разі відсутності зв'язку.

Результатом третього етапу є формування матриці суміжності знаковоорієнтованого графа. Взаємозв'язки відображають вплив факторів зовнішнього середовища

прямого та непрямого впливу на складові системного базису формування конкурентної стратегії, властиві всім підприємствам машинобудівної галузі.

На четвертому етапі здійснимо сценарне моделювання впливу імпульсів окремих факторів зовнішнього середовища відповідно до послідовності, наданій на рис. 3 [за 13 – 15].

Машинобудування Харківського регіону представлено рядом підприємств, що зумовило необхідність розгляду різних ринків. Спочатку проведемо аналіз на унікальному підприємстві, яке представляє ринок виробництва електронних і електричних проводів і кабелів – ПАТ «Завод «Південкабель». Розробимо сценарії впливу факторів зовнішнього середовища на формування конкурентної стратегії підприємства. Особливістю даної галузі є відсутність товарів-замінників, які ми виключили з аналізу. Для цього встановимо вплив окремої групи факторів. Результати сценарного моделювання надано на рис. 4.

## ВИСНОВКИ

Як видно з рис. 4, найбільшу загрозу для конкурентної стратегії серед факторів непрямого впливу становлять міжнародні та економічні фактори. На конкурентну стратегію найбільш несприятливо впливають міжнародні фактори, а на конкурентоспроможність підприємства – економічні. Ці результати свідчать про високу залежність функціонування вітчизняних машинобудівних підприємств від міжнародної ситуації та місця України в гео-економічному просторі. Крім того, такий сильний вплив міжнародних факторів обумовлений як чинниками непрямого впливу, так і чинниками прямого – міжнародними конкурентами, постачальниками та закордонними ринками збуту, де представлена вітчизняна продукція. Пропорційно менший вплив мають політичні фактори,

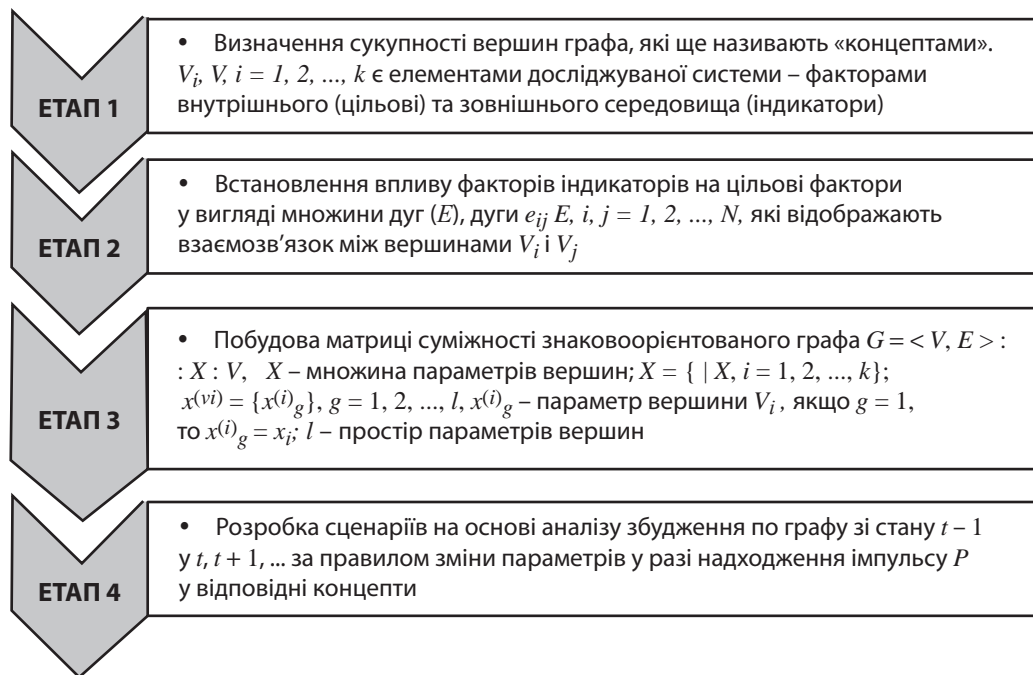


Рис. 2. Етапи здійснення сценарного моделювання на основі знаковоорієнтованого графа

Таблиця 2

Концепти знаковоорієнтованого графа

№ з/п	Група факторів	Складова	Позначення
1	2	3	
<b>Фактори-індикатори зовнішнього середовища непрямого впливу</b>			
1	Економічні	Збільшення рівня інфляції	V1
		Загальний спад виробництва	V2
		Збільшення безробіття в регіоні	V3
		Збільшення ставки банківського проценту	V4
		Зниження обсягу загальних інвестицій в економіку	V5
2	Політичні	Посилення державного контролю і регулювання діяльності підприємств	V6
		Зниження рівня протекціонізму	V7
		Посилення валютного регулювання	V8
		Збільшення рівня корупції державних структур	V9
3	Інституційно-правові	Зниження стабільності уряду	V10
		Збільшення податкового навантаження	V11
		Збільшення митних тарифів	V12
		Погіршення стану інфраструктури регіону	V13
4	Науково-технічні	Зменшення кількості інститутів ринку	V14
		Зменшення тривалості життєвого циклу технологій	V15
		Підвищення вимог до стандартів продукції	V16
5	Технологічні	Виникнення новітніх технологій виробництва	V17
		Розповсюдження об'єктів інтелектуальної власності	V18
		Удосконалення систем управління	V19
		Підвищення рівня механізації та автоматизації	V20
6	Міжнародні	Підвищення вартості імпорту сировини	V21
		Зниження експорту готової продукції	V22
		Вірогідність міжнародних конфліктів	V23
		Глобальна конкуренція	V24
		Ускладнення міжнародних транспортних зв'язків	V25

1	2	3	4
7	Демографічні	Зниження народжуваності	V26
		Зменшення кількості робочої сили	V27
		Імміграція населення	V28
8	Соціокультурні	Зниження рівня платоспроможності населення	V29
		Зниження рівня освіти населення	V30
		Негативний вплив профспілок на формування громадської думки про підприємство	V31
		Погіршення стану охорони здоров'я	V32
<b>Фактори-індикатори зовнішнього середовища прямого впливу</b>			
1	Нові конкуренти	Поява нових конкурентів у галузі	V33
		Можливість появи іноземних конкурентів	V34
2	Існуючий рівень конкуренції	Збільшення частки лідером ринку	V35
		Агресивна конкурентна стратегія члендзера	V36
		Реалізація експлерентної стратегії конкурентами	V37
3	Товари-замінники	Здешевлення існуючих товарів-замінників	V38
		Поява інноваційних товарів-замінників	V39
		Поява імпорتنих товарів-замінників	V40
4	Комплементори	Втрата партнерів-компліменторів	V41
5	Постачальники	Подорожчення сировини та матеріалів	V42
		Втрата постійних постачальників	V43
6	Покупці	Втрата постійних споживачів всередині країни	V44
		Втрата постійних споживачів за кордоном	V45
<b>Цільові фактори</b>			
1	Конкурентоспроможність підприємства		V46
2	Ключова компетенція		V47
3	Конкурентна перевага		V48
4	Конкурентна стратегія		V49

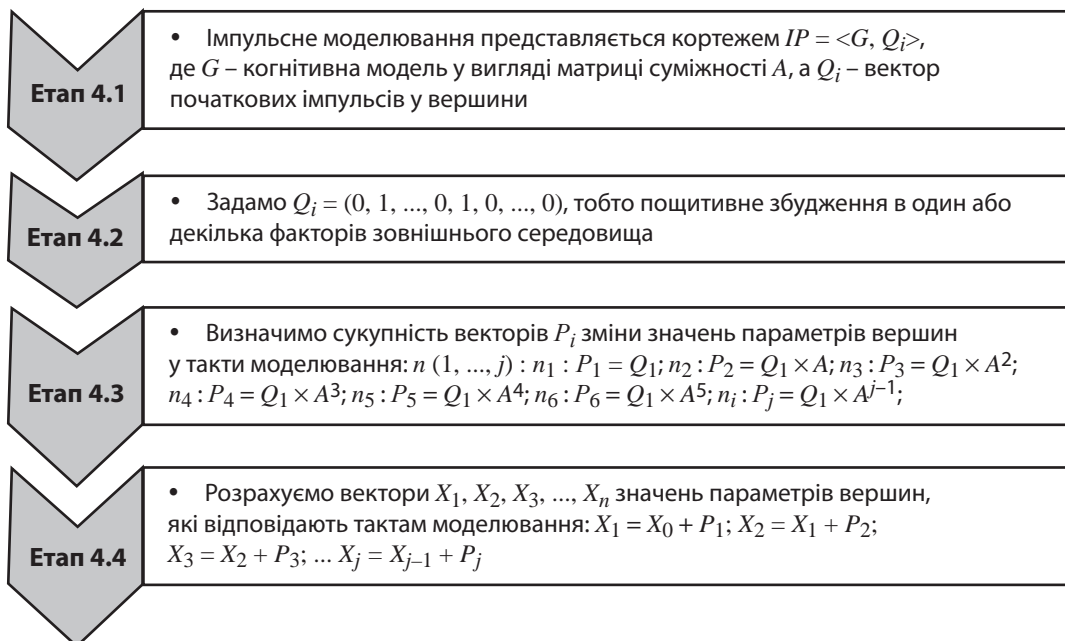


Рис. 3. Послідовність визначення вершин за сценарним моделюванням

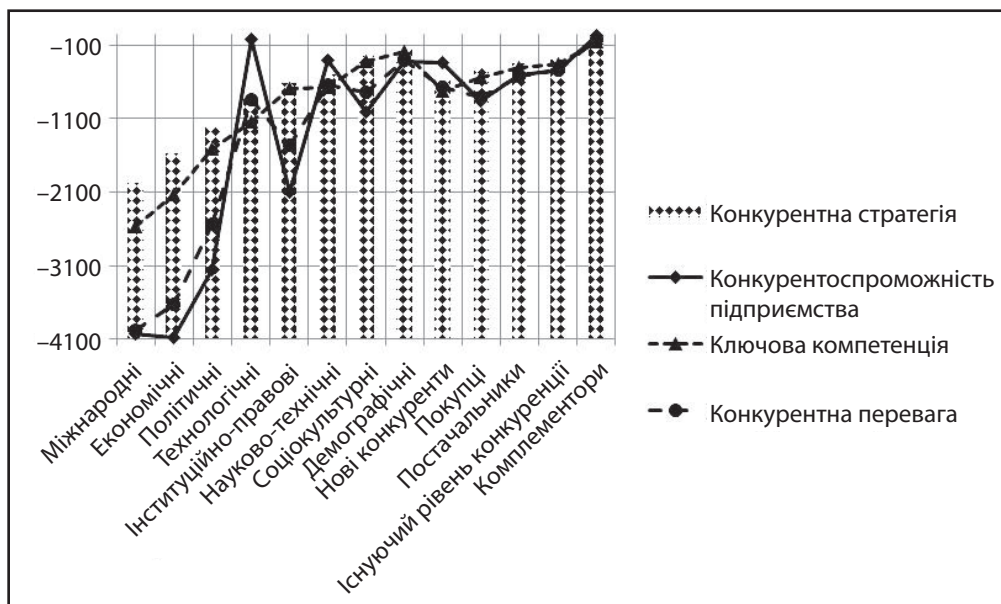


Рис. 4. Результати сценарного моделювання на прикладі ПАТ «Завод «Південкабель»

а значно менший – технологічні. Менший негативний вплив на конкурентну стратегію мають інституційно-правові фактори, але вони досить несприятливо впливають на конкурентоспроможність продукції, що вимагає їх урахування при виборі конкурентної стратегії. Науково-технічні, соціокультурні та демографічні фактори мають приблизно рівний вплив, який значно менший, ніж у всіх інших груп факторів непрямого впливу. Серед факторів прямого впливу найбільшу загрозу для конкурентної стратегії становлять потенційні нові конкуренти, а для конкурентоспроможності підприємства – втрата покупців. У цілому саме конкурентоспроможність продукції є найбільш вразливою складовою системного базису, на яку впливають чинники прямого впливу. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента / К. Боумэн / Пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 175 с.
2. Виханский О. С. Стратегическое управление : учебник / О. С. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономистъ, 2004. – 296 с.
3. Гиг Дж. Ван. Прикладная общая теория систем / Дж. ван Гиг / Пер. с англ. – М. : Мир, 1981. – 336 с.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер / Пер с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2007 – 656 с.
5. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л. О. Лігоненко. – К. : КНЕУ, 2001. – 320 с.
6. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури / Пер. с англ. М. А. Майорова. – М. : Дело, 1999. – 800 с.
7. Оптнер С. Л. Системный анализ для решения проблем бизнеса и промышленности / Станфорд Л. Оптнер. – 2-е изд. – М. : Концепт, 2003. – 206 с.
8. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: концепции для анализа / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2002. – 928 с.
9. Іванов Ю. Б. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємництва / Ю. Б. Іванов [та ін.] ; ред. Ю. Б. Іванов, О. М. Тищенко ; Харківський національний економічний ун-т. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 382 с.

10. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер / Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.

11. Gerald D. Bell. Organizations and the External Environment / D. Bell Gerald.– op. cit. : McGuire, 1997. – 260 p.

12. Головень О. В. Оцінка впливу факторів зовнішнього середовища на операційну діяльність підприємства на підґрунті нейронних мереж / О. В. Головень // Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці. – 2012. – № 1. – С. 119 – 141.

13. Авдеева З. К. Когнитивное моделирование для решения задач управления слабоструктурированными системами (ситуациями) / З. К. Авдеева, С. В. Коврига, Д. И. Макаренко // Управление большими системами: сборник трудов. – 2006. – № 16. – С. 26 – 39.

14. Вандышева Т. М. Когнитивный подход в управлении рисками кредитных организаций / Т. М. Вандышева // Известия. Информационные и гуманитарные технологии в управлении экономическими и социальными системами. – 2010. – № 4. – С. 51 – 56.

15. Зиновьев И. Ф. Формирование и реализация кадрового экономического потенциала в аграрной сфере : монография / И. Ф. Зиновьев. – Симферополь : ЧМ «Предприятие Феникс», 2008. – 407 с.

**Науковий керівник – Лепейко Т. І.**, доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри менеджмента і бізнесу, Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця

#### REFERENCES

Avdeeva, Z. K., Kovriga, S. V., and Makarenko, D. I. "Kognitivnoe modelirovanie dlia resheniia zadach upravleniia slabostrukturirovannymi sistemami (situatsiiami)" [Cognitive modeling for solving semistructured management systems (situations)]. *Upravlenie bolshimi sistemami*, no. 16 (2006): 26-39.

Bell Gerald, D. *Organizations and the External Environment*. McGuire, 1997.

Boumen, K. *Osnovy strategicheskogo menedzhmenta* [Fundamentals of strategic management]. Moscow: Banki i birzhi; YuNITI, 1997.

Van Gig, Dzh. *Prikladnaia obshchaia teoriia sistem* [Applied general systems theory]. Moscow: Mir, 1981.

Holoven, O. V. "Otsinka vplyvu faktoriv zovnishnyoho sere-dovyshcha na operatsiinu diialnyu pidpriemstva na pidgrunti nei-ronnykh merezh" [Assessing the impact of environmental factors

on operations on grounds of neural networks]. *Neiro-nechitki tekhnologii modeliuvannia v ekonomitsi*, no. 1 (2012): 119-141.

Ivanov, Yu. B. et al. *Teoretychni osnovy konkurentnoi stratehii pidpriemnytstva* [The theoretical basis of competitive strategy business]. Kharkiv: INZHEK, 2006.

Kotler, F. *Osnovy marketinga. Kratkiy kurs* [Principles of Marketing. Short Course]. Moscow: Viliams, 2007.

Lihonenko, L. O. *Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom: teoretyko-metodolohichni zasady ta praktychni instrumentarii* [Crisis management now: theoretical and methodological principles and practical tools]. Kyiv: KNEU, 2001.

Meskon, M. Kh., Albert, M., and Khedouri, F. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. Moscow: Delo, 1999.

Optner, S. L. *Sistemnyy analiz dlia resheniia problem biznesa i promyshlennosti* [System analysis for solving problems of business and industry]. Moscow: Kontsept, 2003.

Porter, M. *Konkurentnaia strategii: Metodika analiza otrasley i konkurentov* [Competitive Strategy: Technique Analyzing Industries and Competitors]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2005.

Tompson, A. A., and Striklend, A. Dzh. *Strategicheskii menedzhment: kontseptsii dlia analiza* [Strategic Management: Concepts for analysis]. Moscow: Viliams, 2002.

Vikhanskiy, O. S. *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic management]. Moscow: Ekonomist, 2004.

Vandysheva, T. M. "Kognitivnyy podkhod v upravlenii riskami kreditnykh organizatsiy" [The cognitive approach to risk management of credit institutions]. *Izvestiia. Informatsionnye i gumanitarnye tekhnologii v upravlenii ekonomicheskimi i sotsialnymi sistemami*, no. 4 (2010): 51-56.

Zinovev, I. F. *Formirovanie i realizatsiia kadrovogo ekonomicheskogo potentsiala v agrarnoy sfere* [Formation and implementation of human resources of economic potential in the agricultural sector]. Simferopol: Predpriatie Feniks, 2008.

УДК 331.108.4

## СИСТЕМНИЙ БАЗИС ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ В ОРГАНІЗАЦІЇ

© 2014 ТИМЧЕНКО С. О.

УДК 331.108.4

### Тимченко С. О. Системний базис як складова системи розвитку персоналу в організації

Метою статті є дослідження архітекtonіки системи розвитку персоналу, зокрема особливостей функціонування її системного базису. У статті запропоновано розглядати архітекtonіку системи розвитку персоналу у вигляді тривірневої конструкції: системного базису (організаційного забезпечення), тіла системи (функціональних підсистем) і системної надбудови (саморозвитку). Обґрунтовано склад системного базису, до якого віднесено структурну, ресурсну та процесну складові, системний адаптер та організаційні відносини; детально розглянуто кожну з них і визначено їх роль у процесі функціонування системи розвитку персоналу організації. Поряд з цим запропоновано розглядати системний адаптер як елемент антикризового механізму, який дозволить зменшити негативний вплив зовнішнього середовища системи. Також у статті визначено характер взаємодії системного базису з іншими складовими системи розвитку персоналу.

**Ключові слова:** розвиток персоналу, архітекtonіка системи, системний базис, системний адаптер, організаційне забезпечення, організаційні відносини.

**Рис.:** 2. **Бібл.:** 22.

Тимченко Світлана Олександрівна – аспірантка, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

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

УДК 331.108.4

### Тимченко С. А. Системный базис как составляющая системы развития персонала в организации

Целью статьи является исследование архитектоники системы развития персонала, в частности особенностей функционирования ее системного базиса. В статье предложено рассматривать архитектонику системы развития персонала в виде трехуровневой конструкции: системного базиса (организационного обеспечения), тела системы (функциональных подсистем) и системной надстройки (саморазвития). Обоснован состав системного базиса, к которому отнесены структурная, ресурсная и процессная составляющие, системный адаптер и организационные отношения; подробно рассмотрена каждая из них и определена их роль в процессе функционирования системы развития персонала организации. Наряду с этим предложено рассматривать системный адаптер как элемент антикризисного механизма, который позволит уменьшить негативное влияние внешней среды системы. Также в статье определен характер взаимодействия системного базиса с другими составляющими системы развития персонала.

**Ключевые слова:** развитие персонала, архитектоника системы, системный базис, системный адаптер, организационное обеспечение, организационные отношения.

**Рис.:** 2. **Библ.:** 22.

Тимченко Светлана Александровна – аспирантка, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

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

UDC 331.108.4

### Tymchenko S. O. The System Basis As Part of the Personnel Development Within the Organization

The article is aimed at studying of architectonics of the personnel development system, in particular the functioning of its system basis. In the article is suggested that the architectonics of the personnel development system can be considered in the form of a three-level structure: the system basis (organizational support), the system body (functional subsystems) and the system add-ons (self-development). The contents of the system basis is grounded, having structural, resource and process components, the system and organizational relationships; all the components and their role in the operation of staff development are reviewed in detail. It is also proposed, that the system adapter is considered as an anti-crisis mechanism to decrease the negative effects of the external environment of the system. The nature of the interaction of the system basis with other components of the personnel development system is defined.

**Key words:** personnel development, system, system architectonics, system basis, organizational support, organizational relationships.

**Рис.:** 2. **Bibl.:** 22.

Tymchenko Svitlana O. – Postgraduate Student, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

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



on operations on grounds of neural networks]. *Neiro-nechitki tekhnolohii modeliuvannia v ekonomitsi*, no. 1 (2012): 119-141.

Ivanov, Yu. B. et al. *Teoretychni osnovy konkurentnoi stratehii pidpriemnytstva* [The theoretical basis of competitive strategy business]. Kharkiv: INZHEK, 2006.

Kotler, F. *Osnovy marketinga. Kratkiy kurs* [Principles of Marketing. Short Course]. Moscow: Viliams, 2007.

Lihonenko, L. O. *Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom: teoretyko-metodolohichni zasady ta praktychni instrumentarii* [Crisis management now: theoretical and methodological principles and practical tools]. Kyiv: KNEU, 2001.

Meskon, M. Kh., Albert, M., and Khedouri, F. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. Moscow: Delo, 1999.

Optner, S. L. *Sistemnyy analiz dlia resheniia problem biznesa i promyshlennosti* [System analysis for solving problems of business and industry]. Moscow: Kontsept, 2003.

Porter, M. *Konkurentnaia strategii: Metodika analiza otrasley i konkurentov* [Competitive Strategy: Technique Analyzing Industries and Competitors]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2005.

Tompson, A. A., and Striklend, A. Dzh. *Strategicheskii menedzhment: kontseptsii dlia analiza* [Strategic Management: Concepts for analysis]. Moscow: Viliams, 2002.

Vikhanskiy, O. S. *Strategicheskoe upravlenie* [Strategic management]. Moscow: Ekonomist, 2004.

Vandysheva, T. M. "Kognitivnyy podkhod v upravlenii riskami kreditnykh organizatsiy" [The cognitive approach to risk management of credit institutions]. *Izvestiia. Informatsionnye i gumanitarnye tekhnologii v upravlenii ekonomicheskimi i sotsialnymi sistemami*, no. 4 (2010): 51-56.

Zinovev, I. F. *Formirovanie i realizatsiia kadrovogo ekonomicheskogo potentsiala v agrarnoy sfere* [Formation and implementation of human resources of economic potential in the agricultural sector]. Simferopol: Predpriatie Feniks, 2008.

УДК 331.108.4

## СИСТЕМНИЙ БАЗИС ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ В ОРГАНІЗАЦІЇ

© 2014 ТИМЧЕНКО С. О.

УДК 331.108.4

### Тимченко С. О. Системний базис як складова системи розвитку персоналу в організації

Метою статті є дослідження архітекtonіки системи розвитку персоналу, зокрема особливостей функціонування її системного базису. У статті запропоновано розглядати архітекtonіку системи розвитку персоналу у вигляді тривірневої конструкції: системного базису (організаційного забезпечення), тіла системи (функціональних підсистем) і системної надбудови (саморозвитку). Обґрунтовано склад системного базису, до якого віднесено структурну, ресурсну та процесну складові, системний адаптер та організаційні відносини; детально розглянуто кожну з них і визначено їх роль у процесі функціонування системи розвитку персоналу організації. Поряд з цим запропоновано розглядати системний адаптер як елемент антикризового механізму, який дозволить зменшити негативний вплив зовнішнього середовища системи. Також у статті визначено характер взаємодії системного базису з іншими складовими системи розвитку персоналу.

**Ключові слова:** розвиток персоналу, архітекtonіка системи, системний базис, системний адаптер, організаційне забезпечення, організаційні відносини.

**Рис.:** 2. **Бібл.:** 22.

**Тимченко Світлана Олександрівна** – аспірантка, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

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

УДК 331.108.4

### Тимченко С. А. Системный базис как составляющая системы развития персонала в организации

Целью статьи является исследование архитектоники системы развития персонала, в частности особенностей функционирования ее системного базиса. В статье предложено рассматривать архитектонику системы развития персонала в виде трехуровневой конструкции: системного базиса (организационного обеспечения), тела системы (функциональных подсистем) и системной надстройки (саморазвития). Обоснован состав системного базиса, к которому отнесены структурная, ресурсная и процессная составляющие, системный адаптер и организационные отношения; подробно рассмотрена каждая из них и определена их роль в процессе функционирования системы развития персонала организации. Наряду с этим предложено рассматривать системный адаптер как элемент антикризисного механизма, который позволит уменьшить негативное влияние внешней среды системы. Также в статье определен характер взаимодействия системного базиса с другими составляющими системы развития персонала.

**Ключевые слова:** развитие персонала, архитектоника системы, системный базис, системный адаптер, организационное обеспечение, организационные отношения.

**Рис.:** 2. **Библ.:** 22.

**Тимченко Светлана Александровна** – аспирантка, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

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

UDC 331.108.4

### Tymchenko S. O. The System Basis As Part of the Personnel Development Within the Organization

The article is aimed at studying of architectonics of the personnel development system, in particular the functioning of its system basis. In the article is suggested that the architectonics of the personnel development system can be considered in the form of a three-level structure: the system basis (organizational support), the system body (functional subsystems) and the system add-ons (self-development). The contents of the system basis is grounded, having structural, resource and process components, the system and organizational relationships; all the components and their role in the operation of staff development are reviewed in detail. It is also proposed, that the system adapter is considered as an anti-crisis mechanism to decrease the negative effects of the external environment of the system. The nature of the interaction of the system basis with other components of the personnel development system is defined.

**Key words:** personnel development, system, system architectonics, system basis, organizational support, organizational relationships.

**Рис.:** 2. **Bibl.:** 22.

**Tymchenko Svitlana O.** – Postgraduate Student, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

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

**Б**агатомірність є характерною ознакою сучасних організаційних систем, і складність середовища, у якому ці організації функціонують, постійно зростає. Стабільне погіршення стану розвитку персоналу на промислових підприємствах України звертає на себе увагу як науковців, так і практиків і зумовлює необхідність дослідження його розвитку з точки зору сучасних наукових концепцій, а система розвитку персоналу має вивчатися як багатомірне динамічне утворення, що потребує адаптивного управлінського впливу. З огляду на це, виникає необхідність поглибленого дослідження структури системи розвитку персоналу з урахуванням причинно-наслідкових, управлінських, просторових зв'язків між структурними елементами відповідно до виконуваних ними функцій у рамках досягнення цілей системи.

Дослідженням системи розвитку персоналу займаються такі закордонні та вітчизняні науковці: М. Армстронг, Г. Десслер, Д. Торрінгтон, О. Єгоршин, А. Кібанов, Л. Балабанов, О. Крушельницька, В. Савченко, М. Колпаков та інші. Частіше за все дослідники обмежуються вивченням функціональних підсистем системи розвитку персоналу, то розширюючи їх склад, то звужуючи його, що не повністю відображає її сутність та ускладнює процес управління. Тому *метою* статті є вивчення архітектоніки системи розвитку персоналу, зокрема особливостей функціонування її системного базису.

Слово архітектоніка є давньогрецьким (ἀρχι (*archi*) – головний, тектов (*tektos*) – будувати) і виражає загальний принцип будови системи та загальну систему зв'язків між її складовими [1]. Ми будемо розглядати систему розвитку персоналу зі структурно-функціональної точки зору, що дозволяє краще зрозуміти систему та проаналізувати її окремі елементи.

Аналітично в системі розвитку персоналу можна виділити системний базис, тіло системи та системну надбудову (рис. 1).

Загальновідомо, що структурно система розвитку персоналу складається з підсистем [2, 3], які мають певні функціональні навантаження і зв'язані між собою численними зв'язками. Аналізуючи підходи дослідників та узагальнюючи їх, у рамках даного дослідження виділено підсистему планування розвитку персоналу; професійного розвитку персоналу, до якої входять підготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації персоналу та його адаптація; підсистему соціального розвитку; підсистему управління кар'єрою; підсистему оцінки розвитку. Тобто, це тіло системи розвитку персоналу, яке забезпечує реалізацію основних її функцій. Але роботу цих підсистем забезпечує набір елементів з вищою стійкістю (базисні елементи).

Поняття системного базису та системної надбудови взяті у К. Маркса, але є лише лінгвістичними формами, які є зручними для описання відносин між складовими системи [4]. Ідея системного базису та надбудови частіше за все використовується у філософії та юриспруденції. Більшість дослідників розглядають дворівневу структуру: базис і надбудова. Введення тіла системи дозволяє більш чітко розмежувати складові системи (трирівнева конструкція) за їх функціями та властивостями. Системний базис (з англ. *substructure*) представлений

організаційним забезпеченням, тіло системи – функціональними підсистемами, системна надбудова (з англ. *superstructure*) – підсистемою саморозвитку.

Етимологія поняття системного базису – давньогрецька (συστήμα – система та βᾶσις – основа) [1]. У дослідженні для наочності системний базис зображений схематично горизонтальною основою геометричної фігури, так само як його значення розуміли Евклід та інші давньогрецькі математики. Специфікація поняття «базис» відбулася з гілкуванням науки та її прогресом. У математиці базис набуває специфічного значення завдяки Дедекінду [5], філософське значення формують Карл Маркс і Фрідріх Енгельс, також своє розуміння базису виділяє хімія, геодезія, військова справа [4, 6]. Економічний базис частково розглядається Карлом Марксом у рамках концепції діалектичного матеріалізму, потім окреслюється у 20 столітті й розуміється як сукупність ресурсів, необхідних для функціонування економічних суб'єктів.

**З** точки зору системного аналізу, під системним базисом також можна розуміти сукупність законів, закономірностей і принципів, які лежать в основі побудови системи [7, 8, 9]. У даному дослідженні використано кібернетичне (вужче) значення системного базису (системного забезпечення). Саме трактування системного базису як забезпечення допомагає отримати конкретні науково-практичні результати дослідження, які будуть корисні особам, що приймають управлінські рішення.

Відповідно до Великого тлумачного словника сучасної української мови слово «забезпечити» означає створити надійні умови для здійснення чого-небудь, гарантувати щось, захищати, охороняти когось, що-небудь від небезпеки [10]. Словники російської мови під поняттям «забезпечення» розуміють генерування повного і достатнього комплексу умов, необхідних для здійснення чогось та гарантії будь-чого [11].

У суспільних науках поняття «забезпечення» досить часто трактується як статична складова [12]. Автор розглядає забезпечення комплексно, погоджуючись з думкою Пучкової М. В. [13] та Ігоніна Р. В. [14], у яких змістовна конструкція «забезпечення» має статичний і динамічний аспекти. Того самого змісту надає забезпеченню В. В. Іванова, яка розглядає забезпечення як ресурс (статика) і як процес (динаміка) [15]. Організаційне забезпечення розуміється в широкому значенні і включає складові, які забезпечують функціонування організації чи конкретної системи в цілому. Вивченню організаційного забезпечення присвячено ряд робіт дослідників. Здебільшого вони розглядають його зі структурної, нормативної чи процесної точки зору [16, 17]. Ми погоджуємося з думкою Островерхової Г. В. [18], Стеценка І. Т. [19], що не слід розглядати організаційне забезпечення однобоко і будемо характеризувати його за допомогою структурно-процесного підходу.

Базис системи розвитку персоналу представлений організаційним забезпеченням, яке можна зобразити у вигляді пентабазису, елементами якого є: ресурсна, процесна, нормативна складові, організаційні відносини та системний адаптер. Ресурсна, процесна та нормативні складові розмістилися у вершинах трикутника і є основ-

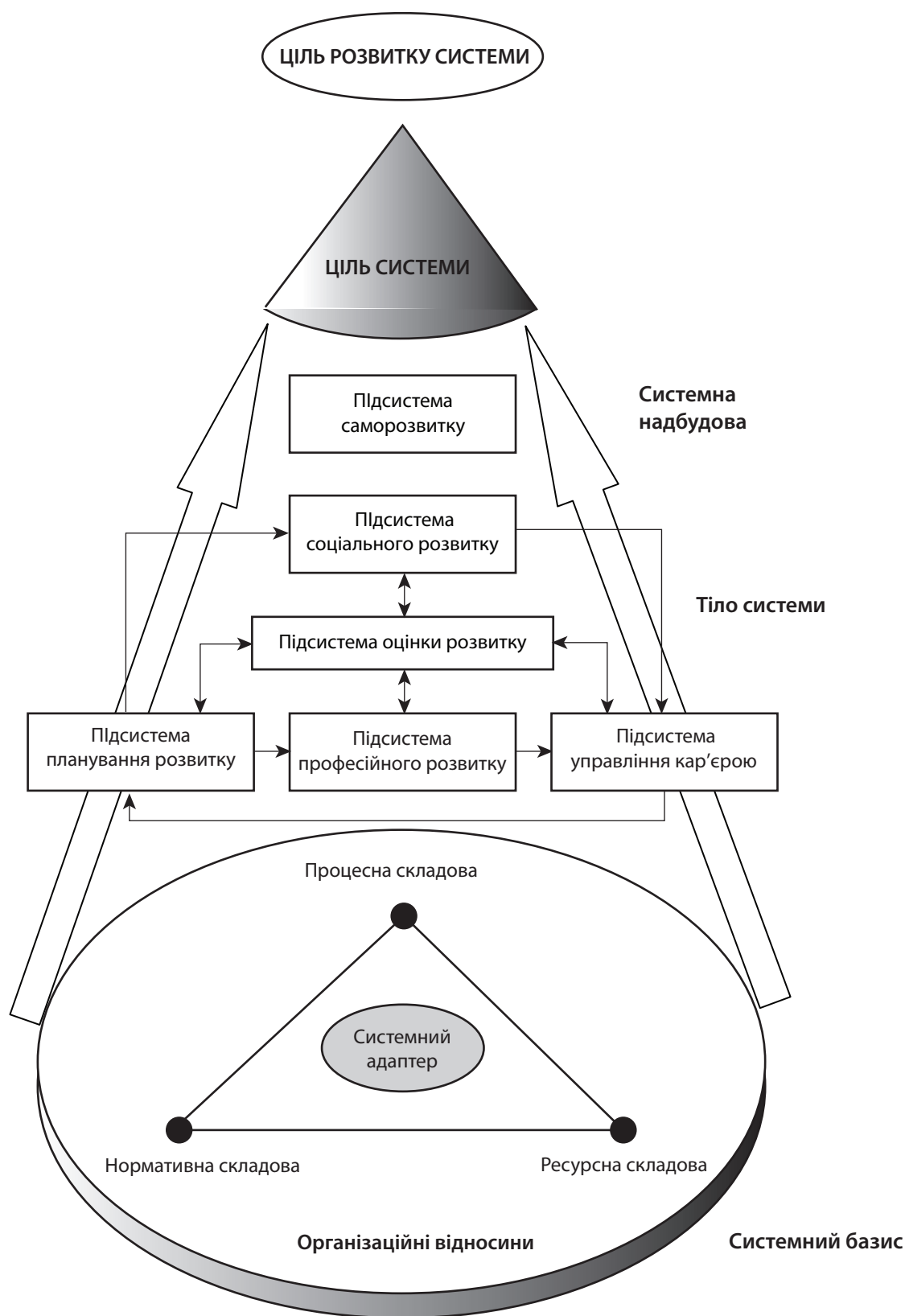


Рис. 1. Архітектоніка системи розвитку персоналу

ними елементами системного базису. До нормативної складової відносяться сукупність нормативно-правових документів, які регулюють діяльність у рамках системи розвитку персоналу: стратегія розвитку персоналу, яка формується згідно із загальноорганізаційною стратегією відповідно до цілей організації, програми, узагальнені

плани розвитку, індивідуальні плани професійного, соціального та особистісного розвитку, навчальні плани, а також ті документи, які є загальними для усієї організації, але через своє вагомe значення входять до системних базисів: колективний договір, положення про персонал та положення, розроблені на його основі (про

оплату праці, про преміювання та штрафні санкції, про правила трудового розпорядку), документи, що регламентують охорону праці, а також ті, що визначають організаційну культуру та етичні норми поведінки (етичні кодекси, корпоративні правила, тощо).

Ресурсна складова включає в себе кадрове, матеріально-технічне, фінансове забезпечення. Кадрове забезпечення можна розділити на безпосереднє кадрове забезпечення (працівники підрозділу, який займається розвитком персоналу) та опосередковане (будь-який суб'єкт, що сприяв або спричинив розвиток персоналу організації). До матеріально-технічного забезпечення належить сукупність ресурсів, які забезпечують виконання посадових обов'язків працівників підрозділу з розвитку у повному обсязі (офісні приміщення, навчальні центри, транспорт, комп'ютерна техніка, інтернет, тощо). До фінансового забезпечення можна віднести фінансові ресурси, які заплановано як на оплату праці працівників підрозділу з розвитку персоналу, так і на заходи з розвитку персоналу організації згідно з бюджетним плануванням чи іншими адміністративними рішеннями розпорядника(ів) активами організації. Нормативна та ресурсна складові є структурними елементами системного пентабазису.

Процесна складова є динамічним елементом і відповідає за створення необхідних умов для системи шляхом забезпечення прийняття та реалізації ефективних управлінських рішень. З іншого боку, процесна складова під впливом управлінських рішень має на меті приводити у дію структурні елементи (нормативну та ресурсну) у визначеному порядку в рамках певного бізнес-процесу.

Вершини трикутника (або основні елементи системного базису) з'єднані ребрами, на яких розміщуються ті складові, які не можна повністю віднести до жодної з вершин. Так, на ребрі *процес-норматив* знаходиться стратегічне планування розвитку. Наприклад, результатом стратегічного планування як фундаментального процесу є фундаментальний для організації нормативний документ – стратегія. На ребрі *процес-ресурс* знаходиться комунікація (інформаційне забезпечення). Її місцезнаходження можна пояснити тим, що інформаційне забезпечення виступає і як ресурс (безпосередньо інформація), і як процес (комунікативні акти). На ребрі *норматив-ресурс* лежить безпека праці, адже нормативно закріплені вимоги до безпеки праці обов'язкові для виконання кадровим складом і дотримання матеріально-технічного забезпечення у належному стані.

Окрім основних елементів, до системного базису можна віднести системний адаптер. У англійському, українському та російському тлумачних словниках адаптер (від латинського *adapto* – пристосовує) має лише технічне значення і формулюється як вид пристроїв, що перетворюють чи змінюють електричні сигнали, електричну напругу і т. п. одного приладу (частини приладу) до такої величини, яка використовується іншим приладом (іншою частиною приладу) [20] або пристрій для узгодження параметрів вхідних і вихідних сигналів інших пристроїв з метою їх суміщення [21].

Спробу перенести ідею адаптера на живу систему зробив Колпаков М., використавши його в моделі самоуправління розвитком персоналу та назвавши її *службою безпеки особистості*, яка спрямована на орган стратегічного управління та забезпечує інформацією при прийнятті заходів безпеки. Ми використовуємо поняття адаптера в розумінні перехідного елемента, який просторово знаходиться на вході в будь-яку систему, виконує адаптивну функцію до факторів зовнішнього середовища, тим самим реалізуючи другу функцію – зберігаючи (рис. 2).

Зважаючи на зростаючу нестабільність зовнішнього середовища систем, особа, яка приймає управлінське рішення, повинна забезпечити її певну стійкість. Стійкість може бути забезпечена через системний адаптер. У реальній управлінській практиці адаптер являє собою механізм зв'язку, втілений у соціо-технологічній управлінській діяльності, яка направлена на моніторинг динаміки навколишнього середовища, збір інформації, її аналіз та синтез управлінських рішень специфічного характеру, які покликані збалансувати стан керованої системи та не дати факторам зовнішнього середовища викликати кризові тенденції усередині системи. Ця діяльність є неперервною та потребує від управління знань сучасної теорії систем.

Організаційні відносини є специфічним елементом системного базису, який інтегрований з усією організаційною системою та створює середовище її функціонування. Цей елемент завжди присутній в організації, організаційні відносини формуються в будь-якому разі, адже є органічною характеристикою суспільного буття. Від керівника залежить, будуть вони керованими чи некерованими. Завдання керівника полягає у формуванні таких організаційні відносини, які максимально допомагають досягати цілей.

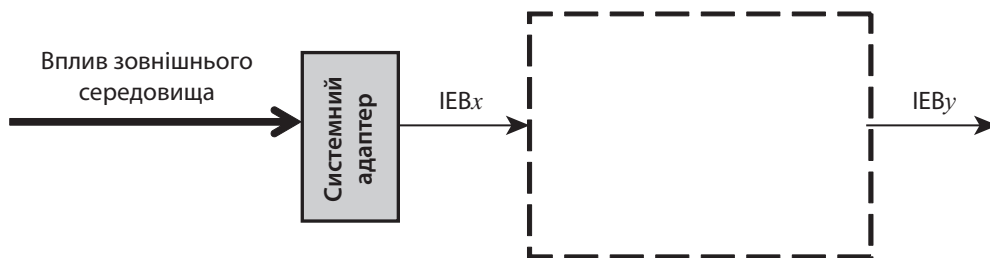


Рис. 2. Схематичне зображення системного адаптера

## ВИСНОВКИ

Таким чином, можна зробити висновок, що запропонована архітектура системи розвитку персоналу дозволяє детальніше вивчати особливості її функціонування. Цілком логічно, що зв'язки між базисом, тілом і надбудовою мають множинний характер і зворотній зв'язок; системний базис визначає, як на практиці виглядатиме тіло системи та надбудова, які, зі свого боку, не просто відбивають і закріплюють базис, а й стримують його розвиток, адже є його просторовим втіленням і не можуть бути змінені миттєво у відповідь на зміни в базисі; зміни у цілях системи мають бути гармонізовані з базисом з метою цілісного функціонування системи; будь-які зміни стратегічних цілей розвитку повинні супроводжуватися корективами базису в той час, як зміна оперативних цілей (завдань) може обмежитися змінами на рівні тіла системи.

Отже, у результаті виокремлення системного базису в рамках дослідження архітектури системи розвитку персоналу його подальше дослідження набуває нового змісту і ставить перед дослідником нові науково-практичні завдання. Ці дослідження можуть полягати у проведенні експертного оцінювання стану системного базису за усіма її складовими. Особливу увагу варто приділити впливу чинників зовнішнього середовища з огляду на його зростаючу нестабільність. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Звонська-Денисюк Л. Л. Давньогрецька мова Ново-го Завіту / Л. Л. Звонська-Денисюк. – Київ : Українське біблійне товариство, 2008. – 268 с.
2. Кибанов А. Я. Основы управления персоналом / А. Я. Кибанов. – Москва : Инфра-М, 2012. – 365 с.
3. Крушельницька О. В. Управління персоналом : навчальний посібник / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – Київ : Кондор, 2003. – 296 с.
4. Розенберг Д. И. Комментарии к «Капиталу» К. Маркса / Д. И. Розенберг. – Москва : Экономика, 1984. – 740 с.
5. Александрова Н. В. История математических терминов, понятий, обозначений : словарь-справочник / Н. В. Александрова // Издательство ЛКИ, 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.fshq.ru/Alexandrova\\_N\\_V\\_Slovar\\_mathematical\\_terms/basis.html](http://www.fshq.ru/Alexandrova_N_V_Slovar_mathematical_terms/basis.html)
6. Попов М. Полный словарь иностранных слов, вошедших в употребление в русском языке / М. Попов. – Москва : Издательство И. Д. Сытина, 1906. – 458 с.
7. Смирнов А. Э. Теория организаций / А. Э. Смирнов. – Москва : Инфра-М, 2008. – 248 с.
8. Кондильяк Э. Б. Трактат о системах / Э. Б. Кондильяк. – Москва : Государственное социально-экономическое издательство, 1935. – 172 с.
9. Булкин Б. Е. Теоретико-методологические основы анализа и формирования организационных систем управления : автореф. дис. ... д-ра. экон. наук : спец. 08.00.05 / Б. Е. Булкин. – Санкт-Петербург, 2007. – 34 с.
10. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. ; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2003. – 1440 с. – С. 281.
11. Александрова З. Е. Словарь синонимов русского языка: около 9000 синонимических рядов / З. Е. Александрова / [Под ред. Л. А. Чешко]. – Изд. 5-е, стереотип. – М. : Рус. язык, 1986. – 600 с. – С. 291.
12. Демиденко В. О. Утвердження і забезпечення конституційних прав та свобод людини й громадянина в діяльності

міліції : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / В. О. Демиденко. – К., 2002. – 16 с.

13. Пучкова М. В. Обеспечение прав граждан органами управления союзной республики / М. В. Пучкова ; [отв. ред. Б. М. Лазарев]. – М. : Наука, 1987. – 140 с

14. Поняття адміністративно-правового забезпечення функціонування системи судів загальної юрисдикції // Адвокат. 2011. – № 1(124). – С. 36 – 40.

15. Іванова В. В. Якісні аспекти інформаційного забезпечення економіки, заснованої на знаннях, інформаційними суб'єктами кластерів / В. В. Іванова // Економічний часопис-XXI. – 2011. – № 9-10. – С. 65 – 68.

16. Понятие, принципы и основные направления организационного обеспечения деятельности судов // Правовая защита. – 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://opokar.peterlife.ru/law-enforcement-organ/Index31.htm#>

17. Андреева В. И. Организационное обеспечение работы с кадровой документацией / В. И. Андреева // Справочник кадровика. – 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ippnou.ru/print/008122/>

18. Островерхова Г. В. Сутність та структура організаційного забезпечення інноваційної діяльності / Г. В. Островерхова [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://eprints.kname.edu.ua/29738/1/45.pdf>

19. Стеценко І. Т. Організаційне забезпечення формування управлінських рішень у туристичних організаціях / І. Т. Стеценко // Вісник ДІТБ. – 2012. – № 16. – С. 75 – 80.

20. Кузнецов С. А. Большой толковый словарь русского языка / С. А. Кузнецов. – 1-е изд. – Санкт-Петербург : Норинт, 1998. – 671 с.

21. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.

22. Колпаков В. М. Управління розвитком персоналу / В. М. Колпаков. – Київ : МАУП, 2006. – 712 с.

**Науковий керівник: Гавкалова Н. Л.,** доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри державного управління, публічного адміністрування та регіональної економіки Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця

## REFERENCES

- Aleksandrova, N. V. "Istoriia matematicheskikh terminov, poniaty, oboznacheniy" [History of mathematical terms, concepts, notations]. [http://www.fshq.ru/Alexandrova\\_N\\_V\\_Slovar\\_mathematical\\_terms/basis.html](http://www.fshq.ru/Alexandrova_N_V_Slovar_mathematical_terms/basis.html)
- Aleksandrova, Z. E. *Slovar sinonimov russkogo iazyka* [Russian Thesaurus]. Moscow: Russkiy iazyk, 1986.
- Andreeva, V. I. "Organizatsionnoe obespechenie raboty s kadrovoy dokumentatsiyey" [Organizational maintenance personnel working with documents]. <http://www.ippnou.ru/print/008122/>
- Bulkin, B. E. "Teoretiko-metodologicheskie osnovy analiza i formirovaniia organizatsionnykh sistem upravleniia" [Theoretical and methodological framework for the analysis and formation of organizational control systems]. *Avtoref. dis. ... d-ra. ekon. nauk: 08.00.05*, 2007.
- Busel, V. T. *Velykyi tлумachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy* [Great Dictionary of the modern Ukrainian language]. K. ; Irpin: Perun, 2003.
- Busel, V. T. *Velykyi tлумachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy* [Great Dictionary of the modern Ukrainian language]. Irpin: Perun, 2005.
- Demydenko, V. O. "Utverzdzhennia i zabezpechennia konstytutsiinykh prav ta svobod liudyny i hromadianyna v diialnosti militsii" [The establishment and maintenance of constitutional rights and freedoms of man and citizen in police work]. *Avtoref. dys. ... kand. iuryd. nauk*, 2002.
- Ivanova, V. V. "Yakisni aspekty informatsiinoho zabezpechennia ekonomiky, zasnovanoi na znanniakh, informatsiinykh sub'iektamy klasteriv" [Qualitative aspects of information provi-

sion economy based on knowledge, information entities clusters]. *Ekonomichnyi chasopys-XXI*, no. 9-10 (2011): 65-68.

Kibanov, A. Ya. *Osnovy upravleniia personalom* [Fundamentals of human resource management]. Moscow: Infra-M, 2012.

Kondiliak, E. B. *Traktat o sistemakh* [A Treatise on the systems]. Moscow: Gosudarstvennoe sotsialno-ekonomicheskoe izdatelstvo, 1935.

Krushelnyska, O. V., and Melnychuk, D. P. *Upravlinnia personalom* [HR]. Kyiv: Kondor, 2003.

Kuzetsov, S. A. *Bolshoy tolkovyy slovar russkogo iazyka* [Great Dictionary of the Russian language]. St. Petersburg: Norint, 1998.

Kolpakov, V. M. *Upravlinnia rozvytkom personalu* [Management of staff]. Kyiv: MAUP, 2006.

Ostroverkhova, H. V. "Sutnist ta struktura orhanizatsiinoho zabezpechennia innovatsiinoi diialnosti" [The essence and structure of organizational support innovation]. <http://eprints.kname.edu.ua/29738/1/45.pdf>

"Poniatie, printsipy i osnovnye napravleniia organizatsionnogo obespecheniia deiatelnosti sudov" [Concept, principles and main directions of organizational support of the courts]. *Pravovaia zashchita*. <http://opokar.peterlife.ru/law-enforcement-organ/In-dex31.htm#>

"Poniattia administratyvno-pravovoho zabezpechennia funktsionuvannia systemy sudiv zahalnoi iurysdyktsii" [The concept of administrative and legal support of the system of courts of general jurisdiction]. *Advokat*, no. 1 (124) (2011): 36-40.

Popov, M. *Polnyy slovar inostrannykh slov, voshedshikh v upotreblenie v russkom iazyke* [A complete dictionary of foreign words that are included in the use of the Russian language]. Moscow: Izdatelstvo I. D. Sytina, 1906.

Puchkova, M. V. *Obespechenie prav grazhdan organami upravleniia soiuznoy respubliki* [The rights of citizens of the Union Republic authorities]. Moscow: Nauka, 1987.

Rozenberg, D. I. *Kommentarii k «Kapitalu» K. Marksa* [Comments on "Capital" of Marx]. Moscow: Ekonomika, 1984.

Smirnov, A. E. *Teoriia organizatsiy* [The theory of organizations]. Moscow: Infra-M, 2008.

Stetsenko, I. T. "Orhanizatsiine zabezpechennia formuvannia upravliiskykh rishen u turystychnykh orhanizatsiakh" [Organizational support the formation of management decisions in tourism organizations]. *Visnyk DITB*, no. 16 (2012): 75-80.

Zvonska-Denyshuk, L. L. *Davnyohretska mova Novoho Zavitu* [Greek language of the New Testament]. Kyiv: Ukrainske bibliine tovarystvo, 2008.

УДК 658: 005.94

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ДЕНИСЮК О. В.

УДК 658: 005.94

### Денисюк О. В. Теоретичні засади формування та розвитку стратегічних компетенцій підприємства

У статті узагальнено визначення компетенцій, що стосуються професійної діяльності суб'єктів – носіїв компетенцій, описано структуру компетенцій залежно від базової ознаки її визначення. Виділено різноманіття поведінки менеджерів, що засновується на індивідуальних моделях компетенцій, які у сукупності створюють управлінську компетенцію, безпосередньо пов'язану з управлінням знаннями, а саме – знаннями щодо прийняття та реалізації стратегічних рішень. Доведено, що джерелом створення стратегічних компетенцій та активом, що відображає певні напрями їх формування та розвитку, є знання підприємства. На основі аналізу теорії менеджменту щодо управління знаннями узагальнено основні процеси формування компетенцій підприємства та умови для їх формування.

**Ключові слова:** стратегічні компетенції, управлінські знання, стратегічні рішення, ресурси, підхід

**Рис.:** 2. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 9.

*Денисюк Ольга Василівна* – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічного аналізу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** kvaso4ka@rambler.ru

УДК 658: 005.94

### Денисюк О. В. Теоретические основы формирования и развития стратегических компетенций предприятия

В статье обобщено определение компетенций, касающихся профессиональной деятельности субъектов – носителей компетенций, описана структура компетенции в зависимости от базового признака ее определения. Выделено многообразие поведения менеджеров, основывающееся на индивидуальных моделях компетенций, которые в совокупности создают управленческую компетенцию, непосредственно связанную с управлением знаниями, а именно – знаниями относительно принятия и реализации стратегических решений. Установлено, что источником создания стратегических компетенций и активом, который отображает определенные направления их формирования и развития, являются знания предприятия. В результате анализа теорий менеджмента относительно управления знаниями сделаны обобщения на основе выделения объекта исследования – основных процессов формирования компетенций предприятия и условий для их формирования.

**Ключевые слова:** стратегические компетенции, управленческие знания, стратегические решения, ресурсы, подход.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 4. **Библ.:** 9.

*Денисюк Ольга Васильевна* – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** kvaso4ka@rambler.ru

UDC 658: 005.94

### Denysuk O. V. Theoretical Bases of Formation and Development of Strategic Competences of the Enterprise

The article summarizes the definition of competences relating to the professional activities of the subjects – carriers of the competence, the structure of competency depending on certain basic characteristic of the competency definition is described. The article highlights the diversity in activities of a manager, based on the individual competency models that combine to create a managerial competence directly related to knowledge management, specifically knowledge concerning the making and materialization of strategic decisions. It is found that the source of strategic skills and the asset, which displays certain directions of their formation and development, is the enterprise knowledge. As a result of the analysis of management theories regarding knowledge management and based on the selection of the object of the research, are generalized the main processes of forming the enterprise competences and the conditions for their formation.

**Key words:** strategic competences, management skills, strategic decisions, resources, approach.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 9.

*Denysuk Olga V.* – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Analysis, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** kvaso4ka@rambler.ru

sion economy based on knowledge, information entities clusters]. *Ekonomichnyi chasopys-XXI*, no. 9-10 (2011): 65-68.

Kibanov, A. Ya. *Osnovy upravleniia personalom* [Fundamentals of human resource management]. Moscow: Infra-M, 2012.

Kondiliak, E. B. *Traktat o sistemakh* [A Treatise on the systems]. Moscow: Gosudarstvennoe sotsialno-ekonomicheskoe izdatelstvo, 1935.

Krushelnyska, O. V., and Melnychuk, D. P. *Upravlinnia personalom* [HR]. Kyiv: Kondor, 2003.

Kuzetsov, S. A. *Bolshoy tolkovyy slovar russkogo iazyka* [Great Dictionary of the Russian language]. St. Petersburg: Norint, 1998.

Kolpakov, V. M. *Upravlinnia rozvytkom personalu* [Management of staff]. Kyiv: MAUP, 2006.

Ostroverkhova, H. V. "Sutnist ta struktura orhanizatsiinoho zabezpechennia innovatsiinoi diialnosti" [The essence and structure of organizational support innovation]. <http://eprints.kname.edu.ua/29738/1/45.pdf>

"Poniatie, printsipy i osnovnye napravleniia organizatsionnogo obespecheniia deiatelnosti sudov" [Concept, principles and main directions of organizational support of the courts]. *Pravovaia zashchita*. <http://opokar.peterlife.ru/law-enforcement-organ/In-dex31.htm#>

"Poniattia administratyvno-pravovoho zabezpechennia funktsionuvannia systemy sudiv zahalnoi iurysdyktsii" [The concept of administrative and legal support of the system of courts of general jurisdiction]. *Advokat*, no. 1 (124) (2011): 36-40.

Popov, M. *Polnyy slovar inostrannykh slov, voshedshikh v upotreblenie v russkom iazyke* [A complete dictionary of foreign words that are included in the use of the Russian language]. Moscow: Izdatelstvo I. D. Sytina, 1906.

Puchkova, M. V. *Obespechenie prav grazhdan organami upravleniia soiuznoy respubliki* [The rights of citizens of the Union Republic authorities]. Moscow: Nauka, 1987.

Rozenberg, D. I. *Kommentarii k «Kapitalu» K. Marksa* [Comments on "Capital" of Marx]. Moscow: Ekonomika, 1984.

Smirnov, A. E. *Teoriia organizatsiy* [The theory of organizations]. Moscow: Infra-M, 2008.

Stetsenko, I. T. "Orhanizatsiine zabezpechennia formuvannia upravliiskykh rishen u turystychnykh orhanizatsiakh" [Organizational support the formation of management decisions in tourism organizations]. *Visnyk DITB*, no. 16 (2012): 75-80.

Zvonska-Denyshuk, L. L. *Davnyohretska mova Novoho Zavitu* [Greek language of the New Testament]. Kyiv: Ukrainske bibliine tovarystvo, 2008.

УДК 658: 005.94

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ДЕНИСЮК О. В.

УДК 658: 005.94

### Денисюк О. В. Теоретичні засади формування та розвитку стратегічних компетенцій підприємства

У статті узагальнено визначення компетенцій, що стосуються професійної діяльності суб'єктів – носіїв компетенцій, описано структуру компетенцій залежно від базової ознаки її визначення. Виділено різноманіття поведінки менеджерів, що ґрунтується на індивідуальних моделях компетенцій, які у сукупності створюють управлінську компетенцію, безпосередньо пов'язану з управлінням знаннями, а саме – знаннями щодо прийняття та реалізації стратегічних рішень. Доведено, що джерелом створення стратегічних компетенцій та активом, що відображає певні напрями їх формування та розвитку, є знання підприємства. На основі аналізу теорії менеджменту щодо управління знаннями узагальнено основні процеси формування компетенцій підприємства та умови для їх формування.

**Ключові слова:** стратегічні компетенції, управлінські знання, стратегічні рішення, ресурси, підхід

**Рис.:** 2. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 9.

*Денисюк Ольга Василівна* – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічного аналізу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** kvaso4ka@rambler.ru

УДК 658: 005.94

### Денисюк О. В. Теоретические основы формирования и развития стратегических компетенций предприятия

В статье обобщено определение компетенций, касающихся профессиональной деятельности субъектов – носителей компетенций, описана структура компетенции в зависимости от базового признака ее определения. Выделено многообразие поведения менеджеров, основывающееся на индивидуальных моделях компетенций, которые в совокупности создают управленческую компетенцию, непосредственно связанную с управлением знаниями, а именно – знаниями относительно принятия и реализации стратегических решений. Установлено, что источником создания стратегических компетенций и активом, который отображает определенные направления их формирования и развития, являются знания предприятия. В результате анализа теорий менеджмента относительно управления знаниями сделаны обобщения на основе выделения объекта исследования – основных процессов формирования компетенций предприятия и условий для их формирования.

**Ключевые слова:** стратегические компетенции, управленческие знания, стратегические решения, ресурсы, подход.

**Рис.:** 2. **Табл.:** 4. **Библ.:** 9.

*Денисюк Ольга Васильевна* – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** kvaso4ka@rambler.ru

UDC 658: 005.94

### Denysuk O. V. Theoretical Bases of Formation and Development of Strategic Competences of the Enterprise

The article summarizes the definition of competences relating to the professional activities of the subjects – carriers of the competence, the structure of competency depending on certain basic characteristic of the competency definition is described. The article highlights the diversity in activities of a manager, based on the individual competency models that combine to create a managerial competence directly related to knowledge management, specifically knowledge concerning the making and materialization of strategic decisions. It is found that the source of strategic skills and the asset, which displays certain directions of their formation and development, is the enterprise knowledge. As a result of the analysis of management theories regarding knowledge management and based on the selection of the object of the research, are generalized the main processes of forming the enterprise competences and the conditions for their formation.

**Key words:** strategic competences, management skills, strategic decisions, resources, approach.

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 9.

*Denysuk Olga V.* – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Analysis, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** kvaso4ka@rambler.ru

Досягнення стратегічних цілей підприємств зумовлено не стільки використанням фізичних ресурсів, скільки нематеріальними компонентами – здатністю приймати доцільні управлінські рішення, застосовувати передовий досвід, розробляти та реалізовувати стратегії бізнесу, формувати нові моделі поведінки на ринку, отримувати знання про клієнтів, які проявляються в нових продуктах, технологіях, відносинах зі споживачами. Традиційні фактори в сучасній економіці діють тільки за умови ефективного використання цих нематеріальних компонент. Істотним стає процес не тільки створення нових знань, але й їх передачі, тиражування, трансформації й використання.

У нових умовах починають по-новому діяти підприємства будь-яких форм власності, державні й суспільні установи й організації, тобто всі учасники процесів управління знаннями. Тому вирішальним фактором розвитку підприємств корпоративного сектора є формування відповідних стратегічних компетенцій на основі їх знань.

Проте ступінь розробки проблематики з цього питання залишається все ще недостатнім, зокрема подальших досліджень потребують проблеми тлумачення поняття «компетенція», визначення її складових, зокрема знань підприємства, механізмів формування стратегічних компетенцій для ефективного функціонування та розвитку підприємства.

Узагальнивши визначення компетенцій, що стосуються професійної діяльності суб'єктів – носіїв компетенцій, необхідно відмітити, що в науковій літературі це поняття розглядається в різних якостях, і опис структури компетенцій залежить від базової ознаки її визначення (табл. 1).

Велике значення для визначення стратегічних компетенцій мали принципи управління Пітера Ф. Дракера [1, с. 238], в яких виокремлюються професійні здатності управлінців. При цьому для оцінювання рівня компетентності управлінського персоналу важливим є визначення порогових компетенцій через «дію» та «результат» (рис. 1).

МакКлелланд та Р. Бояцис [3] також пов'язують стратегічні компетенції з відмінностями у способах дій керівників. Науковці вважають, що різноманіття поведінки менеджерів засновується на індивідуальних моделях компетенцій, які в сукупності створюють управлінську компетенцію, безпосередньо пов'язану з управлінням знаннями, а саме: знаннями щодо прийняття та реалізації стратегічних рішень.

Сутність та зміст поняття «стратегічної компетенції» визначається завдяки висвітленню індивідуального аспекту через особистісні характеристики управлінця й колективного аспекту через, відповідно, аналіз результатів діяльності підприємства або його поведінки на ринку.

Стратегічні компетенції співвідносять з перспективними напрямками діяльності та розвитку підприємства, з формуванням його стійких конкурентних переваг. Висвітленням процесу формування конкурентних переваг є характерна послідовність «від компетенцій до переваги» [4, с. 325] – перелік одночасних і послідовних дій, які пов'язані з успішністю просування у рамках конкурентної переваги (рис. 2).

Таким чином, багатоаспектність терміна «компетентність» доповнюють визначення (табл. 2), що пов'язані з конкурентоспроможністю або процесами створення конкурентних переваг.

Таблиця 1

Визначення поняття «компетенція»

Визначення компетенції	Опис	Автор
Повноваження	Сфера володіння правами, знаннями, досвідом	Економічний словник
Права	З виконання певних функцій, обов'язків діяльності	Економічний словник
Дія	Компетенція є дія, що приводить до потрібного результату	Н. Хомський
Спосіб	Комбінування ресурсів у такий спосіб, що не може бути повторюваний іншими фірмами	С. Уінтер
Кваліфікація	Компетенція – це кваліфікація необхідна для виконання професійної діяльності, прямо або побічно встановлена роботодавцем	Е. Шорт, П. Елстром
Здатність, професійність	Компетенція – це здатність суб'єкта вирішувати певний клас професійних завдань	М. Ераут
Знання, уміння, навик, стосунки	Компетенція – це група знань в певній області, навиків і стосунків, які впливають на значну частину професійної діяльності (ролі або зони відповідальності), пов'язані з виконанням діяльності, можуть бути виміряні всупереч прийнятим стандартам і які можуть бути розвинені через вчення.	С. Перрі
Мотиви, переконання, цінності, прагнення	Компетенція – це особові мотиви та цінності співробітників, що формують спосіб дій, необхідний для досягнення цілей компанії	Дж. Урліх, Н. Смолвуд
Базова якість	Компетенція – базова якість індивідуума, що має причинне відношення до ефективного та/або найкращого на основі критеріїв виконання в роботі або в інших ситуаціях	Л. Спенсер, С. Спенсер



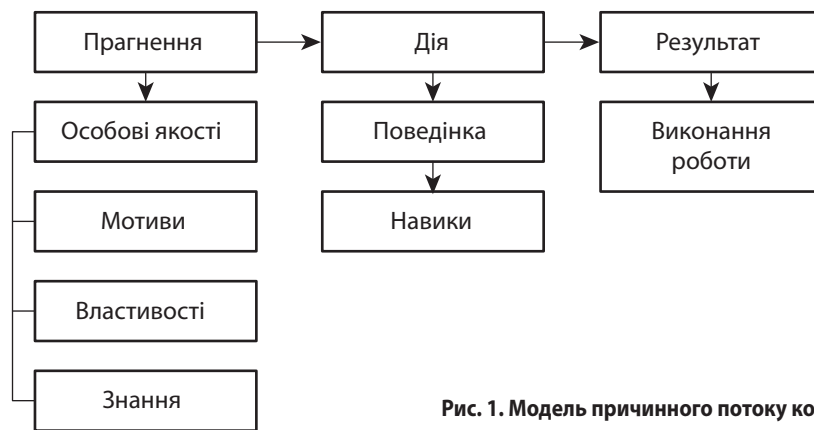


Рис. 1. Модель причинного потоку компетенції [2, с. 13]

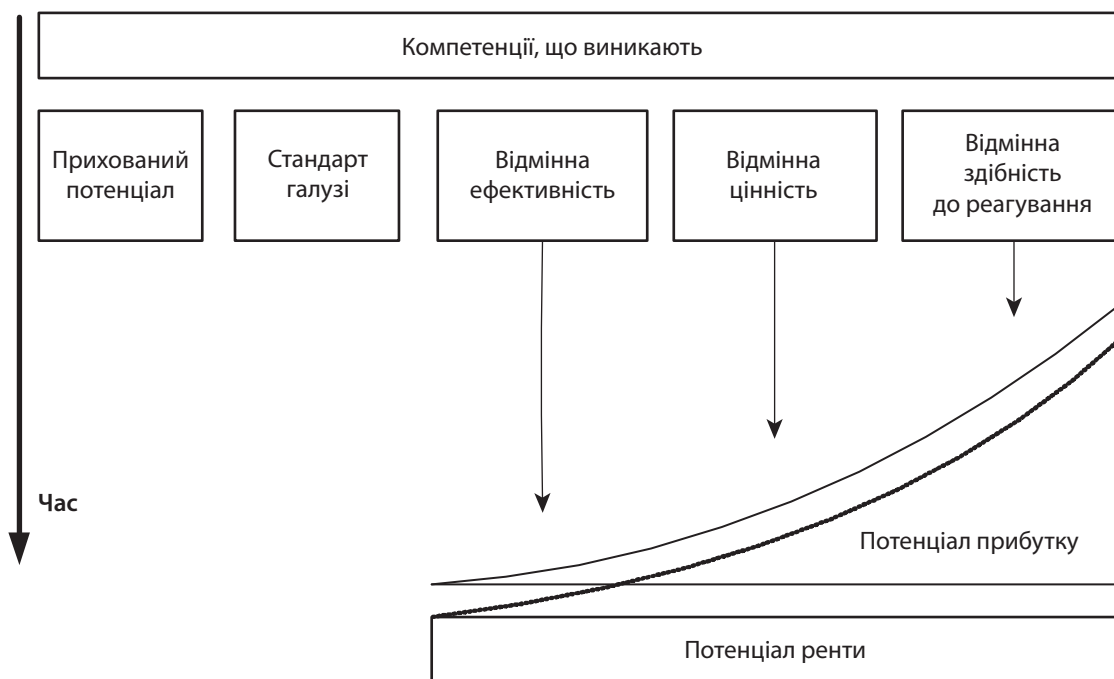


Рис. 2. Модель процесу формування компетенцій та створення конкурентних переваг «від компетенцій до переваги» [217, с. 325]

Джерелом створення стратегічних компетенцій та активом, що відображає певні напрями їх формування та розвитку, є знання підприємства. На основі аналізу [4 – 8] теорії менеджменту щодо управління знаннями можна узагальнити, виділивши об'єкт дослідження – основні процеси формування компетенцій підприємства та умови для їх формування (табл. 3).

Велику різноманітність організаційних знань, заснованих на видах ментального матеріалу, формах і типах мислення, демонструє П. Сперроу [9, с. 284 – 288]. Види ментального матеріалу включають: семантичне розуміння – категорії та концепти, що створені за допомогою освіти та особистого досвіду; епізодичне запам'ятовування – досвід, що запам'ятовується як послідовність подій, «базовий шаблон»; навички – дії, що керують виконанням завдання; сховані почуття («невербальні» або «сховані» знання, «сховане» або «латентне» навчання, «схована» пам'ять) – не є часткою вербальних знань і виступають продуктом емпіричного навчання;

несвідома інтерпретація – обробка інформації, що є несвідомо керованою, про наші відчуття та нас самих. Форми мислення перетворюють ментальний матеріал в більш корисний і впливають на засіб, за допомогою якого інформація може бути використана в рішеннях: пропозиціональна – для установлення взаємозв'язку між ідеями, об'єктами або подіями; образна – ідентифікує образи відповідно до почуттів (візуальні, слухові, тактильні) та пов'язана з креативними формами мислення. Крім того, П. Сперроу виділив три типи мислення: міркування (причинне, системне та контекстуальне) – вихід за межі наявної інформації за допомогою раціональної обробки; аутистизм – некеровані думки, що «відрізані від зовнішнього світу», використовуються автоматично та інтуїтивно для розуміння людей та ситуацій; настрої – «всеосяжні стани», що «офарблюють» інтерпретацію подій та роздуми про них. Основний висновок полягає в тому, що при бажанні охопити всю різноманітність стратегічних знань необхідно провести широкий діапазон процедур спостережень, виявлення, формалі-

Типологія понять «компетенція» підприємства

Тип компетенцій	Описання типів компетенцій
Підприємницька компетенція	Ефективне використання ресурсів підприємства для виробництва товарів і послуг. Виокремлюється операційна ефективність і комбінація видів діяльності з метою забезпечення стійкої конкурентної переваги (М. Портер, Т. Йеннер, М. Тресі, Ф. Вірсем)
Динамічні здатності	Можливості фірми до інтеграції, створення й реконфігурації внутрішніх і зовнішніх компетенцій у відповідь на швидкі зміни навколишнього середовища (Д. Тис, Г. Пізано, А. Шуен)
Організаційні здатності	Організаційні процеси й повсякденні операції, пов'язані з координованим розміщенням ресурсів і активів (Р. Санчез, А. Хін, Х. Томас)
Унікальна компетенція	Здатності формувати унікальні характеристики комбінацій ресурсів і компетенцій: цінність для клієнта, перевага перед конкурентами, специфічність, можливості імітації й заміщення, ефективність і раціональність використання (В. Бурр)
Ключова компетенція	Високорівневий процес координації ресурсів (поєднання технології, процесу управління та навчання), що полягає в унікальності створення різних комбінацій основних компетенцій, що досягаються фірмою при розробці, виробництві й збуті товарів і послуг покупцям на ринку (К. Прахалад, Г. Хемел)
Метаздатності підприємства	Здатності підприємства, які знаходять своє вираження в гнучкості при адаптації наявного ресурсного потенціалу до нових проблем і зовнішніх ситуацій, а також в інноваційних можливостях при створенні зовсім нових ресурсних потенціалів і виробництві інноваційних продуктів і послуг (К. Ейзенхардт і Дж. Мартін)
Пізнавальні індивідуальні й колективні можливості	Здатності організації до створення нового знання й використання його для виробництва успішних продуктів і технологій (І. Нонака, Х. Такеучі)
Стратегічна компетенція	Здатності: бачення перспектив і формування ринків, стратегічної гнучкості (здатність швидко змінювати продукт, канали розподілу і т. ін.); проектування адекватної цілям структури організації та її зв'язків з навколишнім світом; формування поведінкових й культурних характеристик, що поділяються всіма членами організації – цінностей, переконань, ритуалів й табу (Г. Хемел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Ніл)

зації, оцінювання. Для менеджерів найбільш значимим є оволодіння знаннями щодо застосування когнітивних процедур: техніками причинної картографії, виявлення просторових та ієрархічних відносин між концептуальними стимулами.

Зазначені види знань (табл. 4) є джерелом створення управлінської компетенції та відображають певні напрями їх формування та розвитку.

З позицій сучасного стану теорії компетенцій сутність поняття «управлінська компетенція» підприємства визначається таким, що: має стратегічну (через реалізацію процесів створення конкурентних переваг), організаційну (організаційна структура, а також управлінські процеси) та мотиваційну природу (установка стимулів, а також виховання й заохочення позитивного мислення й поведінки, стимулювання відданості й бажання); проявляється в процесах стратегічного мислення, що приводить до стратегічного бачення, стратегічної логіки, стратегічного розміщення ресурсів і прийняття стратегічних рішень; відповідає індивідуальному (базується на когнітивних і психологічних якостях особи, що приймає управлінське рішення) і колективному (груповому, організаційному та міжорганізаційному) рівням її формування та прояву. Виходячи з цього в роботі управлінські компетенції підприємства розглядаються як сукупність управлінських здатностей і дій забезпечувати ефективну діяльність та стратегічний розвиток на основі використання знань, навиків, досвіду, мотивів і переконань суб'єктів управління. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азриляна. – 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
2. Лайл М. Компетенции на работе / Пер. с англ. / М. Лайл, М. Спенсер, С. Спенсер-мл. – М.: НИППО, 2005. – 384 с.
3. Бояцис Р. Компетентный менеджер. Модель эффективной работы / Ричард Бояцис. – М.: ГИППО, 2008. – 352 с.
4. Хемел Г. Стратегическая гибкость / Пер. с англ. / Г. Хемел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил. – СПб.: Питер, 2005. – 384 с.
5. Икуджиро Н. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / Пер. с англ. / Нонака Икуджиро, Такеучи Хиротака. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2003. – 384 с.
6. Саймон Г. Менеджмент в организациях / Г. Саймон, Д. Смитбург, В. Томпсон / Пер. с англ. – М.: Экономика, 1995. – 335 с.
7. Naman J. Entrepreneurship and the concept of fit: a model and empirical test / J. Naman, D. Slevin // Strategic management journal. – 1993. – Vol. 14. № 3. – P. 137 – 153.
8. Reporting intellectual capital to augment Research, Development and Innovation in SMEs. – Report to the Commission of the High Level Expert Group on RICARDIS. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. 2006. – 164 pp.
9. Ходкинсон Дж. П. Компетентная организация: психологический анализ процесса стратегического менеджмента / Пер. с англ. / Дж. П. Ходкинсон, П. Р. Сперроу. – Х.: Изд-во Гуманитарный центр, 2007 – 392 с.

Таблиця 3

Процеси формування компетенцій на основі знань підприємства в теоріях менеджменту

Теорія(модель) менеджменту	Напрямок дослідження	Автор(-и)	Об'єкт дослідження – основні процеси формування компетенцій підприємства	Умови для формування компетенцій підприємства
1	2	3	4	5
Теорія «наукового» менеджменту	Наукова організація праці	Ф. Тейлор	Формалізація, оформлення досвіду робітників і неформалізованих навичок у працездатності (об'єктивне наукове знання)	– Керування, засноване на максимізації прибутку підприємства й збільшенні добробуту працівника; – раціоналізація виробництва; – визначення стандартів виконавської та управлінської практики; – жорсткий персональний контроль
Теорія людських взаємин	Розвиток «соціальних людських навичок»	Дж. Мейо, Ф. Ротлісберг	Обмін знаннями, установлення й удосконалювання міжособистісних зв'язків у формальних і неформальних групах	– Керування, засноване на врахуванні взаємних інтересів адміністрації й працівників підприємства; – гуманізація праці, забезпечена впровадженням нових технологій, створенням сприятливих умов праці; – прийняття колегіальних рішень; – демократичний стиль керівництва підприємством
Теорія соціальних систем	Створення системи розумного співробітництва всередині підприємства	Ч. Барнард, Дуглас Мак-Грегор, Ф. Герцберг	Нагромадження «поведінкового» знання в процесі керування підприємством	– Керування, зосереджене на координаційній функції; – вибудовування систем комунікації всередині організації; – вибудовування й підтримка ефективної організаційної культури
Теорія управлінських рішень	Спрощення, мінімізація організаційних та інформаційних зв'язків усередині підприємства	М. Саймон	Формалізація інформації й знань, скорочення потреб у знанні для запобігання інформаційного перевантаження	– Керування, засноване на логіці й раціоналізмі; – створення комп'ютерної моделі розумового процесу людини; – адаптація організаційної структури в процесі взаємодії із зовнішнім середовищем

1	2	3	4	5
Модель «сміттевого ящика»	Формування й розвиток підприємства як сприймаючої системи	М. Коен, Дж. Марч, Дж. Ольсен	Створення компетенцій винятково на індивідуальному рівні, нагородження знань у результаті випадкових подій	– Керування, засноване на випадковому виборі; – навчання працівників на індивідуальному рівні; – баланс між вишукуванням нових прийомів у роботі підприємства й використанням перевірених методів
Теорія «додання змісту організації»	Циклічний розвиток «сегментованого» підприємства	К. Вейк	Обмін знаннями здійснюється в «організаційному» і «поведінковому» аспектах	– Керування, засноване на безперервному упорядочиванні й осмисленні подій, плануванні; – виявлення циклів структурного поведіння підприємства; – визначення підприємством свого місця в зовнішній середовищі
Теорії, засновані на наукофікації стратегії бізнесу	Концепція «ефекту кривої досвіду» Концепція «впливу прибутку на стратегію маркетингу» «Модель п'яти сил конкуренції»	Компанія Boston Consulting Group	Використання формалізованого знання, нагородження стратегічного формалізованого знання на вищому управлінському рівні	– Керування, засноване на ієрархії «зверху-донизу»; – недостатня увага до розробки нового бачення й систем цінностей підприємства; – формальні системи збору даних, побудови інформації, засобів аналізу й оцінки; – шаблонний список умов і ресурсів організації
		Компанія General Electric М. Портер		
Теорія організаційної культури	Поширення певних переконань і знань у середовищі підприємства	Т. Петерс, Р. Уотерман, Е. Шайн, Дж. Пфеффер	Обмін, нагородження неформалізованих знань на всіх рівнях підприємства	– Керування, засноване на створенні й підтримці системи переконань і цінностей; – виявлення можливостей підприємства до навчання, зміни й еволюціонування за допомогою соціальної взаємодії працівників і взаємодії із зовнішнім середовищем

## Класифікація видів управлінських знань

Ознаки таксономії знань	Описання ознак таксономії
За рівнем створення (Т. Петерс, Р. Уотерман, Е. Шайн, Дж. Пфедфер К. Аргіріс, Д. Шен, П. Сенге)	Знання на організаційному та міжорганізаційному рівнях, групове знання, особистісні знання персоналу підприємства. Процеси обміну, нагромадження створення знань на всіх рівнях управління підприємством
За формою проявлення (М. Полані, І. Нонака, Х. Такеучі – концепція створення організаційного знання)	Формалізоване (певне, явне, кодифіковане, експліцитне, документоване) – може бути передано засобами формальної, систематичної мови / Неформалізоване (неявне, сховане, не кодифіковане, імпліцитне, приховане, латентне, розсіяне) – результат індивідуального досвіду, включає особистісні переконання, думки, систему цінностей
За типами та формами мислення, видами ментального матеріалу (П. Сперроу, Дж. Ходкінсон – семантичний підхід)	Ментальний матеріал - семантичне розуміння, епізодичне запам'ятовування, навиків, сховані почуття, несвідома інтерпретація. Форми мислення перетворюють ментальний матеріал – пропозиція, образ. Типи мислення – міркування, артистизм, настрої
За характеристиками організаційної культури (Х. Коллінз)	Знання на рівні організації – поділюване розуміння; щоденні стандарти, норми, правила; знання на рівні коду – виражені знаками та символами; знання на рівні розуму – залежать від концептуальних навиків та когнітивних здатностей, знання на рівні дій (дієво-орієнтовані)

## REFERENCES

*Bolshoy ekonomicheskij slovar* [Big Dictionary of Economics]. Moscow: Institut novoy ekonomiki, 2002.

Boiatsis, R. *Kompetentnyy menedzher. Model effektivnoy raboty* [The competent manager. Model work effectively]. Moscow: GIPPO, 2008.

Ikudzhiro, N., and Khivotaka, T. *Kompaniia – sozdatel znaniia. Zarozhdenie i razvitie innovatsiy v iaponskikh firmakh* [The company – the creator of knowledge. Origin and development of innovation in Japanese firms]. Moscow: Olimp-Biznes, 2003.

Khemel, G. et al. *Strategicheskaiia gibkost* [Strategic flexibility]. St. Petersburg: Piter, 2005.

Khodkinson, Dzh. P., and Sperrou, P. R. *Kompetentnaia organizatsiia: psikhologicheskii analiz protsessa strategicheskogo menedzhmenta* [Competent organization: a psychological analysis of the strategic management process]. Kharkiv: Gumanitarnyy tsentr, 2007.

Layl, M., Spenser, M., and Spencer Jr., S. *Kompetentsii na rabote* [Competence at work]. Moscow: NIPPO, 2005.

Naman, J., and Slevin, D. "Entrepreneurship and the concept of fit: a model and empirical test". *Strategic management journal*, vol. 14, no. 3 (1993): 137-153.

*Reporting intellectual capital to augment Research, Development and Innovation in SMEs. – Report to the Commission of the High Level Expert Group on RICARDIS*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006.

Saymon, G., Smitburg, D., and Tompson, V. *Menedzhment v organizatsiakh* [Management in organizations]. Moscow: Ekonomika, 1995.

## ГРУПУВАННЯ МЕТОДІВ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

© 2014 ЦУКАНОВА В. Я., ПЕТРЕНКО Ю. В.

УДК 331.101.3

### Цуканова В. Я., Петренко Ю. В. Групування методів мотивації персоналу

Метою статті є теоретичне обґрунтування класифікаційних ознак і вдосконалення класифікації методів мотивації праці на основі використання системного підходу, із виділенням структурних складових процесу мотивації. Залежно від суб'єкта мотивування виділено методи самомотивації та методи стороннього мотивування. Залежно від об'єкта – методи мотивування, спрямовані на окремого працівника, на групу і на колектив організації в цілому. Виходячи з того, що суб'єктивна сторона характеризується відношенням суб'єкта мотивування до її результату, виділено такі класифікаційні ознаки: вид результату, тип поведінки і спрямованість впливу на результат. По виду результату мотивування виділено методи, орієнтовані на формування трудової поведінки, на отримання певного кількісного або якісного результату та на вартість бізнесу. За типом поведінки: методи, що забезпечують загальну зацікавленість у роботі працівника в цій організації; методи, що забезпечують виконавську дисципліну і продуктивну нормативну зацікавленість, а також активність працівника; методи, спрямовані на раціоналізацію праці. По спрямованості впливу на результат мотивування – методи позитивного і негативного мотивування. Об'єктивну сторону процесу мотивування формують методи і способи здійснення дії. У зв'язку з цим можна виділити такі класифікаційні ознаки методів мотивування: за способом впливу на об'єкт мотивування, за місцем виникнення, за функціональним призначенням і економічним змістом. За способом впливу на об'єкт мотивування пропонується виділити прямі та непрямі методи. За місцем виникнення – внутрішні і зовнішні методи мотивування. За функціональним призначенням – економічні, організаційні, соціальні та морально-психологічні. За економічним змістом – методи фінансового і нефінансового мотивування.

**Ключові слова:** мотивація, методи мотивації, суб'єкт мотивації, об'єкт мотивації.

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 14.

**Цуканова Валентина Яківна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету (пров. Отакара Яроша, 8, Харків, 61045, Україна)

**E-mail:** vtsukanova2012@yandex.ua

**Петренко Юрій Вікторович** – магістрант, кафедра менеджменту, Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету (пров. Отакара Яроша, 8, Харків, 61045, Україна)

**E-mail:** yura.petrenko.1983@mail.ru

УДК 331.101.3

### Цуканова В. Я., Петренко Ю. В. Группировка методов мотивации персонала

Целью статьи является теоретическое обоснование классификационных признаков и совершенствование классификации методов мотивации труда на основе использования системного подхода, с выделением структурных составляющих процесса мотивации. В зависимости от субъекта мотивирования выделены методы самомотивации и методы стороннего мотивирования. В зависимости от объекта – методы мотивирования, направленные на отдельного работника, на группу и на коллектив организации в целом. Исходя из того, что субъективная сторона характеризуется отношением субъекта мотивирования к ее результату, выделены следующие классификационные признаки: вид результата, тип поведения и направленность влияния на результат. По виду результата мотивирования выделены методы, ориентированные на формирование трудового поведения, на получение определенного количественного или качественного результата и на стоимость бизнеса. По типу поведения: методы, обеспечивающие общую заинтересованность в работе работника в этой организации; методы, обеспечивающие исполнительскую дисциплину, производственную нормативную заинтересованность и активность работника; методы, направленные на рационализацию труда. По направленности воздействия на результат мотивации – методы положительного и отрицательного мотивирования. Объективную сторону процесса мотивации формируют методы и способы осуществления действия. В связи с этим можно выделить следующие классификационные признаки методов мотивирования: по способу воздействия на объект мотивирования, по месту возникновения, по функциональному назначению и экономическому содержанию. По способу воздействия на объект мотивации выделены прямые и косвенные методы. По месту возникновения – внутренние и внешние методы мотивирования. По функциональному – экономические, организационные, социальные и морально-психологические. По экономическому содержанию – методы финансового и нефинансового мотивирования.

**Ключевые слова:** мотивация, методы мотивации, субъект мотивации, объект мотивации.

**Табл.:** 1. **Библ.:** 14.

**Цуканова Валентина Яковлевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, Харьковский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета (пер. Отакара Яроша, 8, Харьков, 61045, Украина)

**E-mail:** vtsukanova2012@yandex.ua

**Петренко Юрий Викторович** – магистрант, кафедра менеджмента, Харьковский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета (пер. Отакара Яроша, 8, Харьков, 61045, Украина)

**E-mail:** yura.petrenko.1983@mail.ru

UDC 331.101.3

### Tsukanova V. Y., Petrenko Yu. V. Grouping of Employee Motivation Methods

The objective of the article consists in theoretical substantiation of classification criteria and improvement of the classification of labor motivation methods based on utilization of the systemic approach along with identification of structural constituents of the motivation process. Depending on the motivation subject, methods of self-motivation and methods of external motivation are singled out. Depending on the object, there are motivation methods targeted at an individual employee, a group and the overall organization staff. Proceeding from the assumption that the subjective aspect is characterized by the attitude of the motivation subject to the result of the same, the following classification criteria are singled out: the type of result, the type of behavior, and the focus of the effect on the result. Based on the motivation result, methods aimed at formation of occupational behavior, achievement of a certain quantitative or qualitative outcome, and business value are singled out. Based on the type of behavior, there are methods which ensure an employee's overall interest in work at the organization; methods ensuring performance discipline and productive standard interest as well as activeness of an employee; methods aimed at rationalization of labor. Based on the focus of the effect on the motivation result, there are methods of positive and negative motivation. The objective aspect of the motivation process is formed by the methods and means of realization of an action. In this regard, the following classification criteria can be singled out for motivation methods: by the means of exerting influence on the motivation object, by the place of origin, by the intended functional purpose, and by the economic substance. According to the means of exerting influence on the motivation object, it is proposed to single out direct and indirect methods. According to the place of origin, there are intrinsic and extrinsic motivation methods. According to the functional purpose, there are economic, organizational, social, as well as moral and psychological methods. According to the economic substance, there are methods of financial and non-financial motivation.

**Key words:** motivation, motivation methods, motivation subject, motivation object.

**Tabl.:** 1. **Bibl.:** 14.

**Tsukanova Valentine Y.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, Kharkiv Institute of Trade and Economics of Kiyv National University of Trade and Economics (prov. Otakara Yarosha, 8, Kharkiv, 61045, Ukraine)

**E-mail:** vtsukanova2012@yandex.ua

**Petrenko Yuri V.** – Graduate Student, Department of Management, Kharkiv Institute of Trade and Economics of Kiyv National University of Trade and Economics (prov. Otakara Yarosha, 8, Kharkiv, 61045, Ukraine)

**E-mail:** yura.petrenko.1983@mail.ru

Досягнення ефективної діяльності підприємств потребує постійного зростання ефективності роботи персоналу і, відповідно, вдосконалення та розширення інструментарію мотивації його праці. Розвиток науки управління персоналом, пов'язаний із появою нових підходів до управління, ґрунтується на аналізі спільної дії та узгодженості взаємодії персоналу. Реалізація нового підходу здійснюється за допомогою як традиційних, так і нових методів, які дозволяють досягти балансу між організаційною та мотиваційною складовими в управлінні. Актуальним питанням залишається систематизація та класифікація методів мотивації праці в системі управління персоналом підприємства.

Багато вітчизняних і закордонних науковців, практиків з менеджменту займалися вивченням методів і специфіки застосування інструментів мотивації праці на підприємствах. Серед них: Р. Ф. Абдеева, І. А. Бедрачук, С. Ф. Большенко, В. Верхоглазенко, П. Ф. Друкер, М. С. Дороніна, В. І. Голіков, А. М. Колот, Р. Є. Мансуров, К. Г. Наумік, В. А. Рульєв, Б. Ю. Сербіновський, В. П. Сладкевич, О. В. Соловійов, О. О. Хандій, С. А. Шапіро та інші. У працях зазначених вчених з різних точок зору досліджено важливі теоретичні, методологічні й практичні питання в контексті основних тенденцій ефективного управління персоналом, пов'язаних із особливостями застосування методів мотивації праці. Але відсутнє обґрунтування використовуваних класифікаційних ознак, або вони не повною мірою відображають усі складові елементи процесу мотивації, що утрудняє вибір конкретних методів.

В основі виділення класифікаційних ознак і обґрунтування методів мотивації праці пропонується використати суб'єктно-об'єктний підхід до розуміння суті мотиваційного процесу з виділенням його структурних складових: суб'єкта, об'єкта та їх характеристик [7].

В умовах, що склалися в Україні на нинішньому етапі її розвитку, проблема мотивації особистості набула важливого значення, оскільки вирішення задач, які стоять перед суспільством, можливе лише за умови створення належної мотиваційної основи, здатної спонукати персонал підприємств до ефективної діяльності. Мова йде про застосування таких форм і методів впливу (методів мотивування), які б сприяли високій результативності роботи як окремого працівника, так і всього колективу.

У сучасній літературі немає єдиної думки відносно класифікації методів мотивування. Найбільш простою класифікацією є загальний перелік видів методів, приведений у Бізнес-словнику [2]: економічні методи, психологічні заохочення, методи партисипативності, розширення і збагачення роботи, усунення негативних стимулів, цільовий і дисциплінарні методи. Ця класифікація є неточною. Якщо виділяються економічні методи, значить, мають бути і неекономічні. Звичайно, психологічні заохочення, методи партисипативності, розширення і збагачення роботи, усунення негативних стимулів і цільовий метод можна віднести до неекономічних методів мотивування, проте дисциплінарні методи можуть бути як економічними, так і неекономічними. Приведені методи не розділені на групи, вони характеризують не всі елементи процесу мотивування (об'єкт, суб'єкт і їх

взаємодія), а тільки об'єктивний бік – способи впливу. Це не дозволяє забезпечити адекватне їх застосування.

У деяких роботах наводиться класифікація методів без визначення класифікаційної ознаки [8 – 10]. Так, наприклад, у посібнику з мотивації трудової діяльності [10] виділено шість основних груп методів: організаційно-виробничі, соціально-економічні, адміністративні, правові, соціально-психологічні та інформаційно-роз'яснювальні. *Організаційно-виробничі методи* спрямовані на створення сприятливих умов для трудової діяльності працівників. *Соціально-економічні методи* націлені на створення гнучкої системи економічного стимулювання працівників. *Адміністративні методи* базуються на притаманній системі управління відносинах підпорядкування за допомогою комплексу організаційно-розпорядчих і нормативних документів (накази, розпорядження, інструкції, положення, стандарти підприємства), які носять обов'язковий характер і адресуються конкретним посадовим особам або групам працівників і регламентують їх дії. *Правові методи* включають систему правил, дотримання яких повинно гарантуватися правовими нормами, що містять відомості про належну, дозволену, стимульовану, заохочувану або заборонену поведінку працівників. *Соціально-психологічні методи* спрямовані на створення умов забезпечення для розвитку виробничої демократії, сприятливої обстановки в колективі, в якій людина почуває себе комфортно. Створенню таких умов сприяють стиль керівництва, розуміння безпосереднім керівником соціально-психологічних процесів, що відбуваються в колективі, знання потреб, інтересів людей і вміння на них впливати; підтримка ініціативи своїх працівників, прагнення знайти нові форми організації виробництва, підвищити якість продукції. *Інформаційно-роз'яснювальні методи* призначені для підвищення рівня інформованості працівників про виробниче та позавиробниче життя. У даному випадку йде змішування деяких методів. Так, інструкції та стандарти підприємства стосовно трудової поведінки персоналу можна віднести як до адміністративних, так і до правових методів мотивації.

Зустрічаються роботи, наприклад [4, 5], в яких класифікація методів представлена за однією, найбільш важливою, ознакою – за економічним змістом, відповідно до якого виділяють методи фінансової та нефінансової мотивації праці, або економічні та неекономічні методи [5]. Останні підрозділяють на організаційні, соціальні та психологічні (моральні), відмічаючи, що на практиці всі вони тісно взаємозв'язані й часто плавно переходять один в інший, що, безперечно, затруднює роботу менеджерів по вибору конкретних методів мотивації у відповідних ситуаціях при формуванні системи мотивації.

Подібну класифікаційну ознаку використовує і С. А. Шапіро [14]. Відмітною особливістю є те, що він розглядає методи мотивування по аналогії з методами, використовуваними в управлінні персоналом взагалі. Серед них виділені організаційно-адміністративні, економічні і соціально-психологічні. Для організаційно-адміністративних методів характерна централізована

дія суб'єкта на об'єкт управління. У систему адміністративних методів автор відносить організаційно-стабілізуєчі методи (закони, укази, статути, правила, стандарти та ін.); методи організаційного впливу (регламентація, інструкції, організаційні схеми, нормування праці), діючі усередині організації; розпорядчі методи (видання наказів, розпоряджень), що використовуються в процесі оперативного керівництва; дисциплінарні методи (встановлення і реалізація форм відповідальності – негативні стимули). За допомогою економічних методів мотивування здійснюється матеріальне стимулювання колективів і окремих працівників (преміювання, участь в прибутку, бонуси, комісійні від продажів, додаткові пільги, надбавки, одноразові виплати). Соціально-психологічні методи засновані на використанні моральних стимулів до праці й чиненні дії на особу за допомогою психологічних прийомів (моральне стимулювання, участь в управлінні, ставлення керівництва, формальне і неформальне спілкування, професійне зростання і кар'єра, соціальний розвиток колективу, формування корпоративного духу, умов праці). Треба відмітити, що методи мотивування є складовою частиною методів управління персоналом.

У теорії управління також виділяють такі методи мотивації [11], як примушення, винагородження (економічне та неекономічне) і солідарність. Примушення – засновано на почутті страху підлясти покаранню, наприклад, у вигляді звільнення, переводу на нижчеоплачувану роботу, штраф та ін. Винагородження – засновано на системі економічного (заробітна плата, премії, участь у прибутках, тощо) та неекономічного (нагорода, подяка, тощо) стимулювання високопродуктивної праці. Солідарність – розвиток у працівників власних цінностей і цілей, які близькі до цінностей і цілей організації, що досягається шляхом переконання, виховання, навчання і створення сприятливого організаційного клімату в організації. Ці методи стосуються способу впливу об'єкта управління на підлеглий персонал і не відображають інших сторін мотиваційного процесу.

Р. Д. Бедрачук [1] виділяє дві великі підгрупи методів формування системи стимулів і мотивів персоналу за суб'єктно-об'єктною ознакою. Як суб'єкт розглядається керівництво організації, що здійснює управлінський вплив на персонал організації (об'єкт). У першій групі методів представлено: грошові, соціально-психологічні, функціональні та творчі методи. У другій групі: винагорода, примус, солідарність і пристосування. Цієї точки зору дотримується і Р. Д. Трегубова [13]. У цій класифікації не приведено обґрунтування ознак, класифікація є неповною, оскільки не відбиває усіх аспектів процесу мотивування.

Повніша класифікація – за трьома ознаками, запропонована в підручнику з економіки підприємства [6]. Виділені «загальноприйняті» методи мотивування: економічні (прямі та непрямі) і негрошові, індивідуальні та групові, а також зовнішні – винагороди ззовні та внутрішні – винагороди, що отримуються від самої роботи. У цій класифікації також не виділено класифікаційні ознаки, немає зв'язку між групами методів, і класифікація є неповною.

В. П. Сладкевич [12] приводить класифікацію за чотирма ознаками: за об'єктами мотивування, використовуваними стимулами, видами потреб і спрямованості. За об'єктом мотивування їм виділено методи мотивування колективу, окремих співробітників, організаційної поведінки жінок, початківців і досвідчених співробітників. За використовуваними стимулами можуть бути економічні (матеріального стимулювання) і неекономічні методи (організаційні та морально-психологічні). Залежно від видів потреб, згідно з теорією А. Маслоу, виділено методи мотивування, які сприяють задоволенню фізіологічних потреб підлеглих, потреб у захищеності та безпеці, причетності та приналежності, повазі та визнанні, а також самовираженні. За спрямованістю, згідно з теорією підкріплення, виділено такі методи мотивування, як позитивне підкріплення, негативне підкріплення, гасіння дій і покарання. У цій класифікації дані методи мотивування, що характеризують об'єкт, і способи впливу на нього, проте при цьому змішуються кількісні (окремі працівник і колектив), гендерні (статус чоловіка і жінки) і вікові характеристики об'єкта мотивування (від досвіду, стажу роботи).

Аналіз існуючих класифікацій методів мотивування показав їх недостатню опрацьованість: немає єдності думок відносно видів методів, відсутнє обґрунтування використовуваних класифікаційних ознак; останні не повною мірою відбивають усі складові елементи процесу мотивування – не розглядаються методи, що характеризують суб'єкт мотивування, а також реакцію у відповідь об'єкта мотивування, що утруднює вибір конкретних методів мотивування при управлінні персоналом на підприємстві. Тому виникає завдання по обґрунтуванню класифікаційних ознак і розробці класифікації методів мотивування персоналу на основі використання суб'єктно-об'єктного підходу до розуміння мотиваційного процесу [7].

У загальному вигляді процес мотивації праці можна представити у вигляді взаємовідносин між суб'єктом (хто здійснює вплив) і об'єктом мотивації (на що або на кого спрямовано вплив). При цьому сукупність методів і способів вчинення впливу будуть характеризувати об'єктивний бік процесу мотивації, а суб'єктивний бік – відношення того, хто здійснює вплив до отриманого результату. Суб'єктом процесу мотивації праці виступають управлінські працівники організації, наділені відповідними правами (наприклад, керівники всіх рівнів структури управління організацією). Суб'єкт формує базу мотивації. Він здійснює пошук альтернативних підходів до мотивації, досліджує наявні можливості в організації, визначає інструментарій мотивації (механізми управління). До числа таких механізмів управління належать методи і способи мотивації, які й формують об'єктивний бік процесу мотивації. Об'єктом мотивації праці виступає окремі працівник (індивід), група або колектив, на яких направлено мотиваційний вплив. Крім об'єкта і суб'єкта, складовими частинами будь-якої системи є вхід і вихід. «Входом», залежно від об'єкта мотивації, є: потреби працівника, особисті інтереси, ціннісні орієнтації (об'єкт – індивід); групові чи колективні інтереси (об'єкт – група або колектив). «Виходом»



є результат мотивації (трудова поведінка об'єкта управління – сукупність його цілеспрямованих індивідуальних, групових дій, яка знаходить своє вираження в трудовій активності і, у кінцевому підсумку, приводить до певного результату трудової діяльності; кількісний або не кількісний результат; вартість бізнесу).

На основі вищесказаного виділено класифікаційні ознаки методів мотивування праці персоналу в організації: за суб'єктом мотивування, за об'єктом, методи суб'єктивного боку і методи, що формують об'єктивний бік (табл. 1).

Залежно від суб'єкта мотивування пропонується виділити методи самомотивації (внутрішньоособові методи, спрямовані на самого себе, коли відбувається збіг об'єкта і суб'єкта мотивування), і методи стороннього мотивування (усі інші методи мотивування). Залежно від об'єкта – методи мотивування, спрямовані на окремого працівника, на групу (відділ, підрозділ і т. п.) і на колектив організації в цілому.

Виходячи з того, що суб'єктивний бік характеризується відношенням суб'єкта мотивування до його результату, можна виділити такі класифікаційні ознаки методів мотивування: вид результату, тип поведінки і спрямованість впливу на результат.

За видом результату мотивування виділено методи, орієнтовані на формування трудової поведінки, на

отримання певного кількісного або якісного результату, і методи, орієнтовані на вартість бізнесу.

За типом поведінки об'єкта вся сукупність методів мотивування підрозділяється на три групи [3]: методи, що забезпечують загальну зацікавленість у роботі працівника в цій організації; методи, що забезпечують виконавську дисципліну та продуктивну нормативну зацікавленість і активність працівника; методи, спрямовані на раціоналізацію праці (творчу, інноваційну і т. п. активності працівника).

За спрямованістю впливу на результат мотивування – методи позитивного і негативного мотивування. До методів позитивного мотивування (заохочення) належать ті методи, що сприяють прояву свідомої активності об'єкта мотивування і пов'язані певним чином з проявом позитивних емоцій і почуттів, що викликають прагнення добитися успіху в його діяльності. До них належить будь-яке вираження вдячності, грошові премії, винагороди, підвищення по службі і т. п. До методів негативного мотивування належать різні види покарання, як матеріальні, так і моральні. Покарання полягає у вирахуванні із заробітної плати, позбавленні премії, зниженні по службі, звільненні і т. п. Боязнь покарання призводить зазвичай до виникнення негативних емоцій і почуттів, а наслідком цього є небажана для організації трудова поведінка.

Таблиця 1

Групування методів мотивації праці персоналу

Класифікаційна ознака	Групи методів
1. За суб'єктом мотивації	Методи сторонньої мотивації. Самомотивація
2. За об'єктом мотивації	Методи, спрямовані: – на окремого працівника; – на групу; – на колектив організації в цілому
<i>3. Методи, що характеризують суб'єктивний бік мотивації</i>	
3.1. За типом діяльної поведінки	Методи, що забезпечують загальну зацікавленість у роботі. Методи, що забезпечують виконавську дисципліну і продуктивну нормативну зацікавленість. Методи, спрямовані на раціоналізацію праці
3.2. За спрямованістю впливу на результат	Методи позитивної мотивації. Методи негативної мотивації
3.3. За видом результату	Методи, орієнтовані на: – формування трудової поведінки; – одержання визначеного кількісного чи якісного результату; – вартість бізнесу
<i>4. Методи, що характеризують об'єктивний бік мотивації</i>	
4.1. За способом впливу на об'єкт мотивації	Прямі. Непрямі
4.2. За місцем виникнення	Внутрішні. Зовнішні
4.3. За функціональною спрямованістю	Економічні. Організаційні. Соціальні. Морально-психологічні
4.4. За економічним змістом	Методи фінансової (грошової) мотивації. Методи нефінансової (негрошової) мотивації

Об'єктивний бік процесу мотивування формують методи і способи здійснення дії. У зв'язку з цим можна виділити такі класифікаційні ознаки методів мотивування: за способом впливу на об'єкт мотивування, за місцем виникнення, за функціональним призначенням і за економічним змістом.

За способом впливу на об'єкт мотивування пропонується виділити прямі та непрямі методи. Прямі методи означають безпосередній вплив на об'єкт мотивування. До них можна віднести нормативне мотивування (спонукання людини до певної поведінки за допомогою ідейно-психологічної дії: переконання, навіювання, інформування і т. п.) і примусове мотивування (використання влади і загроз погіршити задоволення потреб працівника, якщо він не виконає відповідні вимоги). У основі непрямих методів лежить вплив зовнішніх по відношенню до об'єкта чинників – стимулів (дія на об'єкт за допомогою різних благ як стимулів, спонукаючих його до певної поведінки).

За місцем виникнення – внутрішні та зовнішні методи мотивування. У результаті дії внутрішніх методів мотивування людина отримує винагороду від роботи, відчуваючи значущість своєї праці, переживаючи почуття задоволення від спілкування з колегами, дружніх стосунків у колективі. До зовнішніх методів мотивування можна віднести зарплату, просування по службі, символи службового статусу і престижу.

За функціональним призначенням методи мотивування можуть бути: економічні, організаційні, соціальні та морально-психологічні. До економічних методів можна віднести оплату праці; премії за якісні та кількісні показники праці; участь у доходах (прибутку) підприємства; оплата навчання; різні виплати та ін. До організаційних методів можна віднести збагачення праці (тобто перепроєктування організаційної структури, а також завдань і функцій працівників з метою підвищення їх мотивації і задоволеності працею), складові організації та охорону праці і т. п. До соціальних методів можна віднести просування по службі, підвищення кваліфікації, оплату транспортних витрат, забезпечення харчування на роботі, матеріальні гарантії по безробіттю, надання житла, виділення безвідсоткових кредитів, патерналізм (турбота про працівника) – додаткове соціальне і медичне страхування, створення умов для відпочинку та ін. До морально-психологічних методів можна віднести методи, що сприяють становленню морально стійкої особи працівника, розвиваючи в людині самоповагу, високі морально-етичні принципи. Наприклад, підвищення привабливості праці, партисипативність (участь у справах організації), залучення працівників до управління підприємством, розробка системи оцінки успіхів у роботі і способів інформування про них та ін.

За економічним змістом – методи фінансового (грошового, матеріального) і нефінансового (негрошового, нематеріального) мотивування. До грошових методів можна віднести: оплату праці, премії, різні виплати, участь у доходах (прибутку) підприємства, оплата навчання та ін. До негрошових методів мотивування відносять підвищення привабливості праці, просування по службі, участь в ухваленні рішень на більш високо-

му рівні, підвищення кваліфікації, гнучкі робочі графіки виходу на роботу, охорона праці та ін.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, у роботі вдосконалено класифікацію методів мотивації праці працівників на основі виділення складових мотиваційного процесу з точки зору системного підходу. Обґрунтовано методи мотивації по суб'єкту та об'єкту мотивації; суб'єктивного та об'єктивного її боків. Напрямами подальших досліджень мають стати розробка алгоритмів вибору методів мотивації праці в організації та конкретизація способів їх реалізації. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бедрачук І. А. Мотивация и стимулирование персонала в системе предпринимательства / И. А. Бедрачук // Развитие и взаимодействие социальных субъектов в современной институциональной среде: материалы международной конференции. Саратов, 10 – 12 октября 2008 г. – Саратов: СГСЭУ, 2008. – С. 26 – 28.
2. Бизнес-словарь / Сост. и ред. Е. С. Серый [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.businessvoc.ru/bv/about.asp>
3. Верхоглазенко В. Система мотивации персонала / В. Верхоглазенко // Консультант директора. – 2002. – № 4. – С. 23 – 34.
4. Дейнека А. В. Современные тенденции в управлении персоналом: учебное пособие / А. В. Дейнека, Б. М. Жуков. – М.: Академия Естествознания, 2009. – 403 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.monographies.ru/53>
5. Дмитренко Г. А. Мотивация и оценка персонала: учеб. пособие / Г. А. Дмитренко, Е. А. Шарпапова, Т. М. Максименко. – К.: МАУП, 2002. – 248 с.
6. Економіка підприємства: підручник / М. Г. Грецак, В. М. Колот, А. П. Наливайко та ін.; за заг. ред. С. Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 528 с.
7. Кальчева Я. И. Сущность мотивирования как функции менеджмента / Я. И. Кальчева // Экономика транспортного комплекса: збірник наукових праць. – Харків: ХНАДУ. – 2006. – Вип. 10. – С. 39 – 48.
8. Корзенко Н. И. Эффективные методы мотивации и стимулирования персонала / Н. И. Корзенко, М. Е. Зобнина // Вестник Челябинского государственного университета. – 2012. – № 3 (257). – Управление. Вып. 7. – С. 66 – 69.
9. Мансуров Р. Е. Настольная книга директора по персоналу: практическое пособие / Р. Е. Мансуров. – М.: Издательство Юрайт, 2012. – 336 с.
10. Мотивация трудовой деятельности: учеб. пособие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lo1.ru/gos/5/Content/1/1.6.htm>
11. Рудьєв В. А. Менеджмент: навч. посіб. / В. А. Рудьєв, С. О. Гуткевич. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 312 с.
12. Сладкевич В. П. Мотивационный менеджмент: курс лекций / В. П. Сладкевич. – К.: МАУП, 2001. – 168 с.
13. Трегубова Р. Д. Мотивация и стимулирование труда как метод управления поведением внутри организации / Р. Д. Трегубова // МИР: Модернизация. Инновации. Развитие. – 2011 / 2012. – № 9. – С. 89 – 91.
14. Шапиро С. А. Мотивация и стимулирование персонала / С. А. Шапиро. – М.: ГроссМедиа, 2005. – 224 с.

## REFERENCES

Bedrachuk, I. A. "Motivatsiia i stimulirovanie personala v sisteme predprinimatelstva" [Motivation and encouragement of staff in the business]. *Razvitie i vzaimodeystvie sotsialnykh subektov v sovremennoy institutsionalnoy srede*. Saratov: SGSEU, 2008. 26-28.  
"Biznes-slovar" [Business Dictionary]. <http://www.businessvoc.ru/bv/about.asp>

Deyneka, A. V., and Zhukov, B. M. "Sovremennye tendentsii v upravlenii personalom" [Current trends in the management of personnel]. <http://www.monographies.ru/53>

Dmitrenko, G. A., Sharapatova, E. A., and Maksimenko, T. M. *Motivatsiia i otsenka personala* [Motivation and evaluation of personnel]. Kyiv: MAUP, 2002.

Hreshchak, M. H. et al. *Ekonomika pidpriemstva* [Business enterprises]. Kyiv: KNEU, 2004.

Kalcheva, Ya. I. "Sushchnost motivirovaniia kak funktsii menedzhmenta" [The essence of motivation as a function of management]. *Ekonomika transportnogo kompleksu*, no. 10 (2006): 39-48.

Korzenko, N. I., and Zobnina, M. E. "Effektivnye metody motivatsii i stimulirovaniia personala" [Effective methods of personnel motivation]. *Vestnik Cheliabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 3 (257) (2012): 66-69.

Mansurov, R. E. *Nastolnaia kniga direktora po personalu* [Handbook of personnel director]. Moscow: Yurayt, 2012.

"Motivatsiia trudovoy deiatelnosti" [Motivation employment]. <http://lo1.ru/gos/5/Content/1/1.6.htm>

Ruliev, V. A., and Hutkevych, S. O. *Menedzhment* [Management]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2011.

Sladkevich, V. P. *Motivatsionny menedzhment* [Motivational management]. Kyiv: MAUP, 2001.

Shapiro, S. A. *Motivatsiia i stimulirovanie personala* [Personnel motivation]. Moscow: GrossMedia, 2005.

Tregubova, R. D. "Motivatsiia i stimulirovanie truda kak metod upravleniia povedeniem vnutri organizatsii" [Motivation and stimulation of labor as a method of behavior management within the organization]. *MIR: Modernizatsiia. Innovatsii. Razvitie*, no. 9 (2011/2012): 89-91.

Verkhoglazenko, V. "Sistema motivatsii personala" [Motivation system]. *Konsultant direktora*, no. 4 (2002): 23-34.

УДК 005.336.1:005.963

## ФОРМУВАННЯ ЗВ'ЯЗКІВ КООРДИНАЦІЇ МЕХАНІЗМІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ НА БАЗІ КОУЧИНГУ

© 2014 ТИРІНОВ А. В.

УДК 005.336.1:005.963

### Тирінов А. В. Формування зв'язків координації механізмів підвищення ефективності на базі коучингу

Аналіз останніх досліджень показав, що, незважаючи на велику кількість наукових напрацювань, необхідно вдосконалити механізми підвищення ефективності в процесі діяльності підприємства та сформувати зв'язки їх координації. Метою статті є узгодження дій учасників колективної діяльності з координації механізмів підвищення ефективності на основі коучингу. У результаті досліджень було розроблено функціональну матрицю діяльності машинобудівного підприємства, що показує взаємозв'язок функціональних завдань та учасників спільної реалізації функцій. Сформовано зв'язки координації механізмів підвищення ефективності на базі коучингу як технології розвитку підприємства через навчання співробітників у процесі виконання своїх обов'язків. Запропоновано послідовність проведення коучингу та когнітивну карту формування й відбору альтернатив підвищення ефективності діяльності машинобудівного підприємства. Напрямою подальших досліджень є вибір і оцінка прогнозних результатів ефективності діяльності на машинобудівному підприємстві на базі когнітивної карти.

**Ключові слова:** механізм підвищення ефективності, координація, узгодження зв'язків, коучинг, когнітивна карта.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 11.

**Тирінов Андрій Вікторович** – старший викладач, кафедра бухгалтерського обліку, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** a-v-t@ukr.net

УДК 005.336.1:005.963

### Тыринов А. В. Формирование связей координации механизмов повышения эффективности на базе коучинга

Анализ последних исследований показал, что, несмотря на большое количество научных разработок, необходимо усовершенствовать механизмы повышения эффективности в процессе деятельности предприятия и сформировать связи их координации. Целью статьи является согласование действий участников коллективной деятельности по координации механизмов повышения эффективности на основе коучинга. В результате исследований была разработана функциональная матрица деятельности машиностроительного предприятия, которая показывает взаимосвязь функциональных задач и участников совместной реализации функций. Сформированы связи координации механизмов повышения эффективности на базе коучинга как технологии развития предприятия через обучение сотрудников в процессе выполнения своих обязанностей. Предложена последовательность проведения коучинга и когнитивная карта формирования и отбора альтернатив повышения эффективности деятельности машиностроительного предприятия. Направлением дальнейших исследований является выбор и оценка прогнозных результатов эффективности деятельности на машиностроительном предприятии на базе когнитивной карты.

**Ключевые слова:** механизм повышения эффективности, координация, согласование связей, коучинг, когнитивная карта.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 11.

**Тыринов Андрей Викторович** – старший преподаватель, кафедра бухгалтерского учета, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** a-v-t@ukr.net

UDC 005.336.1:005.963

### Tyrinov A. V. Forming of the Coordination Relations in Mechanisms for Increase of Efficiency Based on Coaching

Analysis of recent studies has shown that, despite the large amount of scientific exploratory work it is necessary to improve the mechanisms for increase of efficiency in the process of the enterprise activity and to form the coordination relations between these mechanisms. The article is aimed at harmonization of the activities of the participants in the collective activity with the purpose of coordination of the mechanisms for increase of efficiency based on coaching. As a result of the studies the functional matrix of activity of the machine-building enterprise was worked out, which shows the relationship of functional tasks and of the participants in the joint implementation of functions. The relations for coordination of the mechanisms for increase of efficiency based on coaching were formed as a technology of the enterprise development through the training of employees during the performance of their duties. A sequence of coaching and the cognitive map of the formation and selection of alternatives for increase of efficiency of the machine-building enterprise were offered. Direction for further research is the selection and evaluation of predicted results of efficiency of the machine-building enterprise based on the cognitive map.

**Key words:** mechanism for increase of efficiency, coordination, harmonization of the relations, coaching, cognitive map.

**Pic.:** 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 11.

**Tyrinov Andrey V.** – Senior Lecturer, Department of Accounting, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** a-v-t@ukr.net

Deyneka, A. V., and Zhukov, B. M. "Sovremennye tendentsii v upravlenii personalom" [Current trends in the management of personnel]. <http://www.monographies.ru/53>

Dmitrenko, G. A., Sharapatova, E. A., and Maksimenko, T. M. *Motivatsiia i otsenka personala* [Motivation and evaluation of personnel]. Kyiv: MAUP, 2002.

Hreshchak, M. H. et al. *Ekonomika pidpriemstva* [Business enterprises]. Kyiv: KNEU, 2004.

Kalcheva, Ya. I. "Sushchnost motivirovaniia kak funktsii menedzhmenta" [The essence of motivation as a function of management]. *Ekonomika transportnogo kompleksu*, no. 10 (2006): 39-48.

Korzenko, N. I., and Zobnina, M. E. "Effektivnye metody motivatsii i stimulirovaniia personala" [Effective methods of personnel motivation]. *Vestnik Cheliabinskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 3 (257) (2012): 66-69.

Mansurov, R. E. *Nastolnaia kniga direktora po personalu* [Handbook of personnel director]. Moscow: Yurayt, 2012.

"Motivatsiia trudovoy deiatelnosti" [Motivation employment]. <http://lo1.ru/gos/5/Content/1/1.6.htm>

Ruliev, V. A., and Hutkevych, S. O. *Menedzhment* [Management]. Kyiv: Tsentri uchbovoi literatury, 2011.

Sladkevich, V. P. *Motivatsionny menedzhment* [Motivational management]. Kyiv: MAUP, 2001.

Shapiro, S. A. *Motivatsiia i stimulirovanie personala* [Personnel motivation]. Moscow: GrossMedia, 2005.

Tregubova, R. D. "Motivatsiia i stimulirovanie truda kak metod upravleniia povedeniem vnutri organizatsii" [Motivation and stimulation of labor as a method of behavior management within the organization]. *MIR: Modernizatsiia. Innovatsii. Razvitie*, no. 9 (2011/2012): 89-91.

Verkhoglaenko, V. "Sistema motivatsii personala" [Motivation system]. *Konsultant direktora*, no. 4 (2002): 23-34.

УДК 005.336.1:005.963

## ФОРМУВАННЯ ЗВ'ЯЗКІВ КООРДИНАЦІЇ МЕХАНІЗМІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ НА БАЗІ КОУЧИНГУ

© 2014 ТИРІНОВ А. В.

УДК 005.336.1:005.963

### Тирінов А. В. Формування зв'язків координації механізмів підвищення ефективності на базі коучингу

Аналіз останніх досліджень показав, що, незважаючи на велику кількість наукових напрацювань, необхідно вдосконалити механізми підвищення ефективності в процесі діяльності підприємства та сформувати зв'язки їх координації. Метою статті є узгодження дій учасників колективної діяльності з координації механізмів підвищення ефективності на основі коучингу. У результаті досліджень було розроблено функціональну матрицю діяльності машинобудівного підприємства, що показує взаємозв'язок функціональних завдань та учасників спільної реалізації функцій. Сформовано зв'язки координації механізмів підвищення ефективності на базі коучингу як технології розвитку підприємства через навчання співробітників у процесі виконання своїх обов'язків. Запропоновано послідовність проведення коучингу та когнітивну карту формування й відбору альтернатив підвищення ефективності діяльності машинобудівного підприємства. Напрямою подальших досліджень є вибір і оцінка прогнозних результатів ефективності діяльності на машинобудівному підприємстві на базі когнітивної карти.

**Ключові слова:** механізм підвищення ефективності, координація, узгодження зв'язків, коучинг, когнітивна карта.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 11.

**Тирінов Андрій Вікторович** – старший викладач, кафедра бухгалтерського обліку, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**E-mail:** a-v-t@ukr.net

УДК 005.336.1:005.963

### Тыринов А. В. Формирование связей координации механизмов повышения эффективности на базе коучинга

Анализ последних исследований показал, что, несмотря на большое количество научных разработок, необходимо усовершенствовать механизмы повышения эффективности в процессе деятельности предприятия и сформировать связи их координации. Целью статьи является согласование действий участников коллективной деятельности по координации механизмов повышения эффективности на основе коучинга. В результате исследований была разработана функциональная матрица деятельности машиностроительного предприятия, которая показывает взаимосвязь функциональных задач и участников совместной реализации функций. Сформированы связи координации механизмов повышения эффективности на базе коучинга как технологии развития предприятия через обучение сотрудников в процессе выполнения своих обязанностей. Предложена последовательность проведения коучинга и когнитивная карта формирования и отбора альтернатив повышения эффективности деятельности машиностроительного предприятия. Направлением дальнейших исследований является выбор и оценка прогнозных результатов эффективности деятельности на машиностроительном предприятии на базе когнитивной карты.

**Ключевые слова:** механизм повышения эффективности, координация, согласование связей, коучинг, когнитивная карта.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 11.

**Тыринов Андрей Викторович** – старший преподаватель, кафедра бухгалтерского учета, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**E-mail:** a-v-t@ukr.net

UDC 005.336.1:005.963

### Tyrinov A. V. Forming of the Coordination Relations in Mechanisms for Increase of Efficiency Based on Coaching

Analysis of recent studies has shown that, despite the large amount of scientific exploratory work it is necessary to improve the mechanisms for increase of efficiency in the process of the enterprise activity and to form the coordination relations between these mechanisms. The article is aimed at harmonization of the activities of the participants in the collective activity with the purpose of coordination of the mechanisms for increase of efficiency based on coaching. As a result of the studies the functional matrix of activity of the machine-building enterprise was worked out, which shows the relationship of functional tasks and of the participants in the joint implementation of functions. The relations for coordination of the mechanisms for increase of efficiency based on coaching were formed as a technology of the enterprise development through the training of employees during the performance of their duties. A sequence of coaching and the cognitive map of the formation and selection of alternatives for increase of efficiency of the machine-building enterprise were offered. Direction for further research is the selection and evaluation of predicted results of efficiency of the machine-building enterprise based on the cognitive map.

**Key words:** mechanism for increase of efficiency, coordination, harmonization of the relations, coaching, cognitive map.

**Pic.:** 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 11.

**Tyrinov Andrey V.** – Senior Lecturer, Department of Accounting, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**E-mail:** a-v-t@ukr.net

**Н**а підприємстві, що складається з певних підрозділів із своїми специфічним функціональним призначенням, повинна здійснюватися належним чином координація механізмів їх діяльності. Основою механізму узгодження діяльності є сукупність стійких зв'язків. Без зв'язків правильно організованої взаємодії частин не може бути стійкого і ефективного функціонування підприємства. Види зв'язків відповідають видам тих відносин між підрозділами підприємства, які створюють умови існування підприємства як єдиного цілого та визначають механізми підвищення його ефективності.

Питання формування механізмів діяльності підприємства розглядалися в роботах А. Гурвіца [1], М. Джексона [2], А. Кульмана [3], Р. Майерсона [4], В. Пономаренка [5], О. Раєвнєвої [6], М. Саттертвейта [4], А. Чухно [7], О. Ястремської [5] та інших. Зважаючи на велику кількість наукових напрацювань у цьому напрямку, необхідно вдосконалити механізми підвищення ефективності в процесі діяльності підприємства та сформувані зв'язки їх координації.

*Метою* статті є узгодження дій учасників колективної діяльності з координації механізмів підвищення ефективності на основі коучингу.

Для деталізації функціональних процесів в організаційно-економічному механізмі підвищення ефективності діяльності підприємства необхідно: визначити кількість, послідовність і характер операцій, що містяться в цьому процесі; описати їх у графічній або текстовій формі, провести типізацію та стандартизацію. Дослідження має включати встановлення: складу робіт із виконання функцій; наявності та послідовності різних циклів, етапів і стадій при реалізації функцій, а також можливої та необхідної в певних умовах паралельності виконання робіт; для кожної операції методичних підходів та інструментарію її виконання, їх відбір і/або розробку; часових і нормативних меж виконання робіт конкретного виду та можливостей їх оптимізації; порядку надходження необхідної та достатньої інформації для нормального та своєчасного здійснення всіх операцій; порядку участі різних підрозділів підприємства і реалізації функцій – їх права обов'язки та відповідальність; регламентів виконання основних дій координації підрозділів – узгодження, обговорення, візування, затвердження, інформування, тощо; оптимальних умов реалізації функціонального процесу в просторі та часі. Результати дослідження відображаються в організаційно-методичному забезпеченні діяльності підприємства у вигляді інформаційних і ментальних моделей, документально-правової регламентації процедур функціонування організаційно-економічного механізму.

Інформаційна модель виконання функцій відображає взаємозв'язки та взаємозалежності між учасниками процесу. У ній види взаємозв'язку диференціюються за стадіями та видами зв'язку із зазначенням підрозділів і посадових осіб, що вступають у взаємодію, й організаційної ініціативи такої взаємодії. Види взаємодії можуть розділятися на горизонтальні та вертикальні. Горизонтальна взаємодія містить операції узгодження, консультацію, обмін інформацією, спільне обговорення, представлення варіанта. Вертикальна – затвердження та видачу завдання, представлення документів, уточнення,

пояснення. Інформаційна модель дозволяє завчасно впорядкувати всі види взаємодії різних учасників. Така модель подається у вигляді матриці чи графічно. Графічні представлення є зручною формою відображення, що наочно подають процеси, які здійснюються в системах, їх структуру та функціональний взаємозв'язок елементів. Водночас, для формалізації аналізу граф надається у вигляді матриць суміжності та інцидентності та/або функціональних матриць.

У *табл. 1* показано узагальнену функціональну матрицю діяльності планово-виробничого відділу на машинобудівному підприємстві м. Харкова.

Функціональна матриця показує взаємозв'язок учасників спільної реалізації функцій і процедур координації діяльності.

Необхідно відмітити, що при оцінці функціональної матриці діяльності планово-виробничого відділу підприємства спостерігається велика кількість процедур узгодження. До цих процедур належить не тільки саме узгодження, а й координаційні консультації і, частково, затвердження рішень. Удосконалення цієї процедури дозволить значно знизити витрати часу керівників, менеджерів середньої ланки та спеціалістів на її здійснення та, відповідно, непрямі витрати на її реалізацію функцій комплексного організаційно-економічного механізму підвищення ефективності діяльності підприємства. У зв'язку з тим, що завдання узгодження господарської діяльності є міждисциплінарними, при їх вирішенні з'являється проблема координації дій спеціалістів різних професій. Створення дієздатного експертного колективу ускладнюється таким: предметно-організоване, вузькоспеціалізоване мислення кожного учасника процедур узгодження ставить важко-здоланні інформаційні та організаційні бар'єри; високий професіоналізм не стільки забезпечує спільну колективну роботу, скільки заважає їй; функціональна спрямованість підрозділів на власні цілі не співвідноситься з предметними цілями інших, що входять у комплекс загальноцілового, системного мислення.

**Т**ехнологія розвитку підприємства через навчання співробітників у процесі роботи є *коучингом*. Джерела коучингу лежать у тренерстві, позитивній, когнітивній та організаційній психології, в уявленні про усвідомлене життя й можливостях постійного та цілеспрямованого розвитку людини. Коучинг передбачає розкриття потенціалу людини з метою максимального підвищення його ефективності. Чим повніше вдасться розкрити потенціал співробітника, тим вище буде його ефективність і тим більше користі він принесе для підвищення ефективності діяльності свого підприємства. Коучинг здатний спрямовувати людину на розуміння та осмислення нею своїх можливостей, які вона за умов певної вмотивованості зможе успішно реалізувати у своїй сфері діяльності. Застосування коучингу допомагає співробітникам розібратись у власних думках, навчитися знаходити сенс у своїй діяльності задля кращого виконання своєї роботи, а також сприяє швидкій адаптації нових співробітників. Сьогодні коучинг поширений у розвинутих країнах і прийнятий як основний стиль управління. В Україні коучинг зустрічається поки нечасто та у вигляді застосування деяких елементів (*рис. 1*).

Таблиця 1

Функціональна матриця діяльності планово-виробничого відділу машинобудівного підприємства

Номера рядків	Найменування функціональних завдань	Голова правління	Головний інженер	Начальник планово-виробничого відділу	Начальник комерційного відділу	Планово-виробничий відділ	Конструкторський відділ	Технічний відділ	Ремонтна і транспортна ділянка	Комерційний відділ	Бухгалтерія	Відділ продаж	Відділ маркетингу	Основні та допоміжні ділянки, склади	Примітка
1	Планування випуску продукції	В	У	Δ	У	П, Н	В, К, У	В, К, У	К	К, У	К, Зв	К	К	К, Зв	Вихідні дані від відділів маркетингу та планово-виробничого
2	Планування ресурсного забезпечення	У	У	Δ	Δ	П, Н	К	К	К, У	В, Зв	У	У	К	К	Відаткову накладну надає комерційний відділ
3	Планування бюджетів виробничих підрозділів	У	У	3	У	П, В, Н	У	У	К, У	К, У	У	У	К, У	К, У	Вихідні дані планово-виробничого відділу
4	Аналіз витрат виробничих підрозділів	У	У	У	У	П, Зв	У	У	Зв	У	Δ, К	У	У	Зв	
5	Аналіз виконання оперативних планів	У	У	Δ	У, К	П, Зв	У	У	Зв	Зв	У	Зв	Зв	Зв, Н	Проведення постійних оперативних нарад, пов'язаних із звітністю
6	Рекомендації з коригування оперативних планів	У	У	3	У	П	К	К	У	К	У	У	У	Δ, В	Проведення ситуаційних нарад з координаційними консультаціями

Умовні позначення: П – підготовка рішення; У – узгодження; З – затвердження; 3 – затвердження; Н – надання завдань; Зв – звітність; В – виконання спеціалізованих завдань; К – консультації; Δ – персональна відповідальність.

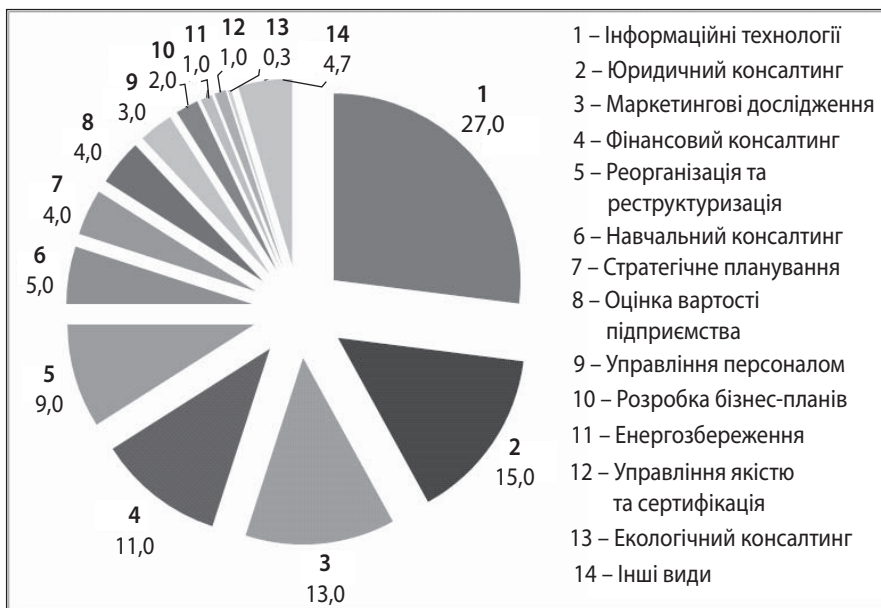


Рис. 1. Структура надання консалтингових послуг в Україні [8]

У загальній класифікації консалтингових послуг на рис. 1 коучинг входить до групи «навчальний консалтинг» поряд із консультаціями спеціалістів з певних питань, наставництвом, тренінгами та іншими. В Україні навчальний консалтинг займає тільки 0,5% ринку. Порівнюючи коучинг з іншими видами навчального консалтингу, коучинг на відміну від наставництва доцільно розглядати як більш конкретний метод, коуч приводить команду до досягнення кінцевої цілі – усвідомлення керівником, підлеглими власних цілей, а також їх спільних цілей і завдань, які стоять перед підприємством, і знаходження шляхів їх досягнення. Коуч не дає готових рекомендацій, як і що робити, а навпаки, – його метою є підвести працівника до самостійного вирішення проблеми. Головними інструментами в роботі коуча є конструктивний діалог.

До позитивних рис коучинга належать [9; 10; 11]: підвищення ефективності діяльності, коучинг дає розвиток компетентності при виконанні певних завдань як окремого працівника, відділу, так і підприємства в цілому; розвиток персоналу в довгостроковій перспективі; покращення рівня навчання без втрат часу; удосконалення взаємовідносин і рівня задоволеності в колективі, покращення якості життя, що підтримується повагою до особистості та врахуванням її потреб; делегування повноважень, співробітники є більш відповідальними та керівник має час на виконання найбільш важливих завдань; збільшення рівня креативності персоналу; збільшення рівня використання кадрового потенціалу, прихованих можливостей персоналу; підвищення швидкості реакції в кризових ситуаціях; здатність до гнучкості й адаптації в умовах змін; збільшення рівня вмотивованості персоналу; формування ефективної організаційної культури; саморозвиток персоналу. Таким чином, *коучинг* – це один з найбільш простих і водночас потужних інструментів для підвищення ефективності діяльності підприємств у сучасних умовах, який буде застосовано в подальшому дослідженні.

У коучингу застосовується багато моделей, а саме: GROW, T, AID, SMART, PURE, CLEAR, SWOT, PEST, модель відповідальності клієнта, моделі VALOR, SPIN, GRIT тощо. Модель GROW (від англ. *grow* – зростання) спрямована на підвищення ефективності діяльності підприємства та містить такі етапи: постановку цілей (від англ. *goals* – цілі) ефективності діяльності підприємства на довго- та короткострокову перспективу; дослідження поточної ситуації (від англ. *reality* – реальність), для визначення усіх складових невідповідності її поставленим цілям; визначення альтернатив (від англ. *options* – варіант, можливість) дій з виправлення існуючої ситуації; визначення певного варіанта (від англ. *will* – намір) та конкретного плану дій для досягнення результату, в якому зазначається перелік робіт, час і виконавець. Ця модель здійснюється у вигляді запитань і передбачає проходження всіх етапів як при початковому вивченні проблеми, так і при вдосконаленні засобів її вирішення. На відміну від моделі VALOR у моделі GROW визначення цілей здійснюється перед дослідженням ситуації. Це пов'язано з тим, що в цій моделі цілі спрямовані не тільки на вирішення поточних проблем, а й на стратегічний розвиток діяльності підприємства.

Коучинг може проводитися як формально, так і неформально. Формальний являє собою заздалегідь заплановані зустрічі з установленим регламентом, у процесі яких керівник проводить сесії з групою або індивідуально. Неформальний коучинг не вимагає попередніх домовленостей і може проводитися безпосередньо в процесі здійснення діяльності на робочому місці. Таку неформальну процедуру доцільно використовувати керівнику при постановці конкретних завдань, при делегуванні повноважень, виникненні у підлеглих певних ускладнень у роботі, при погіршенні відносин у колективі. При постановці завдання коучинг дозволяє зрозуміти, наскільки правильно підлеглий усвідомив його, з якими складнощами він може зіткнутися в процесі його

виконання і чим йому можна допомогти. А підлеглий у процесі коучингу чітко визначає мету, порядок своїх дій і необхідні ресурси. Такий неформальний коучинг ускладнюється встановленням довірчих відносин між керівником, який наділений певною владою, і підлеглим, який не хоче брати на себе відповідальність, приймати рішення, а віддає перевагу тільки виконанню наказів. У коучингу на базі моделі GROW необхідно підвищення ефективності діяльності підприємства пов'язати з потенціалом персоналу, щоб кожен співробітник здійснював прямий вплив на діяльність підприємства.

Для подальшого розвитку організаційної складової механізму підвищення ефективності діяльності підприємства пропонується поєднати модель GROW та функціонально-вартісний аналіз при проведенні коучингу на підприємстві (рис. 2).

Процес коучингу здійснюється з узгодженням дій з цілями підприємства на кожному етапі. При визначенні послідовності основних етапів проведення коучингу з підвищення ефективності діяльності підприємства покладено модель GROW, в яку внесено такі зміни: додано етап – формування робочої групи, що передбачає

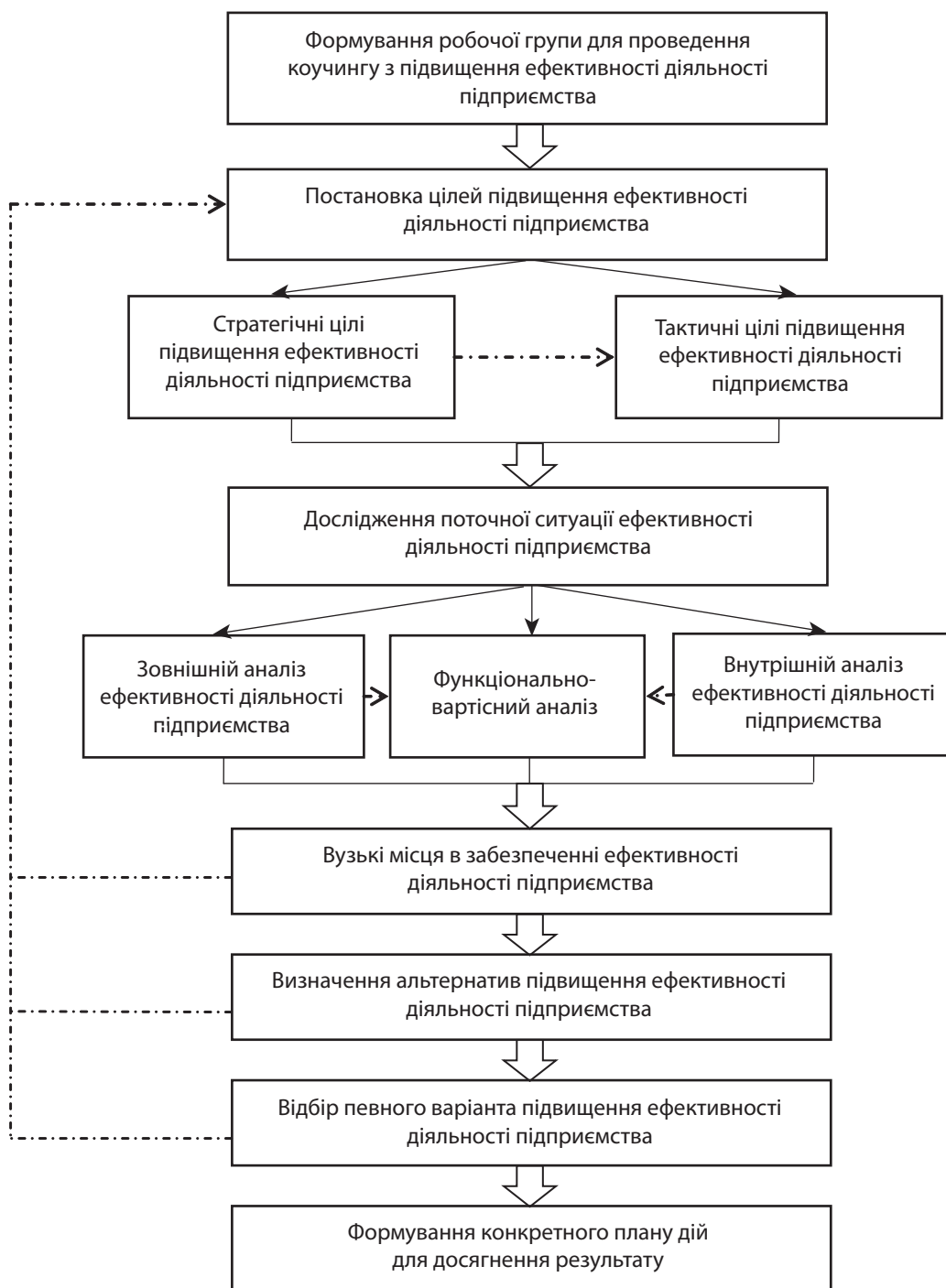


Рис. 2. Послідовність проведення коучингу з підвищення ефективності діяльності підприємства

Умовні позначення: -.-> зв'язки узгодження;  
 —> зв'язки підпорядкування.



вибір керівника – коуча та групи, яка буде вирішувати поставлене завдання; дослідження поточної ситуації буде здійснюватися на основі зовнішнього та внутрішнього аналізу ефективності діяльності підприємства та поєднуватися в рамках функціонально-вартісного аналізу підрозділу, що вирішує питання з підвищення ефективності на підприємстві. Виходячи з того, що коучинг базується на когнітивній та організаційній психології, з метою формування альтернатив і відбору певного варіанта підвищення ефективності діяльності підприємства необхідно розробити когнітивну карту цього процесу. *Когнітивні карти* – це ментальні репрезентації, уявлення людини щодо просторової організації процесу. Когнітивні карти належать до ранніх компонентів пам'яті, вони є схемою або ескізом для формування предметних відображень. Когнітивну карту формування та відбору альтернатив підвищення ефективності діяльності підприємства з використанням програмного забезпечення Axon2013 R2.20 наведено на рис. 3.

Відмінною рисою когнітивної карти на рис. 3. є її представлення у вигляді запитань. Відповіді на запитання дозволять відібрати та затвердити оптимальну альтернативу підвищення ефективності діяльності машинобудівного підприємства.

### ВИСНОВКИ

Розроблено функціональну матрицю діяльності планово-виробничого відділу машинобудівного підприємства, що показує взаємозв'язок функціональних завдань і учасників спільної реалізації функцій з підготовки, узгодження і затвердження рішень, надання та виконання завдань, підготовки звітів та проведення координаційних консультацій. Оцінка матриці показала велику кількість процедур узгодження, координаційних консультацій і затвердження рішень. При розробці організаційного забезпечення механізму підвищення ефективності діяльності обґрунтовано застосування коучинг як технології розвитку підприємства через навчання співробітників у процесі виконання своїх обов'язків. Обґрунтовано вибір моделі коучингу GROW, яка спрямо-

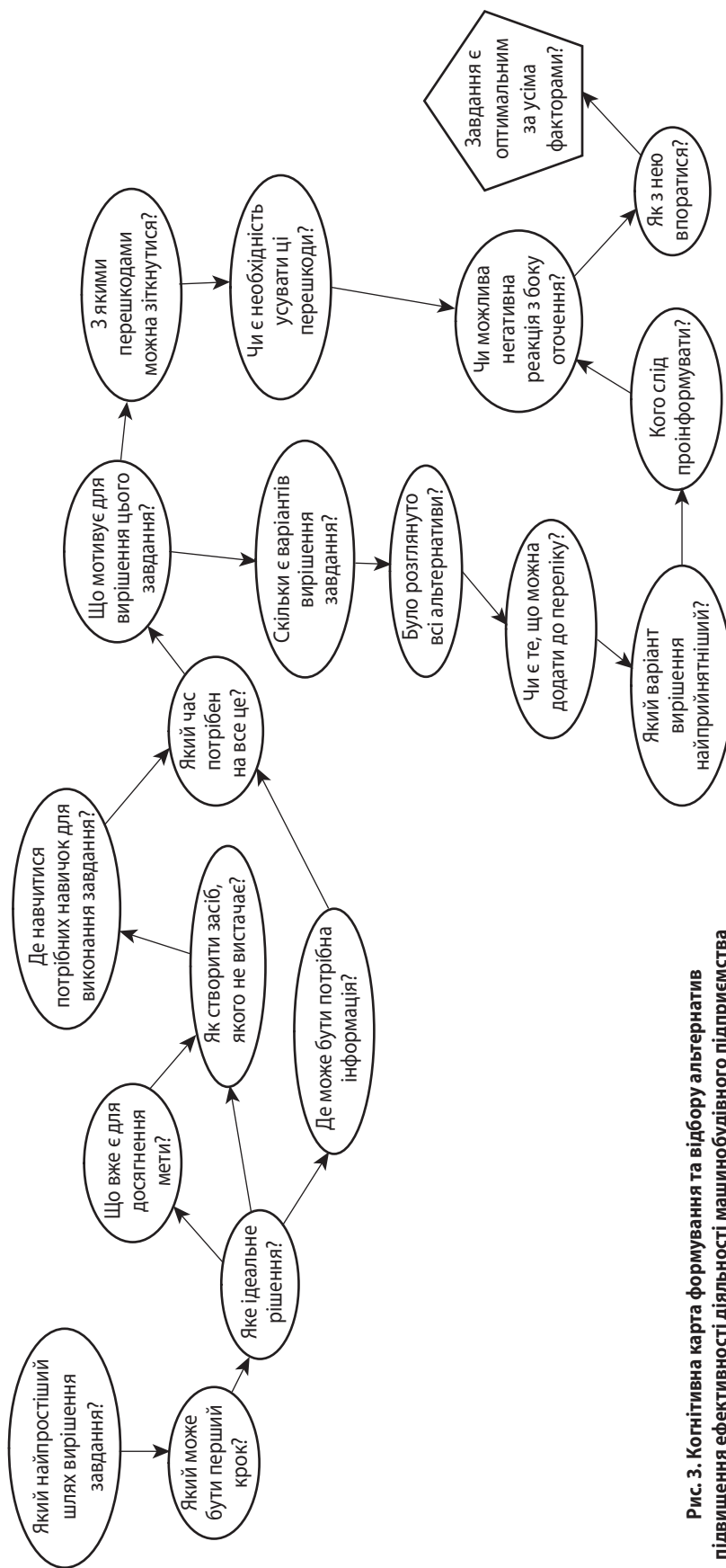


Рис. 3. Когнітивна карта формування та відбору альтернатив підвищення ефективності діяльності машинобудівного підприємства

вана на вирішення поточних проблем підприємства та стратегічний розвиток. Запропоновано послідовність проведення коучингу з підвищення ефективності діяльності підприємства, в якій на відміну від існуючих до-

дано етап – формування робочої групи, що передбачає вибір керівника – коуча та групи, яка буде вирішувати поставлене завдання; дослідження поточної ситуації буде здійснюватися на основі зовнішнього та внутрішнього аналізу ефективності діяльності підприємства та поєднуватися в рамках функціонально-вартісного аналізу підрозділу, що вирішує питання з підвищення ефективності на підприємстві. Розроблено когнітивну карту формування та відбору альтернатив підвищення ефективності діяльності машинобудівного підприємства. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Довбенко М. В.** Современные экономические теории в трудах нобелиантов / М. В. Довбенко, Ю. И. Осик. – М. : Издательство «Академия Естествознания», 2011. – 360 с.
2. **Jackson M.** Mechanism Theory / M. Jackson // Encyclopedia of Life Support Systems. – Edited by Ulrich Derigs, in the, EOLSS Publishers : Oxford UK, 2003.
3. **Кульман А.** Экономические механизмы / А. Кульман. – М. : АО Издательская группа «Прогресс», 1993. – 192 с.
4. **Myerson R. B.** Efficient Mechanisms for Bilateral Trading / R. B. Myerson, M. A. Satterthwaite // Journal of economic theory. – 1983. – Vol. 29. – P. 265 – 281.
5. **Пономаренко В. С.** Механизм управления предприятием: стратегический аспект / В. С. Пономаренко, Е. Н. Ястремская и др. – Х. : ХГЭУ, 2002. – 252 с.
6. **Раєвнева О. В.** Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія / О. В. Раєвнева. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.
7. **Чухно А.** Хозяйственный механизм и пути его совершенствования на современном этапе / А. Чухно // Экономика Украины. – 2007. – № 4 – С. 36 – 41.
8. **Анненко О.** ЕБРР посчитал консультантов / О. Анненко [Електронний ресурс]. – Режим доступа : [http://www.training.com.ua/live/news/ebrr\\_poschital\\_konsultantov](http://www.training.com.ua/live/news/ebrr_poschital_konsultantov)
9. **Марченко О. С.** Консалтинг як складова нематеріальної економіки / О. С. Марченко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2013. – № 3 (14). – С. 302 – 316.
10. **Радкевич В.** Проблеми професійного навчання кваліфікованих робітників для потреб інноваційної економіки / В. Радкевич // Науковий вісник Інституту професійно-технічної освіти НАПН України. Професійна педагогіка. – 2012. – № 03. – С. 5 – 10.
11. **Уйтмор Дж.** Коучинг високої ефективності / Дж. Уйтмор / Пер. с англ. ; научный редактор С. Ю. Чумакова. – 3-е изд. – М. : Международная академия корпоративного управления и бизнеса, 2005. – 168 с.

#### REFERENCES

- Annenko, O. "EBRR poschital konsultantov" [EBRD considered consultants]. [http://www.training.com.ua/live/news/ebrr\\_poschital\\_konsultantov](http://www.training.com.ua/live/news/ebrr_poschital_konsultantov)
- Chukhno, A. "Khoziaystvennyy mekhanizm i puti ego sovershenstvovaniia na sovremennom etape" [Economic mechanism and ways to improve it at the present stage]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 4 (2007): 36-41.
- Dovbenko, M. V., and Osik, Yu. I. *Sovremennye ekonomicheskie teorii v trudakh nobeliantov* [Modern economic theory in the works nobeliantov]. Moscow: Akademiia Estestvoznaniia, 2011.
- Jackson, M. "Mechanism Theory". In *Encyclopedia of Life Support Systems*. Oxford UK: EOLSS Publishers, 2003.
- Kulman, A. *Ekonomicheskie mekhanizmy* [Economic mechanisms]. Moscow: Progress, 1993.

Myerson, R. B., and Satterthwaite, M. A. "Efficient Mechanisms for Bilateral Trading". *Journal of economic theory*, vol. 29 (1983): 265-281.

Marchenko, O. S. "Konsaltnynh iak skladova nematerialnoi ekonomiky" [Consulting as part of the intangible economy]. *Visnyk NU «Yurydychna akademiia Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho»*, no. 3 (14) (2013).

Ponomarenko, V. S. et al. *Mekhanizm upravleniia predpriatiem: strategicheskii aspekt* [The mechanism of enterprise management: strategic aspect]. Kharkiv: KhGEU, 2002.

Raievneva, O. V. *Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva: metodolohiia, mekhanizmy, modeli* [Management of enterprises: methodology and mechanisms, models]. Kharkiv: INZHEK, 2006.

Radkevych, V. "Problemy profesiinoho navchannia kvalifikovanykh robitnykiv dlia potreb innovatsiinoi ekonomiky" [Problems vocational training skilled workers for the needs of the innovation economy]. *Naukovyi visnyk Instytutu profesiino-tekhnichnoi osvity NAPN Ukrainy. Profesiina pedahohika*, no. 3 (2012): 5-10.

Uitmor, Dzh. *Kouching vysokoy effektivnosti* [Coaching high performance]. Moscow: Mezhdunarodnaia akademiia korporativnogo upravleniia i biznesa, 2005.

# КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ПОБУДОВИ БРЕНДА РОБОТОДАВЦЯ

© 2014 МОКІНА С. М.

УДК 331.58:331.445:331.108.2

## Мокіна С. М. Концептуальна модель побудови бренду роботодавця

Сильний бренд роботодавця є інструментом формування довгострокових конкурентних переваг організації на ринку праці. Мета статті полягає в розробці концептуальної моделі бренду роботодавця та її складових. У статті запропоновано авторську модель побудови бренду роботодавця. Дана модель має три платформи: індивідуальність, позиціонування, сила. Першим кроком при побудові бренду роботодавця є визначення індивідуальності бренду. На основі індивідуальності розробляється стратегія та інструменти позиціонування бренду роботодавця. Результатом позиціонування є формування сильного бренду роботодавця, яке виражене в залученні та утриманні кваліфікованих співробітників. Питання побудови бренду роботодавця є новим для вітчизняної наукової думки, тому модель, запропонована в статті, є актуальною та корисною. Напрямок для подальшого розвитку даної теми є розробка системи оцінювання ефективності побудови бренду роботодавця.

**Ключові слова:** бренд роботодавця, концептуальна модель побудови бренду роботодавця, індивідуальність бренду роботодавця, позиціонування бренду роботодавця, сила бренду роботодавця, атрибути бренду роботодавця, ціннісна пропозиція співробітнику.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 14.

**Мокіна Софія Миколаївна** – аспірантка, кафедра менеджменту, Національний університет харчових технологій (вул. Володимирська, 68, Київ, 01601, Україна)

**E-mail:** sofia.mokina@gmail.com

УДК 331.58:331.445:331.108.2

## Мокіна С. Н. Концептуальная модель построения бренда работодателя

Сильный бренд работодателя является инструментом формирования долгосрочных конкурентных преимуществ организации на рынке труда. Цель статьи состоит в разработке концептуальной модели бренда работодателя и ее составляющих. В статье предложена авторская модель построения бренда работодателя. Данная модель имеет три платформы: индивидуальность, позиционирование, сила. Первым шагом при построении бренда работодателя является определение индивидуальности бренда. На основе индивидуальности разрабатывается стратегия и инструменты позиционирования бренда работодателя. Результатом позиционирования является формирование сильного бренда работодателя, которое выражено в привлечении и удержании квалифицированных сотрудников. Вопросы построения бренда работодателя являются новым для отечественной науки, поэтому модель, предложенная в статье, актуальна и полезна. Направлением для дальнейшего развития данной темы является разработка системы оценки эффективности построения бренда работодателя.

**Ключевые слова:** бренд работодателя, концептуальная модель построения бренда работодателя, индивидуальность бренда работодателя, позиционирование бренда работодателя, сила бренда работодателя, атрибуты бренда работодателя, ценностное предложение сотруднику.

**Рис.:** 1. **Табл.:** 3. **Библ.:** 14.

**Мокіна Софія Николаевна** – аспірантка, кафедра менеджменту, Національний університет пищевых технологий (ул. Владимирская, 68, Киев, 01601, Украина)

**E-mail:** sofia.mokina@gmail.com

UDC 331.58:331.445:331.108.2

## Mokina S. M. Conceptual Model of Building an Employer Brand

Strong employer brand is an instrument for securing the long-term competitive advantages for an organization participating in the labour market. The article is aimed at development of the conceptual model of employer brand together with its components. This model incorporates three platforms: identity, positioning, strength. The first step in building of employer brands is to elaborate the identity of the brand. Based on the identity, strategy and tools for positioning of the employer brand can be developed. The right positioning will result in building of the strong employer brand, represented by its attractiveness for co-working and by retaining of qualified employees. The topic of building an employer brand is a novelty to the domestic science, therefore the model proposed in the article, will appear relevant and useful. Direction for further development of this topic can be the systematic evaluation of effectiveness of the employer brand building.

**Key words:** employer brand, conceptual model of building an employer brand, identity of the employer brand, positioning of the employer brand, strength of the employer brand, attributes of the employer brand, employee value proposition.

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 14.

**Mokina Sofija M.** – Postgraduate Student, Department of Management, National University of Food Technology (vul. Volodymyrska, 68, Kyiv, 01601, Ukraine)

**E-mail:** sofia.mokina@gmail.com

Сьогодні досить мало роботодавців на ринку праці мають унікальні характеристики, завдяки яким вони здатні залучати та утримувати найбільш кваліфікованих співробітників. У так званій «війні за таланти» перемагають ті організації, до яких існує прихильне емоційне ставлення серед спеціалістів на ринку праці. У свою чергу, стали позитивні емоції та лояльне ставлення спеціалістів можна сформувати тільки до певного образу роботодавця, тобто бренду роботодавця. Сильний бренд роботодавця є інструментом формування довгострокових конкурентних переваг організації на ринку праці.

У даних умовах створення концептуальної моделі побудови бренду роботодавця, яка здатна на практиці створювати для організації додаткові конкурентні

переваги, є особливо актуальним для вітчизняного наукового та практичного простору. Варто відмітити, що у вітчизняній науковій літературі практично відсутні теоретичні дослідження бренду роботодавця. Українські підприємства намагаються заповнити існуючий пробіл на практиці, копіюючи західні моделі та технології, що не завжди є виправданим у вітчизняних ринкових умовах.

Дослідженням моделей формування бренду роботодавця займаються провідні вітчизняні та закордонні науковці, зокрема Аакер Д., Котлер Ф., Бурке П., Зазикін В., Мансуров Р., Гед Т., Бакхаус К., Тікоо С., Мінчінгтон Б., Кучеров Д., Томпсон У., Домнін В., Длігач А., Мослі Р., Сардак В. та інші.

Здійснивши аналіз досліджень та публікацій щодо моделей формування бренда роботодавця, нами було виділено такі моделі:

- ✦ «Піраміда бренда роботодавця», П. Бурке [1];
- ✦ «HR-брендинг як процес», Р. Мансуров [2];
- ✦ «4D площина бренда роботодавця», Т. Геа [3];
- ✦ концептуальна модель розуміння бренда роботодавця, К. Бакхаус, С. Тікоо [4];
- ✦ «Екосистема бренда роботодавця», Б. Мінчінгтон [5];
- ✦ «Капітал бренда роботодавця», Б. Мінчінгтон [6];
- ✦ бренда роботодавця, компанія Universum [7];
- ✦ бренда роботодавця, Х. Аггерхолм, С. Андерсен, К. Томсен [8];
- ✦ прогностична модель бренда роботодавця, А. Ботха, М. Буссін, Л. Свардт [9].

Дослідження цих моделей дозволило виявити неоднорідність підходів авторів у розумінні питання моделі бренда роботодавця, що спонукало до створення концептуальної моделі бренда роботодавця, яка б містила всі аспекти та бізнес-процеси, які впливають на бренд роботодавця.

Завданням статті є розробка концептуальної моделі бренда роботодавця та її складових. Концептуальна модель побудови бренда роботодавця повинна формувати цілісну картину усіх складових бренда роботодавця, розкривати їх взаємодію, вказувати на шляхи визначення ефективності цього бренда.

На основі аналізу моделей бренда роботодавця [1 – 10] ми вважаємо за доцільне за основу комплексної моделі взяти концептуальну модель розуміння бренда роботодавця за К. Бакхаусом і С. Тікоо, доповнивши її іншими складовими, які розкривають сутність брендингу компанії на ринку праці найбільш повно (рис. 1). Отже, платформами для побудови бренда роботодавця ми вважаємо індивідуальність бренда (*Employer Brand Personality*), позиціонування бренда (*Employer Brand Positioning*) і силу бренда роботодавця (*Employer Brand Power*).

Платформа **індивідуальності бренда** роботодавця визначається корпоративною місією, організаційними цінностями та баченням; складається з атрибутів (*employer brand attributes*), цілей (*employer brand objectives*), функціональних та емоційних переваг бренда компанії як роботодавця (*functional and emotional benefits*) і ціннісної пропозиції співробітнику (*employee value proposition*). Складові індивідуальності бренда роботодавця формують ціннісну пропозицію співробітнику. Таким чином, можна зробити висновок, що ціннісна пропозиція відображає набір чітко сформульованих цінностей бренда роботодавця та переваг умов зайнятості в компанії для працівників, а також трансляє образ ідеального працівника компанії, його якостей та професійного рівня підготовки. Ціннісна пропозиція одночасно вказує як на готовність роботодавця дотримуватись взятих на себе обіцянок перед працівником, так і висуває вимоги до працівника щодо відповідності очікуванням роботодавця.

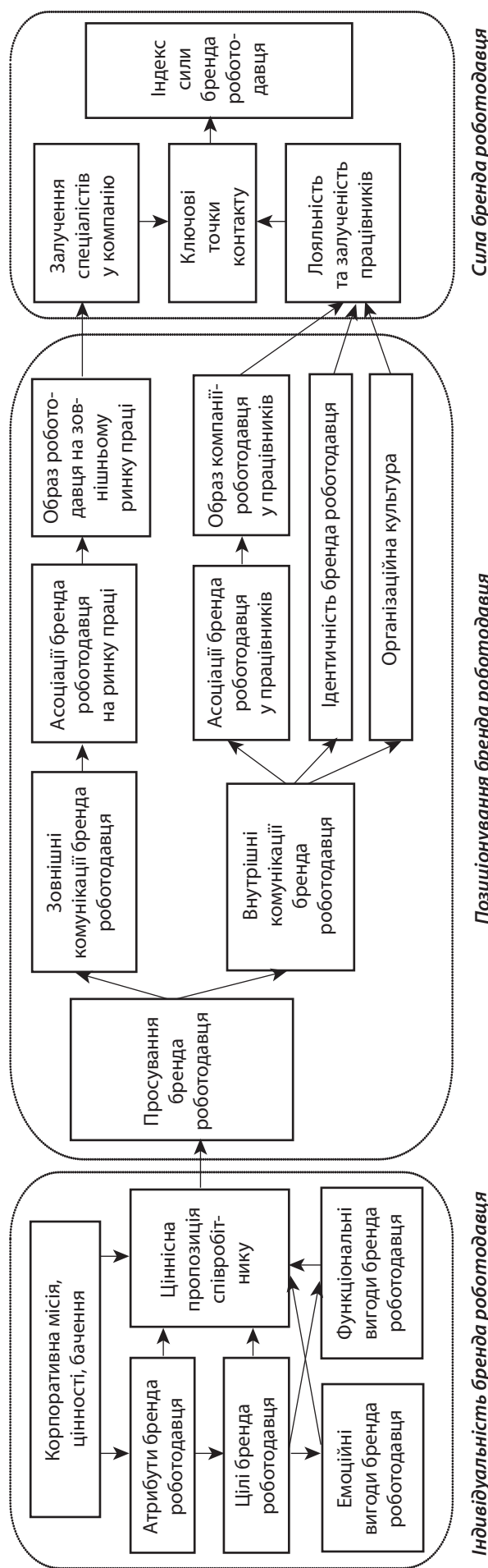


Рис. 1. Концептуальна модель побудови бренда роботодавця (розроблено автором)

На основі чітко сформульованої ціннісної пропозиції співробітнику компанія **позиціонує себе на ринку праці** як привабливого роботодавця. Позиціонування може бути спрямоване як на зовнішніх користувачів, так і на внутрішнє сприйняття колективом організації. Позиціонування для внутрішньої цільової аудиторії працівників здійснюється за допомогою внутрішніх засобів комунікації, організаційної культури та ідентичності бренду роботодавця. Інструментом позиціонування на зовнішньому ринку праці є зовнішні комунікаційні засоби, які транслюють ціннісну пропозицію, формують імідж бренду роботодавця та його сприйняття.

Результатом позиціонування на основі ціннісної пропозиції є **сила бренду роботодавця**, яка для зовнішнього ринку праці виражена у сформованій привабливості компанії як роботодавця і залученні необхідної кількості цільових кандидатів. Для внутрішнього ринку праці сила бренду роботодавця виражається у підвищеному ступені лояльності та залученості працівників, що веде до зростання продуктивності.

Авторське визначення складових моделі бренду роботодавця із урахуванням його двоїстого характеру наведено в *табл. 1 – 3*.

*Індивідуальність бренду роботодавця (employer brand personality)* – сукупність характеристик бренду.

Бренд роботодавця повинен мати такі чітко визначені характеристики: атрибути, цілі, ціннісну пропозицію, емоційні та функціональні вигоди. Компанія здатна залучати та утримувати необхідних їй ключових спеціалістів на ринку праці з легкістю. В індивідуальності бренду роботодавця повинні бути відображені потреби, бажання, цінності працівників, співвіднесені з певними можливостями компанії, які викликають у працівників позитивні емоції стосовно роботи в компанії.

*Позиціонування бренду роботодавця (employer brand positioning)* – це сукупність дій компанії-роботодавця, спрямованих на створення необхідного сприйняття і образу компанії в думках цільових груп працівників. Позиціонування направлене на диференціацію атрибутів бренду роботодавця, переваг і цільових сегментів.

*Сила бренду роботодавця (employer brand power)* – розуміється його ефективність для бізнесу, виражена ступенем привабливості компанії як роботодавця (для зовнішнього ринку праці) та лояльності й залученості працівників (на внутрішньому ринку праці). З іншого боку, чим вище лояльність та залученість працівників, тим вище їх продуктивність праці, тим кращі показники діяльності компанії.

Таблиця 1

Складові моделі бренду роботодавця – Індивідуальність бренду роботодавця

Складова	Характеристика
Атрибути бренду роботодавця ( <i>employer brand attributes</i> )	Кожен бренд компанії як роботодавця володіє певним набором атрибутів, які є одночасно його складовими. Тобто, це інструменти системи управління персоналом, які визначають умови зайнятості в компанії. Атрибути бренду можуть бути як позитивними, так і негативними, можуть мати різну силу і важливість для різних сегментів ринку праці. Атрибути бренду роботодавця – якості, які правдиво характеризують найкращі сторони компанії як роботодавця та співпадають з потребами цільової аудиторії і підтримують потреби бізнесу. Атрибути бренду роботодавця відображають ключові характеристики і при цьому наголошують на тому, що робить компанію як роботодавця особливою; є основою для комунікацій
Цілі бренду роботодавця ( <i>employer brand objectives</i> )	На етапі розробки бренду роботодавця визначають цілі його формування – залучення персоналу, зниження тимчасових витрат на залучення персоналу, формування корпоративної єдності, залученості та лояльності персоналу тощо. Чітке визначення цілей дозволяє в подальшому розробити критерії оцінки ефективності брендингу компанії як роботодавця
Ціннісна пропозиція співробітнику ( <i>employee value proposition</i> )	Цінність пропозиції роботодавця визначає підсумкову привабливість компанії як роботодавця та зацікавленість цільових кандидатів у працевлаштуванні в ній. Кандидати на ринку праці віддають перевагу тій компанії, яка чітко формулює та дотримується певного набору цінностей у роботі. Кандидатам легше розуміти, які переваги роботи саме в даній компанії та чи співпадають цінності компанії з їх особистими цінностями. Ціннісні та психологічні потреби працівників задовольняються здатністю умов зайнятості (або атрибутів бренду роботодавця) створювати почуття задоволення від роботи
Функціональні вигоди ( <i>employer brand functional benefits</i> )	Умови зайнятості, які компанія пропонує та надає працівникам, задовольняючи їх функціональні потреби. До функціональних переваг можна віднести умови праці, наявність новітньої техніки та технологій для виконання роботи, заробітну плату, компенсації у вигляді харчування, забезпечення автомобілем, мобільним зв'язком тощо
Емоційні вигоди ( <i>employer brand emotional benefits</i> )	Емоційні переваги несуть в собі унікальний досвід спілкування працівника з компанією-роботодавцем; емоції, які відчуває спеціаліст, ставши працівником компанії, та цінності, які за цим стоять. Емоційна прихильність людей до свого роботодавця формується на основі всього досвіду роботи в організації, включаючи задоволення від виконуваних завдань, повагу з боку колег і віру в якість товарів, завдання і цінності тієї організації, яку вони представляють. Те, як про цей «психологічний контракт» повідомляється працівникам, і те, як він виконується, є важливим доповненням до більш матеріальних умов, включених у офіційний трудовий контракт

Джерело: розроблено автором.

Складові моделі бренду роботодавця – Позиціонування бренду роботодавця

Складова	Характеристики
Просування бренду роботодавця ( <i>employer brand promotion</i> )	Просування бренду роботодавця – це діяльність зі створення довгострокової привабливості та переваги компанії-роботодавця, заснованої на посиленому впливі на спеціалістів ринку праці атрибутів, переваг і цінностей бренду роботодавця, поєднаних певною ідеєю
Внутрішні комунікації бренду роботодавця ( <i>employer brand internal communication</i> )	Програми інформування та PR-підтримки стратегії бренду роботодавця, спрямованої на внутрішніх співробітників
Зовнішні комунікації бренду роботодавця ( <i>employer brand external communication</i> )	Програми інформування та PR-підтримки стратегії бренду роботодавця, спрямованої на зовнішній ринок праці (потенційних цільових кандидатів і колишніх працівників)
Ідентичність бренду роботодавця ( <i>employer brand identity</i> )	Індивідуальність бренду виражає те, чим бренд роботодавця є насправді, тобто яким чином обіцянки роботодавця реалізуються на ділі для співробітників компанії. Ідентичність бренду досягається його відповідністю очікуванням працівників
Організаційна культура ( <i>organizational culture</i> )	Система загальноприйнятих у компанії уявлень та підходів до постановки діяльності, до форм взаємовідносин і досягнення результатів діяльності, які відрізняють дану компанію-роботодавця від усіх інших
Асоціації бренду роботодавця ( <i>employer brand associations</i> )	Унікальний набір асоціацій, які в теперішній час знаходяться у свідомості потенційних і наявних працівників. Ці асоціації виражають те, як саме сприймається компанія на даний момент
Образ роботодавця ( <i>employer brand image</i> )	Під «образом бренду роботодавця» розуміють цілісний образ компанії як роботодавця та особливостей умов зайнятості в компанії. Особливістю даного поняття є відображення в ньому, перш за все, цілісності сприйняття компанії на ринку праці та можливість прямого порівняння компаній на ринку праці, які неможливо зрівняти традиційними методами внаслідок різниці критеріїв, які застосовуються щодо оцінювання компаній працівниками

Джерело: розроблено автором.

Таблиця 3

Складові моделі бренду роботодавця – Сила бренду роботодавця

Складова	Характеристики
Залучення працівників ( <i>employee attraction</i> )	Чим вище ступінь привабливості компанії на ринку праці, тим більше кандидати схильні довіряти даній компанії, тим більше компанія отримує стійких прихильників і прийнятих на роботу спеціалістів у майбутньому
Лояльність/Залученість ( <i>employer brand loyalty / engagement</i> )	Довгострокове співробітництво, лояльність й залученість працівників створюють основу для стабільності та передбачуваності бізнесу
Ключові точки контакту бренду роботодавця ( <i>employer brand touch points</i> )	Сукупність точок контакту працівників з компанією-роботодавцем, в яких вони формують своє враження про привабливість роботи в компанії
Індекс сили бренду роботодавця ( <i>employer brand power index</i> )	Математичний показник, який вказує на ефективність побудови бренду роботодавця

Джерело: розроблено автором.

Основні положення запропонованого підходу до позиціонування бренду роботодавця побудовані на дослідженнях, представлених у працях відомих науковців, що робить пропозиції більш обґрунтованими. Так, асоціації, пов'язані з брендом, це думки та ідеї, які бренд викликає у свідомості цільової аудиторії [11]. Асоціації бренду можуть бути виражені словесно, але також асоціації можуть знаходитися на чуттєвому рівні сприйняття, тобто, споживачі мають чуттєві, емоційні реакції на бренд або зберігають в пам'яті запах, смак чи інші відчуття [12]. Імідж бренду роботодавця в думках потенційних працівників формується під впливом асоціацій, пов'язаних з брендом, які, у свою чергу, є результатом процесу позиціонування роботодавця на основі ціннісної пропозиції. Імідж бренду визначається як поєднання сукупності сприйнятих, пов'язаних з функціональними та емоційними атрибутами бренду, які знаходяться в пам'яті споживача [13].

Функціональні переваги бренду роботодавця об'єктивно описують умови роботи компанії: заробітна плата, пільги, компенсації, відпустки та інше. Емоційні переваги пов'язані з уявленнями працівників про престижність роботи в компанії, корпоративну та управлінську культуру, ідентичність цінностей компанії та працівника. У контексті рекрутменту потенційні працівники будуть залучені до компанії із твердим розумінням, що компанія дійсно надає співробітникам набір функціональних та емоційних переваг, які є цінними та бажаними для них [4].

Лояльність до бренду – це прив'язаність, яку споживач відчуває до бренду [11]. Лояльність споживача до бренду зменшує ймовірність того, що він обере бренд іншої компанії, особливо в період, коли бренд переживає певні зміни або ослаблений конкурентними діями інших брендів. В основі лояльності до бренду лежить позитивний досвід обміну, який виникає в результаті встановлення довіри між продуктом і споживачем [14].

Подібно до споживчої лояльності, лояльність до бренда роботодавця формується під впливом поведінкових елементів і визначається як організаційна прихильність. Під організаційною прихильністю розуміється ідентифікація та залученість працівника в компанії, у тому числі прийняття працівником цілей і цінностей організації, прагнення працювати ефективно і бажання залишитися з компанією. Водночас як лояльні до товарного бренда споживачі продовжують купувати продукт навіть в далеко не ідеальних умовах, абсолютно лояльні співробітники залишаються в компанії навіть тоді, коли умови можуть служити підставою для пошуку нового роботодавця [4].

Отже, відповідно до запропонованої нами моделі бренду роботодавця з урахуванням його двоїстого характеру брендинг роботодавця необхідно розглядати як процес постійної комунікації матеріальних і нематеріальних елементів, що формують імідж компанії та репутацію компанії як роботодавця. Бренд роботодавця стає рушійною силою формування лояльності та залученості працівників і суттєвим фактором диференціації.

## ВИСНОВКИ

Побудова бренду роботодавця – це довготривалий творчий процес, який передбачає глибинний аналіз наявної в компанії ситуації, розробку ідеології бренду роботодавця, стратегію його просування, реалізацію ціннісної пропозиції та багато інших інструментів, за допомогою яких формується необхідний образ. Метою статті була розробка та систематизація складових бренду роботодавця, які поєднані в цілісну картину в рамках моделі побудови бренду роботодавця.

Запропонована автором модель є ефективною та доцільною для практичного застосування в організаціях, оскільки комплексно враховує всі аспекти побудови бренду роботодавця та дозволяє отримати результат у вигляді підвищення лояльності та продуктивності працівників.

Узагальнивши представлені точки зору та здійснивши критичний аналіз існуючих підходів, можна зробити висновок, що брендинг роботодавця повинен стати пріоритетною стратегією, що дозволяє сприймати його як уособлення компанії. Він стає основним активом залучення та утримання кращих спеціалістів на ринку праці, що забезпечує підвищення ефективності компанії та її привабливості. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Burke P.** *Forced Focus – the essence of employer branding* / P. Burke. – East Malvern. – Vic. : Essence, 1st ed. – 2007.
2. **Мансуров Р.** HR-брендинг. Как повысить эффективность персонала / Р. Мансуров. – СПб : Интернет, 2011. – 224 с.
3. **Гэд Т.** 4D брендинг: взламывая код сетевой экономики / Пер. с англ. М. Аккая / Т. Гэд. – Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. – 230 с.
4. **Backhaus K.** Conceptualizing and Researching Employer Branding / K. Backhaus, S. Tikoo // *Career Development International*. – 2004. – Vol. 9, N 5. – P. 501 – 517.
5. **Minchington B.** 12 Employer branding best practices to focus on in 2012 / B. Minchington // [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.brettmichington.com/free-resources/trends/132-12-employer-branding-best-practices-to-focus-on-in-2012.html>

**6. Minchington B.** Build Employer Brand Equity / B. Minchington // *HR Future Magazine*. – 2011. – № 13.

**7. Employer Branding Today,** The employer branding planis a holistic three-step approach / [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.employerbrandingtoday.com/blog/2011/11/18/strategic-planning/>

**8. Aggerholm H. K.** Conceptualising employer branding insustainable organizations / H. K. Aggerholm, S. E. Andersen, C. Thomsen // *Emerald Group Publishing Limited*. – 2011. – № 16.

**9. Botha A.** An employer brand predictive model for talent attraction and retention / A. Botha, M. Bussin, L. DeSwardt // *SA Journal of Human Resource Management*. – 2011. – Vol. 9. – № 1.

**10. Мокіна С. М.** Модели формирования бренда роботодавця / С. М. Мокіна // *Бізнес Інформ*. – 2014. – № 7 (438). – С. 389 – 398.

**11. Aaker D. A.** *Managing Brand Equity: Capitalizing on the Value of a Brand Name* / D. A. Aaker // *The Free Press*. – New York, NY, 1991.

**12. Supphellen, M.** Understanding corebrand equity: Guidelines for in-dep the licitation of brand associations / M. Supphellen // *International Journal of Market Research*. – 2000. – Vol. 42. – Pp. 319 – 338.

**13. Keller K. L.** Conceptualizing, measuring, and managing customer-based brand equity / K. L. Keller // *Journal of Marketing*. – 1993. – Vol. 57. – Pp. 1 – 22.

**14. Morgan R. M.** The commitment-trust theory of relationship marketing / R. M. Morgan, S. D. Hunt // *Journal of Marketing*. – 1994. – Vol. 58 – Pp. 20 – 38.

## REFERENCES

- Aggerholm, H. K., Andersen, S. E., and Thomsen, C. "Conceptualising employer branding insustainable organizations". *Emerald Group Publishing Limited*, no. 16 (2011).
- Aaker, D. A. *Managing Brand Equity: Capitalizing on the Value of a Brand Name*. New York: The Free Press, 1991.
- Backhaus, K., and Tikoo, S. "Conceptualizing and Researching Employer Branding. *Career Development International*, vol. 9, no. 5 (2004): 501-517.
- Burke, P. *Forced Focus – the essence of employer branding*. East Malvern. – Vic. : Essence, 2007.
- Botha, A., Bussin, M., and DeSwardt, L. "An employer brand predictive model for talent attraction and retention". *SA Journal of Human Resource Management*, vol. 9, no. 1 (2011).
- "Employer Branding Today, The employer branding planis a holistic three-step approach" <http://www.employerbrandingtoday.com/blog/2011/11/18/strategic-planning/>
- Ged, T. *4D branding: vzlamyvaia kod setevoy ekonomiki* [4D branding: breaking the code of the network economy]. : Stokgolmskaia shkola ekonomiki v Sankt-Peterburge, 2005.
- Keller, K. L. "Conceptualizing, measuring, and managing customer-based brand equity". *Journal of Marketing*, vol. 57 (1993): 1-22.
- Minchington, B. "12 Employer branding best practices to focus on in 2012" <http://www.brettmichington.com/free-resources/trends/132-12-employer-branding-best-practices-to-focus-on-in-2012.html>
- Mokina, S. M. "Modeli formuvannia brenda robotodavtsia" [Models of formation employer brand]. *Biznes Inform*, no. 7 (438) (2014): 389-398.
- Mansurov, R. *HR-branding. Kak povysit effektivnost personala* [HR-branding. How to improve the efficiency of the staff]. St. Petersburg: Internet, 2011.
- Minchington, B. "Build Employer Brand Equity". *HR Future Magazine*, no. 13 (2011).
- Morgan, R. M., and Hunt, S. D. "The commitment-trust theory of relationship marketing". *Journal of Marketing*, vol. 58 (1994): 20-38.
- Supphellen, M. "Understanding corebrand equity: Guidelines for in-dep the licitation of brand associations". *International Journal of Market Research*, vol. 42 (2000): 319-338.

# АНАЛІЗ ФАКТОРІВ СИСТЕМ ОЦІНКИ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАВОК

© 2014 ШВАНСЬКИЙ В. С.

УДК 656.13

## Шванський В. С. Аналіз факторів систем оцінки показників ефективності ланцюгів поставок

Метою статті є дослідження та систематизація основних підходів до оцінки систем ефективності ланцюгів поставок. У статті проаналізовано сучасний стан теорії оцінки ефективності, проведено аналіз найбільш поширених критеріїв оцінки ефективності ланцюгів поставок. Проаналізовано недоліки таких систем оцінки та обґрунтовано актуальність створення інтегральних систем, які б охоплювали фінансові, якісні, часові та інші фактори ефективності та водночас були практично придатні, виключали б дублювання даних. Проведено аналіз такого якісного фактора ефективності, як гнучкість, визначено її джерела. Представлено теорії, що визначають часову складову продуктивності та ефективності ланцюгів поставок та їх складових елементів, проаналізовано їх переваги та недоліки. Проведена систематизація дозволяє адаптувати запропоновані показники та їх системи до окремих ринків чи сфер, формуючи найбільш придатні та точні системи оцінки.

**Ключові слова:** ефективність ланцюгів поставок, гнучкість ланцюгів поставок, системи оцінки ефективності ланцюгів поставок.

**Бібл.:** 24.

**Шванський Володимир Сергійович** – аспірант, кафедра торговельного підприємництва, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

**E-mail:** shvanskiy@gmail.com

УДК 656.13

UDC 656.13

## Шванский В. С. Анализ факторов систем оценки показателей эффективности цепей поставок

Целью статьи является исследование и систематизация основных подходов к оценке систем эффективности цепей поставок. В статье проанализировано современное состояние теории оценки эффективности, произведен анализ наиболее распространенных критериев оценки эффективности цепей поставок. Проанализированы недостатки таких систем оценки и обоснована актуальность создания интегральных систем, которые охватывали бы финансовые, качественные, временные и другие факторы эффективности и в то же время были бы применимы на практике и исключали дублирование данных. Произведен анализ такого качественного фактора эффективности, как гибкость, определены ее источники. Представлены теории, определяющие временную составляющую продуктивности и эффективности цепей поставок и отдельных составляющих ее элементов, проанализированы их преимущества и недостатки. Проведенная систематизация позволяет адаптировать предложенные показатели и их системы к отдельным рынкам и сферам, формируя таким образом наиболее подходящие и точные системы оценки.

**Ключевые слова:** эффективность цепей поставок, гибкость цепей поставок, системы оценки эффективности цепей поставок.

**Библ.:** 24.

**Шванский Владимир Сергеевич** – аспирант, кафедра торгового предпринимательства, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

**E-mail:** shvanskiy@gmail.com

## Shvanskiy V. S. Analysis of Factors of Assessment Systems of Performance of Supply Chains Indices

The aim of the article is to study and systematize the main approaches to assessing the effectiveness of supply chain systems. The article analyzes the current state of the theory of performance evaluation, the analysis of the most common criteria for evaluating the effectiveness of the supply chain. The shortcomings of such systems for the assessment and the urgency of creating integrated systems that cover financial, quality, time, and other factors of efficiency and at the same time would be applicable in practice and avoid duplication of data were analyzed. The analysis of the quality factor of efficiency, flexibility, identified by its source was conducted. Theories that define a time component efficiency and effectiveness of supply chains and some of its constituent elements, analyzes their advantages and disadvantages. Systematic organization allows us to adapt the proposed indicators and their systems to individual markets and areas, thus forming the most appropriate and accurate evaluation system.

**Key words:** efficiency of the supply chain, supply chain flexibility, performance evaluation system of supply chains.

**Bibl.:** 24.

**Shvanskiy Volodymyr S.** – Postgraduate Student, Department of Enterprise Trade, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

**E-mail:** shvanskiy@gmail.com

В умовах динамічного та високоволатильного середовища компаніям необхідно застосовувати стратегії та методи, які допомагали б їм забезпечувати високий рівень ефективності. Саме прогнози ефективності операційної діяльності є основою для прийняття рішень керівництвом компанії. Управління ланцюгами поставок передбачає побудову довіри і взаємовідносин між компаніями – учасниками ланцюгу поставок, впровадження процесів, які б оптимально відповідали потребам відповідної ситуації. Оцінка діяльності, як незамінна частина процесу управління, дозволяє отримувати широку всеохоплюючу інформацію щодо процесів, що протікають у ланцюзі поставок, діяльності інших його ланок, і здійснювати виправдані дії, що коригують діяльність. Зміна фокусу конкуренції з окремих підприємств на ланцюги поставок привела до еволюції показ-

ників з внутрішніх, по відношенню до компанії, до зовнішніх, що оцінюють діяльність компанії як учасника ланцюга поставок.

Ефективне функціонування ланцюга поставок є безперечною запорукою успішної діяльності компанії на конкурентному полі та досягнення бажаних фінансових показників. Щоб забезпечувати сталий розвиток, підходи та концепції управління ланцюгом поставок мають еволюціонувати. Контроль ефективності ланцюга поставок передбачає актуальну та раціональну систему критеріїв діяльності. Оцінка діяльності є обов'язковим елементом ефективної системи управління компанією та запорукою переваг ланцюга поставок. Незважаючи на те, що теорія управління ланцюгами поставок та її подальше практичне впровадження набули серйозного розвитку останнім часом, аспекти вимірювання та



оцінки ефективності привертають значно менше уваги. Дослідники також підкреслюють, що, незважаючи на низький рівень уваги до питання оцінки продуктивності ланцюгів поставок, спостерігається дуже низький рівень систематичних впроваджень таких рішень в практику.

Крім того, не існує жодного загальноприйнятого методу оцінки, ні загально прийнятої класифікації методів, що існують. Одна з найбільш відомих схем оцінки продуктивності ланцюга поставок, що запропонована Б. М. Беумоном, включає три складові ефективної системи оцінки ланцюга поставок: ресурси, результат, гнучкість [1].

А. Гунасекаран запропонував альтернативну систему оцінки, що базується на виборі показників за принципом рівня ланцюга поставок: стратегічного, тактичного чи операційного [2]. Пізніше він доповнив її додатковою систематизацією за принципом належності до мета-процесів (планування, закупівлі, виробництва, доставки) і запропонував об'єднану модель, що комбінує обидві класифікації [3].

Зв'язки з постачальниками – тип і глибина взаємозв'язків між фокусною компанією та постачальниками по всьому ланцюгу поставок. Витрати – усі витрати, що здійснюються в ланцюзі поставок і переносяться на кінцевого споживача. Гнучкість – можливість ланцюга поставок відповідати середовищу, що постійно змінюється, наприклад, зміні потреб споживачів чи довжині ланцюга поставок.

А. Д. Маніан запропонував систему оцінки, що базувалася на факторному аналізі відомих 34 груп показників, з яких було обрано шість найбільш значних [4].

Задоволеність споживачів – здатність ланцюга поставок задовольняти потреби споживачів.

Процес – ефективність операційної діяльності вздовж ланцюга поставок, включаючи оборотність матеріалів, продукції та інформації.

Час – час, що потрібен ланцюгу поставок, щоб відповісти на потреби споживача.

Оцінка продуктивності є невід'ємною частиною кожної організації, допомагає зрозуміти її діяльність, структуру, і шляхи оптимізації. Оцінка продуктивності є елементом планування, контролю та прийняття рішень.

Ф. Т. С. Чан виділив шість ключових процесів (постачання, внутрішня логістика, виробництво, зовнішня логістика, маркетинг, продаж) і запропонував внутрішні, зовнішні та змішані показники для оцінки цих процесів, розділивши їх на якісні та кількісні [5]. Так, наприклад, до якісних показників було віднесено задоволення споживачів, еластичність ланцюга, інтегрованість інформаційних потоків, ступінь запобігання ризиків в управлінні. Кількісні показники було розділено на три групи:

1. Орієнтовані на витрати (витрати, запаси, рентабельність).

2. Орієнтовані на споживача (частка ідеальних замовлень, затримки, довжина циклу замовлення, дублювання функцій).

3. Орієнтовані на продуктивність (використання основних засобів).

Е. Нілі, один із перших дослідників систем оцінки продуктивності та ефективності запропонував класифікацію рівнів показників: індивідуальні показники, набори показників чи взаємопов'язані системи показників, система зв'язків між системою, що досліджується, та зовнішнім і внутрішнім середовищем, в якому вона діє [6].

А. Х. Арамیان запропонував концептуальній підхід, що продемонстрував свою ефективність у німецьких ланцюгах поставок томатів [7]. Так, було визначено, що ключовими показниками продуктивності таких ланцюгів поставок є чотири основні категорії: ефективність, гнучкість, чуйність та якість їжі. Було також розроблено систему вимірювання, що включала фінансові та нефінансові показники, у відповідності до особливостей продовольчих ланцюгів поставок.

Р. Бхават і М. К. Шарма розробили систему збалансованих показників для вимірювання та оцінки повсякденної операційної діяльності в рамках ланцюга поставок з чотирьох аспектів – фінансів, споживача, внутрішніх бізнес-процесів, навчання та зростання [8].

Систему збалансованих показників, орієнтовану на оцінку ланцюгів постачання продовольчих товарів, розроблено Б. Бігліарді та Е. Боттані [9]. Як і інші моделі, що спираються на теорію систем збалансованих показників, запропонована система передбачає чотири перспективи вимірювання ефективності: споживач, внутрішні процеси, навчання та ріст, фінанси.

Загалом було декілька спроб систематизувати показники ефективності ланцюгів поставок, проте не було досягнуто єдиного погляду на принципи такої систематизації.

Наприклад, існують системи показників що орієнтуються на:

1. Кількісну чи якісну сутність показників [1, 5].
  2. Витратноорієнтовані та невитратноорієнтовані [3, 10].
  3. Якість, витрати, доставка та гнучкість [11].
  4. Витрати, якість, використання засобів виробництва, гнучкість, прозорість та інноваційність [5].
  5. Ресурси, результат, гнучкість [1].
  6. Ресурси, результат, гнучкість, інноваційність та інформація [12].
  7. Взаємодія всередині ланцюга, ефективність координації і структури [13].
  8. Внутрішні, зовнішні та змішані показники [14].
  9. Залежно від стратегічного, тактичного чи операційного рівня [3].
  10. Процес у ланцюзі поставок, який вони охоплюють [14 – 18].
  11. Збалансовані системи показників і метод розрахунку собівартості по видах діяльності.
  12. Метод матриці оцінки продуктивності (*Performance Measurement Matrix*), система визначників результату, піраміда ефективності.
- За Б. М. Беумоном, серед найбільш використовуваних показників можна виділити витрати (42%), якість (28%), час (19%), гнучкість (10%), іноваційність (1%). 82% показників, що використовуються для оцінки ефективності ланцюгів поставок є кількісними, 18% – якіс-

ними. Загалом, велика частина показників має яскраво виражену внутрішньоорганізаційну направленість, логічну відокремленість суб'єкта дослідження від інших учасників ланцюга поставок.

До основної критики систем оцінки ефективності ланцюгів поставок можна віднести:

1. Відсутність зв'язку зі стратегією [1, 2, 14].
2. Орієнтація на витрати та ігнорування невитратних показників [1, 10].
3. Відсутність збалансованої системи показників [1, 5].
4. Недостатня орієнтація на споживачів та конкурентів [1].
5. Локальна направленість показників, відсутність зв'язку з ланцюгом поставок [1].
6. Відсутність системності [5, 10].

Серйозним недоліком таких систем оцінки ефективності є відсутність зв'язків типу причина-наслідок між такими показниками. Однією з найбільш поширених з таких систем є референтна модель ланцюга поставок (SCOR), що була створена для визначення, оцінки та контролю діяльності ланцюга поставок. Її основним принципом є збалансованість системи оцінки; наголошується, що окремі показники не можуть служити надійною системою оцінки ефективності ланцюга поставок, що така система має бути комплексною та здійснюватися на багатьох рівнях.

Не існує єдиного загальноприйнятого визначення поняття гнучкості. Так, Н. Нагур визначає гнучкість на виробничому рівні як властивість виробничої системи справлятися зі змінами, що стосуються продуктів, процесів, розладу машин [19].

З. Гонг наводить такі визначення гнучкості, що зустрічаються в дослідженнях:

1. Здатність системи справлятися зі змінами середовища.
2. Здатністю підприємства відповідати на варіативність ринкових умов.
3. Здатність компанії відповідати на варіативність середовища більш швидко, з меншими витратами і з меншими негативними наслідками для ефективності системи [20].

У контексті ланцюгів поставок гнучкість розглядається як здатність усього ланцюга поставок, включаючи постачальників, виробників, функціональних посередників і підприємств торгівлі, долати внутрішню та зовнішню варіативність з високим рівнем конкурентоспроможності та високою економічною ефективністю.

Згідно з А. К. Дуклос, гнучкість може бути визначена за допомогою шести основних елементів: виробничої системи, ринку, логістики, постачання, організаційних та інформаційних систем [21].

Контроль та покращення роботи ланцюга поставок стало надзвичайно складним завданням. Система управління продуктивністю включає багато управлінських задач: визначення показників, визначення цілей, планування, формування зв'язків, контролю, звітування та зворотного зв'язку. Вимірювання продуктивності є надзвичайно важливим для компаній для контролю та

оптимізації діяльності ланцюга поставок. Зазвичай, визначення системи мір, яка б характеризувала діяльність ланцюга поставок із системної точки зору, передбачає подальший вибір показників. Окремим завданням стає формування системи таких показників, її спрощення для запобігання дублюючих вимірів чи вимірів, що тісно корелюють між собою.

Оптимізація системи вимірювання продуктивності та ефективності ланцюга поставок є неперервним процесом в силу динамічності структури ланцюга поставок. Водночас проявляється її дуальна природа: система має не тільки фіксувати сутність процесів, що протікають у ланцюзі поставок, проте й бути основою системи цілепокладання компанії, забезпечувати виконання цілей, поставлених перед ланцюгом поставок і перед організацією, що є її складовою. Іншим важливим питанням при розробці систем оцінювання є індивідуальні, або локальні, показники ефективності, які давали б змогу забезпечувати контроль процесів, що проходять на операційному і тактичному рівнях. Оскільки більшість систем оцінки є статичними (принаймні дискретними), вони завжди носять реактивний характер, тобто мають у собі реагуючу природу. Сформована система таких показників не тільки не орієнтована на перспективу даними, що генерує, проте й складається з показників, що обрані раніше і, можливо, не відповідають актуальній структурі ланцюга поставок і сучасному середовищу. Важливою складовою ефективної системи вимірювання продуктивності є розроблений механізм перегляду та оновлення показників, механізми тлумачення та зворотного зв'язку результатів цих вимірювань.

Так, Д. М. Ламберт і Т. А. Полен запропонували алгоритм карткової моделі розробки системи оцінки ефективності та продуктивності ланцюга поставок [22]. Алгоритм складається із семи пунктів:

1. Карткування ланцюга поставок і визначення основних зв'язків.
2. Аналіз цих зв'язків на предмет створення вартості та потенціалу її створення.
3. Здійснення фінансових розрахунків стосовно результатів впровадження більш тісних зв'язків між учасниками ланцюга поставок.
4. Реорганізація процесів у ланцюзі поставок для досягнення раціонального їх розміщення.
5. Впровадження нефінансових показників продуктивності, що пов'язують діяльність окремих ланок учасників ланцюга поставок з загальними його цілями.
6. Оцінка фінансових результатів від впровадження для ланцюга поставок та окремих його учасників.
7. Повтор здійснених кроків для інших зв'язків у ланцюзі поставок.

К. Рамдас і Р. Е. Шпекмен представили шість підходів до вимірювання продуктивності ланцюгів поставок: запаси, час, частка виконання замовлень, якість, орієнтація на споживача та задоволення споживача [23]. Так, запаси включають в себе рівень запасів, оборотність запасів та витрати на них. Час включає цикл розробки продукту, цикл виводу продукту на ринок, час простоїв. У показник «час виконання замовлень» входять такі показники,

як час на обробку замовлення, його виконання, точність виконання. Якість розглядається як неперервний процес підвищення якості учасниками ланцюга поставок. Орієнтація на споживачів відображає ступінь клієнтоорієнтованості учасників ланцюга поставок та об'єм цінності, яку вони додають. Задоволення споживачів відображає внесок кожного учасника ланцюга в задоволенні потреб як зовнішніх, так і внутрішніх споживачів.

К. Стивен і Х. Гюнтер категоризують продуктивність ланцюга поставок за п'ятьма основними процесами ланцюга поставок: планування, закупівля, виробництво, доставка та повернення у відповідності до вимірювання витрат, часу, якості та гнучкості й інноваційності а також є вони кількісними чи якісними [24].

Загалом, підхід, орієнтований на час, є одним з найбільш поширених у практиці управління ланцюгами поставок. Конкуренція, орієнтована на час, є поширеною на багатьох ринках, саме тому зниження витрат часу на розробку продукту, виведення його на ринок, цикл виконання замовлення є невід'ємною складовою ефективного управління ланцюгами поставок. Показник часу є абсолютним для всіх рівнів управління, компаній, ринків і країн. Саме тому показники різноманітних циклів є другими по використанню після фінансових показників. Водночас, суттєвою помилкою є використання показників витрат часу у відриві від інших типів показників. Збалансованість показників є необхідною властивістю будь якої системи оцінки продуктивності.

Серйозне дослідження часової складової продуктивності ланцюгів поставок провели А. Тоні і С. Тончіа [10]. Згідно з їх дослідженням, основними показниками вимірювання складової часу продуктивності ланцюгів поставок є: час виводу товару на ринок, час розподілу товарів у ланцюзі поставок, надійність поставки, тривалість циклів поставок, надійність постачальників, тривалість циклів виробництва (нормативна та реальна), час простоїв, час налаштування обладнання, час транспортування продукції, час обороту продукції, гнучкість. Показники часу розділені на зовнішній і внутрішній час, залежно від сприйняття покупцем. Внутрішній час є таким, що формально відділений від споживача – споживач може не знати реальної тривалості циклів розробки та виробництва товару, ним сприймається лише час очікування замовлення.

## ВИСНОВОК

В умовах жорсткої конкуренції між ланцюгами поставок учасників ринку питання їх ефективності стає нагальним як ніколи. Метою впровадження системи оцінки ефективності стає не тільки отримання інформації заради контролю ланцюга, а, у першу чергу, пошук неявних джерел підвищення загальної ефективності, визначення слабких місць ланцюга поставок та їх перебудова. Різноманіття поглядів на системи оцінки ефективності, що приведено в даному дослідженні, відображає всю комплексність і неоднозначність проблеми виміру та оцінки діяльності ланцюга поставок. Водночас, проведена систематизація дозволяє адаптувати запропоновані показ-

ники та їх системи до окремих ринків чи сфер, формуючи найбільш придатні та точні системи оцінки. Розробка таких галузевих систем, безумовно, є перспективною та нагальною для подальших наукових розробок. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Beamon B. M.** Measuring supply chain performance / B. M. Beamon // *International Journal of Operations & Production Management*. – 1999. – Т. 19. – № 3. – С. 275 – 292.
2. **Gunasekaran A.** Performance measures and metrics in a supply chain environment / A. Gunasekaran, C. Patel, E. Tirtiroglu // *International journal of operations & production Management*. – 2001. – Т. 21. – № 1/2. – С. 71 – 87.
3. **Gunasekaran A.** A framework for supply chain performance measurement / A. Gunasekaran, C. Patel, R. E. McGaughey // *International journal of production economics*. – 2004. – Т. 87. – № 3. – С. 333 – 347.
4. **Manian A.** Factors affecting supply chain performance / A. Manian et al. // *Journal of Management Sciences of Iran*. – 2010. – Т. 17. – С. 67.
5. **Chan F. T. S.** Performance measurement in a supply chain / F. T. S. Chan // *The International Journal of Advanced Manufacturing Technology*. – 2003. – Т. 21. – № 7. – С. 534 – 548.
6. **Neely A.** (ed.). *Business Performance Measurement: unifying theory and integrating practice*. – Cambridge University Press, 2007.
7. **Aramyan L. H.** Performance measurement in agri-food supply chains: a case study / L. H. Aramyan et al. // *Supply Chain Management: An International Journal*. – 2007. – Т. 12. – № 4. – С. 304 – 315.
8. **Bhagwat R.** Performance measurement of supply chain management: A balanced scorecard approach / R. Bhagwat, M. K. Sharma // *Computers & Industrial Engineering*. – 2007. – Т. 53. – № 1. – С. 43 – 62.
9. **Bigliardi B.** Performance measurement in the food supply chain: a balanced scorecard approach / B. Bigliardi, E. Bottani // *Facilities*. – 2010. – Т. 28. – № 5/6. – С. 249 – 260.
10. **De Toni A.** Performance measurement systems-models, characteristics and measures / A. De Toni, S. Tonchia // *International Journal of Operations & Production Management*. – 2001. – Т. 21. – № 1/2. – С. 46 – 71.
11. **Plehn J.** Development of a Structural Framework of Environmental Performance Indicators for Production Processes / J. Plehn et al. // *Proceedings of the APMS 2011 International Conference*. – 2011.
12. **Cai J.** Improving supply chain performance management: A systematic approach to analyzing iterative KPI accomplishment / J. Cai et al. // *Decision Support Systems*. – 2009. – Т. 46. – № 2. – С. 512 – 521.
13. **Hieber R.** Supply chain management: a collaborative performance measurement approach / R. Hieber. – vdf Hochschulverlag AG, 2002. – Т. 12.
14. **Chan F. T. S.** An innovative performance measurement method for supply chain management / F. T. S. Chan, H. J. Qi // *Supply Chain Management: An International Journal*. – 2003. – Т. 8. – № 3. – С. 209 – 223.
15. **Huan S. H.** A review and analysis of supply chain operations reference (SCOR) model / S. H. Huan, S. K. Sheoran, G. Wang // *Supply Chain Management: An International Journal*. – 2004. – Т. 9. – № 1. – С. 23 – 29.
16. **Li S.** Development and validation of a measurement instrument for studying supply chain management practices / S. Li et al. // *Journal of Operations Management*. – 2005. – Т. 23. – № 6. – С. 618 – 641.

**17. Lockamy K. A.** Linking SCOR planning practices to supply chain performance: An exploratory study / A. Lockamy, K. McCormack // *International Journal of Operations & Production Management*. – 2004. – Т. 24. – № 12. – С. 1192 – 1218.

**18. Stephens S.** Supply chain council & supply chain operations reference (scor) model overview / S. Stephens // *Supply chain council*. – 2001. – Т. 303.

**19. Nagarur N.** Some performance measures of flexible manufacturing systems / N. Nagarur // *International Journal of Production Research*. – 1992. – Т. 30. – № 4. – С. 799 – 809.

**20. Gong Z.** An economic evaluation model of supply chain flexibility / Z. Gong // *European Journal of Operational Research*. – 2008. – Т. 184. – № 2. – С. 745 – 758.

**21. Duclos L. K.** A conceptual model of supply chain flexibility / L. K. Duclos, R. J. Vokurka, R. R. Lummus // *Industrial Management & Data Systems*. – 2003. – Т. 103. – № 6. – С. 446 – 456.

**22. Lambert D. M.** Supply chain metrics / D. M. Lambert, T. L. Pohlen // *International Journal of Logistics Management, The*. – 2001. – Т. 12. – № 1. – С. 1 – 19.

**23. Ramdas K.** Chain or shackles: understanding what drives supply-chain performance / K. Ramdas, R. E. Spekman // *Interfaces*. – 2000. – Т. 30. – № 4. – С. 3 – 21.

**24. Shepherd C.** Measuring supply chain performance: current research and future directions / C. Shepherd, H. Günter // *International Journal of Productivity and Performance Management*. – 2006. – Т. 55. – № 3/4. – С. 242 – 258.

**Науковий керівник – Москвітін Т. Д.**, кандидат економічних наук, доцент кафедри торговельного підприємництва Київського національного торговельно-економічного університету

#### REFERENCES

Aramyan, L. H. "Performance measurement in agri-food supply chains: a case study". *Supply Chain Management*, vol. 12, no. 4 (2007): 304-315.

*Business Performance Measurement: unifying theory and integrating practice*: Cambridge University Press, 2007.

Beamon, B. M. "Measuring supply chain performance". *International Journal of Operations & Production Management*, vol. 19, no. 3 (1999): 275-292.

Bhagwat, R., and Sharma, M. K. "Performance measurement of supply chain management: A balanced scorecard approach". *Computers & Industrial Engineering*, vol. 53, no. 1 (2007): 43-62.

Bigliardi, B., and Bottani, E. "Performance measurement in the food supply chain: a balanced scorecard approach". *Facilities*, vol. 28, no. 5/6 (2010): 249-260.

Chan, F. T. S. "Performance measurement in a supply chain". *The International Journal of Advanced Manufacturing Technology*, vol. 21, no. 7 (2003): 534-548.

Cai, J. "Improving supply chain performance management: A systematic approach to analyzing iterative KPI accomplishment". *Decision Support Systems*, vol. 46, no. 2 (2009): 512-521.

Chan, F. T. S., and Qi, H. J. "An innovative performance measurement method for supply chain management". *Supply Chain Management: An International Journal*, vol. 8, no. 3 (2003): 209-223.

De, Toni A., and Tonchia, S. "Performance measurement systems-models, characteristics and measures". *International Journal of Operations & Production Management*, vol. 21, no. 1/2 (2001): 46-71.

Duclos, L. K., Vokurka, R. J., and Lummus, R. R. "A conceptual model of supply chain flexibility". *Industrial Management & Data Systems*, vol. 103, no. 6 (2003): 446-456.

Gunasekaran, A., Patel, C., and McGaughey, R. E. "A framework for supply chain performance measurement". *International journal of production economics*, vol. 87, no. 3 (2004): 333-347.

Gong, Z. "An economic evaluation model of supply chain flexibility". *European Journal of Operational Research*, vol. 184, no. 2 (2008): 745-758.

Gunasekaran, A., Patel, C., and Tirtiroglu, E. "Performance measures and metrics in a supply chain environment". *International Journal of Operations & Production Management*, vol. 21, no. 1/2 (2001): 71-87.

Huan, S. H., Sheoran, S. K., and Wang, G. "A review and analysis of supply chain operations reference (SCOR) model". *Supply Chain Management: An International Journal*, vol. 9, no. 1 (2004): 23-29.

Hieber, R. "Supply chain management: a collaborative performance measurement approach". *VDF Hochschulverlag AG*, vol. 12 (2002).

Li, S. "Development and validation of a measurement instrument for studying supply chain management practices". *Journal of Operations Management*, vol. 23, no. 6 (2005): 618-641.

Lockamy III, A., and McCormack, K. "Linking SCOR planning practices to supply chain performance: An exploratory study". *International Journal of Operations & Production Management*, vol. 24, no. 12 (2004): 1192-1218.

Lambert, D. M., and Pohlen, T. L. "Supply chain metrics". *International Journal of Logistics Management*, vol. 12, no. 1 (2001): 1-19.

Manian, A. "Factors affecting supply chain performance". *Journal of Management Sciences of Iran*, vol. 17 (2010): 67-.

Nagarur, N. "Some performance measures of flexible manufacturing systems". *International Journal of Production Research*, vol. 30, no. 4 (1992): 799-809.

Plehn, J. "Development of a Structural Framework of Environmental Performance Indicators for Production Processes". *Proceedings of the APMS 2011 International Conference*, 2011.

Ramdas, K., and Spekman, R. E. "Chain or shackles: understanding what drives supply-chain performance". *Interfaces*, vol. 30, no. 4 (2000): 3-21.

Stephens, S. "Supply chain council & supply chain operations reference (scor) model overview". *Supply chain council*, vol. 303 (2001).

Shepherd, C., and Gunter, H. "Measuring supply chain performance: current research and future directions". *International Journal of Productivity and Performance Management*, vol. 55, no. 3/4 (2006): 242-258.

# МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ ПИВНОГО РИНКУ НА ПЕРВИННИХ ДАНИХ

© 2014 МЕЛЕНЧУК Ю. Т., БРИНДЗЯ З. Ф.

УДК 338.2

## Меленчук Ю. Т., Бриндзя З. Ф. Маркетинговий аналіз пивного ринку на первинних даних

*Мета статті – за допомогою проведеного анкетування дослідити, яка торгова марка пива користується попитом серед споживачів, які саме критерії відіграють важливу роль для вибору виробника. Предметом дослідження є пивний ринок України, а саме: пивоварні Західної України. Обсяг вибірки склав 400 чоловік. З них на питання: «Чи вживаєте Ви пиво?» 325 респондентів дали позитивну відповідь, отже, подальший аналіз проводився по кількості 325 опитуваних. У результаті дослідження ми переконалися, що пивоварні, в яких добре розвинена маркетингова діяльність, займають лідируючі позиції серед споживачів. Відтак, у пивоварній промисловості маркетинг відіграє велике значення для якості товару, асортиментної політики, характеру збутової мережі, процесу просування, зростання обсягів ринку, цінової політики та ін. Перспективою подальших досліджень є ефективне планування маркетингової діяльності на пивоварних підприємствах.*

**Ключові слова:** маркетинг, маркетингове планування, маркетингове дослідження, аналіз, ринок пива.

**Рис.:** 9. **Табл.:** 9. **Бібл.:** 8.

**Меленчук Юлія Тарасівна** – аспірантка, кафедра бухгалтерського обліку та аудиту, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя (вул. Руська, 56, Тернопіль, 46001, Україна)

**E-mail:** mala-malesenka@ukr.net

**Бриндзя Зіновій Федорович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя (вул. Руська, 56, Тернопіль, 46001, Україна)

УДК 338.2

UDC 338.2

## Меленчук Ю. Т., Бриндзя З. Ф. Маркетинговий аналіз пивного ринку на первинних даних

## Melenchuk Y. T., Bryndzya Z. F. Marketing Analysis of the Beer Market Using the Primary Data

*Цель статьи – с помощью проведенного анкетирования выяснить, какая торговая марка пива пользуется наибольшей благосклонностью среди потребителей, какие именно критерии играют важную роль для выбора данного производителя. Предметом исследования является пивной рынок Украины, а именно: пивоварни Западной Украины. Объем выборки составил 400 человек. Из них на вопрос: «Употребляете ли Вы пиво?» 325 респондентов дали положительный ответ, следовательно, дальнейший анализ проводился по результатам 325 опрошенных. В результате исследования мы обнаружили, что пивоварни, в которых хорошо развита маркетинговая деятельность, занимают лидирующие позиции среди потребителей. Итак, в пивоваренной промышленности маркетинг имеет большое значение для качества товара, ассортиментной политики, характера сбытовой сети, процесса продвижения, роста объемов рынка, ценовой политики и др. Перспективой дальнейших исследований является эффективное планирование маркетинговой деятельности на пивоваренных предприятиях.*

*The purpose of the article is to conduct a survey and find out which brand of beer is most favored among consumers, exactly what criteria play an important role in the selection of the manufacturer. The subject of this study is the beer market of Ukraine, namely: Breweries in Western Ukraine. The sample size was 400 people. Of them 325 respondents gave a positive answer to the question: "Do you drink beer?", therefore, further analysis was conducted on the results of 325 respondents. As a result of the study, we found that the brewery, which have well-developed marketing activities, occupy a leading position among consumers. So, in the brewing industry, marketing is very important for product quality, assortment policy, the nature of the sales network, the process of promotion, market growth, pricing policy, etc. Prospects for future research are the effective planning of marketing activities on the breweries.*

**Ключевые слова:** маркетинг, маркетинговое планирование, маркетинговое исследование, анализ, рынок пива.

**Key words:** marketing, marketing planning, marketing research, analysis, beer market.

**Рис.:** 9. **Табл.:** 9. **Библ.:** 8.

**Рис.:** 9. **Табл.:** 9. **Библ.:** 8.

**Меленчук Юлія Тарасівна** – аспірантка, кафедра бухгалтерського обліку та аудиту, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя (вул. Руська, 56, Тернопіль, 46001, Україна)

**E-mail:** mala-malesenka@ukr.net

**Бриндзя Зіновій Федорович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя (вул. Руська, 56, Тернопіль, 46001, Україна)

**Melenchuk Yuliia T.** – Postgraduate Student, Department of Accounting and Auditing, Ternopil Ivan Pul'uj National Technical University (Ruska str., 56, Ternopil, 46001, Ukraine)

**E-mail:** mala-malesenka@ukr.net

**Bryndzya Zinovy F.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Accounting and Auditing, Ternopil Ivan Pul'uj National Technical University (Ruska str., 56, Ternopil, 46001, Ukraine)

Як відомо, багато організацій досягли успіху за рахунок створення систем формального планування. Планування маркетингової діяльності на різних підприємствах здійснюється по-різному, тобто маркетинговий план замінюють ширшим планом діяльності відділу збуту. В іншому випадку він може бути заснований на стратегії бізнесу, тобто розробка інтегрального маркетингового плану, який охоплює весь ринок та його товари.

Деякі організації, особливо малі підприємства, е більшості випадків мають маркетинговий план – накопичення документів, що відносяться до маркетин-

гу, тобто все, що охоплює збут і реалізацію продукції. Єдиним плановим документом для таких організацій є бізнес-план, складений завдяки організації в цілому або окремих напрямків її розвитку.

Як відомо, *маркетинг* – це зв'язний ланцюг між організацією та ринковим середовищем. Це і виділяє основну ціль *маркетингового планування* – розробити маркетингову концепцію, яка забезпечить компанії максимально тривалі прибутки поза конкуренцією. При розробці такої концепції важливо враховувати сильні сторони організації та її можливості на ринку. Маркетинго-

ве планування залежить від зовнішнього середовища. Це означає, що його потрібно адаптувати до його умов, оскільки вплинути на ці умови неможливо [4, с. 38].

Отже, маркетингове планування – процес, дія, пов'язана з написанням плану маркетингу, з вибором стратегії маркетингу, націлений на зростання обсягу продаж товару і максималізацію прибутку фірми [2, с. 687].

**Р**инок пива займає важливе місце в усій переробній промисловості України. Ця індустрія є прибутковою не тільки для інвесторів, виробників, але також для держави, тому що пивоварні підприємства є великими платниками податків [7].

Український ринок пива перенасичений різноманітним асортиментом пива, що випускаються великими пивними компаніями, які мають зарубіжних інвесторів. Залишитися на плаву серед такої кількості гравців не легко.

На сьогоднішній день на вітчизняному пивному ринку присутні близько 50 підприємств. Якщо говорити про насичення українського пивного ринку, то слід сказати, що своїм розвитком він завдячує, в основному, великим і середнім підприємствам (рис. 1). На ринку України присутня четвірка лідерів внутрішнього ринку: бельгійська компанія Sun Inbev (38%), «Оболонь» (30%), шведська компанія Baltic Beverages Holding (BBH) (23,7%), британсько-німецька компанія SAB Miller (4,1%) – 94% загального ринку України. З урахуванням такої ситуації поява в галузі найближчим часом нового великого гравця є досить малоімовірною. Невеликі пивоварні поступово зникають з «пивної» карти України. Їх частка на ринку становить близько 6%. Ситуація, що склалася, вказує на те, що пивний ринок поступово наближається до повного насичення [1].

В умовах жорстокої конкуренції необхідно вміти використовувати маркетинг для того, щоб направити продажі в необхідному для компанії напрямку [3, с. 26].

Подальше оцінювання системи формування маркетингового планування на підприємствах проведемо за рахунок маркетингового дослідження.

*Маркетингове дослідження* – аналітичний процес, що включає проблеми, збирання та аналіз інформації, розроблення рекомендацій щодо поліпшення маркетингової діяльності організації [5, с. 615], за результатами якого потрібно вирішити такі завдання:

1. Визначити соціально-демографічні характеристики покупців пива.

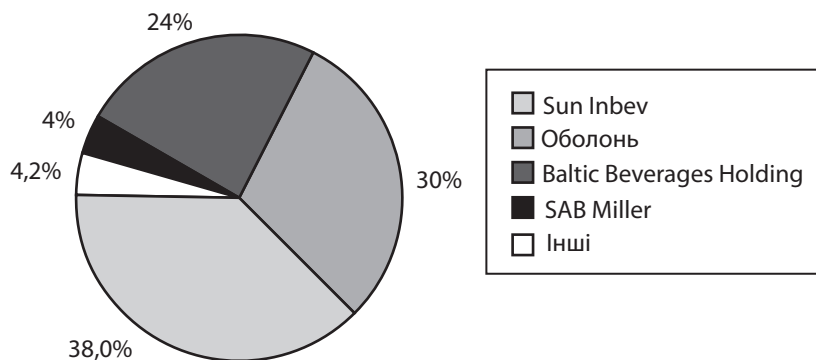


Рис. 1. Структура ринку пива України за виробниками, %

2. Визначити обсяги споживання пива та місце купівлі слабоалкогольного напою.

3. З'ясувати, що чинить вплив на вибір певних марок пива.

4. Зрозуміти, яка торгова марка найбільш відома та хто є лідером на ринці пива.

5. З'ясувати, завдяки чому саме вибрана торгова марка має успіх серед споживачів.

*Ціль дослідження* – за допомогою виявлення споживчих переваг на ринку пива визначити недоліки тих чи інших пивоварень.

Об'єктом дослідження є доросле населення віком від 18 до 60 років.

Дані отримані шляхом опитування населення за допомогою анкетування. Дослідження проводилось на території Західної України. Обсяг репрезентативної вибірки складає 400 чоловік.

**Н**е потрібно забувати, що пиво споживає не все населення. Це і показав результат дослідження, з'ясувалося, що 325 респондентів дали позитивну відповідь на питання «Чи вживаєте Ви пиво?» (табл. 1)

Таблиця 1

Розподіл відповідей респондентів на запитання «Чи вживаєте Ви пиво?»

Варіант відповіді	Кількість респондентів	% респондентів
Так	325	81
Ні	75	19
<b>Разом</b>	<b>400</b>	<b>100</b>

Можна зробити висновок, що 81% дорослого населення Західної України вживає пиво. Серед людей, які споживають пиво, переважають чоловіки – 70%, що зображено в діаграмі (рис. 2).

Активними споживачами є населення віком від 23 – 27 і 28 – 32 роки: 17% і категорія людей віком 18 – 22 роки: 16% (табл. 2, рис. 3).

У дослідженні були охоплені респонденти, різні за соціальним статусом (табл. 3).

З рис. 4 видно, що більшість працює по найму – 25,2%, підприємці – 24% і студенти – 21%. Найменша частка належить безробітним – 3% і домогосподаркам – 2,4%.

Майже у половини опитаних розмір середньомісячного доходу знаходиться у двох категоріях до 1000 грн і 1000 – 1500 грн: 21%, тоді як 24% отримують 1500 – 2000 грн, і лише 15% має дохід понад 3000 грн (табл. 4).

За даними дослідження український споживач найбільшу перевагу при визначенні місця купівлі надає закладам громадського харчування (бари, паби, кафе, ресторани) – 33% (рис. 5).

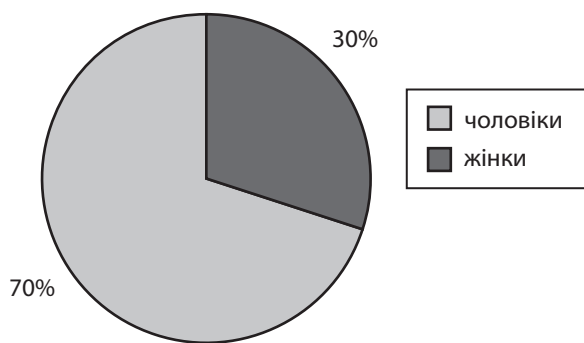


Рис. 2. Розподіл респондентів за статтю

Таблиця 2

Розподіл респондентів за віковими інтервалами

Варіант відповіді	Кількість респондентів	% респондентів
18 – 22 років	52	16
23 – 27 років	60	17
28 – 32 років	57	17
33 – 37 років	38	12
38 – 42 років	48	15
43 – 47 років	33	10
48 – 52 років	25	8
53 – 57 і більше	18	5
<b>Разом</b>	<b>325</b>	<b>100</b>

Таблиця 3

Розподіл респондентів за соціальним статусом

Варіант відповіді	Кількість респондентів	% респондентів
Студент	68	21
Підприємець	77	24
Безробітний	10	3
Домогосподарка	8	2,4
Державний службовець	60	18,4
Пенсіонер	20	6
Працюю по найму	82	25,2
<b>Разом</b>	<b>325</b>	<b>100</b>

Таблиця 4

Розподіл респондентів за рівнем середньомісячного доходу сім'ї

Варіант відповіді	Кількість респондентів	% респондентів
До 1000 грн	69	21
1000 – 1500 грн	67	21
1500 – 2000 грн	79	24
2000 – 3000 грн	62	19
Більше 3000 грн	48	15
<b>Разом</b>	<b>325</b>	<b>100</b>

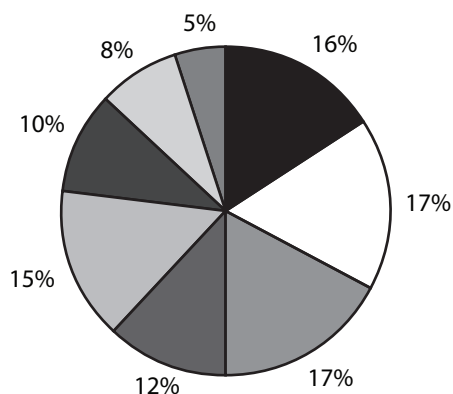


Рис. 3. Вікові інтервали респондентів

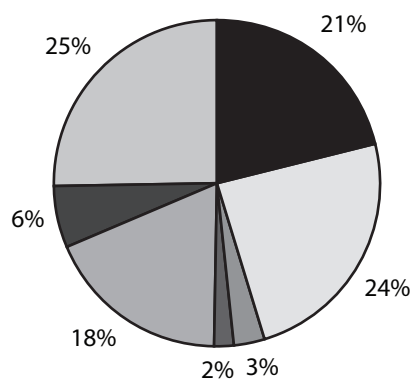


Рис. 4. Розподіл респондентів за соціальним статусом

У проведенні ринкового дослідження були наведені важливі критерії, які впливають на вибір марки, серед яких: споживча цінність, тара продукції, ціна, якість, реклама, повнота асортимента.

В анкеті було подано декілька відомих, менш відомих марок пива (залежно від області), серед яких респонденти мали обрати ту, яку споживають та люблять найбільше.

За результатами, що подані в табл. 5, ми бачимо, що більшість споживачів надають перевагу Львівському

пиву – 20%, 55 респондентів з 325 (17%) обрали Микулинецьке. Опілля – 15%, Оболонь – 13%, Чернігівське – 12% – практично на одному рівні серед споживачів.

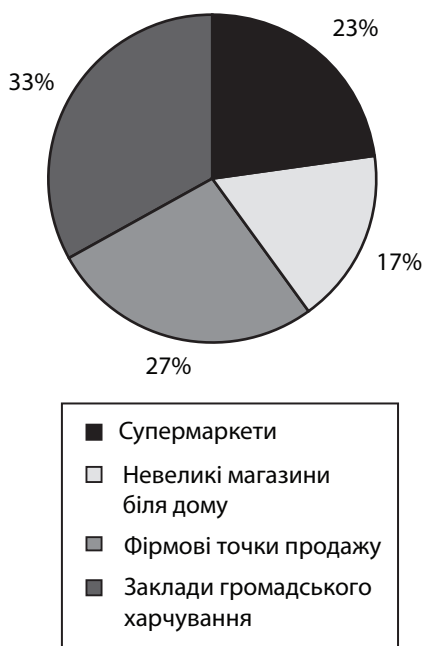


Рис. 5. Місце купівлі пива

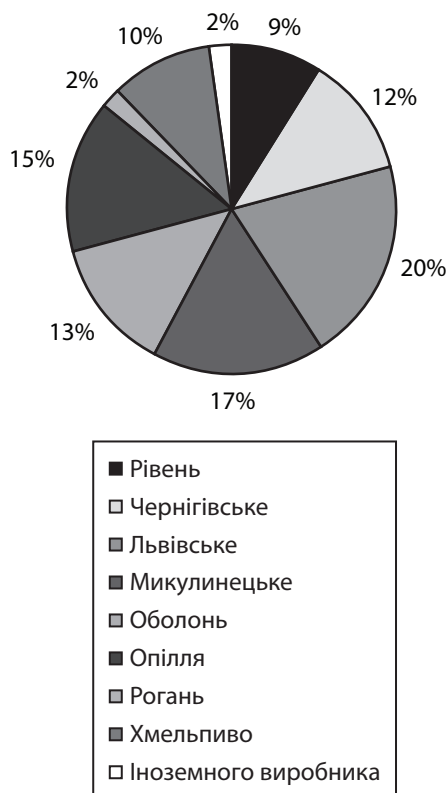


Рис. 6. Прихильність споживачів до різних ТМ пива

Таблиця 5  
Розподіл відповідей респондентів на запитання «Якому виробнику пива надаєте перевагу?»

Варіант відповіді	Кількість респондентів	% респондентів
«Рівень»	29	9
«Чернігівське»	40	12
«Львівське»	65	20
«Микулинецьке»	55	17
«Оболонь»	43	13
«Опілля»	49	15
«Рогань»	8	2
«Хмельпиво»	29	10
Іноземного виробника	7	2
<b>Разом</b>	<b>325</b>	<b>100</b>

З аналізу можна побачити, що лише 2% опитаних споживає пиво іноземного виробника, отже, любителі пива віддають перевагу українському виробнику – 98% (рис. 6).

Відповідаючи на питання «Що приваблює Вас у пиві даного виробника?», найбільша кількість респондентів (57%) надає перевагу якості продукції, 14% респондентів звертає увагу на рекламу, 13% опитаних приваблює ціна і лише 8% припадає на дизайн тари та повноту асортименту (табл. 6).

Що стосується сезонного споживання пива, то на рис. 7 можемо спостерігати, що 60% опитаних споживає пиво влітку, 26% – постійно та лише 14% – восени. Отже, представникам пивоварної галузі потрібно зважати на цей фактор та будувати процес виробництва найбільш вигідно для діяльності підприємства.

Таблиця 6  
Розподіл відповідей респондентів на запитання «Що приваблює Вас у пиві даного виробника?»

Варіант відповіді	Кількість респондентів	% респондентів
Ціна	42	13
Якість	184	57
Реклама	46	14
Дизайн тари	26	8
Повнота асортименту	27	8
<b>Разом</b>	<b>325</b>	<b>100</b>

Одним із основних критеріїв безпечного продукту є якість. Відомо, що від типу упаковки залежить якість та процес зберігання продукту. Термін між розлиттям пива в тару та його доставкою до споживача може бути тривалим. За цей час пиво буде міняти свій смак [6, с. 302].

Для більшості споживачів пива скляна тара (45%) та ПЕТ-пляшка (40%) знаходяться на лідируючій позиції. Для 10% респондентів тара не відіграє ролі, і лише 5% надає перевагу металевій тарі (табл. 7, рис. 8).

Таким чином, при плануванні маркетингу на підприємстві потрібно враховувати і той аспект, що пивна тара є одним із головних критеріїв якості, що, у свою чергу, є конкурентоспроможністю даного продукту на ринку.

Отже, проаналізувавши вищесказане, можна зробити висновок, що вибір пива сьогодні великий, зважаючи на кількість виробників, асортимент, смакові якості, види тари, тому складно одразу обрати краще. Для опитуваних було запропоноване таке питання: «Категорія пива, яка має для Вас найбільшу споживчу цінність» (табл. 8).



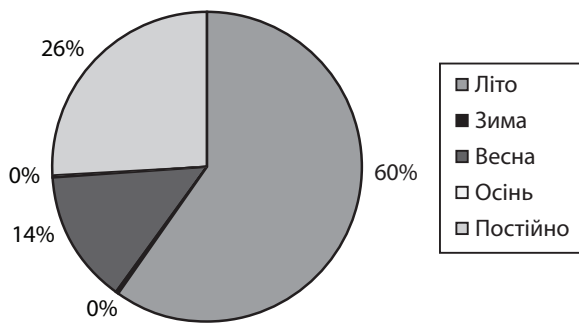


Рис. 7. Сезонність у споживанні пива

Таблиця 7

Розподіл відповідей респондентів на запитання «Якій тарі надасте перевагу при купівлі пива?»

Варіант відповіді	Кількість респондентів	% респондентів
Скляна	146	45
Металева	17	5
Пет-пляшка	129	40
Немає значення	33	10
<b>Разом</b>	<b>325</b>	<b>100</b>

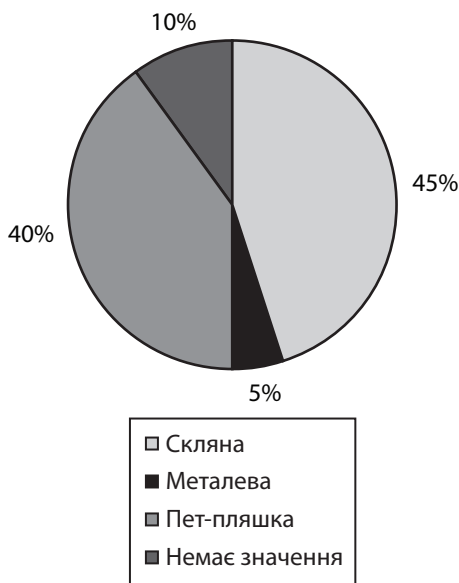


Рис. 8. Найбільш приваблива тара для споживача

Таблиця 8

Розподіл відповідей респондентів на запитання «Категорія пива, яка має для Вас найбільшу споживчу цінність?»

Варіант відповіді	Кількість респондентів	% респондентів
Пастеризоване	131	40
Непастеризоване	194	60
<b>Разом</b>	<b>325</b>	<b>100</b>

Зважаючи на науково-технічний прогрес, базовими видами обробки пива є його фільтрація та пастеризація. Даний вид обробки дав можливість зберігати напій більш тривалий термін, з іншого боку, це вплинуло на його смакові якості.

Живе пиво – непастеризоване, тобто яке не пройшло термічну обробку. Таке пиво зустрічається здебільшого на виробництві малих пивоварень, тому що термін придатності такого пива до одного місяця. Саме тому великі пивоварні не випускають непастеризоване пиво, обгрунтовуючи, що це економічно не вигідно [8].

З діаграми (рис. 9) видно, що 60% опитаних обрали непастеризоване пиво. Це означає, що більшість любителів пива цінують не тільки приємний смак, а й користь, тому що живе пиво містить у собі поживні властивості та багате на вітаміни. Як висновок, щоб не втратити свого споживача, пивоварні, які не реалізують живе, непастеризоване пиво, могли б розширити свій асортимент продукції та реалізувати пиво, яке б не проходило термічної обробки.



Рис. 9. Попит на пиво, яке має найбільшу споживчу цінність

Підсумовуючи маркетингове дослідження, було взято шість пивоварень, які раніше досліджувалися, з проханням виділити найхарактерніший показник для кожної з них (табл. 9).

За результатами даного опитування з табл. 9 ми бачимо, що 26% споживачів надають перевагу «Микулинецькому» пиву по критерію – «ціна». «Якістю» цієї ж марки пива задоволено 21% опитаних, 20% обрали «Львівське» пиво. По критерію «можливість отримати подарунок» – 28% обрали ТМ «Оболонь». Дизайном задоволені 24% – «Львівське» та 23% «Оболонь». Найбільш приваблива реклама, як вважають респонденти, у ТМ «Львівське» – 48%. Найбільш повний асортимент пива опитувані зазначили в ТМ «Оболонь» (29%), «Львівське» (28%) і «Микулинецьке» (26%).

Отже, можна стверджувати, що кожна з наведених торгових марок пива має свого споживача.

**Висновки.** Щоб бути конкурентоспроможним на вітчизняному ринку пива, підприємству потрібно знаходити нові стратегії виходу на ринок і шляхи утримання позицій на ньому, для чого і необхідне застосування ефективних маркетингових заходів.

Розподіл відповідей респондентів на запитання «Які показники в характеристиці пива Ви вважаєте найкращими серед переліку виробників?»

№	Показники	Виробник												Число респондентів / відсоток
		Сармат		Оболонь		Микулинецьке		Рівень		Львівське		Чернігівське		
			%		%		%		%		%		%	
1	Ціна	59	18	49	15	84	26	26	8	60	18	47	14	325 / 100%
2	Якість	41	13	57	17	69	21	41	13	64	20	53	16	
3	Можливість отримати подарунок	24	7	87	28	31	9	28	9	79	24	76	23	
4	Дизайн	15	5	74	23	67	21	18	5	78	24	73	22	
5	Реклама	11	3	40	12	26	8	8	2	156	48	84	26	
6	Асортимент	10	3	94	29	84	26	17	5	92	28	28	9	

Для підприємств пивоварної промисловості маркетинг відіграє велике значення для якості товару, асортиментної політики, характеру збутової мережі, процесу просування, зростання обсягів ринку, цінової політики тощо. Отже, для поліпшення існуючого стану, необхідно знаходити неповторність асортименту пивного продукту шляхом його диференціації, а саме: випуску солоду, квасу або ексклюзивних та іменних марок пива для торговельних мереж. Впровадження таких заходів дасть можливість пивоварам проשותхнутись на 1 – 2% вітчизняного ринку.

Таким чином, з одного боку, стрімкий розвиток ринку пива в Україні та, з іншого боку, проблеми пивоварної підгалузі зумовлюють пошук нових маркетингових підходів для забезпечення ефективної роботи підприємств. Маркетинговий відділ, який організовує та реалізовує маркетингову діяльність, повинен відповідати вимогам нестабільного зовнішнього середовища, тобто вміти адаптуватися, бути креативним, знаходити правильне вирішення проблем, що виникають у процесі діяльності підприємства. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Info Market. Агенство делових новостей / Рейтинг крупнейших производителей пива [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://infomarket.md/ru/ratings/rejting\\_krupneyshih\\_proizvoditeley\\_piva](http://infomarket.md/ru/ratings/rejting_krupneyshih_proizvoditeley_piva)
2. Багиев Г. Л. Маркетинг : учебник для вузов / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн ; Под общ. ред. Г. Л. Багиева. – М. : ВАТ «Изд-во «Экономика», 1999. – 703 с.
3. Вествуд Дж. Маркетинговый план. / Дж. Вествуд – С-Пб. : Питер, 2001. – 256 с.
4. Йеннер Т. Маркетинговое планирование / Йеннер Т. / Пер. с нем. – Х. : Изд-во «Гуманитарный Центр», 2010. – 276 с.
5. Маркетинг : підручник / В. Руделіус [та ін.] ; ред.-упоряд. О. І. Сидоренко, Л. С. Макарова. – 2-е вид. – К. : НВЦ «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2008. – 648 с.
6. Меленчук Ю. Т. Використання маркетингу при виборі тари для пива / Ю. Т. Меленчук // Міжнародна науково-технічна

конференція молодих учених та студентів «Актуальні задачі сучасних технологій». – Тернопіль : ТНТУ ім. І. Пулюя, 2013. – С. 302 – 303.

7. Пивное дело. Международный аналитический журнал / Статистика отрасли [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pivnoe-delo.info/statistika-otrasli/>

8. Пивоваренный портал «Всё о пиве». Живое пиво или пастеризованное пиво? Что лучше? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://all-about-beer.ru/?p=55>

#### REFERENCES

Bagiev, G. L., Tarasevich, V. M., and Ann, Kh. *Marketing* [Marketing]. Moscow: Ekonomika, 1999.

Melenchuk, Yu. T. "Vykorystannia marketynhu pry vybori tary dlia pyva" [The use of marketing when choosing containers for beer]. *Aktualni zadachi suchasnykh tekhnolohii*. Ternopil: TNTU, 2013. 302-303.

"Pivnoe delo. Mezhdunarodnyy analiticheskiy zhurnal" [Beer business. International analytical journal]. *Statistika otrasli*. <http://www.pivnoe-delo.info/statistika-otrasli/>

Rudelius, V. *Marketynh* [Marketing]. Kyiv: Konsortsiium iz udoskonalennia menedzhment-osvity v Ukraini, 2008.

"Rejting krupneyshikh proizvoditeley piva" [Rating of the largest beer producers]. *Info Market. Agentstvo delovoykh novostey*. [http://infomarket.md/ru/ratings/rejting\\_krupneyshih\\_proizvoditeley\\_piva](http://infomarket.md/ru/ratings/rejting_krupneyshih_proizvoditeley_piva).

Vestvud, Dzh. *Marketingoviy plan* [Marketing plan]. St. Petersburg: Piter, 2001.

Yenner, T. *Marketingovoe planirovanie* [Marketing planning]. Kharkiv: Gumanitarnyy Tsentr, 2010.

"Zhivoe pivo ili pasterizovannoe pivo? Chto luchshe?" [Live beer or pasteurized beer? Which is better?]. *Pivovarenniy portal «Vse o pive»*. <http://all-about-beer.ru/?p=55>