

**Засновник:**

Науково-дослідний центр
індустріальних проблем
розвитку НАН України

**Журнал внесено
до Переліку наукових фахових видань
в Україні в галузі економічних наук**
(Постанова президії ВАК України
№ 1/05/5 від 31.05.2011 р.)

Виходить 1 раз на квартал
Видається з III кварталу 2009 р.
Свідоцтво про реєстрацію:
серія КВ № 15196-3768Р від 30.04.2009 р.

ВИДАВЕЦЬ:

Видавничий Дім «ІНЖЕК»

РЕДАКЦІЯ:

Головний редактор:
доктор економічних наук, професор
Кизим М. О.

Випускаючий редактор:
кандидат економічних наук, доцент
Хаустова В. Є.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Алексєєв І. В., доктор економічних наук,
професор (м. Львів, Україна)

Амосов О. Ю., доктор економічних наук,
професор (м. Харків, Україна)

Благун І. С., доктор економічних наук,
професор (м. Івано-Франківськ, Україна)

Булєєв І. П., доктор економічних наук,
професор (м. Донецьк, Україна)

Буссе, Ральф Андреас, доктор філософії
(м. Галле, Німеччина)

Жерар, Рассел Дж., доктор філософії
(м. Лондон, Велика Британія)

Іванов Ю. Б., доктор економічних наук,
професор (м. Харків, Україна)

Ковальчук К. Ф., доктор економічних наук,
професор (м. Дніпропетровськ, Україна)

Майбуров І. А., доктор економічних наук,
професор (м. Єкатеринбург, Росія)

Орлов П. А., доктор економічних наук,
професор (м. Харків, Україна)

Раєвцева О. В., доктор економічних наук,
професор (м. Харків, Україна)

Татаркін О. І., доктор економічних наук,
професор, академік РАН (м. Єкатеринбург,
Росія)

Христиановський В. В., доктор економічних
наук, професор (м. Донецьк, Україна)

Шоша, Жан-Юг, доктор філософії (економіка)
(м. Ліон, Франція)

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

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ • THE PROBLEMS OF ECONOMY
№ 1 '2014

Журнал «Проблеми економіки» представлено
в міжнародних інформаційних та наукометричних базах:

- 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)
- Research Bible (Японія)
- Directory of Research Journals Indexing (Індія)
- Соціонет (Росія)
- Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського (Україна)

ЗМІСТ

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

Кизим М. О., Матюшенко І. Ю., Хаустова В. Є., Козирєва О. В., Костенко Д. М., Моїсєєнко Ю. М., Бунтов І. Ю. Можливості і загрози від членства України в СОТ у зовнішній торгівлі продукцією високотехнологічних галузей в умовах співпраці з країнами ЄС і Митного союзу ЄврАзЕС..... 6

Біла І. С., Салатюк Н. М. Світовий досвід державного регулювання підприємництва26

Петрушевська В. В. Фінансова політика попередження та ліквідації наслідків глобальної економічної нестабільності: закордонний досвід31

Полякова Я. О. Принципи функціонування передавального механізму кредитно-грошової системи в міжнародному бізнесі37

Дехтяр Н. А. Тенденції розвитку світового ринку ділового туризму.....43

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Козик В. В., Ємельянов О. Ю., Петрушка Т. О. Інвестиційно-інноваційний механізм забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств.....52

Кузьминчук Н. В. Інституційні аспекти державного регулювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку.....59

Лігоненко Л. О., Молодоженя М. С. Стан та проблеми впровадження економічного управління на підприємствах України.....65

Руденський Р. А. Модель управління пенсійними активами накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування72

Самсонкін В. М., Аджавенко М. М. Розробка моделей оцінки впливу людського чинника на інноваційний розвиток підприємств залізничного транспорту.....77

Семак Б. Б. Роль екологічного аудиту в інформаційному забезпеченні вітчизняного ринку екотекстилю.....83

Семенов В. Ф., Чекулаєва О. Д. Механізм державного регулювання інноваційного розвитку будівельної сфери88

Скрипник А. В., Родина М. А., Воловоденко Л. В. Перспективи досягнення світових стандартів споживання м'яса в Україні95

Швець В. Г., Травінська С. І. Програма визначення та оцінювання ризиків на молокопереробних підприємствах України 103

Яненко І. Г., Ляховець О. О. Сутність інституціонального забезпечення розвитку промислового комплексу.....	109
Губарева І. О. Оцінка якості державних програм запобігання і протидії корупції.....	117
Кочарян І. С. Аналіз використання навчального потенціалу та розвитку вищої освіти України.....	123
Краснова І. В. Фондовий ринок в Україні: стан та перспективи розвитку.....	129
Круш П. В., Макалюк І. В. Реалізація функцій планування та організування в системі управління трансакційними витратами.....	135
Новикова І. В. Державне регулювання та підтримка конкурентоспроможності підприємств телекомунікацій.....	142
Проноза П. В. Теоретичні аспекти виникнення «пузирів» в економіці.....	149
Скорук О. П., Зубар І. В. Вирішення проблем сучасних земельних відносин на шляху формування конкурентоспроможного аграрного виробництва в Україні.....	158
Филиппова І. Г., Сумцов В. Г. Соціальна відповідальність держави і бізнесу як чинник конкурентоспроможності і економічного зростання.....	163
Черниш І. В. Обґрунтування принципів і функцій антикризової політики держави у туристичній галузі.....	173
РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Чернихівська А. В. Стратегічне планування регіональної екологічної політики.....	180
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Верба В. А., Тищенко О. О. Клієнтський капітал як джерело вартості підприємства.....	186
Гришнова О. А., Жорова Є. Р. Кадрове забезпечення ефективної системи антикризового корпоративного управління.....	193
Зборовська О. М., Галан О. Є. Функціонально-вартісний аналіз трудового потенціалу підприємства.....	199
Отенко І. П., Яртим І. А. Ідентифікація поняття «економічна безпека стратегічних змін підприємства».....	204
Бурлан С. А., Прокопович Л. Б. Облік витрат за видами діяльності на підприємствах промисловості.....	211
Гречина І. В. Науково-методичні підходи до аналізу потенціалу розвитку підприємства.....	217
Дерев'яно О. Г. Бізнес-процес «управління репутацією» підприємств харчової промисловості.....	223
Джеджула В. В. Напрямки організаційного та маловитратного енергозбереження машинобудівних підприємств.....	230
Мельникова К. В. Методичний підхід до матеріального стимулювання менеджерів з логістики.....	236
Погорелов Ю. С., Рудніченко Є. М. Види адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання.....	241
Рогов Г. К. Фактори формування дивідендної політики акціонерних товариств.....	247
Синькевич Н. І., Васишин Т. М. Видова класифікація фінансового аналізу діяльності підприємств.....	253
Таньков К. М., Чепурда Г. М. Концептуальні аспекти формування системи інтегрованого управління якістю туристичних послуг.....	259

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

Шалімова Н. С. Результат аудиту та його користувачі.....	265
Діба О. М., Поліщук Є. А., Гернего Ю. О. Участь небанківських фінансових установ у кредитуванні інноваційних проектів.....	272
Тисячна Ю. С. Методичні підходи до оцінки якості кредитного портфеля банку.....	278
Тригуб О. В. Специфіка діяльності вітчизняних банків на ринку факторингових послуг.....	284
Чмутова І. М., Максимова М. В. Оцінка ефективності формування системи фінансового контролінгу у банку.....	292
Ходякова О. В. Аналіз непрямого оподаткування в Україні.....	298
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ	
Бервено О. В. Вплив надмірної нерівності доходів на якість життя.....	304
Голіков І. В. Сутність та еволюція поняття економічна безпека.....	309

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ В ЕКОНОМІЦІ

Костенко О., Кузніченко В. М., Лапшин В. І. Узагальнена безперервна лінійна модель міжнародної торгівлі.....	315
Лук'яненко І. Г., Жук В. М. Особливості моделювання правил монетарної політики на основі гібридних регресійних моделей з нейронним компонентом.....	323
Полякова О. Ю., Шликова В. О. Моделювання змін зовнішньоторговельних зв'язків у контексті розширення Європейського Союзу.....	330
Соколовський Д. Б. Моделювання неефективних норм поведінки економічних агентів на прикладі взаємовідносин «інвестор – держава».....	337
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Самойлік М. С. Економіко-екологічні оптимальні стратегії управління системою поведіння з твердими відходами регіону.....	343

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

Україна, 61002, Харків,
пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх
Тел./факс: (057) 705-02-67, e-mail: red.poe@mail.ru

АДРЕСА ВИДАВЦЯ ТА ВИГОТІВНИКА:

Україна, 61140, Харків,
пр. Гагаріна, 20, оф. 2227
Тел./факс: (057) 703-40-21, 732-09-59

Рекомендовано до друку рішенням вченої ради
НДЦ ІПР НАН України № 2 від 14.02.2014 р.

Здано в набір 15.02.2014 р.

Підписано до друку 20.02.2014 р.

Формат 60 × 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. аркушів 38,6. Обл.-вид. 46,3.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК».

Замовлення № 719. Наклад 300 прим.

СОДЕРЖАНИЕ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Кизим Н. А., Матюшенко И. Ю., Хаустова В. Е., Козырева Е. В., Костенко Д. Н., Моисеенко Ю. Н., Бунтов І. Ю. Возможности и угрозы от членства Украины в ВТО во внешней торговле продукцией высокотехнологических отраслей в условиях сотрудничества со странами ЕС и Таможенного союза ЕврАзЭС6

Белая И. С., Салатюк Н. Н. Мировой опыт государственного регулирования предпринимательства 26

Петрушевская В. В. Финансовая политика предупреждения и ликвидации последствий глобальной экономической нестабильности: зарубежный опыт 31

Полякова Я. А. Принципы функционирования передаточного механизма кредитно-денежной системы в международном бизнесе 37

Дехтярь Н. А. Тенденции развития мирового рынка делового туризма 43

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Козык В. В., Емельянов А. Ю., Петрушка Т. А. Инвестиционно-инновационный механизм обеспечения конкурентоспособности промышленных предприятий 52

Кузьминчук Н. В. Институциональные аспекты государственного регулирования взаимоотношений субъектов электроэнергетического рынка 59

Лигоненко Л. А., Молодоженя М. С. Состояние и проблемы внедрения экономического управления на предприятиях Украины 65

Руденский Р. А. Модель управления пенсионными активами накопительной системы общеобязательного государственного пенсионного страхования 72

Самсонкин В. Н., Аджавенко М. Н. Разработка моделей оценки влияния человеческого фактора на инновационное развитие предприятия железнодорожного транспорта 77

Семак Б. Б. Роль экологического аудита в информационном обеспечении отечественного рынка экотекстиля 83

Семенов В. Ф., Чекулаева Е. Д. Механизм государственного регулирования инновационного развития строительной сферы 88

Скрипник А. В., Родина М. А., Воловоденко Л. В. Перспективы достижения мировых стандартов потребления мяса в Украине 95

Швец В. Г., Травинская С. И. Программа определения и оценки рисков на молокоперерабатывающих предприятиях Украины 103

Яненко І. Г., Ляховец Е. А. Сущность институционального обеспечения развития промышленного комплекса 109

Губарева И. О. Оценка качества государственных программ противодействия и предотвращения коррупции 117

Кочарян И. С. Анализ учебного потенциала и развития высшего образования Украины 123

Краснова И. В. Фондовый рынок в Украине: состояние и перспективы развития 129

Круш П. В., Макалюк И. В. Реализация функций планирования и организации в системе управления транзакционными издержками 135

Новикова И. В. Государственное регулирование и поддержка конкурентоспособности предприятий телекоммуникаций 142

Проноза П. В. Теоретические аспекты возникновения «пузырей» в экономике 149

Скорук Е. П., Зубарь И. В. Решение проблем современных земельных отношений на пути формирования конкурентоспособного аграрного производства в Украине 158

Филиппова И. Г., Сумцов В. Г. Социальная ответственность государства и бизнеса как фактор конкурентоспособности и экономического роста 163

Черныш И. В. Обоснование принципов и функций антикризисной политики государства в туристической отрасли 173

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Черныхивская А. В. Стратегическое планирование региональной экологической политики 180

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Верба В. А., Тищенко А. А. Клиентский капитал как источник стоимости предприятия 186

Гришнова Е. А., Жорова Е. Р. Кадровое обеспечение эффективной системы антикризисного корпоративного управления 193

Зборовская О. М., Галан Е. Е. Функционально-стоимостной анализ трудового потенциала предприятия 199

Отенко И. П., Яртым И. А. Идентификация понятия «экономическая безопасность стратегических изменений предприятия» 204

Бурлан С. А., Прокопович Л. Б. Учет затрат по видам деятельности на предприятиях промышленности 211

Гречина И. В. Научно-методические подходы к анализу потенциала развития предприятия 217

Деревянко Е. Г. Бизнес-процесс «управления репутацией» предприятий пищевой промышленности 223

Джеджула В. В. Направления организационного и малозатратного энергосбережения машиностроительных предприятий 230

Мельникова Е. В. Методический подход к материальному стимулированию менеджеров по логистике 236

Погорелов Ю. С., Рудниченко Е. Н. Виды адаптации системы экономической безопасности предприятия к воздействию субъектов таможенного регулирования 241

Рогов Г. К. Факторы формирования дивидендной политики акционерных обществ 247

Синькевич Н. И., Васишин Т. М. Видовая классификация финансового анализа деятельности предприятий 253

Таньков К. Н., Чепурда А. Н. Концептуальные аспекты формирования системы интегрированного управления качеством туристических услуг.....	259
ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО	
Шалимова Н. С. Результат аудита и его пользователи	265
Дыба А. М., Полищук Е. А., Гернего Ю. А. Участие небанковских финансовых организаций в кредитовании инновационных проектов	272
Тысячная Ю. С. Методические подходы к оценке качества кредитного портфеля банка	278
Тригуб Е. В. Специфика деятельности отечественных банков на рынке факторинговых услуг	284
Чмутова И. Н., Максимова М. В. Оценка эффективности формирования системы финансового контроллинга в банке	292
Ходякова О. В. Анализ косвенного налогообложения в Украине	298
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	
Бервено О. В. Влияние чрезмерного неравенства доходов на качество жизни.....	304

Голиков И. В. Сущность и эволюция понятия экономическая безопасность	309
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И МОДЕЛИ В ЭКОНОМИКЕ	
Костенко Е., Кузниченко В. М., Лапшин В. И. Обобщенная непрерывная модель международной торговли.....	315
Лукьяненко И. Г., Жук В. М. Особенности моделирования правил монетарной политики на основе гибридных регрессионных моделей с нейронным компонентом.....	323
Полякова О. Ю., Шлыкова В. А. Моделирование изменений внешнеторговых связей в контексте расширения Европейского Союза.....	330
Соколовский Д. Б. Моделирование неэффективных норм поведения экономических агентов на примере взаимоотношений «инвестор – государство».....	337
ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ	
Самойлик М. С. Экономико-экологические оптимальные стратегии управления системой обращения с твердыми отходами региона	343

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

Kuzym M. O., Matiushenko I. Yu., Khaustova V. Ye., Kozyrieva O. V., Kostenko D. M., Moiseienko Yu. M., Buntov I. Yu. Opportunities and threats of WTO membership of Ukraine in foreign trade of high-technology products under conditions of co-operation with EU countries and Customs Union of Belarus, Kazakhstan, and Russia	6
Bila I. S., Salatiuk N. M. World experience of state regulation of entrepreneurship	26
Petrushevska V. V. Financial policy of prevention and liquidation of consequences of global economic instability: foreign experience	31
Poliakova I. O. Principles of functioning of the transmission mechanism of the monetary system in international business	37
Dekhtyar N. A. Tendencies of development of the world market of business tourism.....	43

ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Kozyk V. V., Emelyanov O. Yu., Petrushka T. O. Investment-innovation mechanism of ensuring competitiveness of industrial enterprises	52
Kuzmynchuk N. V. Institutional aspects of state regulation of interrelations of subjects of the electric energy market.....	59
Ligonenko L. O., Molodozhnia M. S. State and problems of introduction of economic management at Ukrainian enterprises.....	65
Rudensky R. A. Model of managing pension assets of the defined contribution mandatory state pension system	72

Samsonkin V. M., Adzhavenko M. M. Development of models of assessment of influence of human factor upon innovation development of railroad transport enterprises	77
Semak B. B. Role of the ecological audit in information support of the domestic market of eco-textile	83
Semenov V. F., Chekulaieva O. D. Mechanism of state regulation of innovation development of the construction sphere	88
Skrypnyk A. V., Rodyna M. A., Volovodenko L. V. Prospects of achieving the world standards of meat consumption in Ukraine.....	95
Shvets V. H., Travinska S. I. Programme of identification and assessment of risks at Ukrainian milk processing factories.....	103
Yanenkova I. H., Liakhovets O. O. Essence of institutional provision of industrial complex development	109
Hubarieva I. O. Assessment of quality of anti-corruption state programmes	117
Kocharian I. S. Analysis of training potential and development of higher education of Ukraine	123
Krasnova I. V. Stock market in Ukraine: state and prospects of development.....	129
Krush P. V., Makaliuk I. V. Realisation of functions of planning and organisation in the system of management of transaction expenses	135
Novykova I. V. State regulation and support of competitiveness of telecommunication enterprises	142
Pronoza P. V. Theoretical aspects of appearing of bubbles in economy	149

Skoruk O. P., Zubar I. V. Solving problems of modern land relations on the way of formation of competitive agrarian production in Ukraine.....	158
Fylyppova I. H., Sumtsov V. H. Social responsibility of the state and business as a factor of competitiveness and economic growth	163
Chernysh I. V. Justification of principles and functions of the anti-crisis state policy in the tourist industry	173
REGIONAL ECONOMY	
Chernyhivska A. V. Strategic planning of the regional environmental policy	180
ECONOMICS AND ENTERPRISE MANAGEMENT	
Verba V. A., Tyshchenko O. O. Client capital as a source of enterprise cost.....	186
Grishnova O. A., Zhorova Ye. R. Human resourcing of the efficient system of anti-crisis corporate management	193
Zborovska O. M., Halan O. Ye. Functional cost analysis of the enterprise labour potential	199
Otenko I. P., Iartym I. A. Definition of the "economic security of strategic changes at an enterprise" notion.....	204
Burlan S. A., Prokopovich L. B. Calculation of expenditures by types of activity at industrial enterprises	211
Hrechina I. V. Scientific and methodical approaches to analysis of enterprise development potential	217
Derevianko O. H. Business process of reputation management of food industry enterprises.....	223
Dzhedzhula V. V. Directions of organisational and low-cost energy saving of engineering enterprises	230
Melnykova K. V. Methodical approach to financial stimulation of logistics managers	236
Pohorelov Yu. S., Rudnichenko Ye. M. Types of adaptation of the system of enterprise economic security to the impact of subjects of tax regulation.....	241
Rohov H. K. Factors of formation of the dividend policy of joint stock companies	247
Synkevych N. I., Vasylyshyn T. M. Specific classification of financial analysis of enterprise activity.....	253

Tankov K. M., Chepurda H. M. Conceptual aspects of formation of the system of integrated management of quality of tourist services	259
FINANCE AND BANKING	
Shalimova N. S. Audit result and its users	265
Duba O. M., Polishchuk Ye. A., Gernego I. O. Participation of non-banking financial organisations in crediting innovation projects	272
Tsuyachna Yu. S. Methodical approaches to assessment of quality of the bank loan portfolio.....	278
Trygub O. V. Specific features of domestic banks activity in the factoring services market.....	284
Chmutova I. N., Maksimova M. V. Assessing efficiency of formation of the bank's system of financial controlling	292
Khodyakova O. V. Analysis of indirect taxation in Ukraine	298
ECONOMIC THEORY	
Berveno O. V. Influence of an extreme inequality of income upon the life quality	304
Holikov I. V. Essence and evolution of the economic security notion	309
MATHEMATICAL METHODS AND MODELS IN ECONOMY	
Kostenko E., Kuznichenko V. M., Lapshyn V. I. Generalized continuous linear model of international trade.....	315
Lukianenko I. H., Zhuk V. M. Specific features of modelling rules of monetary policy on the basis of hybrid regression models with a neural component	323
Poliakova O. Yu., Shlykova V. O. Modelling changes of foreign trade relations in the context of European Union expansion	330
Sokolovskiy D. B. Modeling of ineffective Norms of economic Agents' Behavior in Terms of Relationship of «Investor – Government» type	337
ECONOMICS OF NATURAL RESOURCES AND ENVIRONMENT	
Samoylik M. S. Economic and ecological optimal strategies of management of the system of regional solid waste disposal.....	343

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.92

МОЖЛИВОСТІ І ЗАГРОЗИ ВІД ЧЛЕНСТВА УКРАЇНИ В СОТ У ЗОВНІШНІЙ ТОРГІВЛІ ПРОДУКЦІЄЮ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ГАЛУЗЕЙ В УМОВАХ СПІВПРАЦІ З КРАЇНАМИ ЄС І МИТНОГО СОЮЗУ ЄВРАЗЕС

© 2014 КИЗИМ М. О., МАТЮШЕНКО І. Ю., ХАУСТОВА В. Є., КОЗИРЄВА О. В., КОСТЕНКО Д. М.,
МОІСЕЄНКО Ю. М., БУНТОВ І. Ю.

УДК 339.92

Кизим М. О., Матюшенко І. Ю., Хаустова В. Є., Козирєва О. В., Костенко Д. М., Моїсеєнко Ю. М., Бунтов І. Ю.
**Можливості і загрози від членства України в СОТ у зовнішній торгівлі продукцією високотехнологічних галузей
в умовах співпраці з країнами ЄС і Митного союзу ЄвразЕС**

У статті розглядається проблема наслідків для України від її членства в Світовій організації торгівлі (СОТ) у зовнішній торгівлі продукцією високотехнологічних галузей економіки в умовах співпраці з країнами ЄС і Митного союзу (МС) Євразійського економічного співтовариства (ЄвразЕС). Доведено, що після вступу до СОТ для української продукції в цілому відбулось суттєве зниження тарифних ставок та лібералізація доступу на світові ринки, поряд із цим внутрішній ринок України став більш відкритим для імпортової продукції. Досліджено особливості та зміни на ринку високотехнологічної продукції після вступу України до СОТ. Проаналізовано динаміку об'ємів і питомої ваги світового експорту-імпорту високотехнологічної продукції, а також структуру світового експорту та імпорту високотехнологічної продукції, в тому числі за окремими країнами та угрупованнями. Зроблено висновок про слабку високотехнологічну складову українського експорту. Досліджено структуру експорту високотехнологічної продукції ЄС, МС і України. Доведено, що Україні для розвитку ринку високотехнологічної продукції необхідно розвивати зовнішню торгівлю з країнами ЄС, а також продовжувати співпрацю з країнами МС, зокрема Росією. Визначено, що найбільшу питому вагу в експорті високотехнологічної продукції України посідає продукція авіакосмічної галузі. Розглянуто перспективи розвитку виробництва цивільних літаків у світі і в Україні у сучасних умовах. Проаналізовано сильні та слабкі сторони авіабудівної промисловості, а також загрози і можливості для авіабудування України у зв'язку з впливом зовнішнього середовища. Доведено, що Україна не може самостійно зберегти національне авіабудування, тому необхідно розвивати співробітництво і тісну кооперацію як з підприємствами з Росії, так і з країнами Західної Європи. Запропоновано рекомендації щодо збереження виробничого потенціалу авіабудівної галузі України. Узагальнюючим висновком дослідження зроблено такий: незважаючи на світову фінансово-економічну кризу, з часу приєднання України до СОТ відбувається диверсифікація та зміна структури українського експорту, що не лише сприяє зниженню залежності національної економіки від окремих географічних ринків, а й зумовлює необхідність для українського уряду захищати інтереси національних виробників на нових ринках.

Ключові слова: високотехнологічна продукція, торгівля, СОТ, ЄС, Митний союз, авіакосмічна галузь

Рис.: 15. **Табл.:** 15. **Бібл.:** 29.

Кизим Микола Олександрович – доктор економічних наук, професор, директор, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

Матюшенко Ігор Юрійович – кандидат технічних наук, професор, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

Хаустова Вікторія Євгенівна – кандидат економічних наук, доцент, старший науковий співробітник, відділ інноваційного розвитку та конкурентоспроможності, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

Email: x_river@mail.ru

Козирєва Олена Вадимівна – кандидат економічних наук, доцент, здобувач, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

Костенко Дмитро Миколайович – аспірант, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

Моїсеєнко Юрій Миколайович – здобувач, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

Бунтов Іван Юрійович – здобувач, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

УДК 339.92

Кизим Н. А., Матюшенко И. Ю., Хаустова В. Е., Козырева О. В., Костенко Д. Н., Моисеенко Ю. Н., Бунтов И. Ю. Возможности и угрозы от членства Украины в ВТО во внешней торговле продукцией высокотехнологических отраслей в условиях сотрудничества со странами ЕС и Таможенного союза ЕвразЭС

В статье рассматривается проблема последствий для Украины от ее членства во Всемирной торговой организации (ВТО) во внешней тор-

UDC 339.92

Kyzym M. O., Matiushenko I. Yu., Khaustova V. Ye., Kozryrieva O. V., Kostenko D. M., Moiseienko Yu. M., Buntov I. Yu. Opportunities and threats of WTO membership of Ukraine in foreign trade of high-technology products under conditions of co-operation with EU countries and Customs Union of Belarus, Kazakhstan, and Russia

The article considers the problem of consequences of membership in the World Trade Organisation (WTO) for Ukraine in foreign trade of high-tech-

говеle продукцией высокотехнологических отраслей экономики в условиях сотрудничества со странами ЕС и Таможенного союза (ТС) Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС). Доказано, что после вступления в ВТО для украинской продукции в целом имели место существенное снижение тарифных ставок и либерализация доступа на мировые рынки, наряду с этим внутренний рынок Украины стал более открытым для импортной продукции. Исследованы особенности и изменения на рынке высокотехнологической продукции после вступления Украины в ВТО. Проанализированы динамика объемов и удельного веса мирового экспорта-импорта высокотехнологической продукции, а также структура мирового экспорта и импорта высокотехнологической продукции, в том числе по отдельным странам и группировкам. Сделан вывод о слабой высокотехнологической составляющей украинского экспорта. Исследована структура экспорта высокотехнологической продукции ЕС, ТС и Украины. Доказано, что Украине для развития рынка высокотехнологической продукции необходимо развивать внешнюю торговлю со странами ЕС, а также продолжать сотрудничество со странами ТС, в частности, с Россией. Определено, что наибольший удельный вес в экспорте высокотехнологической продукции Украины занимает продукция авиакосмической отрасли. Рассмотрены перспективы развития производства гражданских самолетов в мире и в Украине в современных условиях. Проанализированы сильные и слабые стороны авиастроительной промышленности, а также угрозы и возможности для авиастроения Украины в связи с влиянием внешней среды. Доказано, что Украина не может самостоятельно сохранить национальное авиастроение, поэтому необходимо развивать сотрудничество и тесную кооперацию как с предприятиями России, так и со странами Западной Европы. Предложены рекомендации по сохранению производственного потенциала авиастроительной отрасли Украины. Итоговый вывод исследования следующий: несмотря на мировой финансово-экономический кризис, со времени присоединения Украины к ВТО происходит диверсификация и изменение структуры украинского экспорта, что не только способствует снижению зависимости национальной экономики от отдельных географических рынков, но и предопределяет необходимость для украинского правительства защищать интересы национальных производителей на новых рынках.

Ключевые слова: высокотехнологическая продукция, торговля, ВТО, ЕС, Таможенный союз, авиакосмическая отрасль

Рис.: 15. **Табл.:** 15. **Библ.:** 29.

Кизим Николай Александрович – доктор экономических наук, профессор, директор, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 эт., Харьков, 61022, Украина)

Матюшенко Игорь Юрьевич – кандидат технических наук, профессор, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 эт., Харьков, 61022, Украина)

Хаустова Виктория Евгеньевна – кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник, отдел инновационного развития и конкурентоспособности, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 эт., Харьков, 61022, Украина)

Email: x_river@mail.ru

Козырева Елена Вадимовна – кандидат экономических наук, доцент, соискатель, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 эт., Харьков, 61022, Украина)

Костенко Дмитрий Николаевич – аспирант, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 эт., Харьков, 61022, Украина)

Моисеенко Юрий Николаевич – соискатель, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 эт., Харьков, 61022, Украина)

Бунтов Иван Юрьевич – соискатель, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 эт., Харьков, 61022, Украина)

nology products under conditions of co-operation with EU countries and the Customs Union of Belarus, Kazakhstan and Russia (CU). The article shows that after Ukraine joined WTO there were some rather significant reductions of tariff rates for Ukrainian products and liberalisation of access to the world markets, at the same time the internal Ukrainian market became more open for imported products. The article studies specific features and changes in the high-technology products market after Ukraine joined WTO. It analyses dynamics of volumes and specific weight of the world export-import of high-technology products and the structure of the world export and import of high technology products, including by individual countries and groups. The article makes a conclusion about a weak high-technology component of the Ukrainian export. It studies the structure of export of high-technology products of EU, CU and Ukraine. It shows that in order to develop the high-technology products market Ukraine needs to develop foreign trade with EU countries and also to continue co-operation with CU countries, in particular, with Russia. The article shows that the aerospace industry products takes the biggest specific weight in the export of high-technology products of Ukraine. It considers prospects of development of civil aircraft production in the world and Ukraine under the modern conditions. It analyses strengths and weaknesses of the aircraft construction industry and also threats and opportunities for aircraft construction of Ukraine due to external environment influence. The article shows that Ukraine cannot keep national aircraft building on its own, that is why it is necessary to develop close co-operation both with Russian enterprises and with the countries of the Western Europe. It offers recommendations on preservation of production potential of the aircraft construction industry of Ukraine. The final conclusion of the study is the following: despite the world financial and economic crisis, diversification and change of the Ukrainian export structure is going on since Ukraine joined WTO, which not only facilitates reduction of dependence of the national economy on individual geographical markets, but also predetermines the necessity to protect interests of the national producers by the Ukrainian government in new markets.

Key words: high-technology products, trade, WTO, EU, Customs Union of Belarus, Kazakhstan and Russia, aerospace industry

Pic.: 15. **Tabl.:** 15. **Bibl.:** 29.

Kyzym Mykola O. – Doctor of Science (Economics), Professor, Director, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Matiushenko Ihor Yu. – Candidate of Sciences (Engineering), Professor, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Khaustova Viktoriia Ye. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Senior Research Fellow, Department of Innovative Development and Competitiveness, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Email: x_river@mail.ru

Kozyrieva Olena V. – 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, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Kostenko Dmytro M. – Postgraduate Student, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Moiseienko Yurii M. – Applicant, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Buntov Ivan Yu. – Applicant, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Виробництво й експорт високотехнологічної продукції, яка виробляється будь-якою країною, стали сьогодні віддзеркаленням обраної моделі економічного зростання, індикатором ефективності інноваційної діяльності, досягнутого рівня технологічності промисловості та результативності витрат держави і бізнесу на розвиток інновацій в країні. Усі країни світу, які володіють виробництвами, здатними створювати високотехнологічну продукцію, намагаються захищати, стимулювати і підтримувати власного виробника, зокрема тарифними і нетарифними заходами регулювання зовнішньої торгівлі. В умовах вибору Україною шляхів інтеграції до світогосподарської системи, членства на протязі п'яти років (з травня 2008 р.) у Світовій організації торгівлі (СОТ) і поглибленої інтеграції до таких регіональних економічних об'єднань як Європейський Союз (ЄС) або Митний союз Росії, Білорусі і Казахстану (МС) вкрай актуальним постає питання оцінки можливостей і загроз для високотехнологічних галузей промисловості, які визначають місце країни в економіці майбутнього.

Зазначена проблема вивчалася низкою українських вчених і фахівців-практиків таких як: В. М. Геєць, В. О. Тоцилін, В. Р. Сіденко, О. Б. Саліхова, В. П. Солов'єв, А. Є. Никифоров, Т. В. Бова, В. Т. П'ятницький, І. В. Бураковський, С. Козь'яков, А. Гончарук, Н. Ничай та багатьма іншими [1–17]. В той же час, вказана проблема потребує постійної уваги і визначення сучасних тенденцій, що склалися протягом п'яти років членства України в СОТ.

Після вступу до СОТ для української продукції в цілому відбулось суттєве зниження тарифних ставок та лібералізація доступу на світові ринки, поряд з цим внутрішній ринок України став більш відкритим для імпортової продукції (табл. 1) [4; 20].

Україна ще до офіційного приєднання до СОТ (наприкінці 2003 р.) з метою прискорення переговорного процесу взяла зобов'язання щодо приєднання до 16 секторальних угод та ініціатив, які передбачали введення нульових ставок імпортного мита на понад третину тарифних ліній промислової продукції (які складають основну частку імпорту), зокрема за всіма основними групами високотехнологічних товарів, які згідно з міжнародною класифікацією визначають рівень технологічного розвитку будь-якої держави (5 груп за класифікацією ОЕСР).

Так, нульове імпортне мито введено в Україні з 2004 р. на інформаційні технології та фармацевтичні

препарати, з 2006 р. – на наукове і медичне обладнання; з 2010 р. – на цивільну авіацію. Цей крок значно полегшив доступ на український ринок продукції так званого критичного імпорту з провідних країн світу і створив суттєві труднощі для українських виробників аналогічної високотехнологічної продукції, яка має відносно низький рівень конкурентоспроможності і на зовнішньому, і на внутрішньому ринку.

Як наслідок, Україна в середині вересня 2012 р. офіційного звернулася до Генеральної Ради СОТ щодо готовності України розпочати переговори про підвищення зв'язаних за зобов'язаннями СОТ імпортних тарифів на 371 товарну лінію (а усіх тарифних ліній в українській товарній номенклатурі приблизно 11600), з яких 147 позицій – промислові товари, 224 – сільськогосподарські товари.

Сьогодні для ринку високотехнологічної продукції після вступу України до СОТ характерні такі особливості.

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) на базі Міжнародної стандартної торговельної класифікації (МСТК) [18] до високотехнологічних галузей відносить, в узагальненому вигляді, наступні: авіакосмічну; фармацевтичну; конторського обладнання; телекомунікаційного обладнання та приладобудування. Але для більш детального вивчення світового ринку високотехнологічної продукції необхідно виділити в цих п'яти галузях товарні групи, які слід відносити до високотехнологічних. Було прийнято за доцільне – обмежитися тризначним рівнем товарних підгруп МСТК [18 – 19].

У табл. 2 наведено класифікацію високотехнологічних галузей і товарів за МСТК, на базі якої проведено дослідження.

Як видно з табл. 2, кожна з п'яти галузей економіки, що були виділені як високотехнологічні, включає в себе декілька підгруп товарів. Визначивши групи товарів високотехнологічних галузей, можна провести аналіз структури світового ринку високотехнологічної продукції.

На рис. 1 і рис. 2 наведена динаміка об'ємів і питомої ваги світового експорту-імпорту високотехнологічної продукції відповідно. Зважаючи на зменшення в період з 2007 р. по 2012 р. об'ємів експорту та імпорту високотехнологічних товарів, спостерігається зниження частки високотехнологічної продукції в загальносвітовому експорті та в імпорті.

Таблиця 1

Значення середньозважених та середньоарифметичних тарифних ставок в Україні до і після вступу до СОТ за основними видами продукції

Показники	Середньозважена тарифна ставка			Середньоарифметична тарифна ставка		
	Попередня діюча до вступу в СОТ, %	Після вступу до СОТ, %	Відхилення, в. п. +,-	Попередня діюча до вступу в СОТ, %	Після вступу до СОТ, %	Відхилення, в. п. +,-
Усього по всій номенклатурі продукції	7,02	5,09	-1,93	6,51	6,28	-0,23
По продукції сільського господарства	18,19	10,00	-8,19	13,84	11,16	-2,68
По продукції промисловості	6,11	4,77	-1,34	4,40	4,85	+0,45

Складено за [4; 20]

Класифікація високотехнологічних галузей і товарів за МСТК

Галузь	Код	Назва товару
Авіакосмічна Фармацевтична	792	Літаки та допоміжне обладнання, космічні кораблі та ракетоносії, запчастини
	714	Двигуни неелектричні (реактивні, газові турбіни тощо)
	54	Лікарняна та фармацевтична продукція:
	541	– медична і фармацевтична продукція, різні від медикаментів
	542	– медикаменти (які включають ветеринарні медикаменти)
Канторське обладнання	75	<i>Офісні машини і автоматичні машини обробки даних:</i>
		751 – Офісна техніка
		752 – ЕОМ для обробки даних
		759 – деталі і аксесуари (некришки корпусу, пакувальний ящик і т.д.) для машин 751 і 752
Комунікаційне обладнання	76	<i>Телекомунікації, звуковий запис і обладнання для репродукування:</i>
		761 – Телевізори
		762 – Радіоприймачі
		763 – Пристрої для звукозапису та відтворення, пристрої для відеозапису
		764 – Обладнання для телекомунікацій, запчастини, аксесуари до 76
Приладобудування	774	Електромедична і радіологічна апаратура
	776	Термоіонні прилади, мікросхеми, транзистори, катоди, діоди тощо
	87	<i>Професійні, наукові інструменти і апаратура:</i>
		871 – оптичні інструменти і апаратура
		872 – інструменти і побутові прилади для медичних і ветеринарних наук
		873 – вимірювачі та лічильники
		874 – інструменти, апарати для вимірювань, перевірки, аналізування та контролю
	88	<i>Апаратура для фотографування, обладнання, оптичні товари, запчастини:</i>
		881 – фотографічна апаратура та техніка
		882 – фотографічна і кінематографічна апаратура
		883 – кінематографічна плівка, експонована і проявлена
		884 – оптичні товари
		885 – години, наручні годинники

Таблиця складена авторами за матеріалами: [18 – 20].

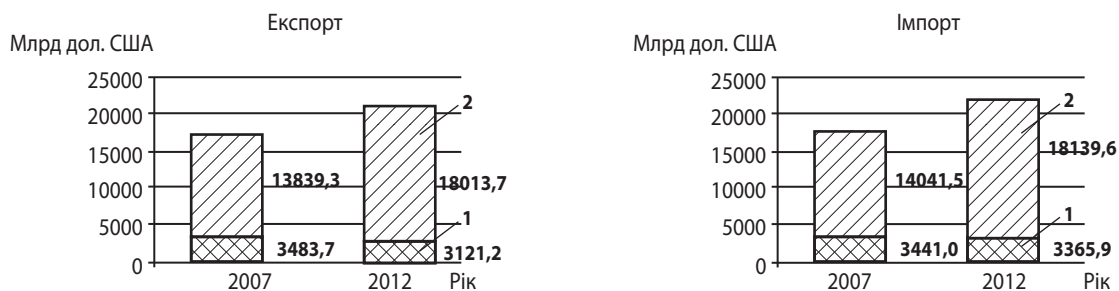


Рис. 1. Динаміка об'ємів світового експорту-імпорту високотехнологічної продукції:

1 – експорт-імпорт високотехнологічної продукції; 2 – загальний експорт-імпорт продукції

Складено за [24; 29].

На рис. 3 наведено структуру світового експорту високотехнологічної продукції в 2012 р. порівняно з 2007 р., а на рис. 4 – структуру світового імпорту високотехнологічної продукції в 2012р. порівняно з 2007 р.

Структура світового експорту високотехнологічної продукції в 2012 р. порівняно з 2007 р. змінилася наступним чином (рис. 3): частка авіакосмічної галузі зросла на 0,8 % з 7,6 % в 2007 р. до 8,4 % в 2012 р.; частка фармацевтичної

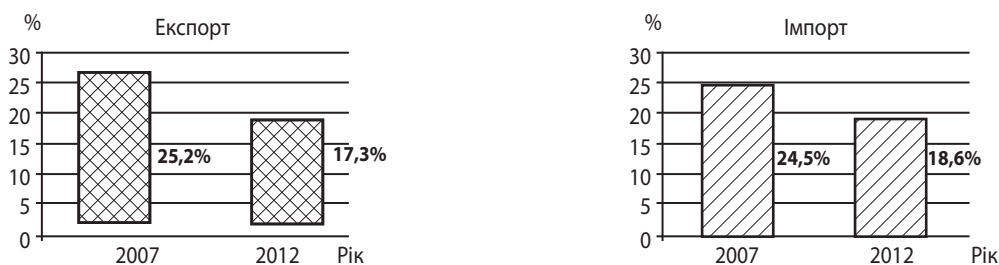


Рис. 2. Динаміка питомої ваги високотехнологічної продукції в загальносвітовому експорті-імпорті

Складено за [24, 29].

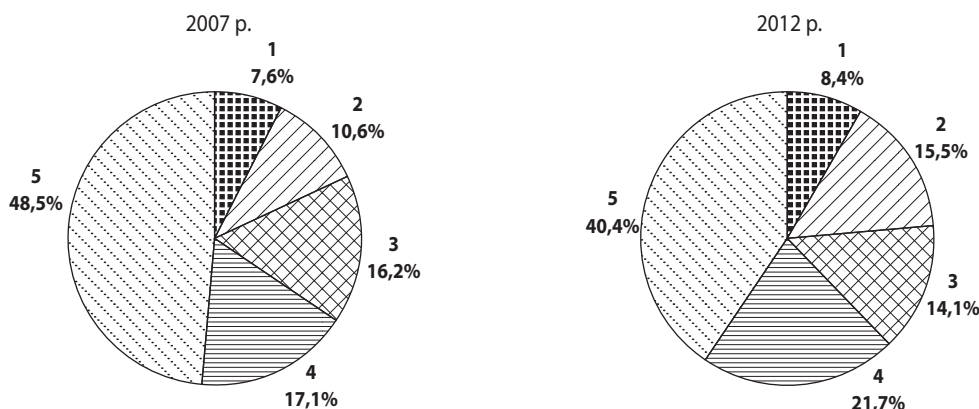


Рис. 3. Структура світового експорту високотехнологічної продукції:

1 – авіакосмічна; 2 – фармацевтична; 3 – конторське обладнання; 4 – комунікаційне обладнання; 5 – приладобудування

Складено за [24, 29].

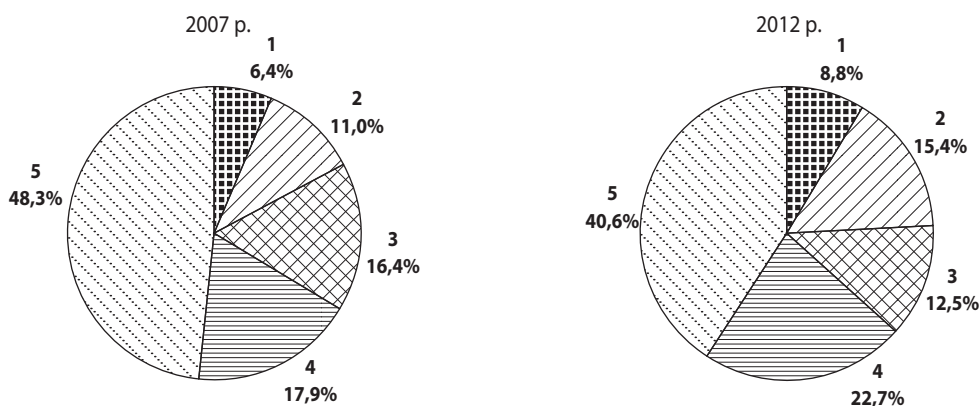


Рис. 4. Структура світового імпорту високотехнологічної продукції:

1 – авіакосмічна; 2 – фармацевтична; 3 – конторське обладнання; 4 – комунікаційне обладнання; 5 – приладобудування

Складено за [24, 29].

галузі збільшилася на 4,9 % з 10,6 % в 2007 р. до 15,5 % в 2012 р.; частка конторського обладнання зменшилася на 2,1 % з 16,2 % в 2007 р. до 14,1 % в 2012 р.; частка комунікаційного обладнання збільшилася на 4,6 % з 17,1 % в 2007 р. до 21,7 % в 2012 р.; частка продукції приладобудівної галузі зменшилася на 8,1 % з 48,5 % в 2007 р. до 40,4 % в 2012 р.

Структура світового імпорту високотехнологічної продукції в 2012 р. порівняно з 2007 р. змінилася наступним чином (рис. 4): частка авіакосмічної галузі зросла на 2,4 % з 6,4 % в 2007 р. до 8,8 % в 2012 р.; частка фармацевтичної галузі збільшилася на 4,4 % з 11,0 % в 2007 р. до 15,4 % в 2012 р.; частка конторського обладнання зменшилася на 3,9 % з 16,4 % в 2007 р. до 12,5 % в 2012 р.; частка комуніка-

ційного обладнання збільшилася на 4,8 % з 17,9 % в 2007р. до 22,7 % в 2012 р.; частка продукції приладобудівної галузі зменшилася на 7,7 % з 48,3 % в 2007 р. до 40,6 % в 2012 р.

Таким чином, у світовому експорті високотехнологічної продукції в 2012 р. порівняно з 2007 р. помітно зросла частка фармацевтичної продукції, збільшення складало 4,9 %, а частка приладобудівної галузі зменшилася на 8,1 %. У світовому імпорті високотехнологічної продукції в 2012 р. порівняно з 2007 р. помітно зросла частка комунікаційного обладнання, збільшення складало 4,8 %, а зменшилася частка приладобудівної галузі на 7,7 %.

В 2012 р. у структурі світового експорту та імпорту високотехнологічної продукції найбільшу питому вагу за-

ймала продукція приладобудівної галузі – 40,4 % та 40,6 % відповідно, найменшу – товари авіакосмічної галузі – 8,4% та 8,8 % відповідно.

У світовому експорті високотехнологічної продукції в 2012 р. порівняно з 2007 р. помітно зросла частка фармацевтичної продукції, а зменшилася частка приладобудівної галузі, в імпорті зросла частка комунікаційного обладнання, а зменшилася також частка приладобудівної галузі.

В табл. 3 і табл. 4 наведені обсяги і частка експорту-імпорту високотехнологічної продукції за окремими країнами та угрупованнями.

Частка країн ЄС в загальносвітовому експорті високотехнологічної продукції в 2012 р. склала 13,75 %, а в імпорті – 12,27 %, частка країн МС в експорті склала 0,25 %, а в імпорті – 1,79 %, частка України в експорті склала 0,10 %, а в імпорті – 0,23 %.

Таблиця 3

Обсяги експорту-імпорту високотехнологічної продукції за окремими країнами та угрупованнями, млрд дол. США

Країна/ група країн	Рік					
	2007			2012		
	Експ	Імп	Сальдо	Експ	Імп	Сальдо
ЄС	351,8	391,8	-46,3	434,6	413,0	21,6
МС:	4,3	35,5	-31,2	8,0	60,1	-52,2
Росія	3,4	30,7	-26	6,5	52,3	-45,8
Білорусія	0,4	1,5	-1,1	0,7	5,4	-4,7
Казахстан	0,5	3,3	-2,8	0,8	2,5	-1,7
Україна	1,5	4,5	-3	3,2	7,9	-4,6
Світ	3483,7	3441	42,7	3161,2	3365,9	-204,7

Складено за [24; 29].

Таблиця 4

Частка окремих країн та угруповань в загальносвітовому експорті-імпорті високотехнологічної продукції, %

Країна/група країн	Рік			
	2007		2012	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
ЄС	10,1	11,4	13,75	12,27
МС:	0,12	1,03	0,25	1,79
Росія	0,1	0,89	0,21	1,55
Білорусія	0,01	0,05	0,02	0,16
Казахстан	0,01	0,09	0,02	0,07
Україна	0,04	0,13	0,10	0,23

Складено за [24; 29].

За показником частки високотехнологічних товарів у структурі експорту обробної промисловості (4,1%) Україна посідає 91 місце серед всіх країн світу, це свідчить про слабку високотехнологічну складову українського експорту.

На рис. 5 і рис. 6 наведена структура експорту та імпорту високотехнологічної продукції країн ЄС відповідно.

Структура експорту високотехнологічної продукції ЄС в 2012 р. порівняно з 2007 р. змінилася наступним чином: частка авіакосмічної галузі збільшилася на 6,8 % з 18,1 % в 2007 р. до 24,9 % в 2012 р.; частка фармацевтичної галузі збільшилася на 3,7 % з 28,4 % в 2007 р. до 32,1 % в 2012 р.; частка конторського обладнання зменшилася на 4,6 % з 11,0 % в 2007 р. до 6,4 % в 2012 р.; частка комунікаційного обладнання знизилася на 3,7 % з 15,0 % в 2007 р. до 11,3 %

в 2012 р.; частка продукції приладобудівної галузі зменшилася на 2,2 % з 27,5 % в 2007 р. до 25,3 % в 2012 р. (рис. 5).

Структура імпорту високотехнологічної продукції ЄС в 2012 р. порівняно з 2007 р. змінилася наступним чином: частка авіакосмічної галузі зросла на 4,8 % з 11,5 % в 2007 р. до 16,3 % в 2012 р.; частка фармацевтичної галузі збільшилася на 5,2 % з 12,6 % в 2007 р. до 17,8 % в 2012 р.; частка конторського обладнання зменшилася на 8,1 % з 25,7 % в 2007 р. до 17,6 % в 2012 р.; частка комунікаційного обладнання зменшилася на 2,3 % з 26,8 % в 2007 р. до 24,3 % в 2012 р.; частка продукції приладобудівної галузі збільшилася на 0,7 % з 23,3 % в 2007 р. до 24,0 % в 2012 р. (рис. 6).

Таким чином, в 2012 р. у структурі експорту високотехнологічної продукції ЄС найбільшу питому вагу займає продукція фармацевтичної галузі – 32,1 %, найменшу – конторське обладнання – 6,4 % (рис. 5). В структурі імпорту в 2012 р. найбільшу питому вагу займає комунікаційного обладнання – 24,3 %, найменшу товари авіакосмічної галузі – 16,3 % (рис. 6).

На рис. 7 і рис. 8 наведена структура експорту та імпорту високотехнологічної продукції країн МС відповідно.

Структура експорту високотехнологічної продукції МС в 2012 р. порівняно з 2007 р. змінилася наступним чином: частка авіакосмічної галузі зменшилася на 2,2 % з 36,3 % в 2007 р. до 34,1 % в 2012 р.; частка фармацевтичної галузі збільшилася на 1,3 % з 9,0 % в 2007 р. до 10,3 % в 2012 р.; частка конторського обладнання збільшилася на 2,8 % з 4,3 % в 2007 р. до 7,1 % в 2012 р.; частка комунікаційного обладнання зросла на 5 % з 17,7 % в 2007 р. до 22,7 % в 2012 р.; частка продукції приладобудівної галузі зменшилася на 6,9 % з 32,7 % в 2007 р. до 25,8 % в 2012 р. (рис. 7).

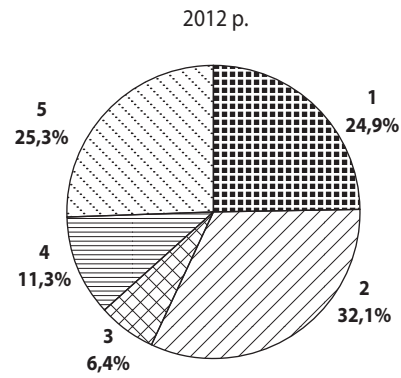
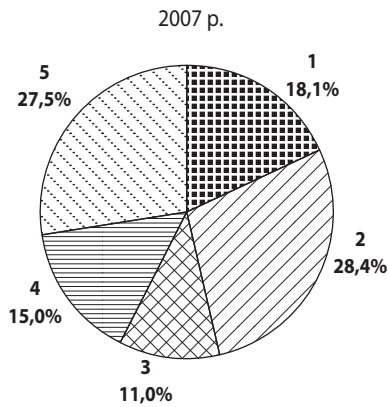


Рис. 5. Структура експорту високотехнологічної продукції ЄС:

1 – авіакосмічна; 2 – фармацевтична; 3 – конторське обладнання; 4 – комунікаційне обладнання; 5 – приладобудування

Складено за [24; 29].

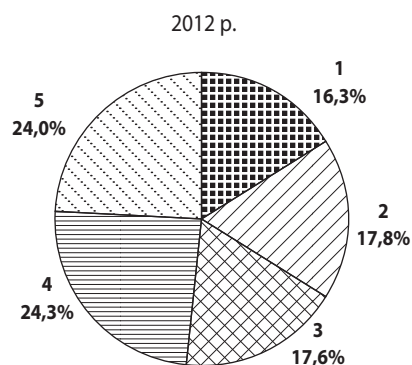
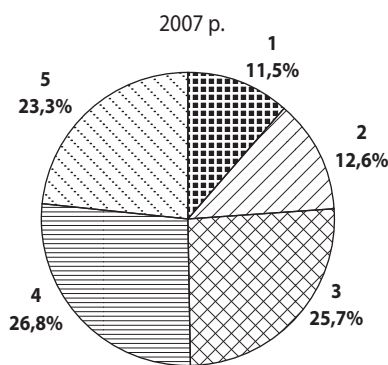


Рис. 6. Структура імпорту високотехнологічної продукції ЄС:

1 – авіакосмічна; 2 – фармацевтична; 3 – конторське обладнання; 4 – комунікаційне обладнання; 5 – приладобудування

Складено за [24; 29].

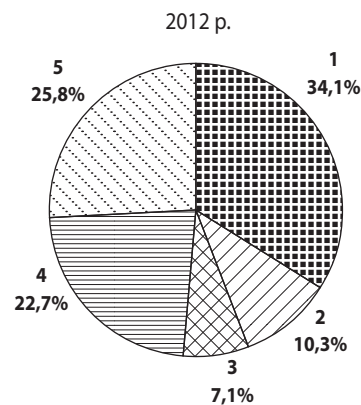
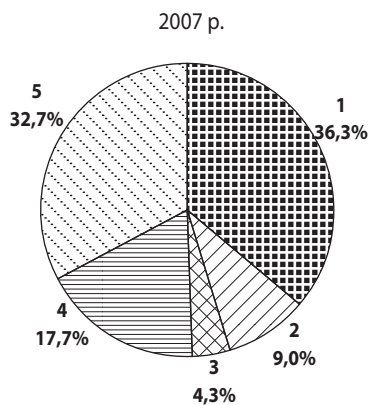


Рис. 7. Структура експорту високотехнологічної продукції МС: 1 – авіакосмічна; 2 – фармацевтична; 3 – конторське обладнання; 4 – комунікаційне обладнання; 5 – приладобудування.

Складено за [24; 29].

Структура імпорту високотехнологічної продукції МС в 2012 р. порівняно з 2007 р. змінилася наступним чином: частка авіакосмічної галузі зростає на 5,9% з 2,8% в 2007 р. до 8,7% в 2012 р.; частка фармацевтичної галузі збільшилася на 4% з 22,1% в 2007 р. до 26,1% в 2012 р.; частка конторського обладнання знизилася на 1,5% з 16,8% в 2007 р. до 15,3% в 2012 р.; частка комунікаційного обладнання зменшилася на 7% з 35,6% в 2007 р. до 28,6% в 2012 р.; частка продукції приладобудівної галузі знизилася на 1,4% з 22,8% в 2007 р. до 21,4% в 2012 р. (рис. 8).

Таким чином, в 2012 р. у структурі експорту високотехнологічної продукції МС найбільшу питому вагу займає продукція авіакосмічної галузі – 34,1%, найменшу конторське обладнання – 7,1% (рис. 7). У структурі імпорту в 2012 р. найбільшу питому вагу займає комунікаційне обладнання – 28,6%, найменшу товари авіакосмічної галузі – 8,7% (рис. 8).

На рис. 9 і рис. 10 наведена структура експорту та імпорту високотехнологічної продукції України відповідно.

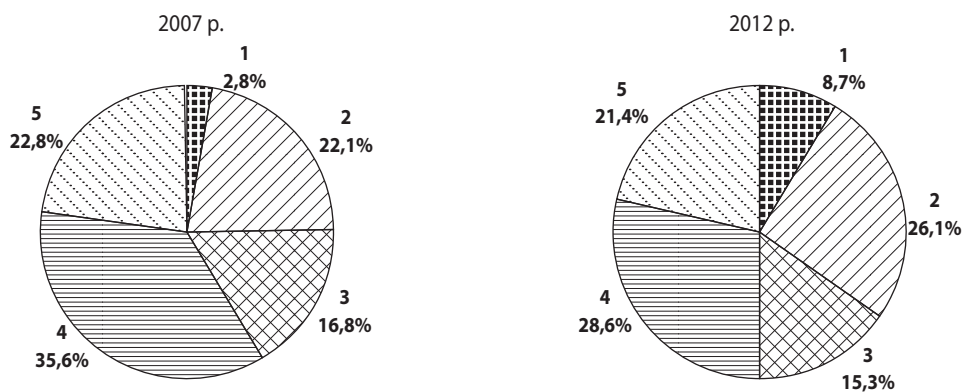


Рис. 8. Структура імпорту високотехнологічної продукції МС:

1 – авіакосмічна; 2 – фармацевтична; 3 – конторське обладнання; 4 – комунікаційне обладнання; 5 – приладобудування
Складено за [24; 29].

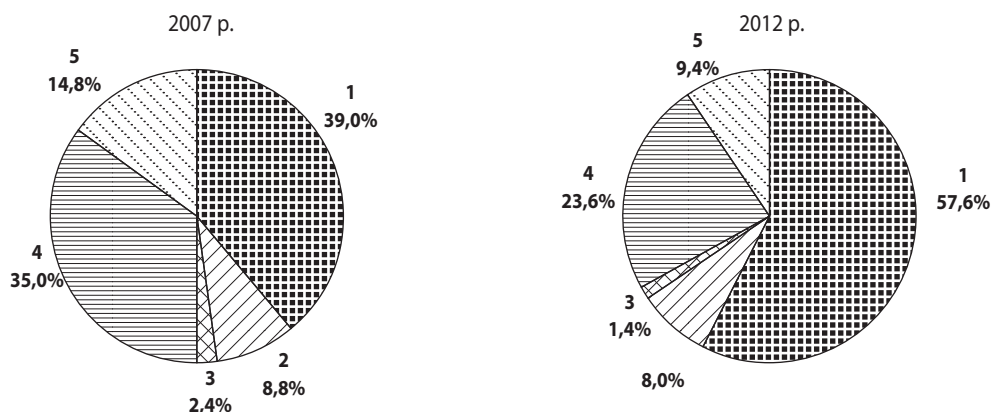


Рис. 9. Структура експорту високотехнологічної продукції України:

1 – авіакосмічна; 2 – фармацевтична; 3 – конторське обладнання; 4 – комунікаційне обладнання; 5 – приладобудування
Складено за [24; 29].

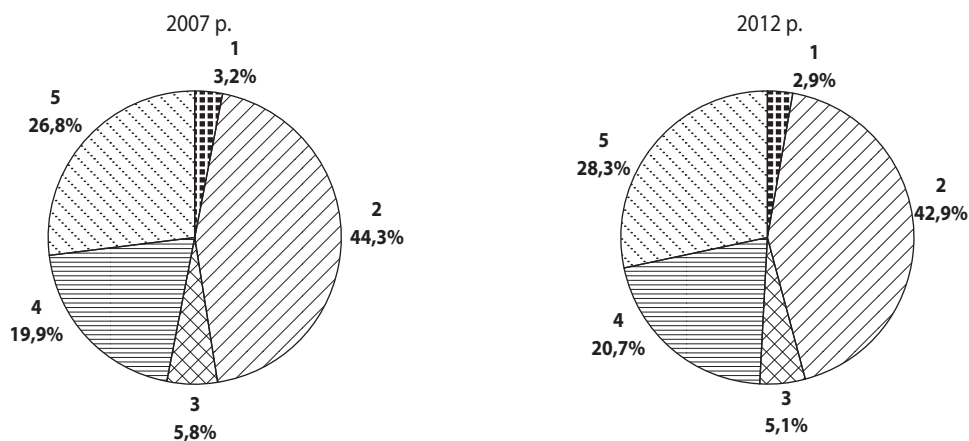


Рис. 10. Структура експорту високотехнологічної продукції України:

1 – авіакосмічна; 2 – фармацевтична; 3 – конторське обладнання; 4 – комунікаційне обладнання; 5 – приладобудування
Складено за [24; 29].

Після вступу до СОТ структура експорту високотехнологічної продукції України в 2012 р. порівняно з 2007 р. змінилася наступним чином: частка авіакосмічної галузі збільшилася на 18,6 % з 39,0 % в 2007 р. до 57,6 % в 2012 р.; частка фармацевтичної галузі зменшилася на 0,8 % з 8,8 % в 2007 р. до 8,0 % в 2012 р.; частка конторського обладнання зменшилася на 1,0 % з 2,4 % в 2007 р. до 1,4 % в 2012 р.; частка комунікаційного обладнання зменшилася на 11,4 % з 35,0 % в 2007 р. до 23,6 % в 2012 р.; частка продукції при-

ладобудівної галузі зменшилася на 5,4 % з 14,8 % в 2007 р. до 9,4 % в 2012 р. (рис. 9).

Після вступу до СОТ структура імпорту високотехнологічної продукції України в 2012 р. порівняно з 2007 р. змінилася наступним чином: частка авіакосмічної галузі зменшилася на 0,3 % з 3,2 % в 2007 р. до 2,9 % в 2012 р.; частка фармацевтичної галузі зменшилася на 1,4 % з 44,3 % в 2007 р. до 42,9 % в 2012 р.; частка конторського обладнання знизилася на 0,7 % з 5,8 % в 2007 р. до 5,1 % в 2012 р.;

частка комунікаційного обладнання збільшилася на 0,8 % з 19,9 % в 2007 р. до 20,7 % в 2012 р.; частка продукції приладобудівної галузі зросла на 1,5 % з 26,8 % в 2007 р. до 28,3 % в 2012 р. (рис. 10).

Таким чином, у 2012 р. після вступу до СОТ у структурі експорту високотехнологічної продукції України найбільшу питому вагу займає продукція авіакосмічної галузі – 57,6 %,

найменшу – конторське обладнання – 1,4 % (рис. 9). Після вступу до СОТ у структурі імпорту в 2012 р. найбільшу питому вагу займає продукція фармацевтичної галузі – 42,9 %, найменшу – товари авіакосмічної галузі – 2,9 % (рис. 10).

В табл. 5 наведено експорт високотехнологічної продукції України до окремих країн за галузями в 2012 р., млн дол. США.

Таблиця 5

Експорт високотехнологічної продукції України до окремих країн за галузями в 2012 р., млн дол. США

Країна	Галузі					Разом
	Авіакосмічна	Фармацевтична	Конторське обладнання	Комунікаційне обладнання	Приладобудування	
Австрія	12,9	0,05	16,6	10,5	1,39	41,44
Бельгія	0,001	0,5	0,09	11,5	0,82	12,91
Болгарія	0,052	0,3	0,3	0,3	0,3	1,25
Великобританія	12	0,1	0,3	10,3	2,68	25,38
Угорщина	0,029	7,5	2,7	360,3	13,34	383,87
Німеччина	130,5	12,1	1,2	4,2	10,3	158,30
Греція	0,009	-	0,03	0,0004	0,07	0,11
Данія	0,002	0,001	-	0,007	0,8	0,81
Ірландія	0,05	0,0006	0,02	-	0,0094	0,08
Іспанія	0,27	0,05	0,08	0,2	0,916	1,52
Італія	34,73	0,004	0,01	0,01	1,48	36,23
Кіпр	0,39	-	0,004	0,008	0,0942	0,50
Латвія	3,4	3,4	0,2	0,2	1,122	8,32
Литва	2,06	0,7	0,06	0,5	0,51	3,83
Люксембург	-	-	-	-	0,0002	0,0002
Мальта	-	-	0,005	-	0,0082	0,01
Нідерланди	0,013	5,8	17,9	5,9	1,572	31,19
Польща	9,5	1,4	1,2	0,7	11,8	24,60
Словаччина	0,14	1,7	0,03	0,05	0,511	2,43
Словенія	-	0,8	-	0,1	0,005	0,91
Португалія	1,72	-	0,04	0,04	0,0029	1,80
Румунія	0,072	0,05	0,08	0,08	2,667	2,95
Фінляндія		0,2	0,009	0,005	0,075	0,29
Франція	0,362	0,1	0,4	1,3	1,33	3,49
Чехія	0,288	0,4	0,7	0,7	1,15	3,24
Швеція	0,0004	-	0,02	0,04	0,308	0,37
Естонія	0,05	0,2	1,7	0,06	0,63	2,64
ЄС загалом	208,54	35,36	43,68	407,00	53,89	748,46
Росія	785,8	44,4	8,3	216,1	141,7	1196,30
Білорусія	10	29,4	0,97	8,5	9,4	58,27
Казахстан	10,7	28,4	2,8	7,8	21,42	71,12
МС загалом	806,5	102,2	12,07	232,4	172,52	1325,69
Інші	849,56	121,44	11,05	121,3	94,69	1198,05
Всі країни	1864,6	259,0	66,8	760,7	321,1	3272,2

Складено за [29].

В 2012 р. експорт України високотехнологічної продукції у вартісному вираженні до країн ЄС склав – 748,46 млн дол. США, а до країн МС – 1325,69 млн дол. США, таким чином *Україна експортувала в 2012 р. до країн МС високотехнологічної продукції на 577,23 млн дол. США більше, ніж до країн ЄС.* Найбільшими імпортерами української високотехнологічної продукції серед країн ЄС стали: Угорщина та Німеччина, а серед країн МС – Росія.

На рис. 11 і рис. 12 наведена структура експорту високотехнологічної продукції України до ЄС та МС за угрупованнями країн та за галузями в 2012 р. відповідно.

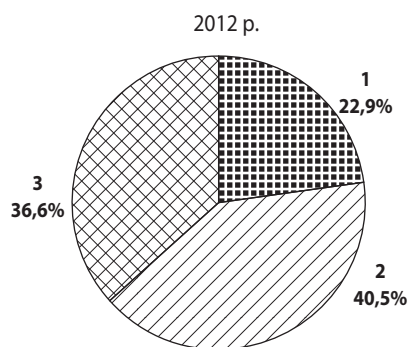


Рис. 11. Структура експорту високотехнологічної продукції України за угрупованнями країн в 2012 р.:
1 – ЄС; 2 – МС; 3 – Інші.

Складено за [23].

Після вступу до СОТ Україна в 2012 р. експортувала до країн МС 40,5% від загального експорту високотехнологічної продукції, до країн ЄС лише 22,9% і 36,6% до решти країн світу (рис. 11). Тобто Україна експортує до країн МС високотехнологічної продукції на 17,6% більше ніж до країн ЄС.

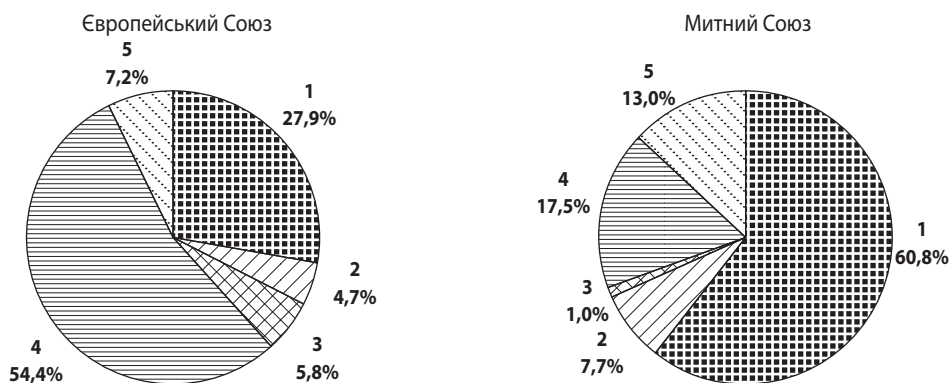


Рис. 12. Структура експорту високотехнологічної продукції України до ЄС та МС за галузями в 2012 р.:

1 – авіакосмічна; 2 – фармацевтична; 3 – конторське обладнання; 4 – комунікаційне обладнання; 5 – приладобудування

Складено за [23].

України (40,5% від загального експорту), тому з ними також необхідно продовжувати співпрацю.

Як видно з рис. 12, найбільшу питому вагу в експорті високотехнологічної продукції України займає продукція *авіакосмічної галузі* (в 2012 р. – 57,6%).

Розглянемо більш докладно *перспективи розвитку виробництва цивільних літаків у світі і в Україні* в сучасних умовах.

Таким чином після вступу до СОТ для України країни МС в 2012 р. були головними імпортерами української високотехнологічної продукції.

У 2012 р. питома вага експорту до країн ЄС у загальному експорті високотехнологічної продукції України складала: продукція авіакосмічної галузі – 27,9%; продукція фармацевтичної галузі – 4,7%; продукція галузі конторського обладнання – 5,8%; продукція галузі комунікаційного обладнання – 54,4%; продукція приладобудівної галузі – 7,2% (рис. 12).

У 2012 р. питома вага експорту до країн МС у загальному експорті високотехнологічної продукції України складала: продукція авіакосмічної галузі – 60,8%; продукція фармацевтичної галузі – 7,7%; продукція галузі конторського обладнання – 1,0%; продукція галузі комунікаційного обладнання – 17,5%; продукція приладобудівної галузі – 13,0% (рис. 12).

Таким чином, Україна в 2012 р. експортувала до країн МС 40,5% від загального експорту високотехнологічної продукції, до країн ЄС – лише 22,9% і 36,6% до решти країн світу. Найбільшу питому вагу в експорті високотехнологічної продукції України *до ЄС* займає продукція галузі *комунікаційного обладнання* – 54,4%, найменшу – продукція фармацевтичної галузі – 4,7%. Стосовно експорту *до МС*, то найбільшу питому вагу займає продукція *авіакосмічної галузі* – 60,8%, найменшу – продукція галузі конторського обладнання – 1,0%.

Тобто Україні для розвитку ринку високотехнологічної продукції необхідно розвивати зовнішню торгівлю з країнами ЄС, оскільки частка даних країн у світовому експорті та імпорті значно перевищує частку країн МС, що свідчить про більший розвиток високотехнологічного сектору країн ЄС. Водночас країни МС, зокрема Росія, є найбільшими імпортерами високотехнологічної продукції

У табл. 6 наведено прогноз середньорічних темпів приросту пасажирських авіаперевезень у регіонах світу в 2007–2026 рр.

На рис. 13 наведено динаміку відправлення (перевезення) пасажирів авіаційним транспортом в Україні в 2007 – 2012 рр.

Прогноз кон'юнктури ринку авіаперевезень на період 2007 – 2026 рр. фірмою Airbus Global Market Forecast є

Прогноз середньорічних темпів приросту пасажирських авіаперевезень у регіонах світу в 2007 – 2016 рр.
та прогноз до 2026 р., %

Регіон	2007–2016 рр.	2017–2026 рр.	2007–2026 рр.
КНР – Північна Америка	10,6	7,6	9,1
На внутрішніх лініях США	3,0	2,8	2,9
КНР – Європа	9,7	7,3	8,5
На внутрішніх лініях КНР	11,9	9,2	10,5
Азія – Північна Америка	6,1	4,7	5,4
Європа – Північна Америка	4,5	4,0	4,2
Європа – КНР	10,0	6,6	8,3
Північна Америка – Європа	3,5	4,8	4,2
Північна Америка – КНР	9,4	7,2	8,3
Азія – Європа	5,1	4,0	4,5
Північна Америка – Азія	4,7	4,7	4,7
Європа – Азія	5,6	4,3	5,0
Південна Америка – Європа	7,5	5,2	6,3
Індійський півострів– Північна Америка	6,1	4,5	5,3
Африка – Європа	7,1	4,3	5,7
Японія – Європа	4,7	4,3	4,5
Японія – Північна Америка	3,4	3,9	3,6
Північна Америка – Японія	4,1	3,7	3,9
Європа – Індійський півострів	9,3	7,0	8,2
Європа – Африка	5,3	4,2	4,7

Складено за [20].

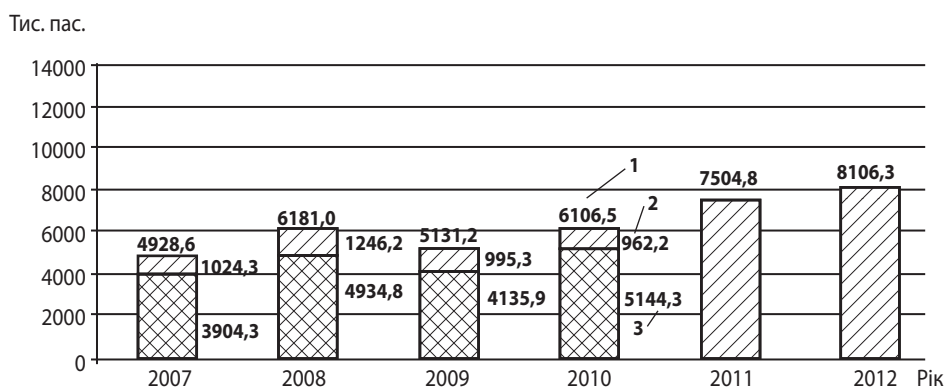


Рис. 13. Динаміка відправлення (перевезення) пасажирів авіаційним транспортом в Україні в 2007 – 2012 рр.:

1 – усього; 2 – внутрішні; 3 – міжнародні

Складено за [20].

позитивним: світова динаміка збільшення пасажирських перевезень у регіонах світу буде зростати більш швидкими темпами, аніж ВВП (середньорічний темп приросту пасажирських перевезень має скласти 4,9 %). У 2010 р. комерційні рейси вітчизняних та іноземних авіакомпаній обслуговували 28 українських аеропортів та аеродромів, пасажиропотоки в яких зросли, в порівнянні з 2009 р., на 14,4 % і склали 10,2 млн пас. За підсумками 2010 р., вітчизняним авіакомпаніям вдалось подолати, як і в докризовому 2008 р., шестимільйонну позначку пасажирських авіапере-

везень (рис. 13) [20]. Темп зростання у 2010 р. у порівнянні з 2009 р. склав 19 %, у 2011 р. у порівнянні з 2010 р. – 23 %, у 2012 р. у порівнянні з 2011 р. – 8%.

У табл. 7 наведено характеристику стану світового парку літаків, у табл. 8 – структуру авіапарку регіональних літаків у Росії в 2011 р., а в табл. 9 – характеристику авіапарку провідних українських авіакомпаній у 2011 р. [20].

Унаслідок старіння парку літаків країн СНД зберігається попит на придбання недорогих літаків, до яких, в першу чергу, відносяться літаки українського виробництва.

Таблиця 7

Характеристика стану світового парку літаків

Країна	Кількість, од.	Середній вік, рік	Наявний ресурс
США	8074	13,3	
Російська Федерація	2190	20,9	вичерпано
Канада	851	16,7	
Німеччина	656	7,6	
Китай	600	7,0	
Україна	477	22,2	вичерпано
Нідерланди	204	9,0	
Швейцарія	194	6,5	
Казахстан	185	22,0	вичерпано

Складено за [20].

Таблиця 8

Структура авіапарку регіональних літаків у Росії в 2011 р.

Вітчизняного виробництва		Західного виробництва	
Тип літака	Кількість, од.	Тип літака	Кількість, од.
Ту-134	99	ATR-72-200	3
Ан-148	6	CRJ-100/200	28
Іл-114	2	SAAB 2000	5
Ан-26-100	28	DHC-8-300	1
Ан-24	101	ATR-42-320	12
Ан-140	4	EMB-120	5
Як-40	78	SAAB 340	5
Ан-38	3	Dash 8-100/200	2
Усього	321	Усього	61

Складено за [20].

Станом на 2011 р. авіапарк провідних українських авіакомпаній майже повністю складається з літаків закордонного виробництва. Середній вік літаків українського повітряного флоту становить близько 16 років. Склад авіапарку українських авіакомпаній свідчить про інтенсивне витиснення з боку закордонних конкурентів літаків вітчизняного виробництва з ринку національних та міжнародних авіаперевезень (табл. 9).

Відповідно до звіту компанії Embraer за перший квартал 2011 р. в Україну авіакомпанії «Дніпроавіа» було продано десять літаків EMB-190 jets, що підтверджує існування тенденції до втрати конкурентних позицій українського авіапрому навіть на внутрішньому ринку. Структура авіапарку регіональних літаків Росії на 80 % складається з повітряних суден вітчизняного виробництва, переважна більшість яких потребує модернізації або заміни на нові.

У табл. 10 наведено дані щодо поставок пасажирських літаків у регіони світу, за прогнозами компанії Airbus у період до 2026 рр., а у табл. 11 представлено оцінку поставок пасажирських літаків у парк російських авіакомпаній у період до 2020 р. [20].

На рис. 14 наведена динаміка закупівель літаків закордонного виробництва українськими авіаперевізниками в 2005 – 2010 рр.

Згідно з прогнозами компаній Airbus, Boeing, Bombardier, JADC, Embraer, очікується глобальний попит на 30 – 120 регіональні комерційні турбореактивні літаки. Основні тенденції розвитку ринку світового авіаційного флоту за прогнозом на період до 2026 рр. фірма Airbus оцінює таким чином (табл. 10):

- нові літаки будуть мати більш високу продуктивність, до 2027 р. перевозна потужність літака в середньому зросте на 40 % (прибуткова ставка на пасажиро-кілометр);
- географія постачань буде мати більш збалансовану структуру;
- найбільшим ринком нових літаків за обсягами й за місткістю ринку буде Азіатсько-Тихоокеанський регіон;
- через 20 років 82 % світового парку авіаційної техніки будуть становити нові літаки;
- прогнози відають перевагу реактивним літакам, при цьому простежується тенденція до збільшення виробництва реактивних регіональних літаків більшої місткості (75 – 90, 90 – 120 і більше місць);
- для задоволення попиту до 2027 р. необхідно буде виготовити 29538 нових літаків.

Ємність російського ринку регіональних літаків до 2020 р. становить близько 480 одиниць (табл. 11). За період 2005 – 2010 рр. українськими авіаперевізниками було придбано 106 літаків закордонного виробництва, з яких 80 % було поставлено в 2008 – 2011 рр. [20].

Конкурентоспроможність літака складається з оцінки його з позицій суб'єктів інфраструктури, експлуатантів та споживачів (рис. 15).

У табл. 12 наведено результати розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності 50-місних повітряних суден [20].

За загальною інтегральною оцінкою в класі 50-місних літаків Ан-24 (знятий з виробництва) посідає 5-е місце, Ан-74ТК – 8-е місце, а Ан-140 – передостаннє 10-е місце (табл. 12).

Порівняльна характеристика літака Ан-74ТК з літаками інших конкурентів свідчить про такі його позиції:

До недоліків слід віднести:

- за питомою вагою вартості літака на одного пасажера – 5-е місце;
- за паливною ефективністю (у розрахунку кількості палива на одного пасажера) – 10-е місце;
- за кількістю авіапригод на один мільйон рейсів – 4-е місце;
- за необхідною довжиною злітно-посадкової смуги – 1-е місце;
- за максимальною злітною масою – 1-е місце;
- за вартістю перельоту одного пасажера на 1 кілометр – 3-е місце;
- за комфортом пасажирів (у розрахунку простору салону на одного пасажера) – 11-е місце.

До переваг слід віднести:

- за пасажироміщенням – 3-е місце (перевага);
- за крейсерською швидкістю літака – 3-е місце (перевага).

Авіапарк провідних українських авіакомпаній у 2011 р.

Компанія	Тип літака	Кількість, од	Середній вік, рік
1. Aerosvit Airlines	Airbus A320, Boeing 737, Boeing 767, Antonov Ан-148	24	18,8
2. Bukovyna Aviation Enterprise	McDonnell Douglas MD-80/90	6	19,2
3. Dniproavia	Boeing 737, Boeing 767, Embraer 135/145	26	12,3
4. Donbassaero	Airbus A320, Airbus A321	9	15,5
5. ISD Avia	Canadair Regional Jet	3	3,8
6. Khors Air	Airbus A320, McDonnell Douglas MD-80/90	24	20,9
7. MRK	Saab 340	2	23,7
8. Sahand Airlines	McDonnell Douglas MD-80/90	2	16,4
9. South Airlines	Saab 340	2	20,7
10. Ukraine Government	Airbus A319	1	3,8
11. Ukraine International Airlines	Boeing 737, Boeing 737 Next Gen	19	14,8
12. UM Air	Airbus A320, Boeing 737, BAe 146 / Avro RJ, McDonnell Douglas MD-80/90	3	23,4
13. UT Air Ukraine	ATR 42/72, Boeing 737	4	16,7
14. Wind Rose Aviation	Airbus 321, Embraer 190/195, McDonnell Douglas MD-80/90	6	11,8
15. Wizzair Ukraine	Airbus A320	2	3
Разом		133	16,2

Складено за [20].

Таблиця 10

Поставки пасажирських літаків у регіони світу, за прогнозами компанії Airbus у період до 2026 рр.

Кількість місць у літаках	Регіони світу							Усього
	Африка	Тихоокеанський регіон	СНГ	Європа	Латинська Америка та Кариби	Близький Схід	Північна Америка	
50 – місце	80	352	78	590	183	19	1 264	2 566
70/85 – місце	168	461	298	873	164	43	1 580	3 587
100 – місце	174	219	85	617	237	63	976	2 371
125/210 – місце	473	4 152	455	3 568	975	392	4 234	14 249
Малі з 2-ма проходами	153	1 368	78	929	196	410	733	3 867
Середні з 2-ма проходами	53	781	27	341	24	162	227	1 615
Великі	27	711	11	274	16	157	87	1 283
Усього:	1128	8044	1032	7192	1795	1246	9101	29 538

Складено за [20].

Порівняльна характеристика літака Ан-140 з літаками інших конкурентів свідчить про такі його позиції:

1) До недоліків слід віднести:

- за паливною ефективністю (у розрахунку кількості палива на одного пасажера) – 7-е місце;
- за кількістю авіапригод на один мільйон рейсів – 1-е місце;
- за необхідною довжиною злітно-посадкової смуги – 5-е місце;
- за максимальною злітною масою – 7-е місце;

- за вартістю перельоту одного пасажера на 1 кілометр – 6-е місце;
 - за крейсерською швидкістю літака – 5-е місце.
- 2) До переваг слід віднести:
- за питомою вагою вартості літака на одного пасажера – 8-е місце;
 - за пасажировміщенням – 3-е місце.

У табл. 13 наведено дані щодо випуску регіональних літаків на підприємствах-виробниках України в 2003 – 2011 рр., а в табл. 14 – основні фінансово-економічні показ-

Таблиця 11

Оцінка поставок пасажирських літаків у парк російських авіакомпаній у період до 2020 р

Пасажиromісткість повітряного судна, місць	Кількість повітряних суден, од.
Більше 350	71 – 90
280 – 350	73 – 97
220 – 280	0 – 0
170 – 220	119 – 165
140 – 170	167 – 224
110 – 140	110 – 158
85 – 110	145 – 176
Усього магістральних	685 – 910
60 – 85 з ТРДД	100-110
60 – 85 з ТГД	35 – 45
40 – 60 з ТРДД	49 – 55
40 – 60 з ТГД	68 – 77
20 – 40 з ТРДД	16 – 27
20 – 40 з ТГД	54 – 68
Усього регіональних	322 – 382
Разом	1007 – 1292

Складено за [20].

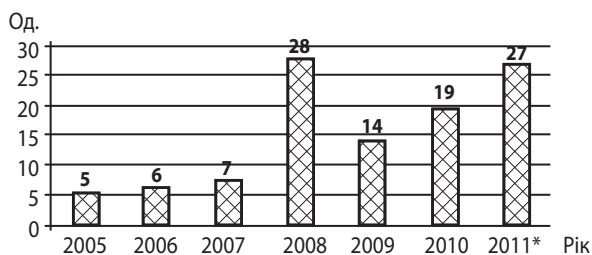


Рис. 14. Динаміка закупівель літаків закордонного виробництва українськими авіаперевізниками в 2005 – 2010 рр.

Складено за [20].

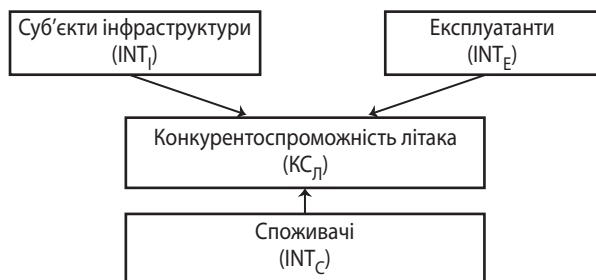


Рис. 15. Схема оцінки конкурентоспроможності літака

ники діяльності провідних виробників комерційних літаків у світі та Україні в 2010 р.

У порівнянні з основними конкурентами Embraer та Bombardier харківське підприємство ХДАВП виробляє майже в 100 разів менше літаків, що значно зменшує рівень присутності та його конкурентоспроможність на світовому ринку. Порівняння обсягу продажів регіональних літаків ХДАВП з конкурентами вказує на істотне його відставання від лідерів за основними фінансово-економічними показниками (табл. 14).

У табл. 15 наведено аналіз сильних і слабких сторін авіабудівної промисловості (на рівні підприємства ХДАВП), а також загроз і можливостей для авіабудування України у зв'язку із впливом зовнішнього середовища – інтеграційними процесами з ЄС і Митним союзом ЄврАзЕС.

Світовий ринок регіональних літаків має тенденцію до зростання, але надзвичайно велика конкуренція потребує виваженої державної політики та підтримки галузі. Відсутність виваженої державної стратегії розвитку галузі, суттєвої її підтримки та недостатній контроль за поточною діяльністю українських авіабудівних підприємств призвели до втрати ним конкурентоспроможності, набуття стану «понадкритичної неплатоспроможності» та втрати на цей час перспективи розвитку. Без цілеспрямованої державної політики та підтримки авіабудівна галузь не має перспективи сама вийти з кризи та знайти внутрішні можливості для розвитку.

У зв'язку з тим, що Україна не може самостійно зберегти національне авіабудування, необхідно розвивати співробітництво і тісну кооперація як з підприємствами з Росії, так і з країнами Західної Європи.

Для збереження виробничого потенціалу авіабудівної галузі України доцільно:

- створити транснаціональну вертикально та горизонтально інтегровану компанію на базі попередньо приватизованих АНТК ім. О. К. Антонова та КіДАЗ «Авіант» разом з російською «Об'єднаною авіаційною корпорацією» з проектування та серійного виробництва пасажирських і транспортних літаків вітчизняної розробки;
- створити спільне підприємство на базі попередньо приватизованого авіабудівного підприємства (наприклад ХДАВП) разом із закордонними авіабудівними компаніями, у тому числі з країнами ЄС з виготовлення вузлів, агрегатів та інших комплектуючих виробів для літаків закордонного виробництва.

Для успішної реалізації наведених вище пропозицій органам державного управління, яким підпорядковано підприємство, доцільно зробити наступне:

- здійснити фінансове оздоровлення підприємства;
- провести реструктуризацію виробництва з метою скорочення надлишкових потужностей.
- розробити комплекс заходів з реалізації наведених вище пропозицій і здійснити їх.

Певна перспектива для розвитку українського авіакосмічного комплексу може відкритися у зв'язку з попередніми домовленостями від 17.12.2013 р., досягнутими після зустрічі в Москві Президентів України і Росії.

У напрямку співпраці українського і російського авіапромів (частка співпраці з російським авіапром

Таблиця 12

Розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності 50-місних повітряних суден

Назва	КСЛ	Ранг	складові конкурентоспроможності літака					
			INTC	Ранг	INTI	Ранг	INTE	Ранг
Ан-140-100	0,429	10	0,328	9	0,590	6	0,377	11
Ан-24РВ	0,511	5	0,398	6	0,578	7	0,684	2
Ан-74ТК-100/-200	0,461	8	0,235	10	0,102	11	0,635	4
Ил-114-100	0,688	1	0,406	5	0,655	3	0,862	1
АТР-42-500	0,478	6	0,397	7	0,653	4	0,677	3
Saab 2000	0,470	7	0,506	2	0,615	5	0,515	7
CRJ 200	0,568	2	0,498	3	0,367	10	0,484	8
Dash 8-300В	0,430	9	0,379	8	0,680	2	0,481	9
F-50	0,529	3	0,616	1	0,739	1	0,615	5
ERJ-145(EMB-145)	0,520	4	0,482	4	0,488	9	0,462	10
MA-60	0,404	11	0,229	11	0,506	8	0,529	6

Складено за [20]

Таблиця 13

Випуск регіональних літаків на підприємствах-виробниках України в 2003–2011 рр.

Рік	ХДАВП	КіДАЗ «Авіант»	АНТК ім. Антонова	усього	з них пасажирські
2003	3 – Ан-140, 1 – Ан-74ТК-100	-	-	4	4
2004	2 – Ан-140-100	-	1 – Ан-148-100 (дослідний)	3	3
2005	1 – Ан-74Т-200А, 2 – Ан-140-100	2 – Ан-32П	1 – Ан-148-100 (дослідний)	6	4
2006	-	2 – Ан-32Б	-	2	0
2007	-	1 – Ан-32П	-	1	0
2008	-	3 – Ан-32П	-	3	0
2009	3 – Ан-74Т-200А	1 – Ан-148	-	4	4
2010	-	-	4 – Ан-148; 2 – Ан-32	6	4
2011	1 – Ан-74ТК-300	-	1 – Ан-148; 2 – Ан-32	4	1

Складено за [20].

Таблиця 14

Основні фінансово-економічні показники діяльності провідних виробників комерційних літаків у світі та Україні в 2010 р.

Компанія (країна) Відділення	Загальний обсяг продаж, млн дол.	Операційний прибуток, млн дол.	Активи, млн дол.	Загальна чисельність персоналу, осіб
1	2	3	4	5
Boeing (USA)	64 306	4 971	33 170	160 500
регіональні літаки	31 834	3 006	н/д	н/д
EADS (Netherlands) (без ATR)	60 608	1 572	52 216	121 691
регіональні літаки	36 659	350	н/д	н/д
General Dynamics (USA)	32 466	3 945	21 368	90 000
регіональні літаки	5 299	860	н/д	н/д
Bombardier (Canada)	17 712	1 050	10 827	65 200
регіональні літаки	8 614	448	н/д	н/д
Textron (USA)	10 525	416	12 625	32 000
регіональні літаки	2 563	-29	н/д	н/д

1	2	3	4	5
Dassault Aviation (France)	5 547	783	6 185	11 551
регіональні літаки	4 276	н/д	н/д	н/д
Embraer (Brazil)	5 364	392	6 002	18 884
регіональні літаки	2 889	241	н/д	н/д
Hawker Beechcraft (USA)	2 805	-174	2 279	6 800
ATR (France-Italy, EADS)	1 350	н/д	н/д	н/д
ХДАВП (Україна)	20	-30	272	4 724

Складено за [20].

Таблиця 15

Аналіз сильних і слабких сторін авіабудівної промисловості (на рівні підприємства), а також загроз і можливостей для авіабудування України у зв'язку із впливом зовнішнього середовища

Сильні сторони	Слабкі сторони
1	2
I. Рівень підприємства	
<i>1. Продукція</i>	
Висока конкурентоспроможність за наступними показниками: <ul style="list-style-type: none"> крейсерська швидкість; пасажироміщення. 	Низька конкурентоздатність за наступними показниками: <ul style="list-style-type: none"> велика вартість перельоту пасажирів на 1 км; велика злітна маса літака; велика вартість літака на одного пасажирів; невисока надійність літака; необхідна довга злітно-посадкова смуга; низька комфортність пасажирів; низька паливна ефективність
2. Технологічний рівень і основні фонди	
	<ul style="list-style-type: none"> Технологічне відставання від закордонних конкурентів у зв'язку з відсутністю коштів на модернізацію; Високий рівень зносу основних фондів у зв'язку з відсутністю коштів на їх оновлення
3. Виробництво	
	<ul style="list-style-type: none"> Одиничне та дрібносерійне виробництво за умови збереження надлишків виробничих потужностей; Висока енергоємність виробництва; Довгий строк підготовки серійного виробництва
4. Фінанси	
	<ul style="list-style-type: none"> Слабкий фінансовий стан підприємств галузі з негативною динамікою; Обсяги продажу не покривають витрати на виробництво, в результаті чого зростає збитковість діяльності підприємства; Неефективне використання кредитних ресурсів у зв'язку з їх дорожнечою та необґрунтованим ростом незавершеного виробництва
5. Збут продукції	
	<ul style="list-style-type: none"> Сервісне обслуговування в експлуатації літаків не відповідає світовим стандартам; Нерозвинута логістика запасних частин; Недосконалість системи просування продукції на закордонні ринки
6. Кадри та стимулювання праці	
	<ul style="list-style-type: none"> Старіння та скорочення кваліфікованого кадрового складу; Низький рівень заробітної плати та затримка з її виплати
Можливості	Загрози
II. Міжнародний рівень	
<ul style="list-style-type: none"> Існує тенденція до зростання авіаперевезень в світі; 	<ul style="list-style-type: none"> Скорочення присутності літаків «Антонова» на світовому ринку у зв'язку з закінченням строку їх експлуатації внаслідок вичерпання їх ресурсу, а також незначних поставок нових літаків для їх заміни;

Закінчення табл. 15

1	2
<ul style="list-style-type: none"> Ємний та зростаючий світовий ринок для поставок нових регіональних пасажирських літаків; Усього 8 держав світу (включаючи Україну) мають замкнутий цикл виробництва літаків: від проектної розробки до випуску, тому є можливість організувати випуск вітчизняних літаків у країнах, що не мають власної авіаційної галузі; Кооперація з закордонними авіабудівними підприємствами з виробництва комплектуючих виробів, вузлів та агрегатів на літаки закордонного виробництва 	<ul style="list-style-type: none"> Низький міжнародний імідж підприємства у зв'язку з невиконанням договірних обов'язків та переносом строків поставок нових літаків; АНТК ім. Антонова передає на російські підприємства технічну документацію з виробництва вітчизняних літаків, а останні роблять все можливе, щоб скоротити кооперацію з українськими авіаційними підприємствами; Нестабільні політичні відносини з Росією на міжнародному рівні при певній залежності випуску українських літаків від поставок по кооперації з російських підприємств деяких високотехнологічних вузлів Можлива купівля концерном EADS акцій російського «ОАК»; Пряма конкуренція більшості проектів українських регіональних пасажирських літаків з європейськими аналогами; Галузеві стандарти в авіаційній промисловості України не відповідають західноєвропейським; Заборона США та деяких держав ЄС на польоти над своєю територією літаків застарілих типів; Виключення України з категорії I та віднесення її до категорії II у зв'язку з порушенням стандартів авіаційної безпеки, що визначені ICAO
III. Національний рівень	
<ul style="list-style-type: none"> У зв'язку з проведенням в Україні Євро-2012 з футболу були відбудовані нові аеропорти та злітно-посадкові смуги в м. Києві, м. Донецьку, м. Харкові та м. Львові; Організація дієвої державної підтримки галузі, включаючи як фінансування, так і розвиток лізингової системи та лобювання інтересів виробників регіональних літаків. 	<ul style="list-style-type: none"> Невизначеність стратегії держави у сфері розвитку вітчизняного авіабудування; Недостатня державна підтримка галузі; Незначна ємність внутрішнього ринку, яка недостатня для компенсації коштів необхідних для розробки нових моделей літаків та беззбиткової діяльності вітчизняних заводів-виробників; Конкуренція у внутрішніх перевезеннях пасажирів з боку автомобільного та залізничного транспорту; Заміна вітчизняних авіаперевізників закордонними; Концентрація авіаперевезень (як міжнародних так і внутрішніх) в аеропортах м. Києва, м. Донецька та м. Дніпропетровська; Старіння парку вітчизняних літаків у національних авіаперевізників та заміна його закордонними літаками; Слабка розвиненість лізингової системи просування вітчизняних літаків на внутрішньому ринку
V. Галузевий рівень	
Створення єдиної вертикально та горизонтально інтегрованої структури з проектування та серійного випуску обмеженого асортименту конкурентоспроможних літаків.	<ul style="list-style-type: none"> Відсутність в галузі єдиної вертикально та горизонтально інтегрованої структури, яка б проводила скоординовану науково-технічну, маркетингову та фінансово-економічну політику; Відсутня цілеспрямована політика проектанта (АНТК ім. Антонова) і національних виробників (ХДАВП та КіДАЗ «Авіант») з концентрації зусиль щодо серійного випуску того чи іншого літака, в результаті чого: Жоден із літаків серійно не виробляється на вітчизняних підприємствах; Проектант продовжує розробку нових моделей літаків в той час як серійно виробляються вже розроблені; Заводи-виробники власними силами доводять окремі проектно-конструкторські розробки АНТК ім. Антонова.

Складено за [20].

останніми роками не перевищувала 10 % у загальних обсягах проектів українського літакобудування) були попередньо погоджені наступні проекти [21]:

- *проект спільного випуску близько 80 літаків Ан-124* на замовлення Росії може принести Україні 12,89 млрд дол. прибутку. Проект передбачає істотне збільшення замовлень як конструкторських робіт, так і безпосередньо виробничих, оскільки сьогодні в Ульяновську є тільки робочі документи на виготовлення літака, при тому навіть хвостове оперіння «Руслана» робить Україна. Крім того, українські авіапідприємства мають відповідні ка-

дри, досвід і необхідну документацію як на планер, так і на потрібні авіаційні двигуни для відновлення серійного виробництва «Русланів», чого поки що немає на російських підприємствах. Участь України у такому проекті дозволить зберегти її місце (разом з Росією) як світового монополіста на ринку перевезень великогабаритних вантажів;

- продовження співробітництва з випуску для РФ літаків Ан-70, Ан-148, Ан-140. Сьогодні в Росії немає альтернативи вказаними машинам, а затримка на кілька років можлива хіба що стосовно Ан-70 – до того моменту, коли він буде на ринку.

Узагальнюючи представлені аналітичні матеріали, можна дійти висновку, що, незважаючи на світову фінансово-економічну кризу, з часу приєднання України до СОТ відбувається диверсифікація та зміна структури українського експорту. Це не лише сприяє зниженню залежності національної економіки від окремих географічних ринків, а й зумовлює необхідність для українського уряду захищати інтереси національних виробників на нових ринках.

Таким чином, можна зробити наступні висновки:

1. Згідно з Доповіддю про реалізацію регіональних програм UNIDO визначено, що за період 2001 – 2010 рр. у світовому обсязі доданої вартості частка високотехнологічних виробництв значно зросла, що привело до структурних перетворень у світовій промисловості. Водночас, в період 2007 – 2012 рр. об'єми світового експорту та імпорту високотехнологічних товарів зменшилися внаслідок розгортання світової економічної кризи і переорієнтації урядів провідних країн світу на вирішення першочергових завдань поточного економічного життя;
2. Після вступу до СОТ для української продукції в цілому відбулось суттєве зниження тарифних ставок та лібералізація доступу на світові ринки, поряд з цим внутрішній ринок України став більш відкритим для імпортової продукції. Ще до вступу до СОТ було введено *нульові ставки імпортової мита* на понад третину тарифних ліній промислової продукції (які складають основну частку імпорту), зокрема *за всіма основними групами високотехнологічних товарів*. Цей крок значно полегшив доступ на український ринок продукції так званого критичного імпорту з провідних країн світу і створив суттєві труднощі для українських виробників аналогічної високотехнологічної продукції, яка має відносно низький рівень конкурентоспроможності і на зовнішньому, і на внутрішньому ринку;
3. В 2012 р. експорт України високотехнологічної продукції у вартісному вираженні до країн ЄС склав – 748,46 млн дол. США, а до країн МС – 1325,69 млн дол. США. Таким чином, *Україна експортувала в 2012 р. до країн МС високотехнологічної продукції на 577,23 млн дол. США більше, ніж до країн ЄС*. Україна в 2012 р. експортувала до країн МС 40,5 % від загального експорту високотехнологічної продукції, до країн ЄС – лише 22,9 % і 36,6 % – до решти країн світу. Найбільшу питому вагу в експорті високотехнологічної продукції України до ЄС займає продукція галузі *комунікаційного обладнання* – 54,4 %, найменшу – продукція фармацевтичної галузі – 4,7 %. Стосовно експорту до МС, то найбільшу питому вагу займає продукція *авіакосмічної галузі* – 60,8 %, найменшу – продукція галузі *контрторського обладнання* – 1,0 %;
4. Для розвитку ринку високотехнологічної продукції розвивати зовнішню торгівлю з країнами ЄС, оскільки частка даних країн в світовому експорті та імпорті значно перевищує частку країн МС, що свідчить про більший розвиток високотехнологічного сектору країн ЄС. Водночас країни МС, зокрема Росія, є найбільшими імпортерами ви-

сокотехнологічної продукції України (40,5 % від загального експорту), яка потребує подальшої модернізації і доведення до світових стандартів;

5. Світовий ринок регіональних літаків має тенденцію до зростання, але надзвичайно велика конкуренція потребує виваженої державної політики та підтримки галузі. Відсутність в Україні виваженої державної стратегії розвитку галузі, суттєвої її підтримки та недостатній контроль за поточною діяльністю українських авіабудівних підприємств призвели до втрати ним конкурентоспроможності, набуття стану «понадкритичної неплатоспроможності» та втрати на цей час перспективи розвитку. Так, наприклад, у порівнянні з основними конкурентами Embraer та Bombardier харківське підприємство ХДАВП виробляє майже в 100 разів менше літаків, що значно зменшує рівень присутності та його конкурентоздатність на світовому ринку.
6. Без цілеспрямованої державної політики та підтримки авіабудівна галузь не має перспективи сама вийти з кризи та знайти внутрішні можливості для розвитку. У зв'язку з тим, що Україна не може самостійно зберегти національне авіабудування, необхідно розвивати співробітництво і тісну кооперація як з підприємствами з Росії, так і з країнами Західної Європи.

ЛІТЕРАТУРА

1. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : монографія. В 3 т. [Текст] / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007.
2. Соціально-економічний стан України : наслідки для народу та держави: національна доповідь [Текст] / за заг. ред. В. М. Гейця. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
3. Ринки реального сектора економіки України в інституціональному середовищі СОТ : кон'юнктура та інтеграція [Текст] / за ред. проф. В. О. Точиліна ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 552 с.
4. Сиденко В. Р. Глобализация и экономическое развитие. Т. 1 [Текст] / В. Р. Сиденко. – К.: Фенікс, 2008. – 376 с.
5. Саліхова О. Б. Високотехнологічні виробництва: від методології оцінки до піднесення в Україні: монографія / О. Б. Саліхова ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 624 с.
6. Соловьев В. П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций) [Текст] / В. П. Соловьев. – К.: Фенікс, 2004. – 560 с.
7. Никифоров А. Є. Інноваційна діяльність: теорія і практика державного управління: монографія [Текст] / А. Є. Никифоров. – К.: КНЕУ, 2010 – 420 с.
8. Бова Т. В. Державна інноваційно-інвестиційна політика України: теорія, методологія, напрями розвитку: монографія [Текст] / Т. В. Бова. – Донецьк: Юго-Восток, 2011. – 452 с.
9. Три роки членства в СОТ : тенденції зовнішньої торгівлі України у посткризовий період : аналіт. доповідь [Текст] / І. В. Клименко, О. А. Федірко, І. В. Ус ; Нац. ін-т. стратег. дослідж. – К. : НІСД, 2011. – 72 с.
10. Аналіз соціально-економічних наслідків членства України в СОТ після трьох років членства : очікування і реалії

[Текст] / Ін-т екон. дослідж. та політ. консульт. – К. : ІЕДПК, 2011. – 58 с.

11. Сколотняний Ю. Валерій П'ятницький: «Ми – частина міжнародного торговельного простору і відскаки себе від нього не збираємося» [Текст] / Ю. Сколотняний // Дзеркало тижня. – 29.09.2012. – №34. – С. 7.

12. Сколотняний Ю. Валерій П'ятницький: «СОТ загине, якщо буде накладене вето на зміни» [Текст] / Ю. Сколотняний // Дзеркало тижня. – 07.03.2013. – №9. – С. 7.

13. Дрозач О. Членство упущенных возможностей [Текст] / О. Дрозач // Эксперт. – 10.06.2013. – №22. – С. 26.

14. Гончарук А. Право на захист (але без шкоди для економіки) [Текст] / А. Гончарук // Дзеркало тижня. – 13.07.2013. – №26. – С. 6.

15. Козьяков С. Навіщо слону граблі в посудній крамниці? [Текст] / С. Козьяков // Дзеркало тижня. – 27.04.2013. – №16. – С. 10.

16. Козьяков С. Зовнішньоторговельні граблі і снігова куля [Текст] / С. Козьяков // Дзеркало тижня. – 13.07.2013. – №26. – С. 6.

17. Ничай Н. СОТ по-українськи: чи скористається Україна можливостями захисту торговельних інтересів через механізми Світової організації торгівлі? [Текст] / Н. Ничай // Дзеркало тижня. – 23.11.2013. – №43 – 44. – С. 6.

18. Международная стандартная торговая классификация. Департамент по экономическим и социальным вопросам. Статистический отдел. Статистические документы, Серия М, № 34 / Rev. 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM_34rev4r.pdf

19. Кизим М. О., Матюшенко І. Ю., Чередник В. І. Високотехнологічний сектор економіки України та країн світу: стан і тенденції розвитку [Текст] // Проблеми економіки. – 2009. – №3. – С.3–17.

20. Кизим М. О., Матюшенко І. Ю., Купріянова В. С. Перспективи розвитку та державна підтримка виробництва цивільних літаків в Україні: монографія [Текст] / М. О. Кизим, І. Ю. Матюшенко, В. С. Купріянова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2012. – 228 с.

21. Лантан А. Літаки, космос, ОПК [Текст] / А. Лантан // Дзеркало тижня. – 21.12.2013. – №48. – С. 2.

22. Звіт Робочої групи з питань вступу України до Світової організації торгівлі. WT/ACC/UKR152. – 25.01.2008 (08–0399). – с.374 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=32172>

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

24. База даних ООН з міжнародної статистики торгівлі товарами International trade statistics yearbook 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://comtrade.un.org/pb/first.aspx>

25. База даних ООН з міжнародної статистики торгівлі товарами International trade statistics yearbook 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://comtrade.un.org/pb/first.aspx>

26. База даних ООН з міжнародної статистики торгівлі товарами International trade statistics yearbook 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://comtrade.un.org/pb/first.aspx>

27. База даних ООН з міжнародної статистики торгівлі товарами International trade statistics yearbook 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://comtrade.un.org/pb/first.aspx>

28. База даних ООН з міжнародної статистики торгівлі товарами International trade statistics yearbook 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://comtrade.un.org/pb/first.aspx>

29. База даних ООН з міжнародної статистики торгівлі товарами International trade statistics yearbook 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://comtrade.un.org/pb/first.aspx>

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.

Bova, T. V. *Derzhavna innovatsiino-investytsiina polityka Ukrainy: teoriia, metodolohiia, napriamy rozvytku* [National Innovation and Investment Policy of Ukraine: Theory, Methodology, development directions]. Donetsk: Yuho-Vostok, 2011.

“Baza danykh OON z mizhnarodnoi statystyky torhivli tovaramy International trade statistics yearbook 2007” [Database UN International trade statistics International trade statistics yearbook 2007]. <http://comtrade.un.org/pb/first.aspx>

“Baza danykh OON z mizhnarodnoi statystyky torhivli tovaramy International trade statistics yearbook 2008” [Database UN International trade statistics International trade statistics yearbook 2008]. <http://comtrade.un.org/pb/first.aspx>

“Baza danykh OON z mizhnarodnoi statystyky torhivli tovaramy International trade statistics yearbook 2009” [Database UN International trade statistics International trade statistics yearbook 2009]. <http://comtrade.un.org/pb/first.aspx>

“Baza danykh OON z mizhnarodnoi statystyky torhivli tovaramy International trade statistics yearbook 2010” [Database UN International trade statistics International trade statistics yearbook 2010]. <http://comtrade.un.org/pb/first.aspx>

“Baza danykh OON z mizhnarodnoi statystyky torhivli tovaramy International trade statistics yearbook 2011” [Database UN International trade statistics International trade statistics yearbook 2011]. <http://comtrade.un.org/pb/first.aspx>

“Baza danykh OON z mizhnarodnoi statystyky torhivli tovaramy International trade statistics yearbook 2012” [Database UN International trade statistics International trade statistics yearbook 2012]. <http://comtrade.un.org/pb/first.aspx>

Drozach, O. “Chlenstvo upushchennykh vozmozhnostey” [Membership of missed opportunities]. *Ekspert*, no. 22 (2013): 26–.

Honcharuk, A. “Pravo na zakhyst (ale bez shkody dlia ekonomiky)” [The right to defense (but without prejudice to the economy)]. *Dzerkalo tyzhnia*, no. 26 (2013): 6–.

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.

Kozjakov, S. “Navishcho slonu hrabli v posudnii kramnytsi?” [Why elephant rake in a crockery shop?]. *Dzerkalo tyzhnia*, no. 16 (2013): 10–.

Kozjakov, S. “Zovnishnyotorhovelni hrabli i snihova kulia” [Foreign trade rakes and snowball]. *Dzerkalo tyzhnia*, no. 26 (2013): 6–.

Kyzym, M. O., Matiushenko, I. Yu., and Cherednyk, V. I. “Vysokotekhnolohichniy sektor ekonomiky Ukrainy ta krain svitu: stan i tendentsii rozvytku” [The high-tech sector of Ukraine and countries: status and trends]. *Problemy ekonomiky*, no. 3 (2009): 3–17.

Kyzym, M. O., Matiushenko, I. Yu., and Kupriianova, V. S. *Perspektyvy rozvytku ta derzhavna pidtrymka vyrobnytstva tsyvilnykh litakiv v Ukraini* [Prospects for the development and state support of civil aircraft in Ukraine]. Kharkiv: INZhEK, 2012.

Lantan, A. “Litaky, kosmos, OPK” [Aircraft, space, defense industry]. *Dzerkalo tyzhnia*, no. 48 (2013): 2–.

"Mezhdunarodnaia standartnaia torgovaia klassifikatsiia. Departament po ekonomicheskim i sotsialnym voprosam. Statisticheskii otdel" [Standard International Trade Classification. Department of Economic and Social Affairs. Statistics Division]. http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM_34rev4r.pdf

Nychai, N. "SOT po-ukrainsky: chy skorystaietsia Ukraina mozhlyvostiamy zakhystu torhovelnikh interesiv cherez mekhanizmy Svitovoi orhanizatsii torhivli?" [WTO in Ukrainian: Ukraine will take advantage of opportunities or protect trade interests through the mechanisms of the WTO?]. *Dzerkalo tyzhnia*, no. 43–44 (2013): 6–.

Nykyforov, A. IE. *Innovatsiina diialnist: teoriia i praktyka derzhavnoho upravlinnia* [Innovative activity : theory and practice of public administration]. Kyiv: KNEU, 2010.

Rynky realnoho sektora ekonomiky Ukrainy v instyutsionalnomu seredovyshchi SOT : kon'iunktura ta intehratsiia [Markets to the real economy in Ukraine's institutional WTO situation and integration]. Kyiv, 2012.

Skolotniani, Yu. "Valerii P'iatnytskyi: «My – chastyna mizhnarodnoho torhovelnogo prostoru i vidsikaty sebe vid nyoho ne zbyraemosia»" [Valery Pyatnitskii: "We - the international trade of the space and cut off themselves from him going"]. *Dzerkalo tyzhnia*, no. 34 (2012): 7–.

Skolotniani, Yu. "Valerii P'iatnytskyi: «SOT zahyne, iakshcho bude nakladene veto na zminy»" [Valery Pyatnitskii: "The WTO will die if it is vetoed the changes"]. *Dzerkalo tyzhnia*, no. 9 (2013): 7–.

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

Salikhova, O. B. *Vysokotekhnolohichni vyrobnytstva: vid metodolohii otsinky do pidnesennia v Ukraini* [High-tech manufacturing : from methodology to assess the rise in Ukraine]. Kyiv, 2012.

Solovev, V. P. *Innovatsionnaia deiatelnost kak sistemnyy protsess v konkurentnoy ekonomike (Sinergeticheskie efekty innovatsiy)* [Innovative activities as a system process in a competitive economy (Synergistic effects of innovation)]. Kyiv: Feniks, 2004.

Stratehichni vyklyky XXI stolittia suspilstvu ta ekonomitsi Ukrainy [Strategic Challenges of the XXI century society and economy in Ukraine]. Kyiv: Fenyks, 2007.

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

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

СВІТОВИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА

© 2014 БІЛА І. С., САЛАТЮК Н. М.

УДК 338.242

Біла І. С., Салатюк Н. М. Світовий досвід державного регулювання підприємництва

У статті проаналізовані тенденції державного регулювання підприємництва в країнах ЄС, США і Японії та визначено державне регулювання підприємництва як система, яка складається із певних елементів, єдність та взаємодія яких визначають її ефективність та функціональність. Систематизація та узагальнення досвіду державного регулювання підприємництва в цих країнах дозволили прийти до висновку, що існуючі відмінності у ролі держави в економіці пов'язані не зі ступенем державного регулювання, а із засобами, які використовуються для його реалізації. Спільні тенденції розвитку взаємовідносин між державою та підприємницьким сектором дозволили визначити основні елементи системи державного регулювання підприємництва, до яких варто віднести: прогнозування, планування й програмування соціально-економічного розвитку; антимонопольно-конкуренційну політику; податкову та інвестиційну політику; інноваційну політику та стимулювання науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР). Перспективою подальших досліджень є визначення особливостей системи державного регулювання підприємництва у сучасній економіці України.

Ключові слова: система державного регулювання підприємництва; прогнозування, планування й програмування соціально-економічного розвитку; антимонопольно-конкуренційна політика; податкова та інвестиційна політика; інноваційна політика та стимулювання НДДКР

Бібл.: 20.

Біла Ірина Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної теорії, Національний педагогічний університет імені М. П. Драгоманова (вул. Пирогова, 9, Київ, 01601, Україна)

E-mail: itsvt@mail.ru

Салатюк Ніна Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри, кафедра економічної теорії, Національний університет харчових технологій (вул. Володимирська, 68, Київ, 1601, Україна)

УДК 338.242

UDC 338.242

Белая И. С., Салатюк Н. М. Мировой опыт государственного регулирования предпринимательства

Bila I. S., Salatiuk N. M. World experience of state regulation of entrepreneurship

В статье проанализированы тенденции государственного регулирования предпринимательства в странах ЕС, США и Японии и определено государственное регулирование предпринимательства как система, которая состоит из определенных элементов, единство и взаимодействие которых определяют ее эффективность и функциональность. Анализ, систематизация и обобщение опыта государственного регулирования предпринимательства в этих странах позволили прийти к выводу, что существующие различия в роли государства в экономике связаны не со степенью государственного регулирования, а со средствами, которые используются для его реализации. Общие тенденции развития взаимоотношений между государством и предпринимательским сектором позволили определить основные элементы системы государственного регулирования предпринимательства, к которым следует отнести: прогнозирование, планирование и программирование социально-экономического развития; антимонопольно-конкуренционную политику; налоговую и инвестиционную политику; инновационную политику и стимулирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). Перспективой дальнейших исследований является определение особенностей системы государственного регулирования предпринимательства в современной экономике Украины.

The article analyses tendencies of state regulation of entrepreneurship in EU countries, USA and Japan and identifies state regulation of entrepreneurship as a system, which consists of certain elements, unity and interaction of which determine its efficiency and functionality. Analysis, systematisation and generalisation of experience of state regulation of entrepreneurship in these countries allow making a conclusion that the existing differences in the role of the state in economy are not connected with the degree of state regulation, but are connected with the means used for its realisation. General tendencies of development of relations between the state and entrepreneurial sector allowed identification of main elements of the system of state regulation of entrepreneurship, which include: forecasting, planning and programming socio-economic development; anti-monopoly competitive policy; tax and investment policy; innovation policy and stimulation of R&D (Research & Development). The prospect of further studies is identification of specific features of the system of state regulation of entrepreneurship in the modern Ukrainian economy.

Key words: system of state regulation of entrepreneurship, forecasting and planning and programming socio-economic development; anti-monopoly competitive policy, tax and investment policy, innovation policy, R&D stimulation

Bibl.: 20.

Bila Iryna S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Theory, National Pedagogical Dragomanov University (Pirogova str. 9, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: itsvt@mail.ru

Salatiuk Nina M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department, Department of Economic Theory, National University of Food Technology (vul. Volodymyrska, 68, Kyiv, 1601, Ukraine)

Ключевые слова: система государственного регулирования предпринимательства; прогнозирование, планирование и программирование социально-экономического развития; антимонопольно-конкуренционная политика, налоговая и инвестиционная политика; инновационная политика и стимулирование

Библ.: 20.

Белая Ирина Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической теории, Национальный педагогический университет имени М. П. Драгоманова (ул. Пирогова, 9, Киев, 01601, Украина)
E-mail: itsvt@mail.ru

Салатюк Ніна Миколаївна – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой, кафедра экономической теории, Национальный университет пищевых технологий (ул. Владимирская, 68, Киев, 1601, Украина)

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Зміцнення держави як суспільного інституту супроводжується розвитком її численних функцій, зокрема економічних. Так, держава виступає зовнішньою силою, яка реалізує економічну, політичну та юридичну владу, стає важливим дієвим суб'єктом національної економіки. Дослідження феномену державного регулювання підприємництва безсумнівно доводить, що воно є явищем багаторівневим та багатограним. Знаходження оптимальної й ефективної взаємодії державного та підприємницького секторів є актуальною проблемою економічної дійсності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Питаннями державного регулювання економіки в цілому та підприємництва зокрема досить активно займаються такі українські вчені, як А. Бутенко [1], З. Варналій [2; 3; 4], О. Долгальова [5], С. Жарая [7], В. Захарченко [8], Я. Кашуба [9], В. Кредісов [11], П. Круш [12; 19], І. Кузнецова [2; 4], В. Литвиненко [14], В. Сизоненко [18], Т. Ткаченко [19] та інші. Так, вчені розглядають теоретичні та практичні аспекти регулювання національної економіки, ролі корпорацій та державного сектору у забезпеченні її зростання [12]; вивчають світовий досвід державного регулювання малого бізнесу [3; 13; 14], або ж підприємництва в інформаційному секторі економіки [1], або ж в окремих країнах світу [7; 8; 9]. Разом із тим, чимало теоретичних і практичних питань проблематики залишаються мало- або слабкодослідженими з точки зору комплексності та системності. Останнє дає підстави стверджувати про необхідність вивчення досвіду державного регулювання підприємництва та формулювання на цій основі елементів зазначеної системи.

Формулювання цілей статті. Мета дослідження – проаналізувати тенденції державного регулювання підприємництва в країнах ЄС, США і Японії та визначити державне регулювання підприємництва як систему, яка складається із певних елементів, єдність та взаємодія яких визначають її ефективність та функціональність.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Практика державного регулювання підприємництва в різних країнах світу є надзвичайно багатогранною. Підхід до державного регулювання підприємництва як до певної системи дозволить окреслити ті аспекти взаємодії державного і підприємницького секторів, які забезпечують її найвищу дієвість. Критерієм, застосування якого дозволить визначити елементи державного регулювання підприємництва, на наш погляд, є здатність забезпечити сприятливі умови розвитку підприємницької діяльності у запропонованих обсягах. Враховуючи названий критерій, огляд досвіду державного регулювання економіки та підприємницької діяльності в індустріально розвинених країнах світу, а саме країнах Європейського Союзу, США та Японії матиме функціональну направленість.

У країнах ЄС історично державне регулювання прогресувало від повної його індиферентності до сьогоденної ситуації безпосереднього регулювання економіки та підприємницької діяльності.

Важливим елементом регулювання в країнах ЄС є система державного прогнозування, програмування та коротко- і середньострокового планування. У Франції держава займається індикативним плануванням, а визна-

чений об'єм державної власності та її участь у фінансовій сфері залишається важливим аспектом його ефективності. Шведська модель планування розвитку передбачає поєднання інтересів монополій, профспілок, уряду і планових комісій в процесі програмування розвитку національної економіки. Останнє базується на збиранні інформації, перевірці реалістичності прогнозів і проектів із точки зору використання національного доходу на споживання та заощадження. У Голландії короткострокове планування розвитку виступає у вигляді комбінації державних бюджетів, щорічних поточних програм і економічного прогнозування. При чому під час планування уряд впливає на економіку шляхом поширення інформації для приватного сектору, що допомагає останнім скоординувати свої дії [15, с. 130 – 131]. Після вступу Бельгії до ЄС економічна політика держави доповнилась такими важелями регулювання як: державні гарантії та кредити, інвестиційні стимули і податкові пільги, а також почала застосовуватися система державного планування розвитку економіки. В Італії важливу роль держава відводить регулюванню підприємств, у яких безпосередньо або опосередковано має контрольний інтерес. Вона впливає на широкий спектр економічної діяльності і зокрема на банківську справу, транспорт, комунікації, енергетику, машинобудування, використовує державне інвестування та програми допомоги [17, с. 101].

Одним із дієвих засобів стимулювання розвитку підприємницького сектору в країнах ЄС є податкова політика держави. Так, у Великобританії індивідуальні фірми не зобов'язані проходити державну реєстрацію, а сплата податків здійснюється на підставі декларації індивідуальних доходів членів фірми. І навіть якщо фірма зареєструвалась в державних органах, то податки сплачуються тільки після того, як фірма почала активно працювати на ринку та знайшла своїх споживачів. Загалом, величина та кількість податків, які сплачують малі підприємства, менші, а процедура оподаткування значно простіша, ніж для великих підприємств. Крім цього використовується також прогресивне оподаткування прибутків корпорацій: ставки податків для корпорацій з меншими доходами менші, ніж для корпорацій з великими доходами [10, с. 53 – 54]. Таким чином, держава заохочує створення малих підприємств та всебічно підтримує їх діяльність, застосовуючи пільгові умови оподаткування.

Механізм податкових пільг широко використовується і у Франції. За його допомогою держава сприяє прискоренню науково-технічного прогресу, розширенню експорту тощо. Так, існують пільги для новостворених акціонерних товариств (протягом перших двох років – не сплачується податок, на третій рік оподатковується 25% їхнього прибутку, на четвертий – 50%, на п'ятий – 75%, починаючи із шостого року – 100% прибутку), застосовується податковий кредит і для підприємств, які проводять фахову підготовку кадрів, тощо [8, с. 67]. Малі підприємства не подають декларації про податок на додану вартість, проте виплачують прибуткові податки, рівень яких залежить від сфери діяльності (торговельні операції, послуги тощо) [13, с. 228].

У цілому система податкового стимулювання розвитку підприємництва в економічно розвинених країнах включає різні податкові пільги: амортизаційні, пільги щодо стимулювання науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, пільги щодо формування резервних фондів, податкові кредити, податкові канікули тощо.

Для стимулювання розвитку малого бізнесу також використовується приватне або спонсорське фінансування, тобто наявність поруч із малою фірмою великої корпорації, яка зацікавлена в результатах її роботи. Так, у Німеччині банками та страховими компаніями створюються спеціальні фірми, які беруть участь у капіталі малих і середніх підприємств та здійснюють фінансування певних розробок. Також вигідним є організоване комерційними банками співробітництво малих і середніх підприємств із великими фінансово-промисловими групами на підставі контрактних, субпідрядних та орендних відносин [8, с. 57 – 58].

Розглядаючи досвід державного регулювання підприємництва в країнах ЄС, важливо підкреслити, що концепція підтримки малого та середнього бізнесу в них є чіткою та зрозумілою. Вона, як зазначає І. Самойлова, враховує національні та загальноєвропейські інтереси, включає цілі та принципи такої політики, має механізми та організаційні структури її реалізації [16, с. 153 – 154]. На сьогодні на частку малих підприємств, що є постійно зростаючою в економіці Великої Британії, припадає 25 % всієї робочої сили. Визнаним європейським лідером в означеній сфері є Італія – з майже 800 тис. промислових підприємств країни та часткою 99 % малих та середніх у загальній кількості. У Німеччині та Нідерландах малий та середній бізнес забезпечують близько 40 % експорту, Італії – 25 – 30 %, Франції – 20 – 25 %, Японії – 10 – 15 % [13, с. 225].

Основними напрямками державної підтримки малого та середнього підприємництва в країнах ЄС є формування інфраструктури підтримки і розвитку підприємництва, встановлення системи пільг і прозорої системи оподаткування, наявність фінансово-кредитної підтримки та співробітництва з великими підприємствами тощо. Однак це зовсім не означає створення «теплих» умов для малих і середніх підприємств, а скоріш є засобом вирівнювання можливостей малих, середніх і великих підприємств в умовах конкурентної боротьби, способом компенсації витрат підприємців від діяльності у ризикованих сферах.

У США, незважаючи на поширення ідеї максимізації свободи економічної діяльності, роль держави в регулюванні підприємницької діяльності є вагомим, хоча і неоднозначним. Взаємовідносини між нею та підприємницьким сектором мають «хвилеподібну» тенденцію, від регулювання підприємницької діяльності до її дерегулювання (тобто зменшення державного впливу на підприємницьку діяльність), що було розповсюджено в кінці 60-х та набуло поширення у 70 – 80-х роках. Більшість американських вчених зазначають, що на сучасному етапі відносини підприємництва і держави є антагоністичними, а партнерство між ними вважають неможливим і шкідливим для суспільства. Разом із тим, хоча суб'єкти підприємництва більшість своїх рішень приймають самостійно, сфера їх діяльності скорочується, а, відповідно, сфера державного впливу збільшується. Така тенденція до збільшення участі держави в регулюванні підприємництва набуває поширення та, як підкреслюють аналітики, має висхідну траєкторію [6, с. 30].

Серед основних елементів державного регулювання підприємництва в США можна виділити такі:

1. Розгорнута система антимонопольного регулювання, в тому числі регулювання природних монополій, яка здійснюється для захисту конкуренції та обмеження монополістичних тенденцій.
2. Прогнозування та стратегічне планування, яке забезпечує основу для всіх управлінських рішень, в

тому числі, прогнозування в системі державного регулювання.

3. Стимулювання передових технологій, фундаментальної науки та проведення інноваційної політики держави, яка має на меті об'єднання науково-технічної та інвестиційної політики. Майже 50% витрат на НДДКР у країні здійснюється державою [6, с. 30].
4. Підтримка розвитку малих і середніх підприємств, що включає пільгове оподаткування; стимулювання та фінансування науково-технічних розробок (у США на сектор малого підприємництва припадає близько 50% науково-технічних розробок); здійснення фінансово-кредитної допомоги малому бізнесу через надання малим підприємствам гарантованих позик тощо [10, с. 52 – 53; 15, с. 20; 8, с. 82 – 84].

Значної уваги заслуговує досвід Японії в регулюванні підприємницького сектора. Головною функцією держави в країні є стимулювання, спрямування та прискорення структурних змін в економіці, які необхідні для довгострокового зростання. Взаємовідносини підприємництва та держави в значній мірі є відносинами співробітництва, на відміну від США. Серед основних елементів державного регулювання підприємництва можна виокремити такі:

1. Довгострокове планування, яке носить індикативний характер, та програмування національної економіки, що створює ефективні умови для розвитку.
2. Фінансування та бюджетне субсидування фундаментальних досліджень та програм розробки новітніх технологій, які здійснюються державними інститутами і дослідницькими центрами разом із приватними компаніями. Так, Японія щорічно витрачає 500 млн доларів, сприяючи 185 центрам розвитку технологій [8, с. 77 – 78; 9, с. 151 – 160].
3. Підтримка розвитку малого та середнього бізнесу, що включає пільгове кредитування, підтримку технічних проектів, налагоджену інфраструктуру підтримки малих і середніх підприємств, систему захисту від зловживань з боку великих суб'єктів підприємництва тощо. Важливо зазначити, що малі підприємства значно залучені у державні проекти. Так, в Японії частка малих підприємств, які виконують урядові замовлення, становить 45 %, а у замовленнях громадських організацій країни – 32 %. Останнє відображається в тому, що на частку малих і середніх підприємств в Японії припадає близько 55 % реалізованої промислової продукції, близько 60 % – оптової торгівлі і більш як 80 % – роздрібною. В обробній промисловості з 6,5 млн підприємств 99 % становлять малі. На малих і середніх підприємствах зайнято 39,5 млн осіб, або 80,6 % всієї робочої сили Японії [13, с. 226].
4. Захист конкурентного середовища шляхом обмеження монополістичних тенденцій та доступу великих фірм на ринок.
5. Грошово-кредитне регулювання, в тому числі гнучке варіювання облікової ставки, особливо під час криз в економіці [8, с. 74 – 81; 17, с. 108 – 109; 6, с. 55].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, короткий огляд досвіду державного регулювання підприємни-

цтва в країнах ЄС, США та Японії свідчить, що дійсно в цих країнах існують відмінності у ролі держави в економіці, однак в основному, вони виявляються не в ступені державного регулювання, а у засобах, які використовуються для його здійснення. Разом із тим, не можна не помітити спільних тенденцій розвитку взаємовідносин між державою та підприємницьким сектором, і все це дозволяє здійснити узагальнення та вважати, що основними елементами системи державного регулювання підприємництва є:

- прогнозування, планування й програмування соціально-економічного розвитку, які полягають у визначенні стратегічних напрямів дій для всіх учасників економічного процесу, в тому числі і суб'єктів підприємництва;
- антимонопольно-конкурентна політика, яка є умовою підтримки підприємницького сектору та розвитку цивілізованих конкурентних відносин між його суб'єктами;
- податкова та інвестиційна політика, яка стимулює та підтримує розвиток виробництва взагалі, а значить і підприємництва зокрема;
- інноваційна політика та стимулювання НДДКР, що сприяє підвищенню ефективності виробництва та конкурентоспроможності всієї економіки.

Характеризуючи основні елементи системи державного регулювання підприємництва, можна стверджувати, що цільовою функцією прогнозування, планування й програмування соціально-економічного розвитку країни є обґрунтоване передбачення напрямів розвитку країни, окремих галузей економіки, можливого стану економіки та соціальної сфери в майбутньому, а також альтернативних шляхів і строків досягнення параметрів економічного і соціального розвитку. Другий елемент системи державного регулювання підприємництва – антимонопольно-конкурентна політика, спрямована на запобігання монополійній діяльності, на її обмеження та припинення, на розвиток цивілізованих конкурентних відносин між суб'єктами. Антимонопольна політика держави включає в себе два основних напрямки: демонополізацію і регулювання діяльності монополій. Конкурентна політика спрямована ж на створення та захист конкурентного середовища. Податкова та інвестиційна політика, як елемент системи державного регулювання підприємництва, являють собою діяльність держави, що спрямована на створення умов для функціонування підприємництва шляхом використання податкових важелів, засобів грошово-кредитного та фінансового регулювання для стимулювання або стримування розвитку національного виробництва. Інноваційна політика та стимулювання НДДКР спрямована на розвиток та поширення фундаментальних і прикладних наукових досліджень, удосконалення інфраструктури галузей економіки та окремих регіонів. Механізм створення та поширення нововведень має три загальні складові, характерні майже для всіх країн: систему державної підтримки фундаментальних і пошукових досліджень; різні форми та джерела фінансування і непрямого стимулювання досліджень та підтримку малого інноваційного підприємництва.

Взаємодія означених елементів забезпечує якісний рівень взаємовідносин між державою та підприємницьким сектором. Так, система прогнозування, планування й програмування певним чином коригує ринкові процеси, спрямовує діяльність суб'єктів ринку у сфері, визначені державою як пріоритетні, прискорюючи або гальмуючи ті чи інші тенден-

ції розвитку економіки. Антимонопольно-конкурентна політика стримує монополійні тенденції в економіці, сприяє формуванню нормальних конкурентних відносин між суб'єктами господарювання, створюючи певні стимули чи бар'єри стосовно їх діяльності. Інноваційна політика та стимулювання НДДКР сприяє активізації інноваційного потенціалу країни, створює базу для забезпечення конкурентоспроможності продукції.

Таким чином, вважаємо, що саме ці елементи системи державного регулювання підприємництва відповідають означеним нами критеріям, оскільки загалом забезпечують створення сприятливих умов підприємницької діяльності відповідно до визначених державою цілей і у запрограмованих обсягах – підтримують конкурентоспроможність великого підприємництва та відтворення малого і середнього бізнесу. І нарешті, розвиток і взаємодія зазначених елементів системи державного регулювання підприємництва, на наше переконання, забезпечить послідовний рух самої системи на шляху досягнення основного вектору розвитку – сприяння розвитку підприємництва для забезпечення стійкого зростання.

Варто зазначити, що система державного регулювання підприємництва у сучасній економіці України має певні особливості, обумовлені існуючою недосконалою концепцією державного регулювання економіки, наявністю деформацій у відносинах держави і підприємницького сектору та формальністю декларованих заходів підтримки державою підприємницької активності. Останнє стане напрямом наших подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бутенко А. І. Проблеми розвитку підприємництва в інформаційному секторі економіки та напрямки підвищення ефективності його державного регулювання / А. І. Бутенко, І. М. Сараєва, Н. І. Носова; Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. – О.: Фенікс, 2005. – 117 с.
2. Варналій З. С. Державна регуляторна політика у сфері малого підприємництва (Науково-практичне видання) / З. С. Варналій, І. С. Кузнецова – К.: Ін-т екон. прогноз., 2002. – 104 с.
3. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З. С. Варналій. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 276 с.
4. Варналій З. С. Політико-правове регулювання підприємництва в Україні: теорія і практика: Монографія / З. С. Варналій, Г. М. Волянська, В. М. Кампо, В. В. Ковтунець, І. М. Копченко, І. С. Кузнецова, І. І. Мазур, Г. А. Миронова, В. Ю. Росіхіна, В. О. Сизоненко. – К.: Знання України, 2005. – 378 с.
5. Долгальова О. В. Регулятивна роль держави у сфері малого бізнесу: Моногр. / О. В. Долгальова. – Донецьк: ТОВ «РВК» ПРОМО, 2005. – 373 с.
6. Жаліло Я. А. Регулювання ринкової економіки: сучасний досвід розвинених країн / Жаліло Я. А. – К.: НІСД, 1996. – 86 с.
7. Жарая С. Б. Механізми державного регулювання підприємницької діяльності на регіональному рівні: шляхи розвитку в Україні та європейська практика: монографія / С. Б. Жарая; Нац. акад. держ. упр. при Президенті України. – К., 2011. – 270 с.
8. Захарченко В. І. Зарубіжний і вітчизняний досвід державного регулювання економіки для сучасної України / Захарченко В. І., Борісов О. Г., Іваничєва А. В. / За ред. В. І. Захарченко. – Одеса: Видавничий центр студія «Нігоціант», 2005 – 128 с.

9. Кашуба Я. М. Японський феномен розвитку приватного бізнесу: монографія / Я. М. Кашуба. – Л.: Астролябія, 2009. – 272 с.

10. Комарницький І. М. Організаційно-економічні механізми розвитку підприємництва: Монографія / Комарницький І. М. – Ужгород: Вид-во «Патент», 2000. – 224 с.

11. Кредісов В. А. Підприємництво – вирішальний фактор розвитку країн з перехідною економікою / Кредісов В. А. – К.: Знання України, 2003. – 327 с. – Бібліогр.: с. 315–326.

12. Круш П. В. Підприємництво та проблеми сталого розвитку економіки України: монографія / П. В. Круш, О. П. Кавтиш, А. В. Гречко, Ю. В. Тюленева, С. О. Тульчинська; Нац. техн. ун-т «Київ. політехн. ін-т». – К., 2008. – 397 с.

13. Лех Г. А. Світовий досвід розвитку підприємств малого бізнесу / Г. А. Лех, М. М. Ільчишин, О. Я. Туркало // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – 2011. – Вип. 21.15. – С. 224–229.

14. Литвиненко В. М. Малий бізнес у світовій економіці: Монографія / В. М. Литвиненко; Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин НАН України. – К.: ТОВ «Вид-во «Аспект-Поліграф»; Ніжин, 2004. – 178 с.

15. Мельник А. Ф. Державне регулювання економіки перехідного періоду (світовий досвід і проблеми України) / Мельник А. Ф. – Тернопіль: Збруч, 1995. – 181 с.

16. Самойлова І. А. Особенности становления и развития предпринимательства в условиях трансформационной экономики: дис. ... кандидата экон. наук: 08.01.01 / Самойлова Ирина Анатольевна. – Х., 2001. – 196 с.

17. Саниахметова Н. А. Регулирование предпринимательской деятельности в Украине: организационно-правовые аспекты / Саниахметова Н. А. – Одесса: [б.в.], 1998. – 305 с.

18. Сизоненко В. О. Сучасне підприємництво: довід. / В. О. Сизоненко. – К.: Знання-Прес, 2007. – 440 с.

19. Ткаченко Т. П. Розвиток підприємництва та формування середнього класу: Монографія / Т. П. Ткаченко, П. В. Круш; Нац. техн. ун-т України «Київ. політехн. ін-т». – К., 2009. – 216 с.

20. Шлафман Н. Л. Механізми регулювання розвитку підприємницького сектору: монографія / Н. Л. Шлафман; Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. НАН України. – Херсон: ХНТУ, 2010. – 284 с.

REFERENCES

Butenko, A. I., Saraieva, I. M., and Nosova, N. I. *Problemy rozvytku pidpriemnytstva v informatsiinomu sektori ekonomiky ta napriamky pidvyshchennia efektyvnosti ioho derzhavnoho rehulivannia* [Problems of development of entrepreneurship in the information sector of the economy and direction of improving the efficiency of state regulation]. Odesa: Feniks, 2005.

Dolhalyova, O. V. *Rehuliatyvna rol derzhavy u sferi maloho biznesu* [The regulatory role of the state in small business]. Donetsk: RVK PROMO, 2005.

Kashuba, Ya. M. *Yaponskyi fenomen rozvytku pryvatnoho biznesu* [Japanese phenomenon of private business]. Lviv: Astroliabiia, 2009.

Komarntskyi, I. M. *Orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizmy rozvytku pidpriemnytstva* [Organizational and economic mechanism of development of business]. Uzhhorod: Patent, 2000.

Kredisov, V. A. *Pidpriemnytstvo – vyrishalniy faktor rozvytku krain z perekhidnoiu ekonomikoio* [Entrepreneurship - a crucial factor in the development of countries in transition]. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2003.

Krush, P. V., Kavtysh, O. P., and Hrechko, A. V. *Pidpriemnytstvo ta problemy staloho rozvytku ekonomiky Ukrainy* [Entrepreneurship and problems of sustainable development of economy of Ukraine]. Kyiv, 2008.

Lekh, H. A., Ilchysyn, M. M., and Turkalo, O. Ya. "Svitovyi dosvid rozvytku pidpriemstv maloho biznesu" [World experience of small businesses]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 21.15. (2011): 224-229.

Lytyvnenko, V. M. *Malyi biznes u svitovii ekonomitsi* [Small business in the global economy]. K.; Nizhyn: Aspekt-Polihraf, 2004.

Melnyk, A. F. *Derzhavne rehulivannia ekonomiky perekhidnoho periodu (svitovyi dosvid i problemy Ukrainy)* [State Regulation of Economy in Transition (world experience and challenges Ukraine)]. Ternopil: Zbruch, 1995.

Samoylova, I. A. "Osobenosti stanovleniia i razvitiia predprinimatelstva v usloviakh transformatsionnoy ekonomiki" [Features of formation and development of entrepreneurship in the context of transformational economy]. *dis. ... kand. ekon. nauk: 08.01.01*, 2001.

Saniakhmetova, N. A. *Regulirovanie predprinimatel'skoy deiatel'nosti v Ukraine: organizatsionno-pravovye aspekty* [Regulation of business activity in Ukraine: organizational and legal aspects]. Odessa, 1998.

Syzonenko, V. O. *Suchasne pidpriemnytstvo* [Modern business]. Kyiv: Znannia-Pris, 2007.

Shlafman, N. L. *Mekhanizmy rehulivannia rozvytku pidpriemnytskoho sektoru* [Mechanisms of regulation of the business sector]. Kherson: KhNTU, 2010.

Tkachenko, T. P., and Krush, P. V. *Rozvytok pidpriemnytstva ta formuvannia serednyoho klasu* [Business development and formation of the middle class]. Kyiv, 2009.

Varnalii, Z. S. *Male pidpriemnytstvo: osnovy teorii i praktyky* [Small business : basic theory and practice]. Kyiv: Znannia; KOO, 2001.

Varnalii, Z. S., Volianska, H. M., and Kampo, V. M. *Polityko-pravove rehulivannia pidpriemnytstva v Ukraini: teoriia i praktyka* [Political and legal regulation of business in Ukraine : Theory and Practice]. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2005.

Varnalii, Z. S., and Kuznetsova, I. S. *Derzhavna rehuliatorna polityka u sferi maloho pidpriemnytstva* [Of regulatory policy in small business]. Kyiv: Instytut ekonomiky ta prohnozuvannia, 2002.

Zhalilo, Ya. A. *Rehulivannia rynkovoi ekonomiky: suchasnyi dosvid rozvynenykh krain* [Regulation of the market economy : current experience of developed countries]. Kyiv: NISD, 1996.

Zakharchenko, V. I., Borisov, O. H., and Ivanysheva, A. V. *Zarubizhnyi i vitchyzniani dosvid derzhavnoho rehulivannia ekonomiky dlia suchasnoi Ukrainy* [Foreign and domestic experience of state regulation of the economy for the modern Ukraine]. Odesa: Nihotsiant, 2005.

Zharaia, S. B. *Mekhanizmy derzhavnoho rehulivannia pidpriemnytskoi diialnosti na rehionalnomu rivni: shliakhy rozvytku v Ukraini ta ievropeiska praktyka* [Mechanisms of regulation of business activities at the regional level: the path of development in Ukraine and European practice]. Kyiv, 2011.

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ПОПЕРЕДЖЕННЯ ТА ЛІКВІДАЦІЇ НАСЛІДКІВ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ: ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД

© 2014 ПЕТРУШЕВСЬКА В. В.

УДК 336.025

Петрушевська В. В. Фінансова політика попередження та ліквідації наслідків глобальної економічної нестабільності: закордонний досвід

У статті розглядаються основні заходи фінансової політики, реалізовані в країнах світу, зокрема в Європі, США, Китаї та Японії, спрямовані на попередження й ліквідацію наслідків кризових явищ світової економіки. Розглянуто прийняті в період світової фінансової кризи 2007 – 2009 рр. програми підтримки економіки та фінансового сектора різних країн. Зазначено, що важливим елементом успішної реалізації антикризових заходів є правильна координація фінансової та монетарної політик. Позитивно відзначено досвід застосування активної дискреційної стимулюючої політики в кризових умовах. З погляду підвищення ефективності макроекономічного управління, важливим завданням майбутнього вважається вдосконалення антикризових механізмів з урахуванням їх впливу на короткострокову динаміку й довгострокове зростання. Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що помилки фінансової політики є однією з головних причин перегріву світової економіки, у той же час аналіз і використання досвіду провідних країн світу дозволить у майбутньому підвищити якість фінансової політики, спрямованої на зниження кризової вразливості.

Ключові слова: фінансова політика, монетарна політика, регулювання, криза, антикризові заходи

Рис.: 1. Табл.: 1. Бібл.: 11.

Петрушевська Вікторія Вікторівна – кандидат наук з державного управління, доцент, доцент, кафедра фінансів, Донецький державний університет управління (вул. Челюскінців, 163а, Донецьк, 83050, Україна)

Email: petrushevskaya@list.ru

УДК 336.025

UDC 336.025

Петрушевская В. В. Финансовая политика предупреждения и ликвидации последствий глобальной экономической нестабильности: зарубежный опыт

Petrushevska V. V. Financial policy of prevention and liquidation of consequences of global economic instability: foreign experience

В статье рассматриваются основные мероприятия финансовой политики, реализованные в странах мира, в частности, Европе, США, Китае и Японии, направленные на предупреждение и ликвидацию последствий кризисных явлений мировой экономики. Рассмотрены принятые в период мирового финансового кризиса 2007 – 2009 гг. программы поддержки экономики и финансового сектора разных стран. Отмечается, что важным элементом успешной реализации антикризисных мероприятий является правильная координация бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политик. Положительно отмечен опыт применения активной дискреционной стимулирующей политики в кризисных условиях. С точки зрения повышения эффективности макроекономического управления, важной задачей будущего определяется усовершенствование антикризисных механизмов с учетом их влияния на краткосрочную динамику и долгосрочный рост. Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что ошибки финансовой политики являются одной из главных причин перегрева мировой экономики, в то же время анализ и использование опыта ведущих стран мира позволят в будущем повысить качество финансовой политики, направленной на снижение кризисной уязвимости.

The article considers main measures of the financial policy realised in the countries of the world, in particular, Europe, USA, China and Japan, directed at prevention and liquidation of consequences of crisis phenomena of the world economy. It considers programmes of support of economy and financial sector of different countries adopted during the period of the world financial crisis of 2007 – 2009. It marks out that an important element of successful realisation of anti-crisis measures is a correct co-ordination of the budget and tax policy and money and loan policy. It positively marks out experience of application of active arbitrary stimulating policy under crisis conditions. In view of increase of efficiency of macro-economic management an important task of the future would be improvement of anti-crisis mechanisms with consideration of their influence upon short-term dynamics and long-term growth. The conducted analysis allows making a conclusion that mistakes of the financial policy are one of the main reasons of overheating the world economy, while analysis and use of experience of the leading countries of the world would allow increase of quality of the financial policy, directed at reduction of crisis vulnerability.

Ключевые слова: финансовая политика, монетарная политика, регулирование, кризис, антикризисные мероприятия

Key words: financial policy, monetary policy, regulation, crisis, anti-crisis measures

Рис.: 1. Табл.: 1. Библ.: 11.

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

Петрушевская Виктория Викторовна – кандидат наук по государственному управлению, доцент, доцент, кафедра финансов, Донецкий государственный университет управления (вул. Челюскінцев, 163а, Донецьк, 83050, Україна)

Petrushevska Viktoriia V. – Candidate of Sciences (State Administration), Associate Professor, Associate Professor, Department of Finance, Donetsk State University of Management (vul. Chelyuskintsev, 163a, Donetsk, 83050, Ukraine)

Email: petrushevskaya@list.ru

Email: petrushevskaya@list.ru

Постановка проблеми. Наслідки глобальної економічної й фінансової нестабільності можна розділити на дві групи. Перша група – це поточні наслідки, вони є оперативною реакцією на кризові явища. Їхній аналіз дозволяє оцінити стан економіки й суспільства в короткостроковій

перспективі. Друга група наслідків – це зміни в економічній і фінансовій політиці довгострокового характеру. Оцінка зазначених наслідків світової фінансової кризи відноситься до області більш-менш точних прогнозів, що вимагають всебічного дослідження взаємовпливу всіх проявів

кризи на національні й світову економіку в цілому. Саме тому розробка концептуальних основ фінансової політики в сучасному світі неможлива без осмислення наслідків глобальної фінансової кризи й оцінки дій урядів розвинених країн світу, спрямованих на ліквідацію існуючих проблем і запобігання потенційних негативних явищ у майбутньому. Аналіз досвіду провідних країн світу щодо запобігання виникнення й розвитку негативних явищ в економіці допоможе охарактеризувати породжені глобальною фінансовою кризою проблеми.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Трансформація фінансової політики в періоді глобальної економічної нестабільності – досить важлива й актуальна проблема, і потреба в її осмисленні вкрай важлива. Дослідження на цю тему проводили багато вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, зокрема: Геєць В., Іванух Р., Хесін Е. (Hesin, 2013), Лейн Ф. (Lane, 2011), Д. Мілезі-Ферретті (Milesi-Ferretti, 2011), Падоан П. (Padoan, 2009), Тейлор Д. (Taylor, 2009) та ін. Дане дослідження є поглибленням аналізу сучасних тенденцій і зрушень у фінансовій політиці країн світу.

Мета дослідження. Метою дослідження є аналіз основних тенденцій, принципів і заходів державного регулювання фінансової політики в умовах протікання криз у світовій економіці, що реалізуються за кордоном, зокрема в європейських країнах, Сполучених Штатах Америки, Китаї та Японії.

Основна частина дослідження. Вивчення криз дозволяє формулювати превентивні заходи фінансової політики для запобігання або, принаймні, зм'якшення ефекту кризових шоків у майбутньому. Проте, як показує практика, повністю від фінансових криз не застрахована жодна країна. Значний внесок у їхнє подолання, як правило, вносить стимулююча фінансова політика країни, спрямована на зниження глибини й тривалості падіння, хоча окремі економісти завжди виступали проти подібної політики, вказуючи на необхідність самооздоровлення ринків. Історія застосування антикризових заходів нараховує більше півтора століть і в цілому вказує на їхню ключову роль у зм'якшенні наслідків кризових явищ.

Глобальний характер кризових явищ не означає, однак, що їхні наслідки однакові для всіх країн і всіх секторів економіки. Як і у випадку із причинами виникнення криз, їхні наслідки сильно розрізняються залежно від рівня промислового розвитку країн і антикризових заходів, які вживаються владою. Це добре видно на прикладах поточних економічних наслідків – темпи падіння ВВП у різних країнах за порівнянні періоди відрізняються досить істотно. Природно припустити, що довгострокові наслідки в них також навряд чи будуть однаковими.

Світова криза 2007 – 2009 рр. надала багатий емпіричний матеріал як з погляду аналізу впливу фінансової політики на передумови формування криз, так і з погляду оцінки ефективності такої політики. Якщо для країн, що розвиваються, і ринків, що формуються, помилки фінансової політики служили в останні десятиліття одним з основних джерел криз, то розвинені країни, як здавалося, проводили досить відповідальну фінансову політику. Зокрема, для США жоден з періодів уповільнення росту (з початку

періоду «Великої стабілізації» в 1983 р.) не асоціювався з помилками влади. Криза, однак, виявила як недоліки фінансової політики, так і обмеженість її механізмів.

Сучасні дослідження, присвячені причинам виникнення кризи, приділяють найбільшу увагу двом факторам. По-перше, це недоліки системи фінансового регулювання, яка не повною мірою враховує можливість нагромадження системних ризиків. По-друге, відзначаються макроекономічні ризики зайво м'якої монетарної політики розвинених країн. Так, у цілому ряді досліджень, зокрема [1], відзначається, що напередодні світової фінансової кризи базові ставки в розвинених країнах були істотно нижче, ніж потрібно за правилом Тейлора.

Процес зниження ставок був запущений Федеральною резервною системою США і супроводжувався аналогічним процесом у європейських центральних банках. Як показує аналіз, динаміка «надлишкового» заниження базових ставок у Європі погоджується з аналогічною динамікою у США, що може пояснюватися впливом американських ставок на світові процентні ставки або побоюваннями надмірного зміцнення євро.

Що стосується монетарної політики розвинених країн у передкризовий період, то можна відзначити, що вона не перешкоджала формуванню «бульбашок» на ринку активів і надлишковому росту кредитування.

Говорячи про роль монетарної політики з погляду кризової уразливості країн, що розвиваються, варто мати на увазі значно більшу різноманітність цієї групи відносно використовуваного режиму. Країни, що застосовують у якості основного номінального орієнтира обмінний курс і характеризуються відкритим рахунком операцій з капіталом (насамперед це країни Східної Європи, Росія), не мали можливості ефективно управляти процентними ставками, які найчастіше виявлялися негативними в реальному вираженні й сприяли перегріву економіки. Саме ці країни характеризувалися в передкризовий період найбільш значним ростом кредитування, що, як показують емпіричні дослідження [2], виявився одним з найбільш значимих пояснюючих факторів кризового спаду виробництва. У країнах з істотними обмеженнями на потоки капіталу й у країнах з «альтернативними» режимами курсової політики (Китай, Індія, країни Близького Сходу, Аргентина, Сінгапур) приріст кредитування був істотно менше, як і в країнах, що застосовували таргетування інфляції (країни Латинської Америки, Чехія, Польща).

Крім зайво м'якої монетарної політики, найважливішим фактором підвищення фінансової уразливості в передкризовий період визначаються недоліки регулювання в умовах глобалізації фінансових ринків і поширення нових фінансових інструментів. Подібна тенденція була пов'язана з поширенням ідей ефективності фінансових ринків: вважалося, що при відсутності асиметрії інформації й перекручувань, пов'язаних із втручанням регулюючих організацій у діяльність ринку, ціни на фінансові активи повною мірою відбивають співвідношення «ризик-прибутковість». Відповідно, роль держави зводиться лише до забезпечення прозорості й рівних можливостей для учасників ринку.

Пруденційне регулювання в розвинених країнах перед кризою не змогло перешкодити нагромадженню

ризиків у фінансовій системі. При цьому потрібно відзначити, що недооцінка цих ризиків мала місце не тільки з боку приватних агентів, але й з боку регуляторів. У значній мірі це було обумовлено недосконалістю моделей стрес-тестування, що застосовувалися. У більшості випадків негативні сценарії, що використовувалися, виявлялися недостатньо песимістичними. Деякою мірою це пов'язане з об'єктивними складнощами економічного моделювання криз, тому що останні найчастіше асоціюються зі структурними зрушеннями у використовуваних співвідношеннях. Проте, значну роль зіграв і недооблік таких очевидних факторів, як зростання числа внутрішніх і міжнародних взаємозв'язків у фінансовій системі, здатних призводити до швидкого розвитку «негативної спіралі» цін на активи й «зараження кризою».

Експансіоністська фінансова політика в передкризовий період, по-перше, стала одним із додаткових факторів перегріву, а по-друге, привела до обмеженості можливостей фінансового стимулювання економіки під час кризи. Найбільш очевидним прикладом є досвід Греції й Португалії, бюджети яких виконувалися з дефіцитом навіть у період буму. Можна сказати, що в цих випадках була відсутня ефективна координація національної фінансової політики з м'якою монетарною політикою Європейського центрального банку. Результатом стало зниження конкурентоспроможності через зростання реального курсу національної валюти й збільшення розмірів державного боргу, що в підсумку збільшило рецесію (в останньому випадку – через неможливість проведення дискреційної стимулюючої політики).

Проблема зайво м'якої фінансової політики напередодні кризи була характерна й для багатьох країн, що розвиваються. Проте, з погляду наявності «фінансового простору» для проведення дискреційної політики під час кризи всі ключові ринки, що формуються, перебували в кращій ситуації, ніж розвинені країни [3]. У результаті розмір фінансних пакетів стимулювання в Китаї, Росії, Південній Кореї істотно перевершував (у відсотках до ВВП) розмір аналогічних пакетів у розвинених країнах.

На початку гострої фази кризи, взимку 2008 – 2009 рр., значне поширення одержала точка зору, що світ стоїть на порозі нової Великої депресії. Наявність масштабних проблем у фінансовому секторі, різке зниження приватного попиту, стрибок невизначеності в цей період дійсно в чомусь нагадували її початковий період. На практиці, однак, наслідки кризи виявилися істотно менш драматичними, і ключову роль у цьому зіграло прийняття урядами розвинених держав і країн, що розвиваються, масштабних пакетів антикризових заходів, включаючи інструменти монетарного й фінансового стимулювання й заходи щодо підтримки фінансового сектора. Політика протидії кризовим шокам частково була заснована на осмисленні попереднього досвіду, але значною мірою вироблялася вже після початку дестабілізації світової економіки. Розглянемо основні напрямки антикризових заходів окремих країн.

Уряд Великобританії розробив стратегію розвитку, основними напрямками якої стали: реалізація сценарію відновлення макроекономічної стабільності, що поєднує тверду фінансову й м'яку монетарну політику, який був запропонований урядом в 2010 році; акцентування уваги на структурні й інституціональні перетворення в економіці.

Ці два напрями тісно пов'язані між собою. Фінансова стабілізація – необхідна умова зміни моделі економічного росту в країні. У свою чергу, модернізація економіки, реорганізація її інститутів допомагають рішенню проблеми фінансової стабілізації [4].

Основні заходи в сфері фінансової політики Великобританії, спрямовані на подолання негативних наслідків економічного спаду, наведені на рис. 1.

Великобританія найбільше активно серед західних країн проводить тверду фінансову політику, спрямовану на зниження дефіциту державного бюджету й державного боргу. Центральне місце в ній посідає скорочення витрат держави. Передбачається, що до 2016 – 2017 рр. дефіцит бюджету зменшиться на 81% у результаті скорочення витрат і тільки на 19% – за рахунок збільшення доходів [5].

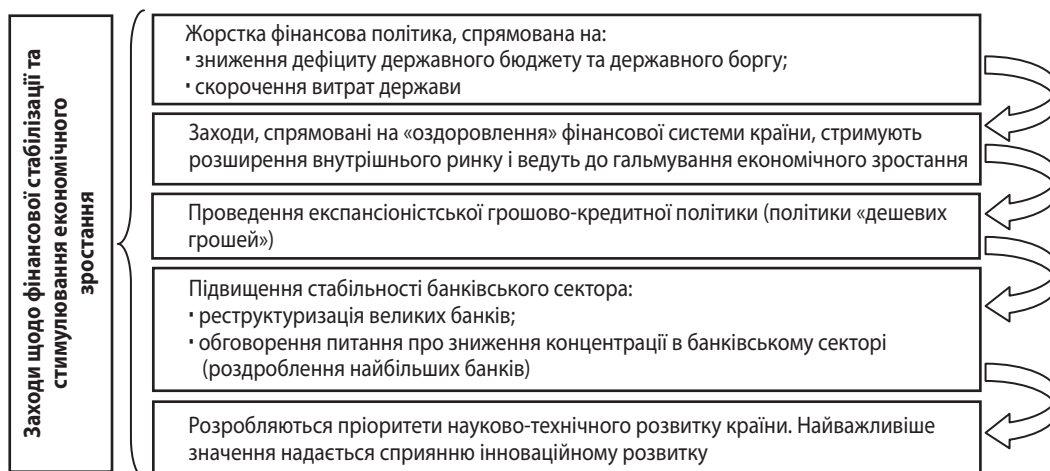


Рис. 1. Основні заходи в сфері фінансової політики Великобританії

Уряд Франції вдався до прямої допомоги бюджетоформуючих компаній на умовах збереження масштабів виробництва, робочих місць і зниження винагород топ-менеджменту. Так, уряд надав фінансову підтримку найбільшим автовиробникам країни – альянсу PSA Peugeot Citroen і Renault. Корпорації отримали кошти в розмірі 6 млрд євро під 6 – 7%, тоді як ставки банків становили 11 – 12%. В обмін виробники дали гарантію не закривати заводи, відмовитися від скорочення співробітників на час виплат за кредитом, зменшити дивіденди й скоротити премії вищому керівництву.

Аналогічні заходи були прийняті й у Німеччині: була надана пряма підтримка мюнхенському іпотечному банку Hypo Real Estate Holding AG, що працює на ринку нерухомості. Крім того, Уряд Німеччини затвердив правила, що стосуються обмеження зарплат топ-менеджерів.

Уряд Нідерландів підготував пакет антикризових заходів, націлений на стабілізацію в наступних сферах: трудова діяльність, інновації й розвиток, інфраструктура й будівництво, ліквідність компаній, відновлення державних фінансів. Нідерландський уряд вважає за необхідне в умовах кризи інвестувати кошти в розвиток інноваційних технологій, промисловості, енергетики й охорони навколишнього середовища, тому що успішний розвиток цих сфер впливає на економіку й суспільство в цілому. За підтримки Міністерства з економічних питань організована програма

SenterNovem [6], покликана стимулювати стійке економічне зростання і підтримку інноваційних ідей, за допомогою організації комунікації й обміну знаннями між ринком і урядом на національному й міжнародному рівнях. Приватні компанії, дослідницькі інститути, підприємці й вчені можуть звернутися в SenterNovem за порадою, інформацією або фінансовою підтримкою.

До різних методів підтримки фінансової системи (рекапіталізації, наданню державних гарантій за активами і зобов'язаннями, виведенню проблемних активів з банківських балансів) були змушені вдаватися багато розвинених держав й (у меншому ступені) країн, що розвиваються. Огляд відповідних інструментів для групи розвинених країн наведений у табл. 1.

Вжиті заходи сприяли зниженню дефолтних ризиків, припиненню жорсткості стандартів кредитування й тим самим були важливим механізмом стримування кризи ліквідності й підтримки пропозиції кредитів.

Зм'якшення монетарної політики й надання ліквідності фінансовим організаціям є традиційним інструментом боротьби з фінансовою нестабільністю в розвинених країнах, тому в кризових умовах саме ці заходи були використані в першу чергу. Вони включали розширення дисконтного вікна (ФРС США, Банк Англії, Банк Японії) і зниження процентних ставок (ФРС США).

Таблиця 1

Заходи державної підтримки фінансового сектора в розвинених країнах [7]

Країна	Рекапіталізація		Гарантії за зобов'язаннями		Гарантії за активами		Покупка активів	
	програма	разові	програма	разові	програма	разові	програма	разові
Австралія			+					
Канада								
Франція	+	+	+	+				+
Німеччина	+		+	+	+		+	
Італія	+		+					
Японія	+				+			
Нідерланди	+	+	+					+
Іспанія	+		+					
Швейцарія		+	+			+		
Великобританія	+		+				+	
США	+	+	+		+	+		+

Як і у випадку розвинених країн, більшість країн, що розвиваються, у рамках заходів монетарного стимулювання проводили зниження процентних ставок (у деяких випадках, як, наприклад, у Росії, – не відразу, а тільки після зниження ризиків на валютних ринках).

Ключовим є питання про те, у якому ступені й у відношенні чого заходи монетарного стимулювання були ефективними. Всебічні дослідження МВФ і Банку міжнародних розрахунків [8; 9] показали, що результатом таких заходів стало зниження спредів на міжбанківських ринках, скоро-

чення волатильності і спредів на валютних ринках, зниження сприйняття ринками деяких активів як «проблемних» у випадку, якщо такі активи приймалися центральним банком у рамках програм кредитного ослаблення. Аналіз показує, що пакети стимулюючих заходів істотно розрізнялися між собою не тільки за загальною розмірами, але й за структурою. Як приклад приведемо опис ряду антикризових фіскальних пакетів: США, Китаю, Японії.

Антикризовий план США: (American Recovery and Reinvestment Act, ARRA) був прийнятий у лютому

2009 року, його обсяг склав 827 млрд дол., з яких 275 млрд дол. доводилося на податкові послаблення, а 552 млрд дол. – на зростання державних витрат. Заявленими цілями ARRA були, по-перше, збереження й створення нових робочих місць, по-друге, підтримка найбільш уразливих верств населення, по-третє, модернізація інфраструктури й інвестиції в «зелені» технології. Аналіз положень ARRA показує, що біля третини обсягу фіскального стимулювання доводилося на пряму фінансову допомогу безробітним і найменш забезпеченим шарам суспільства (84 млрд дол. витрат і 204 млрд дол. податкових послаблень). Подібні заходи, як правило, відрізняються найбільшим фіскальним мультиплікатором через низьку схильність до заощаджень у таких груп населення. Інша третина фіскального пакета була спрямована на підтримку освіти й охорони здоров'я. Інвестиції в інфраструктуру й «зелені» технології становили близько 15%.

Програма стимулювання економіки Китаю була прийнята в листопаді 2008 р., її сукупний обсяг склав близько 590 млрд дол. Відмінною рисою програми стала переважна роль державних інвестицій (близько 85%), які були спрямовані на будівництво залізничних і автомобільних доріг, іригаційних систем, усунення наслідків землетрусу в Сичуані й розвиток «зелених» технологій. Нарощування інвестиційного попиту повинне було компенсувати різке зниження експортного попиту. Був прийнятий також ряд заходів зі стимулювання споживання, зокрема субсидування покупки екологічних автомобілів і досить широкого спектра товарів тривалого користування.

Японська фінансова система не відчувала напередодні кризи проблем, подібних тим, що були характерні для американської та європейської: власна кредитна «бульбашка» була надута у Японії наприкінці 1980-х рр., щоправда, не в секторі домогосподарств, а в секторі нефінансових підприємств, і до моменту початку світової фінансової кризи в цілому вже «розсмокталася». Японські корпорації в ході нової кризи труднощі відчували, але ці труднощі пов'язані були скоріше із глобальним (загальним для всіх економік) скороченням попиту, але не з фінансуванням. Судячи з тенденцій основних показників у період світової фінансової кризи, фінансова політика Японії, що вибудовувала й підтримувала цільові орієнтири області стимулювання внутрішнього ринку й внутрішнього приватного попиту, була серйозно обмежена необхідністю зберегти доходи від експорту товарів і капіталів. Значною мірою внутрішня і зовнішня складові політики були альтернативні одна одній. Так, сам факт існування величезних золотовалютних резервів є альтернативою внутрішнім інвестиціям, а необхідність збереження їхньої вартості – альтернативою їхнього використання в емісійних механізмах фінансування бюджетного дефіциту (найважливішого інструмента стимулювання внутрішнього попиту). Нарощування державного боргу в тих же цілях альтернативно росту експорту, тому що пов'язане з неминучим зміцненням ієни, і через це також обмежується, однак саме це джерело фінансування бюджетних антикризових заходів Японія зберігала як основний (додатковий антикризовий фіскальний пакет розміром близько 80 млрд дол., затверджений у грудні 2009 р., фінансувався за рахунок нових позик).

Якщо оцінювати антиінфляційну політику України, то необхідно відмітити, що робота, яка була проведена урядом України, сприяла зниженню негативних тенденцій фінансового характеру, за короткий термін вдалося досягти успіхів у фінансовій стабілізації, а також результативності проведення ринкових реформ. Крім того, спостерігається зниження інфляції, підтримка національної грошової одиниці, сповільнення спаду виробництва у промисловості, та загалом – оздоровлення бюджету країни [10, 11].

Однак необхідно зауважити, що не відбулося істотних зрушень у розв'язанні одного з головних завдань – поживлення виробництва, а звідси стабілізації економіки. Залишилися чимало проблемних питань. На даний час в Україні відсутнє чітке нормативно-правове й програмне закріплення взаємозв'язку, погодженості і розвитку бюджетно-податкової й грошово-кредитної політик, як складових державної фінансової політики.

У цілому можна відмітити, що прийняті в кризовий період програми підтримки економіки й фінансового сектора в більшості країн досягли своїх цілей: вдалося запобігти масштабному колапсу банківської системи, обмежити спад у реальному секторі, запобігти різкому зниженню рівня життя. Однак при цьому, для деяких країн у середньостроковій перспективі, наслідки їхньої реалізації (розширення балансів центрального банку й зростання державного боргу) можуть стати одним з викликів їх стійкому розвитку. Важливим елементом успішної реакції на такі виклики є правильна координація фіскальної й монетарної політики – наприклад, як показує історичний досвід, фіскальна консолідація може мати стимулюючий ефект при збереженні м'якої монетарної політики, що обумовлює, зокрема, інтерес таких провідних економік, як США й Великобританія, до подібної стратегії.

Висновки й пропозиції подальшого розвитку. Завершуючи обговорення питань попередження й ліквідації наслідків глобальної економічної нестабільності, можна констатувати, що, як і інші великомасштабні кризи (Велика депресія, стагфляція 1970-х рр.), криза 2007 – 2009 рр. привела до істотного перегляду доктрини фінансової політики. У рамках міжнародних організацій у наш час ведеться робота зі зниження системних ризиків, у цілому позитивним виявився досвід застосування активної дискреційної (у тому числі фіскальної) стимулюючої політики у кризових умовах. Так, великомасштабні уливання ліквідності допомогли запобігти колапсу фінансової системи (що відбувся, наприклад, у період Великої депресії), а монетарні й фіскальні пакети стимулюючих заходів надали значну підтримку світовому виробництву. З погляду підвищення ефективності макроекономічного управління важливим завданням майбутнього є вдосконалення антикризових механізмів з урахуванням їх впливу на короткострокову динаміку й довгострокове зростання.

ЛІТЕРАТУРА

1. Taylor J. B. (2009), The Financial Crisis and the Policy Responses: An Empirical Analysis of What Went Wrong, NBER Working Paper 14631, National Bureau of Economic Research.

2. Lane P. & Milesi-Ferretti G. M. (2011). The Cross-Country Incidence of the Global Crisis. *IMF Economic Review*, 1. – P. 77 – 110.
3. Padoan P. C. (2009). Fiscal Policy in the Crisis: Impact, Sustainability, and Long-Term Implications. ADBI Working Paper, 178, Tokyo: Asian Development Bank Institute [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.adbi.org/working-paper/2009/12/14/3418.fiscal.policy.crisis/>
4. Хесин Е. Экономика Великобритании: угроза рецессии сохраняется [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=2360#top
5. Год планеты. Ежегодник ИМЭМО РАН. Выпуск 2012 г. – М., 2012. – С. 295.
6. Офіційний сайт NL Агентства – підрозділу Міністерства економіки Нідерландів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://english.agentschapnl.nl/home/about-nl-agency>
7. Panetta F., Faeh T., Grande G., Ho C., King M., Taboga M., Zaghini A. (2009). An Assessment of Financial Sector Rescue Programmes. Bank of Italy Occasional Paper, 48. – P. 20 – 21.
8. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/index.htm>
9. Офіційний сайт Банку міжнародних розрахунків. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/about/index.htm>
10. Геєць В. Питання теорії й практики макроекономічної стабілізації в аспекті переходу від економічної кризи до росту / В. Геєць // Вісник Національного банку України. – 2004. – № 9. – С. 10–17.
11. Іванух Р. Фінансова політика держави на шляху до стабілізації економіки / Р. Іванух // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 36–42.

REFERENCES

- God planety* (2012).
- Heiets, V. "Pytannia teorii i praktyky makroekonomichnoi stabilizatsii v aspekti perekhodu vid ekonomichnoi kryzy do rostu" [Problems in the theory and practice of macroeconomic stability in terms of the transition from crisis to growth]. *Visnyk NBU*, no. 9 (2004): 10-17.
- Ivanukh, R. "Finansova polityka derzhavy na shliakhu do stabilizatsii ekonomiky" [The financial policy of the government towards stabilizing the economy]. *Finansy Ukrainy*, no. 5 (2009): 36-42.
- Khesin, E. "Ekonomika Velikobritanii: ugroza retsessii sokhraniaetsia" [UK economy: the threat of recession persists]. http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=2360#top
- Lane, P., and Milesi-Ferretti, G. M. "The Cross-Country Incidence of the Global Crisis" <http://ideas.repec.org/s/pal/imfecr.html>
- Ofitsiinyi sait Ahentstva - pidrozdilu Ministerstva ekonomiky Niderlandiv. <http://english.agentschapnl.nl/home/about-nl-agency>
- Ofitsiinyi sait Mizhnarodnoho valiutnoho fondu. <http://www.imf.org/external/index.htm>
- Ofitsiinyi sait Banku mizhnarodnykh rozrakhunkiv. <http://www.bis.org/about/index.htm>
- Panetta, F., Faeh, T., and Grande, G. "An Assessment of Financial Sector Rescue Programmes" http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1605182
- Padoan, P. C. "Fiscal Policy in the Crisis: Impact, Sustainability, and Long-Term Implications" <http://www.adbi.org/working-paper/2009/12/14/3418.fiscal.policy.crisis/>
- Taylor, J. B. "The Financial Crisis and the Policy Responses: An Empirical Analysis of What Went Wrong" *NBER Working Paper 14631*, National Bureau of Economic Research, 2009.

ПРИНЦИПЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПЕРЕДАТОЧНОГО МЕХАНИЗМА КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ

© 2014 ПОЛЯКОВА Я. А.

УДК 336.478

Полякова Я. А. Принципы функционирования передаточного механизма кредитно-денежной системы в международном бизнесе

Современные международные экономические отношения характеризуются уменьшением темпов экономического роста большинства развитых экономических систем, постепенной олигополизацией международных рынков, доминированием интересов частных инвесторов в политических отношениях, усилением интенсивности и частотности локальных, региональных и международных экономических кризисов, что оказывает негативное влияние на тенденции формирования основных направлений перемещения и использования капитала. Рассмотрение теоретических основ функционирования кредитно-денежного механизма и контент-анализ международной статистической информации за продолжительный период времени позволили выделить в качестве основных определенные принципы восстановления целостности передаточного механизма кредитно-денежной системы. Внедрение предложенных принципов в механизм функционирования международной кредитно-денежной системы позволит увеличить темпы роста производства развитых экономических систем, усилить стабильность функционирования развивающихся экономик, уменьшит взаимозависимость различных участников международных экономических отношений, что непосредственно повлияет на улучшение макроэкономических показателей.

Ключевые слова: кредитно-денежная система, экономический кризис, капитал, инвестиции, экономическая система

Рис.: 1. Библи.: 9.

Полякова Яна Александровна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра международной экономики и менеджмента ВЭД, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: polyan@ukr.net

УДК 336.478

Полякова Я. О. Принципы функционирования передавального механизма кредитно-грошової системи в міжнародному бізнесі

Сучасні міжнародні економічні відносини характеризуються зменшенням темпів економічного росту більшості розвинених економічних систем, поступовою олигополізацією міжнародних ринків, домінуванням інтересів приватних інвесторів у політичних відносинах, посиленням інтенсивності та частотності локальних, регіональних і міжнародних економічних криз, що впливає на тенденції формування основних напрямків переміщення і використання капіталу. Розгляд теоретичних засад функціонування кредитно-грошового механізму та контент-аналіз міжнародної статистичної інформації за певний довгостроковий період часу дозволили виокремити як основні певні принципи відновлення цілісності передавального механізму кредитно-грошової системи. Впровадження запропонованих принципів у функціонування міжнародної кредитно-грошової системи дозволить збільшити темпи зростання виробництва розвинених економічних систем, підсилити стабільність функціонування економік, що розвиваються, зменшити взаємозалежність різних учасників міжнародних економічних відносин, що безпосередньо вплине на поліпшення макро-економічних показників.

Ключові слова: кредитно-грошова система, економічна криза, капітал, інвестиції, економічна система

Рис.: 1. Библи.: 9.

Полякова Яна Александрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: polyan@ukr.net

UDC 336.478

Poliakova Ia. O. Principles of functioning of the transmission mechanism of the monetary system in international business

Modern international economic relations are characterised with reduction of rates of economic growth of the majority of developed economic systems, gradual oligopolisation of international markets, domination of private investors interests in political relations, growth of intensity and frequency of local, regional and international economic crises, which negatively influences the tendencies of formation of main directions of transmission and use of capital. Consideration of theoretical grounds of functioning of the monetary mechanism and content analysis of the international statistical information for a long period of time allow marking out certain principles of restoration of integrity of the transmission mechanism of the monetary system as basic ones. Introduction of the proposed principles into the mechanism of functioning of the international monetary system would allow increase of the rates of growth of production of the developed economic systems, strengthening of stability of functioning of the developing economies and decrease of interdependence of different participants of international economic relations, which would directly influence improvement of macro-economic indicators.

Key words: monetary system, economic crisis, capital, investments, economic system

Pic.: 1. Bibl.: 9.

Poliakova Iana O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of International Economics and Management FEA, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: polyan@ukr.net

Введение. Современные международные экономические отношения характеризуются уменьшением темпов экономического роста большинства развитых экономических систем, постепенной олигополизацией международных рынков, доминированием интересов частных инвесторов в политических отношениях, усилением интенсивности и частотности локальных, региональных и международных экономических кризисов, что оказывает негативное влияние на тенденции формирования основных направлений перемещения и использования капитала и обуславливает актуальность исследуемой проблематики данного научного исследования.

Степень изученности проблемы. В экономических исследованиях, посвященных проблеме накопления капитала и либерализации его перемещения, широко используются концептуальные положения двух научных школ: кейнсианства и монетаризма [1]. Работы исследователей неоклассической школы посвящены решению вопросов в области накопления и перемещения капитала: Г. Седжвик утверждал, что свободная конкуренция не позволяет достичь равномерного распределения богатства и порождает конфликты между частными и государственными интересами. Согласно А. Пигу, средством преодоления разрыва между бедностью и богатством выступают налоги и субсидии. Закон предельной производительности Дж. Кларка при этом гласит о нерациональности бесконечного увеличения факторов производства, в частности, капитала, поскольку он вступает в «зону безразличия» и доходы от его использования равны цене [2]. Исследуя эту сферу, Р. Лукас выявил парадокс, указывающий на изменение потока капитала из богатых в бедные страны [3]. Однако недостаточно изученными являются вопросы современных особенностей перемещения капитала и поиска новых направлений финансирования развивающихся экономических систем, что требует детального анализа и изучения в системе международных экономических отношений.

Цель исследования. Целью данной статьи является выявление основных принципов функционирования передаточного механизма кредитно-денежной системы на основе анализа всего процесса производства в диалектическом смысле с учетом современных особенностей развития международного бизнеса.

Задачи исследования. В соответствии с данной целью, в научном исследовании решены следующие задачи: систематизированы теоретические аспекты изучаемой проблемы; проведен анализ статистической информации с целью обоснования полученных в результате проведенного исследования заключений и выводов; выявлены основные особенности и сформулированы базовые принципы взаимодействия развитых и развивающихся экономических систем в финансово-кредитной сфере с целью восстановления целостности передаточного механизма функционирования кредитно-денежной системы в условиях современного международного бизнеса.

Основные результаты. В диалектическом смысле процесс производства необходимо рассматривать как последовательность четырех основных этапов: непосредственного производства, распределения, обмена и потребления [4]. Категория капитала, в данном случае, выполняет ряд функций на каждой стадии процесса непосред-

ственного производства, трансформируясь из фактора производства в готовые товары и услуги, средство платежа и накопления. Однако монетаристские и кейнсианские взгляды на передаточный механизм кредитно-денежной политики, формирование общего равновесия и взаимодействия рынков продуктов и ресурсов претерпевают значительных изменений в связи с усилением тенденций глобализации международного рынка капитала и интернационализацией сферы кредитно-денежных отношений. Вышеуказанные процессы способствуют развитию объективно-закономерной специализации развитых и развивающихся экономических систем в сфере производства и кредитно-денежных отношений, что вызывает прерывание целостности функционирования данного механизма в рамках национального рынка (рис. 1).

В соответствии с представленной структурно-логической схемой, изменение чистого национального продукта, представляющего собой сумму конечных товаров и услуг, произведенных и приобретенных нацией за определенный период времени за вычетом амортизационных отчислений, имеет различную сущностную структуру. Рынки развивающихся стран характеризуются концентрацией капитала на стадии «непосредственного производства» товаров и услуг, преимущественно массового характера, за исключением инновационных продуктов, доля которых в натуральном выражении в общемировом объеме производства невелика. Указанное проявление специализации развивающихся стран в механизме перемещения капитала на международном рынке происходит на основе влияния системы внутренних факторов: низкая стоимость основных факторов производства; сбалансированная система контроля, что является обязательным требованием организации эффективной системы производства, преимущественно реализуемой на оперативном и текущем уровне управления национальной экономической системой; эффективный механизм дестабилизации внутренних экономических процессов, позволяющий гибко производить перераспределение факторов производства в краткосрочный период времени; политическая иерархия, имеющая лаконично-структурированное вертикальное строение и способствующая формированию политики протекционизма конкурентного преимущества в сфере международного разделения труда.

Таким образом, центральными элементами процесса производства развивающихся экономических систем в диалектическом смысле при взаимодействии с иными участниками международного бизнеса являются такие категории как «власть» и «контроль». Кредитно-денежные отношения системно контролируются органами государственной власти, что предполагает проявление устойчивого протекционистского вмешательства в функционирование свободного рыночного механизма на территории данных государств.

В то же время, рынки развитых государств характеризуются преимущественным развитием стадии «потребления». Именно на рынки этих государств смещаются акценты при приобретении товаров длительного пользования, предметов роскоши, эксклюзивных и инновационных товаров, обладающих значительной добавочной стоимостью. Данные процессы объяснимы влиянием несколько

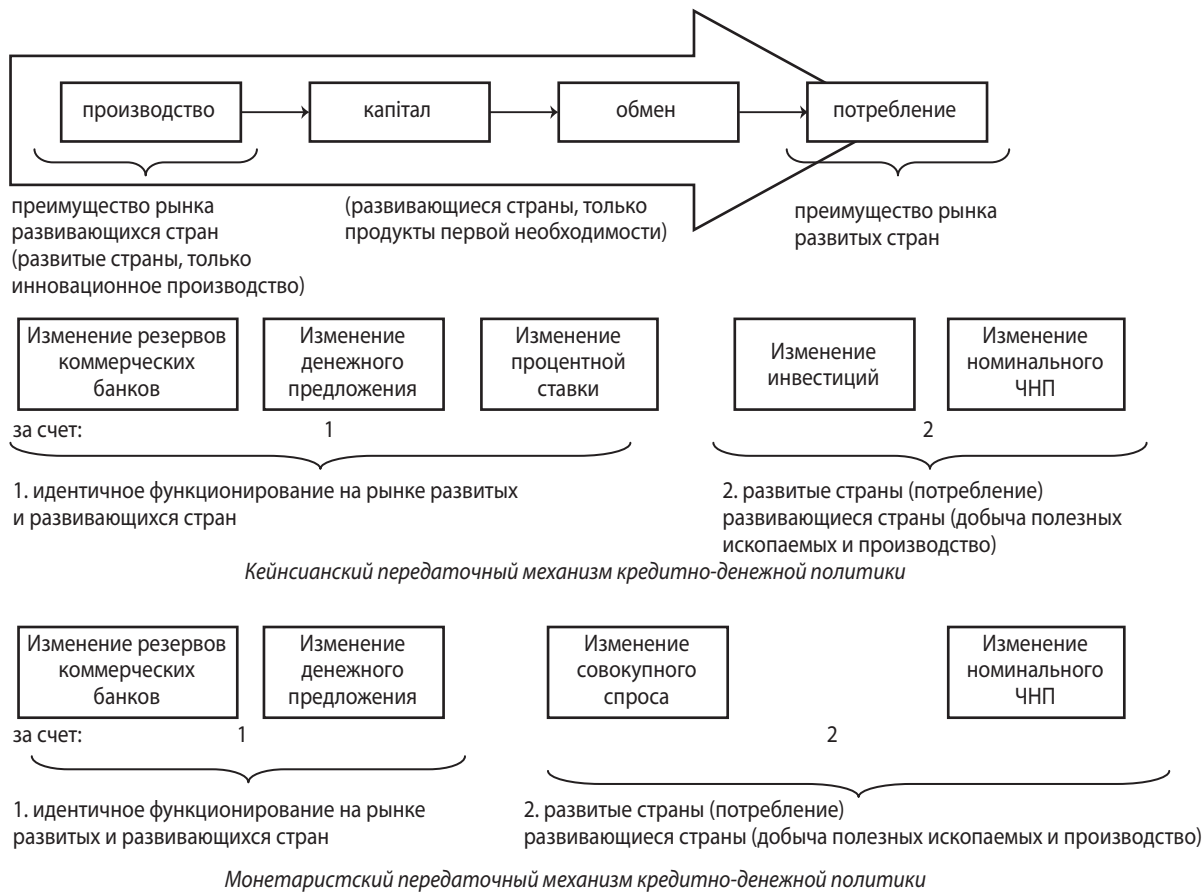


Рис. 1. Структурно-логическая схема передаточного механизма кредитно-денежной системы в международном бизнесе

иных внутренних факторов развитых экономических систем: фокусирование на инновационности, возникающей как следствие внедрения концепции уникальности в развитие современного бизнеса; демократия, являющаяся основой функционирования механизмов свободной рыночной конкуренции, что является основным стимулом, позволяющим избежать «тенизации» экономики и привлекает капитал на завершающей стадии его перемещения; разнообразие товаров и услуг, существующее с целью обеспечения вариативности выбора потребителя в условиях интенсивных конкурентных отношений; стабильность, представляющая собой необходимое условие для формирования долгосрочной системы ценностей в области маркетинговых проектов, в частности, формирования марочного капитала; развитая инфраструктура бизнеса, обеспечивающая быстрое и качественное обслуживание международных деловых операций.

Из вышесказанного следует отметить, что основными элементами функционирования рынков развитых экономических систем в сфере международного бизнеса являются категории «концепция уникальности» и «развитая инфраструктура», поддерживаемые относительной стабильностью функционирования развитых экономических систем.

Указанное разделение диалектического процесса производства соответственно вызывает изменения и в системе кредитно-денежных отношений. Производствен-

ный капитал, создающий добавочную стоимость на рынке развивающихся государств, минуя последнюю стадию кредитно-денежных отношений, – увеличение чистого национального продукта за счет потребления в рамках национальных границ – перемещается на рынки развитых государств в виде сбережений, дополнительной покупательной способности или прямых инвестиций, направленных на создание новых предприятий, преимущественно в сфере торговли и услуг. Данная особенность функционирования передаточного механизма кредитно-денежной системы статистически подтверждается данными International Monetary Fund [5]. По оценкам экспертов, общий объем производства развитых стран в течение 2008 – 2009 годов снизился с 0,5% до –3,2%, величина производства в 2010 году составила 2,6%, в 2011 году – 2,4%. При этом, производство развивающихся государств в 2008 – 2009 годах составило 6,1% и 2,5% соответственно, значение развития данных показателей в 2010 – 2011 годах – 6,8% и 6,4%, что подтверждает высказанную гипотезу о трансформации производственного процесса. Оценка процесс потребления более неоднозначный и требует анализа большего количества экономических данных. Однако стоит отметить концентрацию усилий развитых государств на рынке инновационной продукции, торговли и сферы услуг. Основными экспортёрами и импортёрами финансовых услуг являются развитые государства: из них 56,9% экспорта и 62,5% импорта приходится на Европейский Союз, 20,7% экспор-

та и 16,7% импорта обеспечивают Соединенные Штаты Америки. Большинство развитых экономических систем получают доходы в виде роялти и лицензионных платежей, в 2011 году их распределение в составе 15 развитых экономических системах следующее: Соединенные штаты 44,8%, Европейский Союз 32,4%, Япония 12,6%. Основными экспортёрами персонала, услуг в сфере культурного и рекреационного обслуживания в 2011 году являются: Европейский Союз – 41,2 процентов среди 15 развитых экономических систем, Соединенные Штаты – 39,2%, Канада – 5,6%. Мировая статистика экспортёров аудиовизуальной техники и сопутствующих товаров следующая: процент участия Европейского Союза 60,1%, Канада – 8,1%, Япония – 7,2% [6]. Кроме этого, тенденции развития области потребления целесообразно рассматривать на основе индекса потребительских цен. При этом колебание потребительских цен рассматриваемого периода 2007 – 2011 годов на рынке развитых стран составило от 3,4% до 1,3%. В то же время рынок развивающихся стран претерпевал ценовые колебания от 5,0% до 9,3%. Различия в Global GDP growth между развитыми и развивающимися государствами составляет в среднем 6 процентных пунктов. Приток капитала, доминировавший на рынках развитых государств в период 2005 – 2007 гг. в размере от 1500 до 3000 миллиардов долларов США, с начала 2007 г. переместился на рынок развивающихся государств в соответствующих размерах, с несколько худшей динамикой, связанной с проявлением мирового экономического кризиса. Данные тенденции возможно проследить и на основе других макроэкономических показателей, представленных IMF [5]. Следовательно, указанная специализация в осуществлении процесса производства прослеживается практически во всех сферах экономических взаимоотношений развитых и развивающихся государств, она закономерна и логична в современных условиях развития международного бизнеса. Однако стоит учесть возникающую особенность в сфере кредитно-денежных отношений – возрастающее локальное перемещение капитала развитых государств на рынок развивающихся в зависимости от динамики и тенденций формирования вновь возникающих экономических кризисов, инфляционных процессов, увеличения уровня безработицы и распространения асоциальных явлений.

В соответствии с последним международным экономическим обзором IMF, инфляция развитых экономических систем составляла около нуля в 2009 году и около 1 процента в 2010. В развивающихся экономических системах прогнозный уровень инфляции составлял 5 процентов в 2009 – 2010 гг. Уровень безработицы составляет 85 % в Либерии (2009), 40% в Кении (2009), 35% в Афганистане (2008), 33,9% в Секторе Газа (2010) [5]. Лидирующие позиции в криминальной статистике также занимают развивающиеся страны. На первом месте находится Колумбия 0,617 преступлений на 1000 человек, Южная Африка – соответствующий коэффициент – 0,496, Ямайка – 0,324, Венесуэлла – 0,316, Россия – 0,201, Мексика – 0,30, Эстония – 0,107, Латвия – 0,104, Литва – 0,103, Беларусь – 0,098, Украина – 0,094 [7].

При этом развитые экономические системы вынуждены ежегодно увеличивать инвестиции, связанные с решением указанных социально-экономических проблем на

рынках развивающихся государств ввиду усиливающейся глобализации социально-экономической сферы, уменьшения темпов экономического роста и приближения «зоны безразличия» используемого капитала. Однако в силу вышеописанных особенностей функционирования передаточного механизма кредитно-денежной политики, устойчивого улучшения социально-экономических показателей развивающихся государств не наблюдается, капитал не создает добавочную стоимость и возвращается на рынок развитых государств преимущественно в виде прямых частных инвестиций. За исследуемый период времени доходы собственников крупного бизнеса на рынках развивающихся стран, в частности Украины, возросли в пределах от 4,5% до 186,56%, в то время как собственники развитых стран претерпевают убытки [8; 5]. Заработная плата физических лиц, осуществляющих свою деятельность в пределах национальных границ развивающихся государств, увеличилась на 17,1%, а общий уровень доходов развивающихся экономических систем увеличился на 16,72% соответственно [9].

Анализ приведенных статистических данных позволяет выявить уникальную зависимость в распределении доходов развивающихся государств. Инвестируемые в развивающиеся экономические системы активы распределяются между частным бизнесом и предприятиями государственной формы собственности в пропорции 10/1, а в соотношении общего дохода физических лиц и собственников крупного бизнеса соответствуют закону Парето 20/80. Следовательно, стоит сделать вывод о том, что только незначительная часть инвестируемого капитала, в том числе зарубежного, направляется на решение целевых социально-экономических проблем развивающихся государств. Подобное сосредоточение капитала, наряду с процессом увеличения потребления на рынках развитых стран со стороны индивидуальных потребителей, вызывает формирование новых бизнес-структур с преобладанием активов представителей развивающихся государств на развитых рынках путем слияний, поглощений либо организации новых юридических лиц, преуспевающих в сфере «потребление». Это вызывает усиление конкуренции и влечет за собой постепенный переход «контроля» и «управления» в сфере потребления от развитых стран к развивающимся. Уже в текущем году все большее количество развитых стран вынуждено было ограничивать рынки своих государств от агрессивного вливания капиталов развивающихся экономических систем.

Вышеописанные процессы реализуются на нескольких уровнях функционирования передаточного механизма кредитно-денежной системы, а именно: государственном, деловом, индивидуальном.

Институт государства развивающихся экономических систем необходимо рассматривать как сформировавшуюся властную структуру для обеспечения лобби управленческих решений долгосрочного характера, имеющих характер необратимых последствий; это один из мощнейших элементов контроля, поскольку именно в государственной структуре сосредоточена законодательная, исполнительная и судебная власть. На деловом уровне развивающихся государств существует достаточно систематизированная, жестко контролируемая система частного бизнеса. Малый бизнес, который обладает определенной независимостью

до момента увеличения дохода и обретения характеристик среднего бизнеса, – существует с целью демонстрации демократии и разнообразия, что является обязательным условием взаимодействия государства с развитыми экономическими системами и международными организациями. Средний бизнес, который является низшим элементом властных интегрированных бизнес структур, используется с целью привлечения активов иностранных инвесторов в виде институциональных и индивидуальных инвестиций для повышения эффективности функционирования и капитализации. Крупный бизнес, являясь идентифицируемой частью собственности представителей властной структуры, существует в отсутствие выраженной конкуренции на национальном рынке и максимально защищен государством.

Необходимость уменьшения выявленных негативных социально-экономических последствий развития современного международного бизнеса обуславливает целесообразность разработки системы принципов, направленных на восстановление целостности передаточного механизма кредитно-денежной системы. В данном исследовании нами предлагается ряд принципов, направленных на решение возникшей проблемы:

- принцип целостности, предполагающий осуществление всех этапов передаточного механизма кредитно-денежной политики в рамках национальных границ;
- принцип наднациональной приоритетности, связанный со структурной реорганизацией системы наднациональных институтов на основе паритетного участия, что позволит создать базу внедрения дальнейших рекомендаций и учесть интересы региональных и национальных интеграционных объединений;
- принцип неликвидности источников материальной помощи в международном бизнесе направлен на постепенное снижение, а в дальнейшем и полное прекращение инвестиций в виде ликвидных материальных потоков из развитых стран в развивающиеся, что позволит оптимизировать искусственно завышенный потребительский спрос, приводящий к системной девальвации национальных неконвертируемых валют и валют с ограниченной конвертацией, а также позволит увеличить темпы производства развитых экономических систем;
- принцип протекционизма в перемещении капитала, направленный на внедрение протекционистских мер по ограничению доступа частного капитала из развивающихся стран на рынок развитых экономических систем в виде прямых инвестиций.

Внедрение вышеуказанных принципов в практику международного бизнеса позволяет обособить структуру и сущностную характеристику основных уровней инвестиционных потоков. Регулирование инвестиционных потоков на межгосударственном уровне характеризуется непривлекательностью вложения капитала в выполнение социально значимых целей глобального характера в силу отсутствия контроля за перемещением инвестируемого капитала, высокой вероятностью последующей капитализации капитала

в частных властных структурах развивающихся экономических систем, отсутствием доходности и низкой вероятностью получения необходимого социально-экономического эффекта. Поэтому материальные инвестиционные потоки на данном уровне не желательны. На деловом уровне, который охватывает инвестиции, направленные на развитие бизнес-структур, любое финансирование малого и среднего бизнеса в лице национального субъекта экономических отношений усугубляется нестабильностью экономической ситуации, дальнейшим развитием зависимости от более значимых субъектов рынка, входящих в вертикаль властных структур, что влияет на низкую доходность инвестиций либо полную потерю капитала для иностранного инвестора на рынке развивающихся экономических систем. Данная тенденция характерна и в ситуации рассмотрения возможности открытия собственного бизнеса иностранным инвестором на территории развивающегося государства. Инвестиции в данном направлении целесообразны только в случае регулирования деятельности инвестиционных объектов наднациональными институциональными учреждениями и обеспечением полного контроля инвестором всех уровней функционирования предприятия. Стратегически важным направлением инвестиций делового уровня развитых государств является та сфера бизнеса, которая способствует достижению полного цикла функционирования кредитно-денежной системы, то есть перенос функции потребления и сбережения развивающихся государств на собственные рынки.

На индивидуальном уровне инвестиционные вложения развитых экономических систем также нерациональны. Сформированный материальной помощью излишек блага затрачивается гражданами развивающихся экономических систем на приобретение новых продуктов отложенного спроса, как правило, продуктов длительного пользования. Это усиливает тенденцию зависимости физических лиц от работодателя, а в случае невозможности получения дополнительного дохода вызывает интенсивное проявление асоциальных действий общегосударственного значения. В данном случае основные потоки инвестиционных вложений развитых экономических систем следует направить на борьбу с асоциальными проявлениями действий граждан развивающихся государств и защиту прав человека международными институтами. Особенностью инвестиций данного уровня является то, что они не могут носить материальный характер, должны способствовать правовой защите граждан, а также вызывать изменение системы ценностей граждан развивающихся государств на основе инициации культурных и образовательных программ.

Выводы. Таким образом, в данном исследовании получили дальнейшее развитие принципы функционирования передаточного механизма кредитно-денежной системы на основе выявленных особенностей в перемещении капитала и специализации экономических систем различного уровня развития на определенных стадиях процесса «непосредственного производства», что позволит сбалансировать потоки капитала в международном бизнесе, уменьшить частотность возникновения и длительность существования экономических кризисов различной степени локализации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2т.: пер с англ. – Т. 1 – М.: Республика, 1992 – 399 с.
2. Фролова Т. А. История экономических учений. Таганрог: ТРТУ, 2006. – 346 с.
3. Lucas R. Whither the efficient-markets hypothesis? // *The Economist*, July, 16. – 2009. – P. 8 – 15.
4. Экономическая энциклопедия. Том 2. / под. ред. Мочерного С. В. Киев: ВЦ «Академия», 2001 – 863 с.
5. International Monetary Fund. World economic outlook Update. July, 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/index.htm>
6. Trade in commercial services by category. International trade statistics 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2009_e/its09_trade_category_e.htm
7. List of countries by unemployment rate [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_unemployment_rate
8. 200 the richest people of Ukraine. Rating Focus [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vlasti.net/news/84586>
9. Social and economic situation of Ukraine during the period of January-August 2011. SSC report [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

REFERENCES

- Ekonomicheskaia entsiklopediia* [Economic encyclopedia]. Kiev: Akademiia, 2001.
- Frolova, T. A. *Istoriia ekonomicheskikh ucheniy* [History of Economic Thought]. Taganrog: TRTU, 2006.
- "International Monetary Fund. World economic outlook Update. July, 2009". <http://www.imf.org/external/index.htm>
- Lucas, R. "Whither the efficient-markets hypothesis?" *The Economist* (2009): 8-15.
- "List of countries by unemployment rate". http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_unemployment_rate
- Makkonnell, K. R., and Briu, S. L. *Ekonomiks: printsipy, problemy i politika* [Economics: Principles, Problems and Policies]. Moscow: Respublika, 1992.
- "Social and economic situation of Ukraine during the period of January-August 2011". <http://www.ukrstat.gov.ua>
- "Trade in commercial services by category. International trade statistics 2009". http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2009_e/its09_trade_category_e.htm
- "200 the richest people of Ukraine. Rating Focus". <http://vlasti.net/news/84586>

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ДІЛОВОГО ТУРИЗМУ

© 2014 ДЕХТЯР Н. А.

УДК 338.48-6:65

Дехтяр Н. А. Тенденції розвитку світового ринку ділового туризму

Метою статті є виявлення загальних тенденцій функціонування MICE-індустрії (від англ. Meetings, Incentives, Conferences, Exhibitions) та визначення напрямків розвитку національного ринку ділового туризму. У статті розглянуто проблеми, що постають перед галуззю ділового туризму України на даному етапі, наведено огляд рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності національного туристичного продукту; статистично досліджено основні макроекономічні показники світового ринку туристичних послуг і сегмента ділового туризму як одного з його найважливіших складових, проведено аналіз динаміки розвитку галузі на прикладі провідних країн світу. Також окрема увага приділяється ви-ставковій діяльності – найбільш масштабному елементу MICE-індустрії. У результаті дослідження виявлено зміни в рейтингах показників функціонування сфери ділового туризму в деяких країнах, названо провідних експортерів та імпортерів туристичної продукції на основі даних Всесвітньої ради з подорожей і туризму та Світового банку, визначено позицію України на окремих сегментах ринку ділового туризму, внаслідок чого дано рекомендацію використувувати нішову стратегію. Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є аналіз взаємозв'язків між основними показниками розвитку світової галузі ділового туризму з використанням економіко-математичних методів, побудова прогнозних моделей за макрорегіонами світу.

Ключові слова: діловий туризм, MICE-індустрія, макроекономічні показники, світовий ринок

Рис.: 7. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 14.

Дехтяр Надія Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра туризму, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: sephrenia@yandex.ru

УДК 338.48-6:65

UDC 338.48-6:65

Дехтяр Н. А. Тенденции развития мирового рынка делового туризма

Dekhtyar N. A. Tendencies of development of the world market of business tourism

Целью статьи является выявление общих тенденций функционирования MICE-индустрии (от англ. Meetings, Incentives, Conferences, Exhibitions) и определение направлений развития национального рынка делового туризма. В статье рассмотрены проблемы, стоящие перед отраслью делового туризма Украины на данном этапе, приведен обзор рекомендаций относительно повышения конкурентоспособности национального туристического продукта; статистически исследованы основные макроэкономические показатели мирового рынка туристических услуг и сегмента делового туризма как одного из его важнейших составляющих, проведен анализ динамики развития отрасли на примере ведущих стран мира. Также отдельное внимание уделяется выставочной деятельности – наиболее масштабного элемента MICE-индустрии. В результате исследования выявлены изменения в рейтингах показателей функционирования сферы делового туризма в некоторых странах, названы ведущие экспортеры и импортеры туристической продукции на основе данных Всемирного совета по туризму и путешествиям и Мирового банка, определена позиция Украины на отдельных сегментах рынка делового туризма, вследствие чего дана рекомендация использовать нишевую стратегию. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются анализ взаимосвязей между основными показателями развития мировой отрасли делового туризма с использованием экономико-математических методов, построение прогнозных моделей по макрорегионам мира.

Ключевые слова: деловой туризм, MICE-индустрия, макроэкономические показатели, мировой рынок

Рис.: 7. **Табл.:** 4. **Библ.:** 14.

Дехтяр Надежда Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра туризма, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: sephrenia@yandex.ru

The goal of the article is detection of common tendencies of MICE (Meetings, Incentives, Conferences, and Exhibitions) industry functioning and identification of directions of development of the national market of business tourism. The article considers the problems of the Ukrainian business tourism at this stage, provides a review of recommendations regarding increase of competitiveness of the national tourist product, conducts a statistical study of main macro-economic indicators of the world market of tourist services and segment of business tourism as one of its most important components, conducts analysis of dynamics of the industry development using examples of the leading countries of the world. A special attention is paid to exhibition activity – the most large scale element of the MICE industry. In the result of the study the article reveals changes in ratings of indicators of functioning of the sphere of business tourism in some countries, lists leading exporters and importers of tourist products on the basis of data of the World Travel and Tourism Council and the World Bank, and identifies position of Ukraine at separate segments of the market of business tourism, due to which it makes a recommendation to use the niche strategy. Prospects of further studies in this direction are analysis of interrelations between basic indicators of development of the world industry of business tourism with the use of economic and mathematical methods and construction of forecast models by micro-regions of the world.

Key words: business tourism, MICE industry, macro-economic indicators, world market

Pic.: 7. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 14.

Dekhtyar Nadiya A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Tourism, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: sephrenia@yandex.ru

Вступ. Діловий туризм – один із найбільших сегментів світової туристичної галузі, що характеризується особливими вимогами до організації подорожей, сформо-

ваним профілем споживачів, тривалим впливом на функціонування національної економіки та підвищеними вимогами до наявних ресурсів, інфраструктури транспорту

та зв'язку. Ділові подорожі, або MICE-туризм (від англ. Meetings, Incentives, Conferences, Exhibitions), вважаються одним із найприбутковіших для організаторів видів туризму і водночас такими, що стимулюють як розвиток інших його видів, так і діяльність навіть не пов'язаних із ним галузей національної економіки (емпірично можна стверджувати про синергетичний ефект, проте його кількісний вимір обмежується необхідністю побудови міжгалузевих моделей та обробки великого масиву даних). Саме тому дослідженням даного напрямку в останні роки приділяється багато уваги.

Постановка завдання дослідження. На сьогодні існує проблема як у трактуванні терміну «діловий туризм» (установленні переліку складових, що враховуються під час обстеження обсягів туристичних потоків), так і у визначенні стратегічних завдань розвитку даного сегменту в Україні. Координацію заходів галузі ділового туризму на міжнародному рівні здійснює Світова асоціація ділового туризму (Global Business Travel Association) [1]. Асоціацію ділового туризму України (Business Travel Association of Ukraine) було створено у 2007 р. з метою узгодження діяльності суб'єктів національного ринку [2]. У роботі [3] обґрунтовується необхідність розвитку національної готельної бази та її приведення до світових стандартів із метою інтенсифікації проведення на їхній основі ділових заходів, схиляючись таким чином до інфраструктурного підходу. Також автор зазначає, що діловий туризм сприятиме виходу на національний ринок міжнародних корпорацій. Зайцева В. М., досліджуючи інтеграційні аспекти діяльності туристичних корпорацій, виокремлює два способи формування надструктур – укладення глобальних союзів і стратегічних альянсів [4]. Нікітенко С. І. стверджує, що побудову комплексних систем управління бізнес-центрами і бізнес-готелями необхідно провадити на державному рівні [5]. Такий крок зможе підтримати вітчизняні підприємства туристичної галузі, яким надзвичайно складно конкурувати із транснаціональними компаніями. Більш того, дослідник наполягає на створенні організації, що «здатна виконати функції консолідації готелів у ланцюзі». Цілком слушним є уточнення, що об'єднанню повинні підлягати інформаційні ресурси, а не об'єкти власності. Отже, **метою статті** є виявлення загальних тенденцій функціонування

MICE-індустрії та визначення напрямків розвитку національного ринку ділового туризму.

Результати. За обсягами виробництва туристична галузь знаходиться на 6-му місці у світі, у 2013 р. її частка складала майже 3 % від світового ВВП (рис. 1) – 2,12 трлн дол. США з 73,25 трлн, із яких 30 % припадає на дев'ять найкрупніших галузей. Зазначимо, що сучасний рівень туристичних послуг можна забезпечити лише за умови тісної взаємодії міжнародних і національних фінансових установ, сектору зв'язку і комунікацій і банківських мереж, які займають відповідно 1-е, 2-е та 4-е місця у рейтингу. Високий дохід даних галузей зумовлений, зокрема, і постійним зростанням обсягів реалізованої туристичної продукції [6].

У Американському макрореґіоні виробництво туристичної продукції майже у 3 рази, а у Європейському – у 2 рази перевищує виробництво автомобілів, і в усіх регіонах світу, окрім Азії, перевищує хімічне виробництво. Відповідно до оцінки Світової ради з подорожей і туризму, «чиста» («технологічна») галузь, або економіка туризму, забезпечувала до 9,3 % світового ВВП у 2013 р. і посідала 5-е місце у рейтингу, тоді як добувна – лише 6-е [6]. Це свідчить про тісний рівень господарських зв'язків туристичної галузі з іншими галузями національних економік на стадії проміжного споживання, а отже, кризові чи, навпаки, позитивні процеси матимуть сильний ефект на їхню спільну діяльність.

За обсягами зайнятості туристична галузь знаходилася у 2013 р. на другому місці у світі, забезпечуючи близько 102 млн робочих місць (8,8 % від загальносвітового показника), поступаючись лише сектору освіти, а от економіка туризму посіла лише 4-е місце у рейтингу (після секторів фінансових послуг, зв'язку і телекомунікацій та освіти) [6]. Починаючи з 2012 р., кількість іноземних (в'їзних) подорожей перевищує 1 млрд, і за попередніми оцінками досягла в 2013 р. 1,087 млрд відвідувань [7]. Загальний внесок туристичної галузі у міжнародну торгівлю оцінюється у 1,3 трлн дол. США (6 %) світового експорту, потенціал внутрішнього ринку (сумарно за всіма країнами) – у 5 – 6 млн відвідувань резидентами у межах власної країни. Кількість ділових подорожей (в'їзний туризм) складала 14 % у 2012 р. [8]. Оцінки обсягів ринку міжнародних ділових подорожей часто носять приблизний характер через

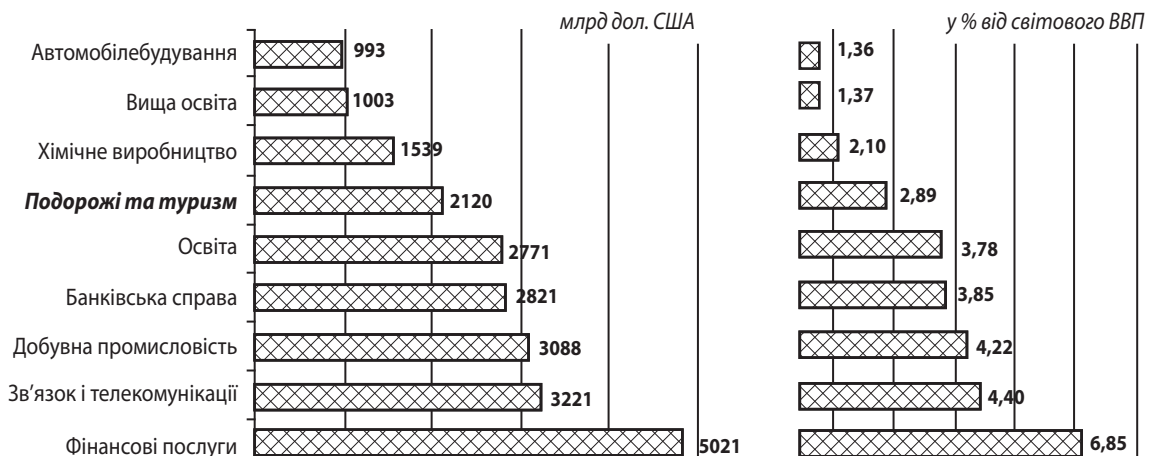


Рис. 1. Внесок галузі туризму у світовий ВВП, 2013 р.

складність практичної реалізації збору інформації про його учасників, хоча на теоретичному рівні загальна методологія визначена (рис. 2) [9].

Динаміка показників доходу галузі ділового туризму, виражена у зівставних цінах, окреслює тенденції зростання та спаду ділової активності. З 1991 по 2001 роки можна виокремити три періоди уповільнення ділової активності: 1991 – 1992 рр., 2000 – 2003 рр., 2007 – 2009 рр. (рис. 3). Незважаючи на поступове зростання (довгостроковий тренд) абсолютноного показника (у 2013 р., порівняно з 1992 р., обсяг надходжень був вищим майже у 2 рази), частка ділового туризму у категорії туризму в межах країни (включає внутрішнє споживання продукції резидентами та іноземними відвідувачами) коливалася на рівні 24 – 25 % (22 – 23 % у 1991 – 1995 рр.; 25 – 26 % у 1999 – 2008 рр.), частка продукції сектору у загальносвітовому ВВП майже не змінювалася протягом 20 років і становила у середньому 0,7 % (рис. 4) [10].

У табл. 1 представлено перелік країн із найвищими показниками галузі ділового туризму (у абсолютному вимірі, обсяг надходжень) та ефективності функціонування галузі туризму в цілому (за часткою у ВВП) [10].

З таблиці видно, що за останні 10 років позиції провідних національних економік зазнали змін: не всім їм вдалося залишитися на старих позиціях, наприклад, Індонезія за показником доходу 2013 р. вийшла з двадцятки лідерів, Іспанія опустилася з 8-го місця на 15-е, Канада – з 9-го на 12-е, а Мексика – з 16-го на 19-е. Навпаки, покращили свої позиції Індія, піднявшись з 15-го на 9-е місце, Швеція – з 11-го на 8-е, Бразилія – з 13-го на 11-е, Сінгапур – з 20-го на 16-е. Перші сім позицій у рейтингу тримають США, Китай, Великобританія (СК), Японія, Німеччина, Франція, Італія. Серед досліджуваних країн чіткого взаємозв'язку між обсягами надходжень від ділового туризму та загальним впливом туристичної галузі у ВВП не спостерігається.

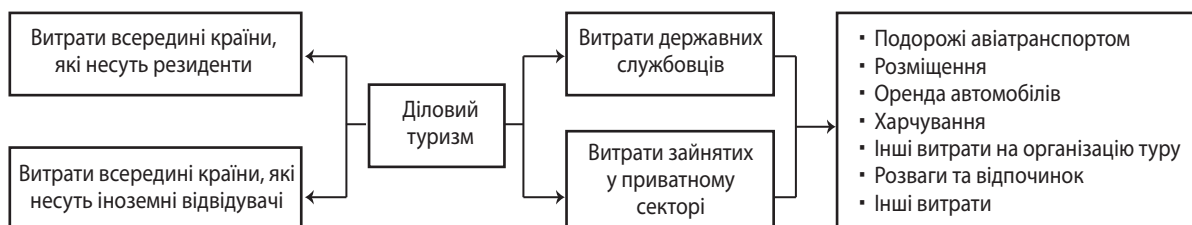


Рис. 2. Складові ринку ділового туризму

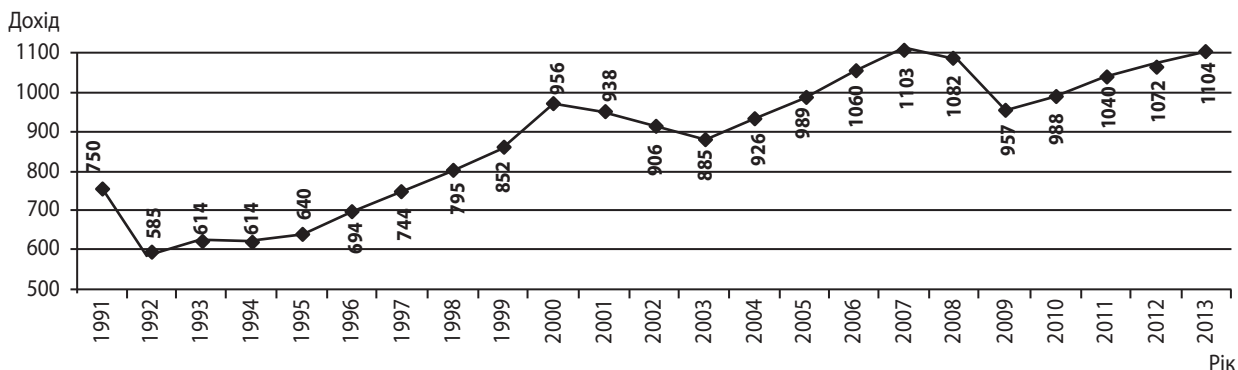
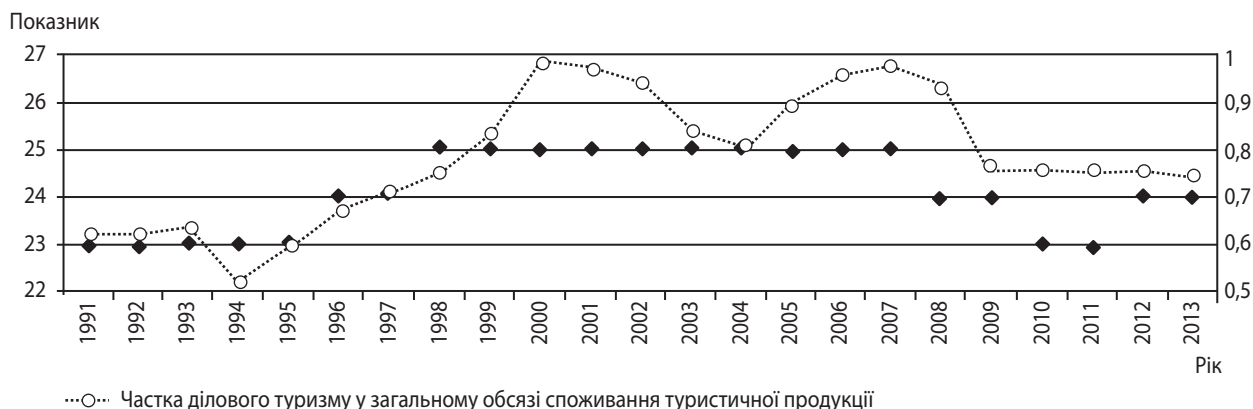


Рис. 3. Обсяги доходу від реалізації продукції галузі ділового туризму, млрд дол. США у цінах 2011 р.



---○--- Частка ділового туризму у загальному обсязі споживання туристичної продукції

Рис. 4. Відносні показники галузі ділового туризму, %

Таблиця 1

Країни-лідери за обсягами продукції ділового туризму

№	Країна	2013 рік			Середні за 2002 – 2013 рр.		
		Доходи від ділового туризму, млрд дол. США	Внесок галузі туризму, % від ВВП	Рейтинг	Доходи від ділового туризму, млрд дол. США	Внесок галузі туризму, % від ВВП	Рейтинг
1	США	274,619	2,6	1	256,408	2,7	1
2	Китай	136,572	2,6	2	112,735	3,1	2
3	Великобританія (СК)	81,142	3,5	3	76,556	3,7	3
4	Японія	74,637	2,2	4	69,215	2,1	4
5	Німеччина	47,543	1,6	5	45,467	1,7	5
6	Франція	37,840	3,8	6	36,703	4,0	6
7	Італія	27,977	4,1	7	34,478	4,3	7
8	Швеція	21,353	2,6	8	17,224	2,5	11
9	Індія	20,755	2,0	9	14,217	2,1	15
10	Малайзія	20,485	7,1	10	17,671	7,2	10
11	Бразилія	19,528	3,4	11	15,402	3,6	13
12	Канада	19,407	1,0	12	18,977	1,3	9
13	Австралія	17,204	2,5	13	15,985	2,9	12
14	Росія	16,653	1,4	14	14,274	1,4	14
15	Іспанія	15,154	5,7	15	19,082	5,6	8
16	Сінгапур	13,592	5,2	16	8,802	4,4	20
17	Південна Корея	12,964	2,0	17	11,245	2,1	17
18	Туреччина	10,914	4,5	18	9,061	4,4	19
19	Мексика	10,685	5,9	19	14,001	6,3	16
20	Гонконг	10,551	8,9	20	6,907	5,8	23
21	Індонезія	9,809	3,0	21	9,549	3,6	18

Найбільшу середню за 10 років частку туристичної продукції у ВВП мали Малайзія (7,2 %), Мексика (6,3 %), Гонконг (5,8 %) та Іспанія (5,6 %); у 2013 р. – Гонконг (8,9 %), Малайзія (7,1 %); Мексика (5,9 %); Іспанія (5,7 %); Сінгапур (5,2 %). У країнах, на які припадає найвищий рівень надходжень від ділового туризму, вплив галузі на економіку в цілому незначний. Це свідчить про те, що проведення ділових заходів більше спрямоване на залучення інвестицій і поживлення активності інших галузей.

Показники зовнішньої торгівлі дозволяють оцінити як позицію країни на світовому ринку, так і стабільність її функціонування. У підвищеній групі ризику знаходяться так звані моноекономіки – країни, розвиток яких забезпечується використанням одного ресурсу, діяльністю однієї галузі, в тому числі і у зовнішньоекономічних операціях. Туристична сфера не є винятком; існують країни, які отримують більшу частину надходжень до бюджету завдяки іноземним відвідуванням. За таким принципом розглядаються і витрати, але тут оцінюється насамперед імовірність їх диверсифікації (у продуктовому чи географічному розрізі) з метою запобігання залежності від постачальника (-ів) і масштаби зменшення, які не завдадуть шкоди соціально-економічним системам.

У табл. 2 наведено країни, у яких частка зайнятих у галузі туризму та внесок даної галузі у ВВП перевищує 10 % в середньому за 5 років (з 2009 по 2013 рр.). Слід особливо відзначити Макао і Мальдіви, де частка цих показників наближається до 50 %, та Британські Віргінські острови – відповідно до 30 % [10].

Таблиця 2

Країни з найвищими відносними показниками галузі туризму

Країни	З-ть ¹	ВВП ²
1	2	3
Ангілья	22,0	17,7
Антигуа і Барбуда	17,3	16,7
Антильські острови*	11,3	13,4
Аруба	27,0	24,3
Багамські острови	27,8	20,1
Барбадос	12,4	11,7
Беліз	11,4	12,6
Вануату	16,9	21,6

Закінчення табл. 2

1	2	3
Віргінські острови (СК)	32,0	27,3
Віргінські острови (США)	11,9	10,7
Інші країни Океанії**	16,6	12,1
Кабо-Верде	13,8	15,5
Маврикій	11,8	12,4
Макао	49,8	44,9
Мальдіви	49,1	47,9
Мальта	14,4	13,2
Сейшельські острови	25,7	24,6
Сент-Люсія	17,6	12,5
Фіджі	12,7	14,2
Хорватія	12,7	11,4

1 – Зайнятість у сфері туризму, % до загальної кількості працюючих;

2 – Внесок туристичної галузі у ВВП, % від загального обсягу національного виробництва

Показники міжнародної торгівлі, навпаки, є неоднорідними (рис. 5). За відносними величинами експорту переважають малі острівні країни переважно Карибського басейну (з країн Європи до цієї групи увійшли лише Албанія (49 %), Чорногорія (45 %) та Хорватія (37 % експортних надходжень забезпечує туристична галузь); імпорту – країни Азії, Африки та Близького Сходу, хоча європейські країни також представлені у достатній кількості. Перше місце посідає Албанія – 25 % імпортованих товарів і послуг припадає на туристичну продукцію. У 84,3 % досліджуваних країн світу частка імпорту туристичної продукції не перевищує 10 %. До 10 % надходжень від експорту туристична галузь забезпечує у 93 країнах світу (54 % від досліджуваної кількості спостережень), від 10 до 20 % – у 32 країнах (18,6 % спостережень). Якщо припустити, що проведення глобальних заходів у сфері ділового туризму у наступні декілька років тягнимо до найбільш динамічних центрів приймаючих країн та країн, що «постачають» туристів, можна говорити про макрорегіональну перебудову ринку.

Втім, прогнозувати майбутні тенденції на основі даних одного або декількох років було б неправильним. Використовувати таку інформацію доцільніше з метою підсилення інтересу до країни (регіону світу), за умови, звичайно, її позитивного змісту. Інвестиційна діяльність часто ототожнюється з довгостроковими стратегіями: серед значної кількості науковців панує думка, що привабливими, особливо для іноземних партнерів, є лише стабільні економіки з майже повною відсутністю чинників ризику та забезпеченні строку реалізації проекту (без урахування стадії впровадження) терміном на 5 років і більше. Однак, завжди існує певна частка інвесторів, які готові йти на ризик для отримання прибутку від впровадження короткострокових програм [11]. Поступове планування з охопленням усіх сфер діяльності і зацікавлених суб'єктів є пріоритетнішим, проте не всі країни здатні забезпечити таку систему взаємодії між державою, діловими колами та кінцевими споживачами, за якої не створювався б надлишковий продукт

та не існував дефіцит будь-яких ресурсів. Орієнтація на поточні проекти малого масштабу за підтримки з боку місцевих органів влади може виявитися дездатнішою, ніж розробка державних програм загального характеру, практична реалізація яких представлялася неможливою ще на стадії узгодження. Організатори ділових зустрічей на найвищому рівні змушені постійно вирішувати дилему: недорозвиненість інфраструктури (зокрема туристичної) унеможливає розвиток ділового співробітництва / відсутність належних проектів не гарантує інтерес інвесторів до країни (регіону) навіть за наявності інших сприятливих умов – за браку розумної ініціативи вона перетворюється на замкнене коло. Особливістю туристичної діяльності є переважання «проектної» ініціативи: головне – переконатися у життєздатності заходів, пропонує у бізнес-плані, а розбудова супутньої інфраструктури сприймається як одне із завдань. Можна наводити безліч прикладів країн, що спеціалізуються як на масовому, так і на нішовому відпочинку, але в усіх чітко окреслюється спільна риса – обґрунтована ідея, чому турист має обрати саме цей напрям (дестинацію) з багатьох інших. Розв'язання означеної дилеми і досі є проблемою для України, що гальмує розвиток ділового туризму: замість того, щоб висвітлювати ключові переваги, ми робимо акцент на недоліках. Хоча, якщо проаналізувати нормативно-правові документи, що приймалися протягом останніх 15 років (рівень державних і регіональних програм), слід відзначити переважання комплексного характеру процесу державного регулювання, зокрема і у галузі туризму. Оптиміальний склад проектів стратегічного розвитку наведено на рис. 6.

Формування позитивного іміджу країни, регіону, міста, галузі та підприємства відбувається перш за все на спеціалізованих заходах, якими виступає один із найпотужніших секторів індустрії MICE: exhibitions – виставкові заходи. Саме тому їх аналізу приділяється так багато уваги, навіть на шкоду іншим секторам. У міжнародній практиці встановилася певна практика оцінки ефективності його діяльності та підбору статистичних даних. Інформація збирається за такими параметрами (рис. 7) [12]:

На 15 країн світу припадає до 80 % світових виставкових площ, і тут поки лідерство тримають країни Америки та Європи (табл. 3) [13].

З таблиці видно, що до проведення міжнародних виставкових заходів за 5 досліджуваних років активно долучився Китай, майже у 2 рази збільшивши наявні площі, і посів 2-е місце після США; також суттєве зростання показника варто відзначити щодо Туреччини, Росії, Мексики та Нідерландів.

У табл. 4 подано інформацію про найкрупніші виставкові центри [14].

Висновки. Загальні тенденції розвитку світової галузі ділового туризму певною мірою повторюють зміни туристичного ринку у цілому, а саме поступове втрачання позицій усталених економік із переорієнтацією пріоритетів на країни з нестабільною динамікою, проте високими темпами росту. Як свідчать проведені дослідження і дані табл. 4, на теперішній час спостерігається більш-менш рівномірне розташування глобальних виставкових центрів. На жаль, Україна не може конкурувати у сегменті виставкового туризму з провідними країнами світу; і таку мету

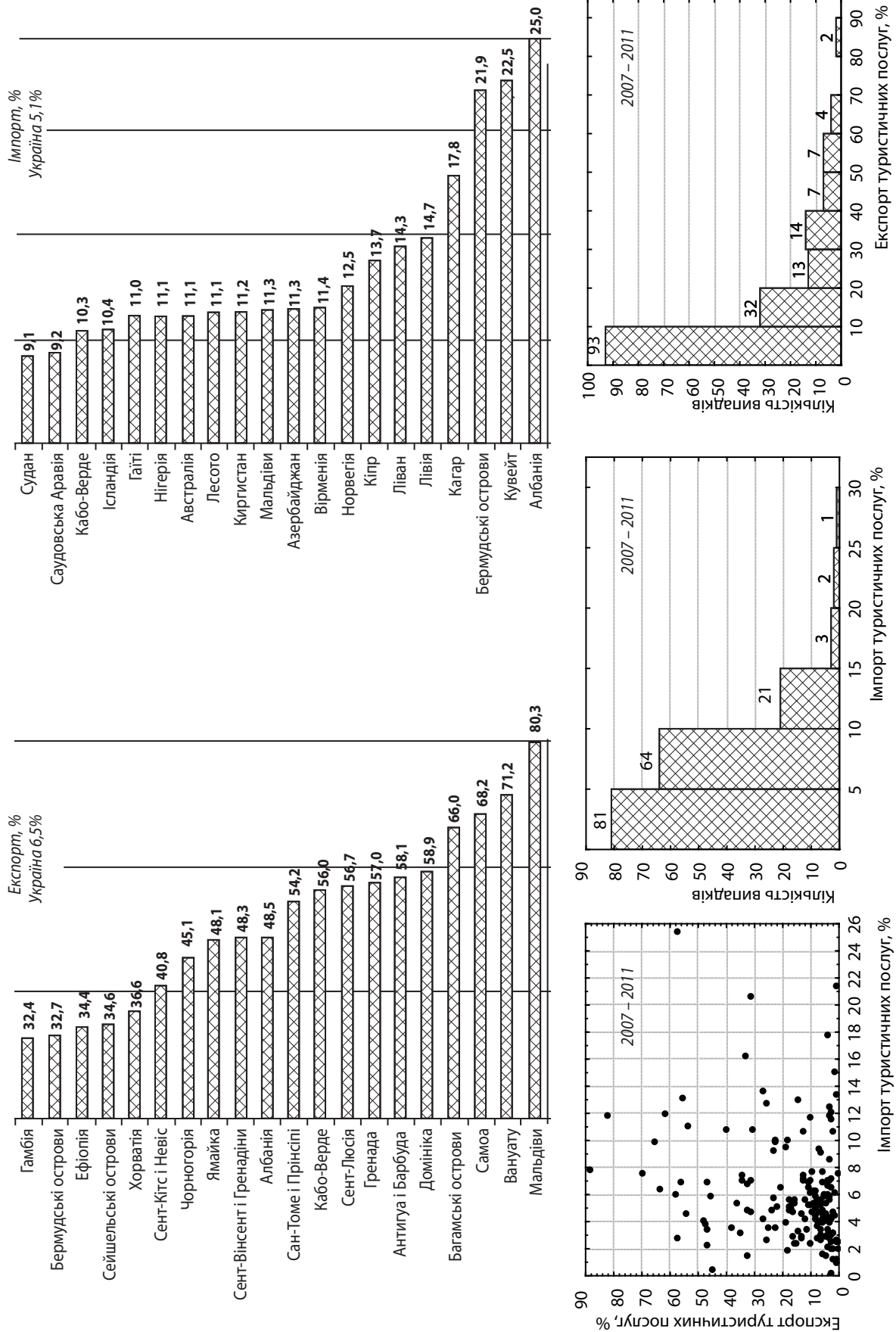


Рис. 5. Основні показники зовнішньої торгівлі туризму (провідні країни; діаграми розсіювання)

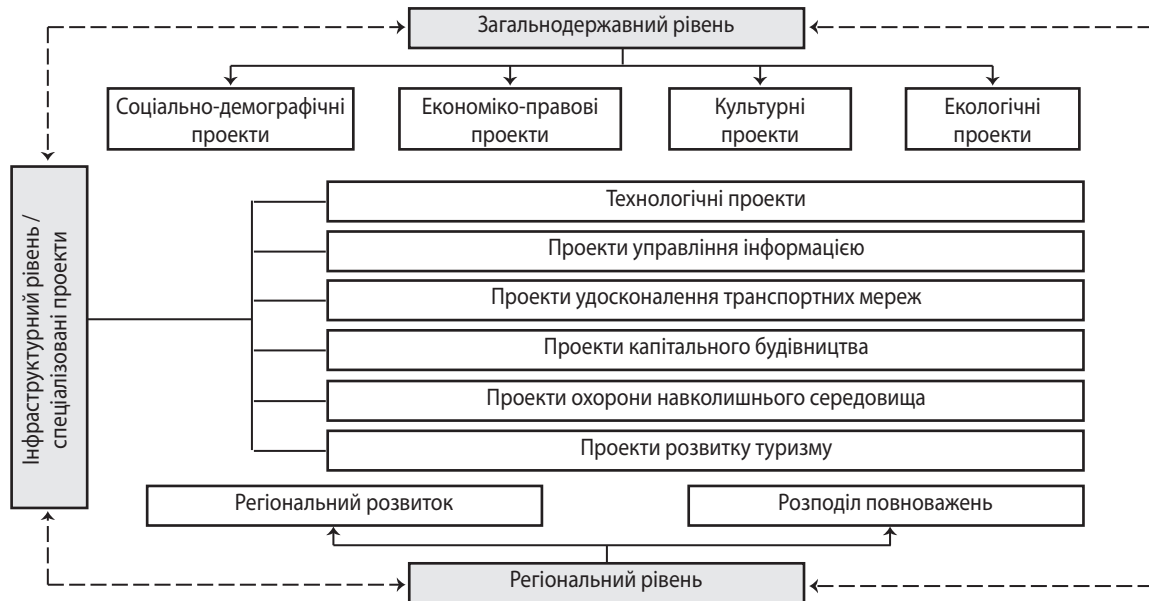


Рис. 6. Класифікація проектів стратегічного розвитку

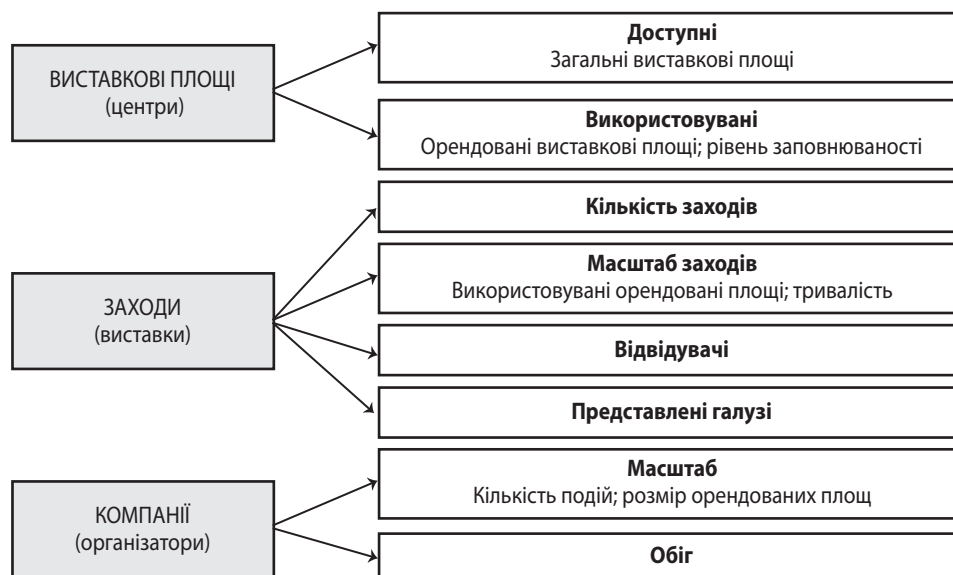


Рис. 7. Елементи статистичних спостережень виставкової діяльності

Таблиця 3

Доступні виставкові площі по окремих країнах світу, 2011 р.

№	Країна	Виставкові площі, 2011 р. (м кв.)	Частка від світового показника	Базисні темпи приросту (2006 р.)
1	2	3	4	5
1	США	6 712 342	21 %	+ 5 %
2	Китай	4 755 102	15 %	+ 48 %
3	Німеччина	3 377 821	10 %	+ 2 %
4	Італія	2 227 304	7 %	+ 3 %
5	Франція	2 094 554	6 %	+ 3 %
6	Іспанія	1 548 057	5 %	+ 13 %
7	Нідерланди	960 530	3 %	+ 15 %

Закінчення табл. 3

1	2	3	4	5
8	Бразилія	701 882	2 %	+ 6 %
9	Великобританія (СК)	701 857	2 %	+ 13 %
10	Канада	684 175	2 %	+ 6 %
11	Росія	566 777	2 %	+ 17 %
12	Швейцарія	500 570	2 %	+ 1 %
13	Бельгія	448 265	1 %	+ 1 %
14	Туреччина	433 904	1 %	+ 25 %
15	Мексика	431 761	1 %	+ 15 %

Таблиця 4

Кількість міжнародних виставкових заходів, 2011 р.

Ранг	Країна	Кількість заходів	Ранг	Місто	Кількість заходів
1	США	759	1	Відень	181
2	Німеччина	577	2	Париж	174
3	Іспанія	463	3	Барселона	150
4	Великобританія (СК)	434	4	Берлін	147
5	Франція	428	5	Сінгапур	142
6	Італія	363	6	Мадрид	130
7	Бразилія	304	7	Лондон	115
8	Китай	302	8	Амстердам	114
9	Нідерланди	291	9	Стамбул	113
10	Австрія	267	10	Пекін	111
11	Канада	255	11	Будапешт	108
12	Швейцарія	240	12	Лісабон	107
13	Японія	233	13	Сеул	99
14	Португалія	228	14	Копенгаген	98
15	Південна Корея	207	15	Прага	98
16	Австралія	204	16	Буенос-Айрес	94
17	Швеція	195	17	Брюссель	93
18	Аргентина	186	18	Стокгольм	93
19	Бельгія	179	19	Рим	92
20	Мексика	175	20	Тайбей	83
70	Україна	16	273	Київ	7

ставити у найближчий час недоцільно. Нашій державі слід зосередитися на інших сегментах ринку ділового туризму, основу яких не складає масштабність заходів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Офіційний сайт Світової асоціації ділового туризму (Global Business Travel Association) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gbta.org/Pages/default.aspx>
2. Офіційний сайт Асоціації ділового туризму України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mice.com.ua>
3. Пандяк І. Сучасний стан та проблеми розвитку бізнес-готелів в Україні / І. Пандяк // Вісник Львівського університету. Серія «Економіка». – 2008. – Вип. 24. – С. 224 – 229.

4. Зайцева В. М. Міжнародний туризм та глобалізація в сучасному світі / В. М. Зайцева, О. М. Корнієнко // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 2 (8). – С. 55 – 65.

5. Нікітенко С. І. Діловий туризм в Україні: проблеми та перспективи розвитку / С. І. Нікітенко // Видання ЧДУ імені Петра Могили. – 2006. – Т. 52. – Вип. 39. – С. 139 – 143.

6. Benchmarking Travel & Tourism – Global Summary // World Travel & Tourism Council. – 2013. – 26 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wttc.org>

7. UNWTO World Tourism Barometer. – 2014. – Vol. 12. – P. 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www2.unwto.org/en

8. UNWTO Tourism Highligts. 2013 Edition. – 16 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www2.unwto.org/en

9. WTTC / Oxford Economics 2014 Travel & Tourism Economic Impact Methodology. – Oxford economics, 2014. – 42 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wttc.org>

10. Офіційний сайт Світової ради з подорожей та туризму (World Travel and Tourism Council) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wttc.org>

11. Деловой туризм как стимул развития // Экономист. – 2013. – № 2 (36). – С. 6 – 8.

12. Global Exhibition Industry Statistics. – The Global Association of the Exhibition Industry. – March 2014. – 65 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ufi.org/research>

13. The World Map of Exhibitions Venues 2011. – The Global Association of the Exhibition Industry. – December 2011. – 8 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ufi.org/Medias/pdf/thetradefairsector/surveys/ufi_world_map_of_exhibition_venues_december_2011.pdf

14. Офіційний сайт Міжнародної асоціації конгресів і конференцій (International Congress and Convention Association) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iccaworld.com>

REFERENCES

“Benchmarking Travel & Tourism – Global Summary” <http://www.wttc.org>

“Delovoy turizm kak stimul razvitiia” [Business as a stimulus]. *Ekonomist*, no. 2 (36) (2013): 6-8.

Global Business Travel Association. <http://www.gbta.org/Pages/default.aspx>

“Global Exhibition Industry Statistics” <http://www.ufi.org/research>

International Congress and Convention Association. <http://www.iccaworld.com>

Nikitenko, S. I. “Dilovyi turizm v Ukraini: problemy ta perspektyvy rozvytku” [Business tourism in Ukraine: problems and prospects]. *Vydannia ChDU imeni Petra Mohyly* vol. 52, no. 39 (2006): 139-143.

“Oxford Economics 2014 Travel & Tourism Economic Impact Methodology” WTTC. <http://www.wttc.org>

Ofitsiyniy sait Asotsiatsii dilovoho turyzmu Ukrainy. <http://www.mice.com.ua>

Pandiak, I. “Suchasnyi stan ta problemy rozvytku biznes-hoteliv v Ukraini” [Current state and problems of business hotels in Ukraine]. *Visnyk Lvivskoho universytetu. Seriya «Ekonomika»*, no. 24 (2008): 224-229.

“The World Map of Exhibitions Venues 2011” http://www.ufi.org/Medias/pdf/thetradefairsector/surveys/ufi_world_map_of_exhibition_venues_december_2011.pdf

“UNWTO Tourism Highligts. 2013 Edition” www2.unwto.org/en

“UNWTO World Tourism Barometer” www2.unwto.org/en

World Travel and Tourism Council. <http://www.wttc.org>
Zaitseva, V. M., and Korniienko, O. M. “Mizhnarodnyi turizm ta hlobalizatsiia v suchasnomu sviti” [International tourism and globalization in the modern world]. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu*, no. 2 (8) (2012): 55-65.

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2014 КОЗИК В. В., ЄМЕЛЬЯНОВ О. Ю., ПЕТРУШКА Т. О.

УДК 338:658

Козик В. В., Ємельянов О. Ю., Петрушка Т. О. Інвестиційно-інноваційний механізм забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств

У статті розглядається процес формування інвестиційно-інноваційного механізму забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств. Визначено сутність, склад, цілі та засоби функціонування цього механізму. Встановлено послідовність процесу функціонування інвестиційно-інноваційного механізму забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Виокремлено такі часткові види цього механізму: механізм оновлення основних засобів підприємства; механізм формування каналів і мережі збуту продукції підприємства; механізм розширення виробничих потужностей підприємства з виготовлення традиційних видів продукції; механізм запровадження нових прогресивних технологічних процесів; механізм розроблення та виробництва інноваційної продукції; механізм зниження рівня ризику інвестиційної діяльності підприємства. Здійснено моделювання процесу розробки інвестиційних рішень про запровадження на підприємстві прогресивних технологій виготовлення продукції. Запропоновано метод вибору найбільш конкурентоспроможного варіанту технології виготовлення продукції залежно від рівня якості, а також питомих поточних і капітальних витрат на її виробництво.

Ключові слова: інвестиційно-інноваційний механізм, промислове підприємство, конкурентоспроможність, моделювання, технологія, модернізація виробництва, інвестиційне рішення

Рис.: 1. **Формул:** 5. **Бібл.:** 9.

Козик Василь Васильович – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра економіки підприємства та інвестицій, Інститут економіки і менеджменту Національного університету «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

Email: v_kozyk@mail.ru

Ємельянов Олександр Юрійович – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра економіки підприємства та інвестицій, Інститут економіки і менеджменту Національного університету «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

Email: petrushkat@mail.ru

Петрушка Тетяна Олександрівна – кандидат економічних наук, старший викладач, кафедра економіки підприємства та інвестицій, Інститут економіки і менеджменту Національного університету «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

Email: petrushkat@mail.ru

УДК 338:658

Козык В. В., Емельянов А. Ю., Петрушка Т. А. Инвестиционно-инновационный механизм обеспечения конкурентоспособности промышленных предприятий

В статье рассматривается процесс формирования инвестиционно-инновационного механизма обеспечения конкурентоспособности промышленных предприятий. Определены сущность, состав, цели и средства функционирования этого механизма. Установлена последовательность процесса функционирования инвестиционно-инновационного механизма обеспечения конкурентоспособности субъектов хозяйствования. Выделены такие частные виды этого механизма: механизм обновления основных средств предприятия; механизм формирования каналов и сети сбыта продукции предприятия; механизм расширения производственных мощностей предприятия по изготовлению традиционных видов продукции; механизм внедрения новых прогрессивных технологических процессов; механизм разработки и производства инновационной продукции; механизм снижения уровня риска инвестиционной деятельности предприятия. Осуществлено моделирование процесса разработки и реализации инвестиционных решений по внедрению на предприятии прогрессивных технологий производства продукции. Предложен метод выбора наиболее конкурентоспособного варианта технологии изготовления продукции в зависимости от уровня качества, а также удельных текущих и капитальных затрат на ее производство.

Ключевые слова: инвестиционно-инновационный механизм, промышленное предприятие, конкурентоспособность, моделирование, технология, модернизация производства, инвестиционное решение

Рис.: 1. **Формул:** 5. **Библ.:** 9.

Козык Василий Васильевич – кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра экономики предприятия и инве-

UDC 338:658

Kozyk V. V., Emelyanov O. Yu., Petrushka T. O. Investment-innovation mechanism of ensuring competitiveness of industrial enterprises

The article considers the process of formation of the investment-innovation mechanism of ensuring competitiveness of industrial enterprises. It identifies the essence, composition, goals and means of functioning of this mechanism. It establishes sequence of the process of functioning of the investment-innovation mechanism of ensuring competitiveness of economic subjects. It marks out such particular types of this mechanism: mechanism of renovation of fixed assets of an enterprise, mechanism of formation of channels and network of sales of enterprise products, mechanism of expansion of production capacity of the enterprise on manufacture of traditional types of products, mechanism of introduction of new progressive production processes, mechanism of development and production of innovation products, and mechanism of reduction of the level of risk of investment activity of the enterprise. The article conducts modelling of the process of development and realisation of investment solutions on introduction of progressive technologies of manufacture of products at the enterprise. It offers a method of selection of the most competitive variant of technology of manufacture of products depending on the level of quality and also specific current capital outlays for their manufacture.

Key words: investment-innovation mechanism, industrial enterprise, competitiveness, modelling, technology, modernisation of production, investment solution

Pic.: 1. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 9.

Kozyk Vasyl V. Candidate of Sciences (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Economics and Business Investment, (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

Email: v_kozyk@mail.ru

стицій, Інститут економіки і менеджмента Національного університету «Львівська політехніка» (ул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

Email: v_kozyk@mail.ru

Емельянов Александр Юрьевич – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра економіки підприємства і інвестицій, Інститут економіки і менеджмента Національного університету «Львівська політехніка» (ул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

Email: petrushkat@mail.ru

Петрушка Татьяна Алексеевна – кандидат економічних наук, старший преподаватель, кафедра економіки підприємства і інвестицій, Інститут економіки і менеджмента Національного університету «Львівська політехніка» (ул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

Email: petrushkat@mail.ru

Emelyanov Oleksandr Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economics and Business Investment, (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

Email: petrushkat@mail.ru

Petrushka Tatyana O. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department of Economics and Business Investment, (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

Email: petrushkat@mail.ru

Особливостями сучасного етапу розвитку вітчизняної та світової економіки є значні диспропорції між потенційними можливостями виготовлення багатьох видів продукції та недостатнім розміром платоспроможного попиту на неї, а також – між постійно зростаючою потребою у виробничих ресурсах, насамперед природного походження, та обмеженими обсягами її задоволення. Внаслідок цього закономірно посилюється тенденція до загострення боротьби між окремими корпораціями та державами у цілому за ринки збуту своєї продукції та ринки ресурсів, потрібних для її виробництва. За таких умов досягнення високого рівня фінансових результатів господарської діяльності можливе лише за наявності у підприємств конкурентних переваг, утворення яких потребує виявлення та реалізації усіх основних чинників формування економічного потенціалу суб'єктів господарювання.

Як свідчить досвід господарювання, забезпечення суттєвого зростання рівня конкурентоспроможності більшості промислових підприємств України з урахуванням їх нинішнього становища може відбуватися лише на засадах реалізації широкомасштабних інвестиційних програм модернізації виробництва, зокрема запровадження нових прогресивних технологій виготовлення продукції. Здійснення таких програм на підприємствах передбачає виконання комплексу взаємопов'язаних дій з оцінювання ефективності, планування та регулювання реалізації інвестиційно-інноваційних заходів, спрямованих на підвищення конкурентних переваг суб'єктів господарювання. Для реалізації відповідних управлінських функцій необхідно створити дієві інвестиційно-інноваційні механізми управління конкурентоспроможністю. У свою чергу, процес формування таких механізмів обумовлює необхідність у визначенні сутності, складу та особливостей їх функціонування.

На даний час у літературі відсутнє загально визначення терміну «інвестиційно-інноваційний механізм». Аналіз частоти вживання терміну «механізм» у економічних дослідженнях показує, що найчастіше цей термін вживається у сполученні зі словами «фінансовий», «господарський» і «державного управління», а застосування його у сполученні зі словами «інвестиційний» та «інноваційний», а тим більш, «інвестиційно-інноваційний» зустрічається відносно рідко і зазвичай у контексті дослідження закономірностей розвитку підприємств.

Так, Є. М. Сич та Д. О. Сугоняко у роботі [1, с. 167 – 169] розкривають сутність механізму інноваційно-інвестиційного управління розвитком підприємств транспорту як сукупності суб'єктів, об'єктів, елементів, форм, методів, принципів та інструментів управління, за допомогою яких досягається економічний розвиток і підвищення конкурентоспроможності транспортних підприємств під впливом упровадження інноваційно-інвестиційних процесів у систему перевезень.

С. Гладій у статті [2, с. 111 – 112] пропонує розглядати структуру механізму інвестування інноваційного розвитку як таку, що складається з двох груп підсистем, а саме: підсистем забезпечення реалізації дії механізму (підсистеми правового, нормативного та інформаційного забезпечення) та функціональних підсистем механізму, до яких пропонується віднести фінансове планування та прогнозування, фінансове забезпечення, фінансове регулювання та фінансовий контроль.

А. Н. Салімов у роботі [3, с. 30] наводить трактування сутності інвестиційного механізму як сукупності соціально-економічних цілей, принципів і методів мобілізації та розміщення інвестиційних ресурсів, а також управління цими процесами.

У роботі [4, с. 170] А. В. Смолій подає таке визначення механізму інвестиційного механізму інноваційного розвитку: це система заходів, важелів, стимулів та інструментів, що використовуються для організації розробки та впровадження у виробництво сучасних науково-технічних досягнень у поєднанні з можливими формами їх інвестування.

Розглядаючи закономірності формування інвестиційно-інноваційних механізмів у контексті забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств, слід звернути увагу на чинники, які обумовлюють її рівень, оскільки саме на пошук та активізацію чинників і повинна бути спрямована дія цих механізмів.

У сучасній науковій літературі з проблем оцінювання та управління конкурентоспроможністю підприємств, наводяться різні способи групування чинників конкурентоспроможності. Так, у праці [5, с. 231 – 232] їх поділяють на три основні групи: техніко-економічні, комерційні та нормативно-правові. У роботі [6, с. 50 – 51] до інструментів здобуття підприємствами тривалих конкурентних переваг віднесено: управління якістю, дослідження потреби клієнтів,

управління виробничими процесами та процесами трансферу, а також інноваційність. Заслугує на увагу ієрархія факторів конкурентоспроможності компанії, яка застосовується в системі японського менеджменту та містить декілька рівнів, що відповідно характеризуються часткою компанії на ринку; здатністю до розвитку; виробничими і збутовими потужностями; обраною ринково-продуктовою стратегією; здатністю вищого керівництва компанії ухвалювати ефективні рішення; підсумками функціонування компанії в попередньому періоді [7, с. 229 – 231].

Проте більшість науковців, які вивчають питання управління конкурентоспроможністю підприємств, приділяють недостатню увагу дослідженню взаємозв'язку між рівнем конкурентоспроможності продукції та ефективністю застосовуваних технологій. Як справедливо зазначається у [8, с. 214], необхідним є своєчасне перекривання застарілих конкурентних переваг і тих, що перебувають на стадії спаду, новими, більш ефективними та стійкими. З точки зору управління технологічним розвитком підприємства це твердження постулює потребу в своєчасній заміні застарілих технологій новими та більш прогресивними. При цьому важливо враховувати той факт, що за більшістю видів продукції існує низка альтернативних технологій її виготовлення, що зумовлює потребу у виборі найкращого їх варіанту [9, с. 51 – 52].

Метою статті є вдосконалення теоретико-методологічних підходів до формування інвестиційно-інноваційного механізму забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств шляхом визначення сутності, складу, цілей і засобів його функціонування, а також моделювання окремих складових цього механізму стосовно розробки інвестиційних рішень про впровадження на підприємстві прогресивних технологій виготовлення продукції.

Для визначення сутності інвестиційно-інноваційного механізму на рівні суб'єктів господарювання потрібно, насамперед, виходити з того, що він за своєю сутністю є організаційним, тобто має на меті забезпечення належного перебігу інвестиційно-інноваційних процесів на підприємстві у просторі та часі. При цьому саме підприємство можна розглядати як певну організаційну систему, що містить дві основні складові – організаційну структуру управління та організаційний механізм. При цьому під організаційною структурою слід розуміти упорядковану сукупність підрозділів та посадових осіб апарату управління підприємством і його виробничими підрозділами, а під організаційним механізмом – сукупність взаємозв'язків між окремими елементами організаційної структури підприємства та між цими елементами і виробничими підрозділами підприємства та його зовнішнім середовищем, що відбуваються, насамперед, у формі інформаційних потоків.

Разом із тим, окрім загального організаційного механізму підприємства, потрібно виокремлювати також і його часткові організаційні механізми, що описують рух інформації в окремих, відносно автономних, частинах загальної організаційної структури управління підприємством, які виконують певні відокремлені функції. Зокрема, складовою загальної організаційної структури підприємства може і повинна виступати організаційна структура управління його інвестиційно-інноваційною діяльністю.

Отже, з урахуванням наведеного вище, інвестиційно-інноваційний механізм підприємства можна розглядати як упорядковану, спрямовану на прийняття найкращих інвестиційних рішень сукупність взаємозв'язків між елементами організаційної структури управління інвестиційно-інноваційною діяльністю підприємства та між цими елементами і його зовнішнім середовищем, що здійснюються у вигляді інформаційних потоків.

Розглядаючи особливості функціонування загального інвестиційно-інноваційного механізму промислових підприємств, слід виокремити низку етапів такого функціонування, а саме (рис. 1): формування цілей і завдань інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства; вироблення процедур розробки інвестиційних рішень; складання інвестиційно-інноваційної програми підприємства; ухвалення інвестиційних рішень, моніторинг їх виконання та можливе їх коригування; реалізація інвестиційних рішень.

Як видно зі схеми на рис. 1, функціонування інвестиційно-інноваційного механізму підприємства має на меті досягнення певної цілі (цілей) шляхом вирішення певного завдання (завдань). У свою чергу, основними напрямками досягнення мети функціонування інвестиційно-інноваційного механізму підприємства можуть бути: оновлення основних засобів; впровадження передових, зокрема, ресурсозберігаючих технологій виготовлення продукції; розширення випуску традиційної продукції, яку виготовляє підприємство; розроблення та виготовлення інноваційних видів продукції. При цьому можуть існувати інвестиційно-інноваційні механізми, що передбачатимуть здійснення управлінських дій за усіма переліченими напрямками. Зокрема, таким механізмом є інвестиційно-інноваційний механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Для кращого розуміння сутності цього механізму слід виокремити три типи конкурентоспроможності підприємства за способом реалізації конкурентних переваг: поточну, реалізація якої потребує лише деяких організаційних зусиль, пов'язаних із входженням підприємства на певний товарний ринок або розширення його присутності на цьому ринку; потенційну, яка є наявною за умови, що продукція підприємства є конкурентоспроможною (принаймні, на певних товарних ринках), однак, входження на відповідні ринки (або розширення присутності підприємства на цих ринках) потребує попереднього створення умов її збуту, зокрема формування каналів збуту, здійснення рекламної кампанії тощо; перспективну, яка є наявною за умови, що підприємство у принципі може набути здатність входити на певні ринки та отримувати належні фінансові результати від такого входження, проте, з цією метою необхідно здійснити комплекс відповідних інвестиційно-інноваційних заходів; при цьому таке здійснення є доцільним з точки зору досягнення необхідного рівня ефективності інвестицій, вкладених у реалізацію цих заходів.

За таких умов під інвестиційно-інноваційним механізмом забезпечення конкурентоспроможності підприємства можна розуміти упорядковану, спрямовану на прийняття найкращих інвестиційних рішень сукупність взаємозв'язків між елементами організаційної структури управління інвестиційно-інноваційною діяльністю підпри-

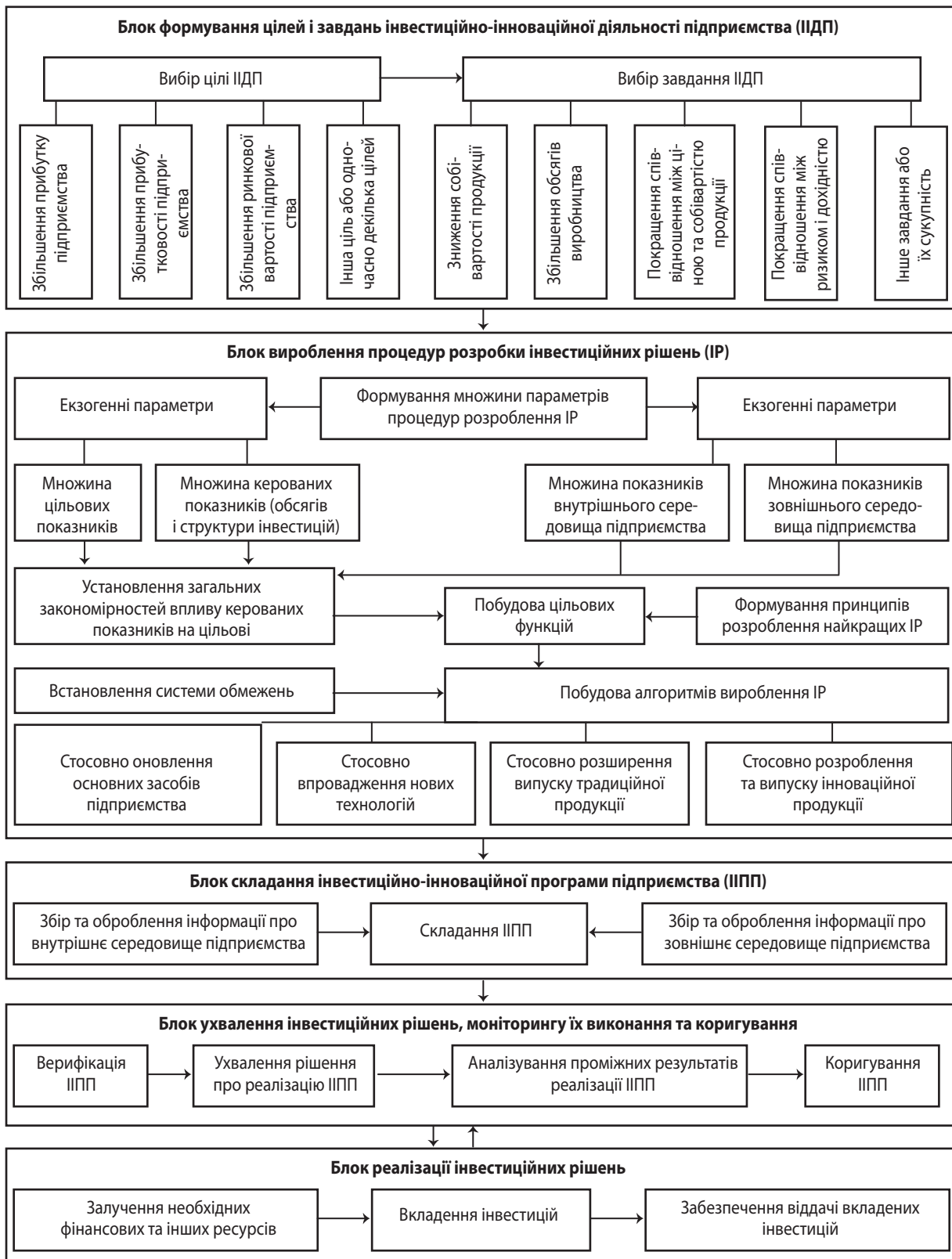


Рис. 1. Складові інвестиційно-інноваційного механізму підприємства

емства та між цими елементами і його зовнішнім середовищем, що здійснюються у вигляді інформаційних потоків, результатом чого є перетворення перспективної конкурентоспроможності підприємства у поточну.

Враховуючи можливості підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання за рахунок реалізації інвестиційно-інноваційних заходів, можна виокремити принаймні шість часткових інвестиційно-інноваційних механізмів забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств, а саме: механізм оновлення основних засобів підприємств; механізм формування каналів і мережі збуту продукції підприємства; механізм розширення виробничих потужностей підприємства з виготовлення ним традиційних видів продукції; механізм упровадження нових прогресивних технологічних процесів; механізм розроблення та виробництва інноваційної продукції; механізм зниження рівня ризику інвестиційної діяльності підприємства. Очевидно, що перелічені типи інвестиційно-інноваційних механізмів діяльності мають частковий характер, однак їх функціонування повинно відбуватися у тісному взаємозв'язку, що можливо лише за умови формування загального механізму забезпечення конкурентоспроможності промислового підприємства, який би поєднував у собі усі перелічені вище механізми.

Слід зазначити, що з точки зору методологічного обґрунтування процесу функціонування інвестиційно-інноваційного механізму забезпечення конкурентоспроможності промислового підприємства найбільш складним є процес вироблення процедур розробки відповідних інвестиційних рішень. Розглянемо більш детально цей процес для механізму впровадження нових прогресивних технологічних процесів, дослідивши вибір найкращого варіанту технології виготовлення певної продукції, яку виробляють інші підприємства галузі, і виробництво якої планує започаткувати (або розширити) дане підприємство. З наведеного вище рис. 1 випливає, що вироблення процедур розробки інвестиційних рішень базується на інформації про ендогенні (внутрішні) та екзогенні (зовнішні) параметри.

Стосовно механізму впровадження на підприємстві нових прогресивних технологічних процесів, цільовим ендогенним параметром у цьому випадку може виступати величина надприбутку підприємства від виготовлення певного виду продукції з використанням того чи іншого варіанту технології її виробництва:

$$П(\Delta O) = (\zeta(O_n + \Delta O) - c) \times \Delta O - k \times \Delta O \times E_H, \quad (1)$$

або:

$$П(\Delta O) = (\zeta(O_n + \Delta O) - c - k \times E_H) \times \Delta O = (\zeta(O_n + \Delta O) - B) \times \Delta O, \quad (2)$$

де $П(\Delta O)$ – величина надприбутку підприємства як функція від ΔO ;

ΔO – плановий натуральний обсяг виробництва та реалізації даного виду продукції підприємством, що розглядається;

O_n – поточний натуральний обсяг виробництва та реалізації даного виду продукції, який здійснюють підприємства галузі (зокрема, дане підприємство – за умови, що воно теж виготовляє цю продукцію);

$\zeta(O)$ – функція, яка характеризує залежність ціни одиниці даної продукції (без непрямих податків) від натурального обсягу її пропозиції на ринку O ($O = O_n + \Delta O$);

c, k – собівартість та капіталомісткість одиниці продукції, які відповідають певному варіанту технології її виготовлення;

E_H – норматив прибутковості інвестицій у частках одиниці;

B – питомі приведені витрати за даним варіантом технології ($B = c + k \times E_H$).

Як випливає з (2), за інших незмінних умов ця функція зростає при зменшенні питомих приведених витрат. Тому для максимізації свого надприбутку підприємство повинно обрати ту технологію, за якої питомі приведені витрати є найменшими.

Разом із тим, критерій мінімуму питомих приведених витрат не враховує чинник якості продукції. У зв'язку з цим використовувати його некоректно, якщо за різними варіантами технології якість продукції відрізняється. При цьому слід враховувати, що зростання якості продукції в більшості випадків підвищує її привабливість для споживачів та, відповідно, обумовлює зростання її ціни.

Припустимо в подальшому, що функція $\zeta(O)$ описує залежність ціни від натурального обсягу пропозиції того різновиду даної продукції, який характеризується найнижчим (базовим) рівнем її якості. Підвищення якості приводить до трансформації цієї функції, перш за все, до зростання її значень для кожного O . Форма такої трансформації може бути різною (залежно від реакції споживачів продукції). Наприклад, вона може відбуватися шляхом додавання до кожного значення функції постійної величини; множення значень функції на певний коефіцієнт, що перевищує одиницю; комбінації двох попередніх способів тощо.

Позначимо $F_i(\zeta(O))$ операцію, яка передбачає трансформацію функції $\zeta(O)$ за умови, що відбуватиметься перехід від реалізації продукції базового рівня якості ($i = 1$ та, відповідно, $F_1(\zeta(O)) = \zeta(O)$ до реалізації продукції, що виготовляється з використанням i -того варіанту технології (при цьому зі збільшенням рівня якості значення i зростає).

Отже, у випадку розгляду інвестиційно-інноваційного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства за рахунок упровадження прогресивної технології виготовлення певного виду продукції, екзогенними параметрами, що характеризують його внутрішнє середовище, виступатимуть собівартість одиниці продукції, її питома капіталомісткість і споживчі характеристики, а ендогенними – множина операцій $F_i(\zeta(O))$.

Розглянемо тепер наступну складову досліджуваного інвестиційно-інноваційного механізму, а саме – формування принципів розроблення найкращих інвестиційних рішень (у нашому випадку – вибору найкращого варіанту технологічного процесу). З цієї метою введемо операцію G_p , яка є оберненою до операції F_1 , тобто $G_p(F_1(\zeta(O))) = \zeta(O)$. Тоді за умови наявності достатньої кількості конкурентів найбільш конкурентоспроможним буде той різновид даної продукції (i , відповідно, та технологія її виготовлення), для якого буде виконуватися така умова:

$$G_i(c_i + k_i \times E_H) \rightarrow \min, \quad (3)$$

де c_p, k_p – собівартість та капіталомісткість одиниці продукції, що відповідають i -тому варіанту технології її виробництва.

Дійсно, та технологія, для якої значення показника (3) є найменшим, в умовах рівноваги на ринку збуту даної продукції (коли її ціна дорівнює питомим приведеним витратам) забезпечує максимальний натуральний обсяг її виробництва та реалізації (оскільки для переважної більшості видів продукції зі зростанням натуральних обсягів пропозиції її ціна зменшується). Відповідно, якщо виробники оберуть не найкращий за критерієм (3) варіант технології, і ціна продукції стане рівною питомим приведеним витратам за обраним варіантом, то в умовах конкурентного ринку на нього увійдуть нові виробники, які оберуть кращий варіант технології та збільшать натуральні обсяги виготовлення цієї продукції. Внаслідок цього ціна одиниці продукції у виробників, які використовують не найкращий за критерієм (3) варіант технології, впаде, а прибутковість вкладених ними інвестицій стане меншою від нормальної.

З урахуванням викладеного вище можна перейти до наступної складової досліджуваного інвестиційно-інноваційного механізму, а саме – до побудови цільових функцій розроблення інвестиційного рішення про вибір найкращого варіанту технології. Зокрема, якщо трансформація функції $C(O)$ при переході до виробництва і реалізації продукції більш високої якості відбувається шляхом додавання до кожного значення цієї функції постійної величини, то критерій (3) набуває такого вигляду:

$$c_i + k_i \times E_H - \Delta C_i \rightarrow \min, \quad (4)$$

де ΔC_i – приріст ціни одиниці продукції базового рівня якості при переході до виробництва і реалізації продукції більш високого рівня якості, що передбачає використання i -того варіанту технології її виготовлення.

Якщо ж трансформація функції $C(O)$ при переході до виробництва і реалізації продукції більш високої якості відбувається шляхом множення кожного значення цієї функції на постійну величину, то критерій (3) набуває такого вигляду:

$$(c_i + k_i \times E_H) : I_{C_i} \rightarrow \min, \quad (5)$$

де I_{C_i} – темп росту ціни одиниці продукції базового рівня якості при переході до виробництва і реалізації продукції більш високого рівня якості, що передбачає використання i -того варіанту технології її виготовлення.

Стосовно наступної складової досліджуваного інвестиційно-інноваційного механізму, а саме – побудови алгоритму вироблення інвестиційного рішення, то в нашому випадку цей алгоритм залежить від того, чи виготовляє на теперішній момент часу підприємство дану продукцію (точніше, певний її різновид, що характеризується відповідним рівнем якості, собівартістю та питомою капіталомісткістю).

Якщо на теперішній момент підприємство дану продукцію не виготовляє, то воно повинно обрати найкращий варіант технології за критерієм (3) і визначити оптимальний натуральний обсяг виробництва відповідного цьому варіанту різновиду продукції, за якого набуває максимального значення вираз (1).

Якщо ж на поточний момент часу підприємство таку продукцію виготовляє, то алгоритм вироблення інвестиційного рішення буде таким:

- 1) за критерієм (3) обирається найкращий варіант технології (та відповідно найкращий різновид продукції). Якщо підприємство використовує саме цей варіант технологічного процесу, то розглядається можливість розширення натуральних обсягів виробництва та збуту продукції з метою максимізації величини надприбутку, яка описується виразом (1);
- 2) якщо підприємство не використовує найкращий варіант технології, то оцінюється доцільність заміщення існуючої технології новою. Для цього сума прибутку та амортизаційних відрахувань (у частині тих основних засобів, що підлягають заміні) на одиницю продукції за старим (існуючим) варіантом технології повинна буде меншою за питомий прибуток за обраним на попередньому етапі найкращим варіантом технології;
- 3) якщо заміщення старої технології на нову виявиться доцільним, то за критерієм максимуму надприбутку обчислюються оптимальні натуральні обсяги виробництва продукції з використанням найкращого варіанту технології. Якщо ж заміна технології виявиться недоцільною, то з використанням цього ж критерію встановлюється оптимальна натуральна величина додаткового виготовлення підприємством продукції за допомогою найкращого варіанта технології (тобто розглядається можливість одночасного використання двох технологій виготовлення даної продукції).

Слід зазначити, що, як випливає з наведеного вище критерію доцільності заміщення однієї технології іншою, ефективність заміни технологій має відносний характер: чим нижчим є рівень технологічного розвитку підприємств, тим більш ефективним для нього буде впровадження прогресивних технологій. Відповідно, момент такого впровадження для підприємства з низьким рівнем технологічного розвитку настає раніше, ніж для підприємств тієї ж галузі промисловості, у яких рівень технологічного розвитку є більш високим. З викладеного випливає, що об'єктивною закономірністю технологічного розвитку підприємств у контексті конкурентної боротьби, яка точиться між ними, є періодична зміна тих підприємств, що відносяться до технологічних лідерів даної галузі промисловості.

Висновок. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств потребує реалізації комплексу інвестиційно-інноваційних заходів, здійснення яких вимагає створення дієвого інвестиційно-інноваційного механізму, функціонування якого повинно включати такі основні етапи: формування цілей і завдань інвестиційно-інноваційної діяльності щодо підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства; вироблення процедур розробки відповідних інвестиційних рішень; складання інвестиційно-інноваційної програми підприємства; ухвалення інвестиційних рішень, моніторинг їх виконання та коригування; реалізація інвестиційних рішень.

При цьому можна виокремити шість часткових інвестиційно-інноваційних механізмів забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств, а саме: механізм оновлення основних засобів підприємств; механізм формування каналів і мережі збуту продукції підпри-

емства; механізм розширення виробничих потужностей підприємства з виготовлення ним традиційних видів продукції; механізм упровадження нових прогресивних технологічних процесів; механізм розроблення та виробництва інноваційної продукції; механізм зниження рівня ризику інвестиційної діяльності підприємства.

Перспективи подальших досліджень полягають у розвитку теоретико-методологічних засад щодо формування загального механізму забезпечення конкурентоспроможності промислового підприємства, який би поєднував у собі усі перелічені вище часткові механізми такого забезпечення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Сич Є. М. Структура механізму інноваційно-інвестиційного управління розвитком підприємств туристичного транспорту / Є. М. Сич, Д. О. Сугоняко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Збірник наукових праць : Випуск 32. – К.: НАУ, 2011. – С. 166 – 170.
2. Гладій С. Фінансовий механізм інвестування інноваційного розвитку: теоретико-методологічний підхід до управління / С. Гладій // Наука молода. – 2005. – № 3. – С. 109 – 115.
3. Салимов Л. Н. Инвестиционный механизм: сущность и содержание / Л. Н. Салимов // Вестник ТИСБИ. – 2000. – № 4. – С. 30 – 33.
4. Смолій Л. В. Формування інвестиційного механізму інноваційного розвитку буряківництва / Л. В. Смолій // Інноваційна економіка. – 2010. – № 17. – С. 168 – 171.
5. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. посіб. / С. М. Клименко та ін. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
6. Потенціал еластичності у формуванні конкурентоспроможності промислових підприємств : монографія / Н. Р. Кубрак, Є. В. Крикавський, Н. С. Косар. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2013. – 204 с.
7. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий / Пер. с англ. / Т. Коно. – М.: Прогресс, 1987. – 384 с.
8. Чумак Л. Ф. Основні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства / Л. Ф. Чумак, Л. В. Гаркава // Бізнес Інформ. – 2013. – № 1. – С. 212 – 215.
9. Просторові аспекти конкуренції технологій : монографія / Ю. І. Стадницький, О. Е. Товкан, А. В. Симак, Л. В. Коваль. – Хмельницький : ХНУ, 2009. – 95 с.

REFERENCES

Chumak, L. F., and Harkava, L. V. "Osnovni aspekty upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva" [Key aspects of the management of enterprise's competitiveness]. *Biznes Inform*, no. 1 (2013): 212-215.

Hladii, S. "Finansovyi mekhanizm investuvannia innovatsiinoho rozvytku: teoretyko-metodolohichniy pidkhid do upravlinnia" [Financial investment mechanism innovation development: theoretical and methodological approach to management]. *Nauka moloda*, no. 3 (2005): 109-115.

Klymenko, S. M. *Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva* [Management of enterprise's competitiveness]. Kyiv: KNEU, 2006.

Kubrak, N. R., Krykavskiy, Ye. V., and Kosar, N. S. *Potentsial elastychnosti u formuvanni konkurentospromozhnosti promyslovykh pidpriemstv* [The potential flexibility in shaping the competitiveness of enterprises]. Lviv: Lvivska politekhnika, 2013.

Kono, T. *Strategiia i struktura iaponskikh predpriiaty* [Strategy and Structure of Japanese enterprises]. Moscow: Progress, 1987.

Smolii, L. V. "Formuvannia investytsiinoho mekhanizmu innovatsiinoho rozvytku buriakivnytstva" [The formation mechanism of innovation investment of beet]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 17 (2010): 168-171.

Salimov, L. N. "Investitsionnyy mekhanizm: sushchnost i sodержanie" [Investment mechanism: the nature and content]. *Vestnik TISBI*, no. 4 (2000): 30-33.

Sych, Ye. M., and Suhoniako, D. O. "Struktura mekhanizmu innovatsiino-investytsiinoho upravlinnia rozvytkom pidpriemstv turystychnoho transportu" [The structure of the mechanism of innovation and investment management development in tourism transport]. *Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury*, no. 32 (2011): 166-170.

Stadnytskyi, Yu. I., Tovkan, O. E., and Symak, A. V. *Prostorovi aspekty konkurentsii tekhnologii* [Spatial aspects of competitive technologies]. Khmelnytskyi: KhNU, 2009.

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВЗАЄМВІДНОСИН СУБ'ЄКТІВ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ

© 2014 КУЗЬМИНЧУК Н. В

УДК 338.242.4:622.311

Кузьминчук Н. В. Институційні аспекти державного регулювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку

Визначено тенденції розвитку міжнародних електроенергетичних ринків. Наголошено на ролі злагодженого функціонування електроенергетичного ринку для збереження енергетичної безпеки країни у складних умовах трансформації економіки України під впливом геополітичних змін, фінансово-економічних, соціальних факторів. Обґрунтовано значущість держави в реалізації регулюючого впливу через механізм институційного забезпечення виробництва, транспортування й постачання електроенергії; зроблено акцент на недосконалості чинної системи институцій цієї сфери, які обумовлюють гармонійність процесу купівлі-продажу електроенергії. На основі системного аналізу институційної основи, яка відображає принципи й сутність регулювання електроенергетичного ринку, взаємовідносин його суб'єктів, узагальнено проблеми сучасної нормативно-правової бази та реалізації стратегічних програм розвитку в контексті формування відносин між учасниками енергоринку, що сприятиме оновленню державного регулювання. Виділено ключові напрями розв'язання нагальних питань институційного забезпечення діяльності учасників ринку електроенергії, серед яких найбільш актуальними виступають проблеми тарифної політики, розвитку альтернативної енергетики, фінансової дисципліни й технічного стану основних фондів електроенергетичного комплексу. Упорядковано систему договірних відносин суб'єктів ринку електричної енергії, що дозволяє сформувати науково обґрунтовані підходи в напрямку удосконалення організаційної структури енергоринку і впровадження заходів щодо підвищення ефективності регулюючих дій з боку держави.

Ключові слова: институційна основа, державне регулювання, електроенергетичний ринок, суб'єкти електроенергетичного ринку, взаємовідносини суб'єктів ринку електричної енергії

Рис.: 4. Бібл.: 23.

Кузьминчук Наталія Валеріївна – доктор економічних наук, доцент, професор, кафедра економічної кібернетики та маркетингового менеджменту, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

Email: nkuzminchuk@ukr.net

УДК 338.242.4:622.311

Кузьминчук Н. В. Институциональные аспекты государственного регулирования взаимоотношений субъектов электроэнергетического рынка

Определены тенденции развития международных электроэнергетических рынков. Выделена роль слаженного функционирования электроэнергетического рынка для сохранения энергетической безопасности страны в сложных условиях трансформации экономики Украины под влиянием геополитических изменений, финансово-экономических, социальных факторов. Обоснована значимость государства в реализации регулирующего воздействия через механизм институционального обеспечения производства, транспортировки и поставки электроэнергии; сделан акцент на несовершенстве действующей системы институтов этой сферы, которые обуславливают гармоничность процесса купли-продажи электроэнергии. На основе системного анализа институциональной основы, отражающей принципы и суть регулирования электроэнергетического рынка, взаимоотношений его субъектов, обобщены проблемы современной нормативно-правовой базы и реализации стратегических программ развития в контексте формирования отношений между участниками энергорынка, что будет способствовать обновлению государственного регулирования. Выделены ключевые направления решения насущных вопросов институционального обеспечения деятельности участников рынка электроэнергии, среди которых наиболее актуальными являются проблемы тарифной политики, развития альтернативной энергетики, финансовой дисциплины и технического состояния основных фондов электроэнергетического комплекса. Упорядочена система договорных отношений субъектов рынка электрической энергии, что позволяет сформировать научно обоснованные подходы в направлении совершенствования организационной структуры энергорынка и внедрения мероприятий по повышению эффективности регулирующих действий со стороны государства.

Ключевые слова: институциональная основа, государственное регулирование, электроэнергетический рынок, субъекты электроэнергетического рынка, взаимоотношения субъектов рынка электрической энергии

Рис.: 4. Библ.: 23.

Кузьминчук Наталья Валериевна – доктор экономических наук, доцент, профессор, кафедра экономической кибернетики и маркетингового менеджмента, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

Email: nkuzminchuk@ukr.net

UDC 338.242.4:622.311

Kuzmynchuk N. V. Institutional aspects of state regulation of interrelations of subjects of the electric energy market

The article identifies tendencies of development of international electric energy markets. It marks out the role of well-organised functioning of the electric energy market for maintaining the energy security of the country under complex conditions of Ukrainian economy transformation under the influence of geopolitical changes, financial, economic and social factors. It justifies important role of the state in realisation of the regulating impact through mechanisms of institutional support of production, transportation and supply of electric energy; it focuses on imperfection of the existing system of institutes of this sphere, which determine harmonicity of the electric energy buy and sell process. Based on the system analysis of the institutional foundation, which reflects principles and essence of regulation of the electric energy market and interrelations of its subjects, the article generalises problems of the modern regulatory and legal base and realisation of strategic programmes of development in the context of formation of relations between the energy market participants, which would facilitate renovation of state regulation. The article marks out key directions of solution of topical issues of institutional support of activity of electric energy market participants, the most urgent of which are problems of the tariff policy, alternative energy development, financial discipline and technical state of fixed assets of the electric energy complex. The article puts in order the system of contractual relations of subjects of the electric energy market, which allows formation of the scientifically justified approaches in the direction of improvement of the organisational structure of the energy market and introduction of measures on increase of efficiency of regulating actions by the state.

Key words: institutional foundation, state regulation, electric energy market, subjects of the electric energy market, interrelations of subjects of the electric energy market

Pic.: 4. Bibl.: 23.

Kuzmynchuk Nataliia V. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor, Department of Economic Cybernetics and Marketing Management, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

Email: nkuzminchuk@ukr.net

Постановка проблеми. У глобалізаційному просторі посилюється значущість електроенергетичної галузі як однієї з базових складових систем міждержавного партнерства та внутрішніх економічних відносин. У свою чергу, весь електроенергетичний комплекс опирається на сукупність підсистем, від злагодженої та гармонійної роботи яких залежить енергетична безпека країни. Однією з таких підсистем виступає ринок електричної енергії, багатофункціональність та специфічна організаційна структура якого обумовлюють складний характер взаємовідносин його суб'єктів.

Підготовка та впровадження нової моделі вітчизняного енергетичного ринку перед усіма його учасниками ставить нові завдання, які обумовлені, передусім, політико-економічною спрямованістю країни, а також застосуванням окремих інструментів регламентації процесу постачання-споживання електроенергії, зміною форм власності суб'єктів господарювання тощо. Політика держави у цій сфері повинна враховувати стратегічні напрями розвитку, які включають тенденції використання альтернативної енергії, підвищення кваліфікаційного рівня кадрового забезпечення галузі, створення сприятливого клімату для наукових досягнень тощо, які поширюють перелік факторів підвищення ефективності державного регулювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку. Своєчасність та якість адаптації існуючої структури енергетичного ринку відповідно до вимог Європейського Співтовариства в енергетичному секторі залежить від аналізу основних груп суб'єктів ринку, розподілу їх функціональних обов'язків, контролю за здійсненням їхньої взаємодії, яка повинна ґрунтуватися на нормативному забезпеченні, як національного, так і загальноєвропейського характеру. Тому серед науковців та практиків зростає інтерес до вивчення проблем діяльності учасників електроенергетичного ринку, вирішення яких прямо залежить від цілісності та упорядкованості інституційних основ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо визначення ролі державних інститутів у діяльності суб'єктів економічних відносин висвітлені в роботах видатних науковців: М. Гордон [12], В. Єфімова [13], В. Липова [16], Д. Норт [15], Н. Оленцевич [12], М. Олсона [14], Р. Рихтера [17], Е. Фуруботна [17] та ін. Окремі аспекти державного регулювання ринку електричної енергії та виявлення особливостей взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку розглянуто у наукових надбаннях таких вчених-економістів: Ю. Гарячої [18], О. Коцар [20], В. Логвиненка [19], А. Праховника [20] та ін. Виявлення проблем нормативно-правової основи, що регулює функціонування електроенергетичного ринку України в контексті формування міжсуб'єктних відносин, простежується в роботах багатьох вчених та практиків цієї сфери: В. Дерзського [23], О. Мозенкова [23], В. Омельченко [21], А. Шевцова [22] та ін.

Аналіз вивчення окресленої проблематики свідчить, що не вирішеними залишаються питання ліквідації перешкод на шляху створення ефективної системи функціонування енергоринку, що обумовлює необхідність врахування всіх стратегічних завдань та особливостей внутрішнього середовища при формуванні інституційного підґрунтя електроенергетичного ринку, зокрема, діяльності його суб'єктів, використовуючи світові тенденції розвитку ринків елек-

тричної енергії. У зв'язку з цим метою статті є аналіз інституційного забезпечення формування ринку електричної енергії, систематизація проблем діючої законодавчої бази та визначення перспективних напрямів розвитку відносин між учасниками енергоринку з позицій державного регулювання, а також висвітлення ключових аспектів системи договірних відносин суб'єктів ринку електричної енергії.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до «Програми економічних реформ на 2010 – 2014 роки» [1] на державному рівні обґрунтовано цілі щодо реформування сектору електроенергетики, розроблено заходи їх досягнення. Серед ключових питань, задекларованих у Програмі, необхідно виділити: проведення реформи ринку електричної енергії з ліквідацією перехресного субсидування, забезпечення незалежного статусу регулятора ринку, продовження приватизаційних процесів тощо. Разом з тим, до шляхів реформування електроенергетичного комплексу віднесено підвищення ефективності управління державними енергетичними компаніями через впровадження корпоративізації, зокрема, врегулювання державного впливу на процеси ринку електричної енергії та сприяння прозорості роботи його суб'єктів. Відзначимо, що до суб'єктів оптового ринку електричної енергії України віднесено виробників (теплові електростанції; ДП НАЕК «Енергоатом»; ДАК «Укргідроенерго»; теплоелектроцентрали та виробники малої потужності; вітроелектростанції) та постачальників електроенергії (регіональні розподільчі компанії; незалежні постачальники електроенергії), оператор ринку ДП «Енергоринок», системний оператор НЕК «Укренерго».

Перелічені напрями впровадження державного регулювання діяльності учасників ринку електричної енергії містять суперечливі підходи щодо реалізації затверджених планів і програм. З одного боку, ідеї та стратегічні завдання концепції розвитку ринку електричної енергії зосереджені на питаннях, пов'язаних з обґрунтуванням необхідності його лібералізації, виявленні перешкод і можливостей її впровадження. З іншого боку, судячи з практичного досвіду, лібералізація, або дерегулювання, не завжди стимулює зниження цін на енергетичні ресурси, зростання інвестицій та укріплення надійності електропостачання. Це призводить до перегляду концепцій реформування енергоринків. На заміну вільному ринку приходить регульований, після чого з'являються нові передумови для повернення до моделі вільного ринку електроенергії, але з елементами регулювання. Умовно цей процес можна вважати циклічним (рис. 1). Роль суб'єкта ринку в даній ситуації дуальна: з одного боку, він приймає участь у формуванні вектору розвитку електроенергетичного ринку залежно від характеру, масштабів й ступеня залученості господарської діяльності суб'єкта до макроекономічних процесів цієї сфери, а з іншого боку, є об'єктом, який відчуває вплив на свою мікросереду з огляду світових трендів й обраних орієнтирів у вітчизняних програмах і стратегіях розвитку електроенергетики.

Зважаючи на інституційну базу та досвід країн Центральної Європи щодо адаптації енергетичного законодавства, її наслідком має стати зміна таких ключових засад державного регулювання [2] (рис. 2). Сучасний ринок електроенергії України функціонує, базуючись на принципах, які більше підпадають під ліву частину рис. 2, залиша-

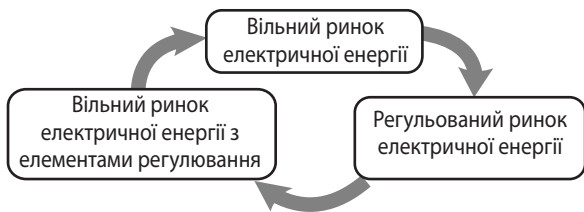


Рис. 1. Трансформація форм функціонування електроенергетичних ринків

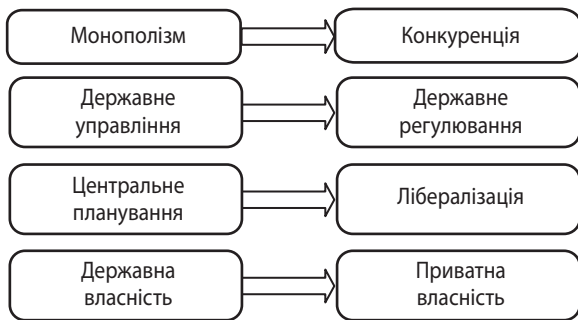


Рис. 2. Тенденції розвитку електроенергетичних ринків у міжнародному просторі

ючи перед собою великий перелік невирішених завдань на шляху його лібералізації та побудови конкурентного середовища. Найбільш дискусійним є питання доцільності приватизації підприємств електроенергетичного сектору, яка набуває прискорених темпів останніми роками. Така тенденція вимагає від економістів-аналітиків та експертів проведення регулярної діагностики ситуації щодо перетікання капіталу від держави до приватних структур в межах електроенергетичного простору країни. Перед державою постає завдання моніторингу масштабів й інтенсивності проведення приватизаційної кампанії та своєчасного втручання шляхом застосування комплексу методів, інструментів з метою встановлення обґрунтованих пропорцій державного й приватного сектору для нівелювання негативних наслідків ринкового середовища та підтримки динамічного розвитку ринку електричної енергії в цілому та окремих його суб'єктів, зокрема.

За таких умов індикатором ефективної діяльності всіх учасників енергоринку залишається якість виконавчої дисципліни по всій вертикалі влади, що ускладнюється відсутністю жорсткого та послідовного контролю за реалізацією рішень, які приймаються, що включає персональну відповідальність посадових осіб за їх невиконання [3]. Інституційним фундаментом, на якому будується процес державного регулювання взаємовідносин електроенергетичного ринку, виступає нормативно-правова база і формування договірної дисципліни у цій сфері.

Численний ряд законодавчих документів, на які опирається держава при здійсненні моніторингової та контрольної функції процесу купівлі-продажу електроенергії, вимагає постійного перегляду й удосконалення відповідних положень і норм з метою передбачення виникнення конфліктних ситуацій, які виникають між суб'єктами енергоринку, та нівелювання можливих негативних наслідків. Особливо ця проблема актуалізується в період реформування електроенергетичного ринку України. На

основі системного підходу автором проаналізовано діючу нормативно-правову базу, яка обумовлює регулювання процесу функціонування ринку електричної енергії, зокрема, діяльності його учасників; виявлено завдання й окреслено шляхи розв'язання невирішених проблем інституційного забезпечення, які доцільно врахувати при його оновленні, що подано на рис. 3.

Огляд проблемного поля інституційних питань в сфері регулювання державою діяльності суб'єктів ринку електричної енергії дозволяє виділити наступні напрями їх розв'язання: вирішення технологічних питань процесів виробництва й постачання електроенергії, що надасть змогу оновити стан основних фондів й устаткування електроенергетичних об'єктів і електричних мереж; реструктуризація системи фінансових потоків, пов'язаних з оплатою спожитої електричної енергії, зокрема, перегляд механізму кредитування ДП «Енергоринок», що сприятиме налагодженню клімату міжсуб'єктних відносин учасників ринку; удосконалення ключових аспектів тарифної політики та підвищення інвестиційної привабливості галузі, що в комплексі стане передумовою формування конкурентного середовища для функціонування енергоринку; розбудова основ застосування ВДЕ у виробництві електричної енергії, забезпечення наукової обґрунтованості розвитку альтернативної енергетики в нашій країні, що є вагомим чинником забезпечення диверсифікації енергетичних ресурсів.

Аналіз законодавчої основи процесу державного регулювання діяльності суб'єктів, які включені до складу енергоринку, доцільно доповнити порядком формування договірної дисципліни, якою керуються суб'єкти в своїй діяльності. Система договірних відносин, передбачена Правилами користування електричною енергією учасниками енергоринку, наведена на рис. 4. Правове забезпечення купівлі-продажу електроенергії є досить складним інструментом державного регулювання, що обумовлює від держави консолідації зусиль з метою врахування специфіки процесу виробництва й постачання електричної енергії для побудови упорядкованого інституційного підґрунтя відповідно до реалій сучасних відносин суб'єктів ринку.

Висновки. Ключовими моментами реформування ринку електричної енергії залишаються питання, пов'язані з удосконаленням тарифної політики, впорядкуванням фінансової дисципліни, продовженням приватизаційних процесів, розвитком альтернативної енергетики, оперативність та якість вирішення яких залежить від забезпечення незалежного статусу регулятора ринку, що сприятиме зваженому підходу при формуванні ним інституційного підґрунтя реалізації державного регулювання.

Автором визначено тенденції розвитку електроенергетичних ринків з міжнародних позицій; зроблено акцент на недосконалості діючої системи інституційного забезпечення функціонування ринку електричної енергії. На основі системного аналізу інституцій, які відображають принципи й сутність регулювання електроенергетичного ринку, зокрема, взаємовідносин його суб'єктів, узагальнено проблеми сучасної нормативно-правової бази й реалізації стратегічних програм розвитку в контексті формування взаємовідносин між учасниками енергоринку, що сприятиме оновленню процесу державного регулювання. Упо-

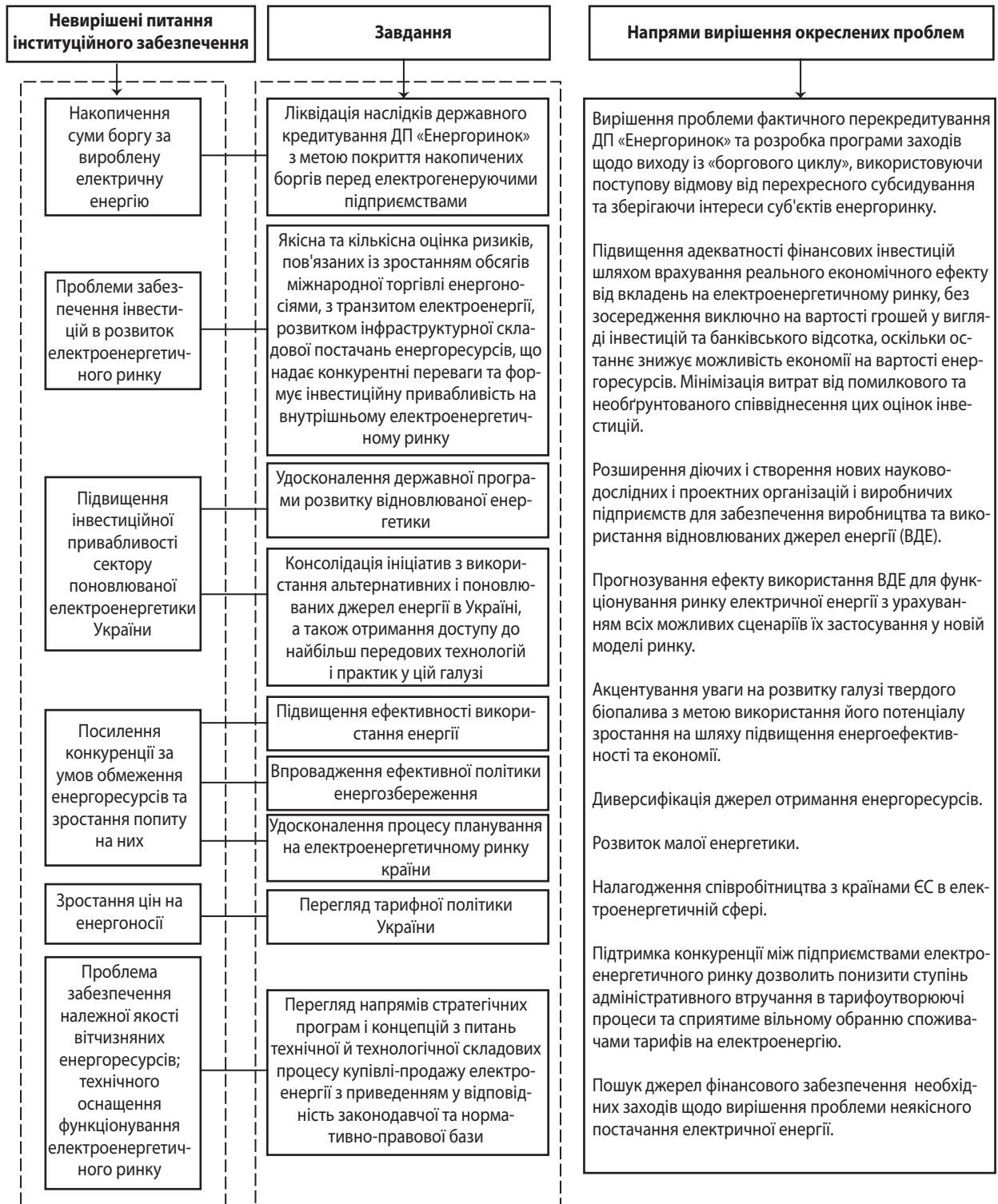


Рис. 3. Аналіз проблемних питань інституційного підґрунтя державного регулювання діяльності суб'єктів ринку електричної енергії

Примітка: складено автором на основі [5 – 9; 11].

рядковано систему договірних відносин суб'єктів ринку електричної енергії, що дозволяє сформулювати науково обґрунтовані підходи в напрямку удосконалення організаційної структури енергоринку та впровадження заходів щодо підвищення ефективності регулюючих дій з боку держави.

Перспективами подальших досліджень є визначення методичних й методологічних аспектів державного регу-

лювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку на основі інституційної бази, принципів та функцій держави в електроенергетичному комплексі з урахуванням міжнародного досвіду та інституцій у сфері регулювання ринків електричної енергії з метою удосконалення механізму державного регулювання електроенергетичного ринку й утворення міцної системи взаємовідносин його учасників.



Рис. 4. Система договірних відносин, передбачена Правилами користування електричною енергією суб'єктами енергоринку

Примітка: складено автором на основі [4].

ЛІТЕРАТУРА

1. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: Програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf
2. Оновлення Енергетичної стратегії України на період до 2030 р.: Проект від 07.06.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mre.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>
3. Шевцов А. І. Основні питання політики розвитку електроенергетичної галузі України: Аналітична доповідь / А. І. Шевцов, В. О. Бараннік, М. Г. Земляний, Т. В. Рязова. – Дніпропетровськ, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dp.niss.gov.ua/public/File/docs/Pitannya_Pol%В3tiki.pdf
4. Звіт про результати діяльності Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики у 2011 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www2.nerc.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=34197&cat_id=27394
5. Корольчук Ю. Енергетична стратегія: більше питань, ніж відповідей / Ю. Корольчук // Реальна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://real-economy.com.ua/publication/22/41838.html>
6. Єрьоменко А. Стратегія без візії / А. Єрьоменко, І. Маскалевич // Дзеркало тижня. Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/energy_market/strategiya-bez-viziyi-.html
7. Про засади функціонування ринку електричної енергії України: Закон України від 24.10.2013 р. № 663-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/663-18>

8. Енергетична стратегія України: обережно і багатовекторно. Частина 1.: Експрес-ревізія документу «Оновлення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року» / Український Бізнес Ресурс. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ubr.ua/uk/market/industrial/energetichna-strategia-ukrani-oberejno-bagatovektorno-chastina-1-145083>
9. Митрова Т. А. Тенденции и риски развития мировой энергетики [Електронний ресурс] / Т. А. Митрова // Журнал «Мировая энергетика». – Режим доступу: http://www.worldenergy.ru/stat/stat_0003.php.
10. Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності: Закон України № 877-V від 05.04.2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/877-16>
11. Про затвердження Державної цільової економічної програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010 – 2015 роки: Постанова Кабінету Міністрів України № 243 від 01.03.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/243-2010-%D0%BF>
12. Гордон М. В. Проблема формирования эффективного государства: диалектика нормативного и позитивного анализа [Текст] / М. В. Гордон, Н. В. Оленцевич // Наукові праці ДонНТУ. – 2010. – С. 100 – 106. – (Серія: економічна. Випуск 38-1).
13. Ефимов В. М. Предмет и метод интерпретативной институциональной экономики [Текст] / В. М. Ефимов // Вопросы экономики. – 2007. – № 8. – С. 49–67.
14. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп [Текст] / М. Олсон [Пер. с англ.]. – М.: Фонд Экономической инициативы, 1995. – 174 с.

15. North D. C. *Structure and Change in Economic History* / D. C. North. – New York and London: W. W. Norton, 1981. – p. 33.
16. Липов В. В. Комплементарність інституціональних блоків як інструмент аналізу соціально-економічних систем [Текст] / В. В. Липов // *Економіка розвитку*. – 2013. – №3(67). – С. 8–12.
17. Фуруботн Э. Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории [Текст] / Э. Г. Фуруботн, Р. Рихтер. – СПб.: Из-во СПбГУ, 2005. – 702 с.
18. Гаряча Ю. П. Нові ініціативи ЄС у сфері правового регулювання енергетичних відносин: актуальні питання для України [Текст] / Ю. П. Гаряча // *Стратегічні пріоритети*. – 2010. – №1. – С. 147–152.
19. Логвиненко В. І. Ефективність взаємовідносин споживачів та постачальників теплової енергії – один із напрямків удосконалення механізмів реалізації загальнодержавної програми реформування і розвитку ЖКГ [Текст] / В. І. Логвиненко // *Економіка та держава*. – 2008. – №7. – С. 68–70.
20. Праховник А. В. Формування інформаційного забезпечення розрахунків за електричну енергію в умовах запровадження перспективних моделей енергоринку України [Текст] / А. В. Праховник, О. В. Коцар // *Енергетика та електрифікація*. – 2009. – № 3. – С. 40–51.
21. Омельченко В. П'ять кроків для підвищення енергетичної безпеки України [Електронний ресурс] / В. Омельченко. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=1078
22. Шевцов А. І. Європейський енергетичний ринок та перспективи України: Аналітичний матеріал [Електронний ресурс] / А. І. Шевцов. – Режим доступу: <http://www.db.niss.gov.ua/docs/energy/88.pdf>
23. Дерзкий В. Г. Анализ эффективности функционирования оптового рынка электроэнергии [Електронний ресурс] / В. Г. Дерзкий, О. В. Мозенков. – Режим доступу: www.ueex.com.ua/files/analiz_effektivn.doc
- REFERENCES**
- Derzskiy, V. G., and Mozenkov, O. V. "Analiz effektivnosti funktsionirovaniia optovogo rynka elektroenergi" [Analysis of the efficiency of the wholesale electricity market]. www.ueex.com.ua/files/analiz_effektivn.doc
- "Enerhetychna stratehiia Ukrainy: oberezhno i bahatovekturno" [Energy Strategy of Ukraine gently and multilevel]. <http://ubr.ua/uk/market/industrial/energetichna-strategia-ukrani-oberejno-bagatovekturno-chastina-1-145083>
- Efimov, V. M. "Predmet i metod interpretativnoy institutsionalnoy ekonomiki" [Subject and method of interpretive institutional economics]. *Voprosy ekonomiki*, no. 8 (2007): 49–67.
- Furubotn, E. G., and Rikhter, R. *Instituty i ekonomicheskaya teoriia: Dostizheniia novoy institutsionalnoy ekonomicheskoy teorii* [Institutions and Economic Theory: Achievements of new institutional economics]. St. Petersburg: SpbGU, 2005.
- Hordon, M. V., and Olentsevych, N. V. "Problema formirovaniia effektivnogo hosudarstva: dyalektyka normativnogo y pozytyvnogo analiza" [The problem of building an effective state: dialectics normative and positive analysis]. *Naukovi pratsi DonNTU*, no. 38-1 (2010): 100–106.
- Hariacha, Yu. P. "Novi initsiatyvy IES u sferi pravovoho rehulivannia enerhetychnykh vidnosyn: aktualni pytannia dlia Ukrainy" [New EU initiative in the field of regulation of power relations : issues for Ukraine]. *Stratehichni priorytety*, no. 1 (2010): 147–152.
- Ieryomenko, A., and Maskalevych, I. "Stratehiia bez vizii" [Strategy without vision]. http://gazeta.dt.ua/energy_market/strategiya-bez-viziyi-.html
- Korolchuk, Yu. "Enerhetychna stratehiia: bilshе pytan, nizh vidpovidei" [Energy Strategy: more questions than answers]. <http://real-economy.com.ua/publication/22/41838.html>
- [Legal Act of Ukraine] (2007). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/877-16>
- [Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/243-2010-%D0%BF>
- Lypov, V. V. "Komplementarnist instytutsionalnykh blokov iak instrument analizu sotsialno-ekonomichnykh system" [Complementarity institutional units as a tool for the analysis of socio-economic systems]. *Ekonomika rozvytku*, no. 3 (67) (2013): 8–12.
- [Legal Act of Ukraine] (2013). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/663-18>
- Lohvynenko, V. I. "Efektivnistvzaiemovidnosyn spozhyvachiv ta postachalnykiv teplovoi enerhii – odyin iz napriamkiv udoskonalennia mekhanizmiv realizatsii zahalnodержavnoi prohramy reformuvannia i rozvytku ZhKH" [The effectiveness of the relationship of consumers and suppliers of thermal energy - one of the areas of improvement of mechanisms for the implementation of the national reform program and services development]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 7 (2008): 68–70.
- Mitrova, T. A. "Tendentsii i riski razvitiia mirovoy energetiki" [Trends and risks of global energy development]. http://www.worldenergy.ru/stat/stat_0003.php
- North, D. C. *Structure and Change in Economic History* New York; London: W. W. Norton, 1981.
- Olson, M. *Logika kollektivnykh deystviy. Obshchestvennye blaga i teoriia grupp* [Logic of Collective Action. Public goods and the theory of groups]. Moscow: Fond Ekonomicheskoy initsiatyvy, 1995.
- "Onovlennia Enerhetychnoi stratehii Ukrainy na period do 2030 r." [Updates Energy Strategy of Ukraine till 2030]. <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>
- Omelchenko, V. "P'iat krokov dlia pidvyshchennia enerhetychnoi bezpeky Ukrainy" [Five steps to enhance the energy security of Ukraine]. http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=1078
- Prakhovnyk, A. V., and Kotsar, O. V. "Formuvannia informatsiinoho zabezpechennia rozrakhunkiv za elektrychnu enerhiiu v umovakh zaprovadzhennia perspektyvnykh modelei enerhorynku Ukrainy" [Formation of information support payments for electricity in terms of the introduction of advanced energy models Ukraine]. *Enerhetyka ta elektryfikatsiia*, no. 3 (2009): 40–51.
- Shevtsov, A. I., Barannik, V. O., and Zemlianyi, M. H. "Osnovni pytannia polityky rozvytku elektroenerhetychnoi haluzi Ukrainy" [Key policy issues of the electricity sector in Ukraine]. http://dp.niss.gov.ua/public/File/docs/Pitannya_Pol%B3tiki.pdf
- Shevtsov, A. I. "Yevropeyskyi enerhetychnyi rynek ta perspektyvy Ukrainy" [European energy market and prospects for Ukraine]. <http://www.db.niss.gov.ua/docs/energy/88.pdf>
- "Zvit pro rezultaty diialnosti Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuie derzhavne rehulivannia u sferi enerhetyky u 2011 rotsi" [Activity Report of the National Commission for the State Regulation of Energy in 2011]. http://www2.nerc.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=34197&cat_id=27394
- "Zamozhne suspilstvo, konkurentospromozhna ekonomika, efektyvna derzhava: Prohrama ekonomichnykh reform na 2010 – 2014 roky" [Prosperous Society, Competitive Economy, Effective State : Economic Reform Program for 2010 – 2014 years]. http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

© 2014 ЛІГОНЕНКО Л. О., МОЛОДОЖЕНЯ М. С.

УДК 005.93

Лігоненко Л. О., Молодоженя М. С. Стан та проблеми впровадження економічного управління на підприємствах України

У статті розглядається широке коло науково-практичних питань, які характеризують стан і визначають проблеми економічного управління та шляхи їх вирішення. У дослідженні використана методологія Enterprise Performance Management (EPM), що дозволяє оцінити показники діяльності підприємств та відкриває можливості для міжкраїнного порівняння отриманих результатів та визнання відповідності українських реалій у сфері економічного управління підприємствами загальносвітовим тенденціям. Метою статті є оприлюднення результатів дослідження «Стан та проблеми впровадження економічного управління на підприємствах України». Виявлене під час порівняльного аналізу відставання від загальноприйнятих сучасних вимог та підходів до управління підтверджує об'єктивну необхідність формування теоретичних засад та розробки відповідного практичного інструментарію економічного управління підприємствами як фактору забезпечення високої ефективності операційної, інвестиційної та фінансової діяльності українських підприємств, створення передумов для нарощування економічного потенціалу розвитку, забезпечення життєздатності у перспективі.

Ключові слова: управління, економічне управління, управління ефективністю

Табл.: 5. **Бібл.:** 10.

Лігоненко Лариса Олександрівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра економіки та фінансів підприємств, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

Email: Larisa.ligonenko@gmail.com

Молодоженя Марина Сергіївна – кандидат економічних наук, старший викладач, кафедра економіки та фінансів підприємства, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

Email: turm@bigmir.net

УДК 005.93

UDC 005.93

Лігоненко Л. А., Молодоженя М. С. Состояние и проблемы внедрения экономического управления на предприятиях Украины

Ligonenko L. O., Molodozhenia M. S. State and problems of introduction of economic management at Ukrainian enterprises

В статье рассматривается широкий круг научно-практических вопросов, которые характеризуют состояние и определяют проблемы экономического управления и пути их решения. В исследованиях использована методология Enterprise Performance Management (EPM), которая позволяет оценить показатели деятельности предприятий и открывает возможности для межстранового сравнения результатов и определения соответствия украинским реалиям в сфере экономического управления предприятиями всемирным тенденциям. Цель статьи – публикация результатов исследования «Состояние и проблемы внедрения экономического управления на предприятиях Украины». Выявленное во время сравнительного анализа отставание от общепринятых современных требований и подходов к управлению подтверждает объективную необходимость формирования теоретических основ и разработки соответствующего практического инструментария экономического управления предприятиями как фактора обеспечения высокой эффективности операционной, инвестиционной и финансовой деятельности украинских предприятий, создание условий для наращивания экономического потенциала развития, обеспечения жизнеспособности в перспективе.

The article considers a wide range of scientific and practical issues that characterise the state and identify problems of economic development and ways of their solution. The study uses the Enterprise Performance Management (EPM) methodology, which allows assessment of indicators of enterprise activity and opens opportunities for inter-country comparison of results and identification of correspondence of Ukrainian realities in the sphere of economic enterprise management with the world tendencies. The goal of the article is publication of results of the "State and problems of introduction of economic management at Ukrainian enterprises". The detected, during the comparative analysis, lag from the generally accepted modern requirements and approaches to management confirms the objective necessity of formation of theoretical grounds and development of the relevant practical mechanism of economic enterprise management as a factor of ensuring high efficiency of operational, investment and financial activity of Ukrainian enterprises, establishment of conditions for increasing the economic potential of development and ensuring vitality in the long run.

Key words: management, economic management, efficiency management

Tabl.: 5. **Bibl.:** 10.

Ligonenko Larysa O. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Economics and Finance of Enterprises, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

Email: Larisa.ligonenko@gmail.com

Molodozhenia Maryna S. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department of Economics and Finance Company, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

Email: turm@bigmir.net

Ключевые слова: управление, экономическое управление, управление эффективностью

Табл.: 5. **Библ.:** 10.

Лігоненко Лариса Александровна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра економіки та фінансов підприємств, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

Email: Larisa.ligonenko@gmail.com

Молодоженя Марина Сергеевна – кандидат економічних наук, старший преподаватель, кафедра економіки та фінансов підприємств, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

Email: turm@bigmir.net

Вступ. Досягнення цілей і завдань, що стоять перед сучасними підприємствами в умовах трансформаційних процесів у економіці, нестабільності політичної та соціально-економічної ситуації в країні, вимагає вирішення питань, пов'язаних із удосконаленням традиційних методів управління підприємством та пошуку нових, які б забезпечували сталий інноваційний розвиток та економічний стан підприємства. Основою забезпечення стабільного функціонування підприємств є зростання їх прибутковості, конкурентоспроможності, платоспроможності та ринкової вартості як ключових індикаторів здатності підприємства до розвитку, що потребує взаємоузгодженої та взаємопов'язаної діяльності усіх підрозділів підприємства. Ефективність їх взаємодії забезпечується за рахунок відповідно організованої системи управління, що обумовлює необхідність пошуку найбільш дієвих способів та інструментів управлінського впливу. Комплексні розробки щодо обґрунтованої системи економічного управління підприємством та науково-методичне забезпечення майже відсутні.

Проведене дослідження існуючих тлумачень та поглядів на сутність поняття «економічне управління підприємством» показало зростання прибічників даного підходу та розбіжність поглядів щодо розуміння його змісту та складових. На підставі критичного аналізу існуючих трактувань запропонована авторська концепція розкриття змісту даного поняття [1].

Під економічним управлінням підприємством (ЕУП) запропоновано розуміти інтегруючий та координуючий вид управління, основною метою якого є гармонізація управлінських цілей (які визначаються в межах окремих видів спеціального управління) та підпорядкування їх загальній меті існування підприємств – забезпечення довгострокового стійкого функціонування (життєздатності) та зростання цінності підприємства для усіх груп стейкхолдерів.

У межах запропонованої авторської концепції економічного управління підприємством визначено його місце в системі менеджменту підприємства та узгодженість з іншими видами спеціального менеджменту; обґрунтовано «7-S» економічного управління: цілі, завдання та функції, принципи, методичне, інформаційне, організаційне та кадрове забезпечення [2; 3].

Інтегральною характеристикою, в якій зацікавлена кожна група стейкхолдерів, визнано життєздатність підприємства, яка об'єднує такі оцінні параметри: інноваційна активність, конкурентоспроможність, рентабельність, платоспроможність, ліквідність, економічна стійкість, які є логічно взаємопов'язаними та взаємообумовленими.

Головне призначення ЕУП – забезпечення координації, взаємоузгодження та загальної спрямованості усіх видів економічної (господарської) діяльності підприємства, гармонізації усього спектру економічних відносин як в межах підприємства, так і у взаємовідносинах зі стейкхолдерами. Обґрунтовано тлумачення цілісного об'єкта ЕУП як перетину трьох взаємопов'язаних площин (результативної, ресурсної та оцінної), що обумовлює функції економічного управління (управління вартістю підприємства) результатами економічної діяльності, економічним потенціалом (зокрема, інтелектуальним капіталом), управлін-

ня інтегральними характеристиками стану підприємства (конкурентоспроможністю, економічним станом, ризикостійкістю, інноваційною активністю), управління економічним розвитком підприємства [4].

Широкий спектр задач, які розв'язуються у процесі здійснення економічного управління підприємством, зумовлює потребу переглянути традиційні концепції управління та впроваджувати нові підходи та інструменти вирішення проблем забезпечення високоефективної діяльності та розвитку підприємства. Існуючий стан економічного управління підприємствами України не відповідає запитам економіки знань, міжнародній практиці управління ефективністю та потребує суттєвих змін. У дослідженні розглядається широке коло науково-практичних питань, які характеризують стан і визначають проблеми управління економічним розвитком та шляхи їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Ситуація щодо стану та проблем впровадження економічного управління на підприємствах у різних країнах світу з подальшим проведенням компаративного аналізу та визначенням загальних тенденцій протягом останніх років досліджується всесвітньо відомою міжнародною консалтинговою компанією PwC Global Website Enquiries. Це широковідомо мережа компаній, що пропонує професійні послуги в області консалтингу та аудиту та має представництво PwC в Росії, у якому працює більш як 2,3 тис. фахівців [5].

Дослідження складових та параметрів управління підприємством, які за змістом та функціями найбільш близькі до запропонованої концепції економічного управління, проводяться даною компанією декілька років поспіль. Зокрема, в 2011 – 2012 роках проведені дослідження, результати яких розміщені на сайті компанії [6; 7].

Враховавши наукові підходи до трактування сутності та складу елементів економічного управління підприємством [8 – 10], а також досвід міжнародних досліджень для оцінки стану та проблем впровадження економічного управління на підприємствах України, була розроблена анкета, яка враховує досвід та методологію аналогічних досліджень консалтингової фірми PwC Global Website Enquiries «Управління бізнесом. На шляху від вимірювання до управління» [5].

Метою статті є оприлюднення результатів дослідження «Стан та проблеми впровадження економічного управління на підприємствах України», яке було проведене на кафедрі економіки та фінансів Київського національного торговельно-економічного університету у листопаді 2013 р. для зв'язування відповідності стану економічного управління в Україні визначеним PwC Global Website Enquiries світовим тенденціям щодо відповідних складових управлінського процесу, його спрямування та інструментарію. В анкетуванні (опитуванні) прийняло участь 400 суб'єктів підприємництва України, що, порівнюючи з розмірами вибірки по інших країнах, дозволяє оцінити його як репрезентативне.

Результати дослідження. Для проведення дослідження використана методологія Enterprise Performance Management (EPM) [5], яка являє собою цілісну концепцію, процеси, методики та системи, що дозволяють оцінити по-

казники діяльності підприємств та управляти ними. Дана концепція передбачає інтеграцію процесів стратегічного, операційного (бізнес-аналізу та прогнозування), фінансового управління підприємством та управління ризиками. Такий підхід відкриває можливості для міжкраїнного порівняння отриманих результатів та визнання відповідності українських реалій у сфері економічного управління підприємствами загальносвітовим тенденціям; ситуації, що склалася в країнах наздогоняючого розвитку, зокрема в російському бізнес-середовищі. Розроблена анкета містить також авторські запитання, які віддзеркалюють окремі аспекти впровадження економічного управління підприємствами в розрізі його складових відповідно до розробленої концепції його трактування.

Учасниками анкетування стали представники 400 суб'єктів підприємництва України. Ці суб'єкти здійснюють свою підприємницьку діяльність у таких організаційно-правових формах: 47,5 % – товариство з обмеженою відповідальністю; 25 % – публічні акціонерні товариства; 17,5 % – приватні підприємства; 10 % – приватні акціонерні товариства. 67,5 % респондентів зареєстровані і ведуть діяльність у м. Києві, 22,5 % – в обласних та районних центрах, решта в інших населених пунктах. Майже 27,5 % респондентів – це генеральні директори підприємств, 27,5 % – головні бухгалтери та фінансові директори, 45 % є представниками інших ланок управлінського персоналу цих підприємств. Результати анкетування представників бізнесу України щодо стану та проблем економічного управління підприємствами викладені нижче.

Оцінювання етапу «розробка стратегії» показало, що 25 % опитаних підприємств вважають розробку загальної стратегії компанії дуже важливою; 65 % вважають це важливим, і лише 10 % не надають цьому жодного значення. При цьому керівництво 52,5 % підприємств надає своїм співробітникам точну інформацію про стратегію на всіх рівнях підприємства, в той час як 47,5 % не вважають це за потрібне. 23 % респондентів оцінюють інтеграцію процесів стратегічного планування і бюджетування у своїх компаніях як повну або майже повну, 28 % використовують принципи, наближені до МСФЗ при формуванні бюджетів та підготовці управлінської звітності.

Оцінювання інструментарію вимірювання, консолідації та аналізу фінансових і нефінансових показників, з метою своєчасного виявлення відхилень та корекції заходів, показало, що майже половина опитаних (46,5 %) визнають важливість автоматизації процесів збору та обробки інформації та інтеграції IT-систем. Майже половина опитаних підприємств за останні два роки впровадили зміни, що дозволяють підвищити достовірність і своєчасність управлінської інформації.

Результати опитування показали, що 60 % респондентів в Україні вважають, що крім генерального директора ключовою особою, яка відповідає за управління ефективністю підприємства, є фінансовий директор; 35 % – директора, відповідального за управління; 15 % – директора, відповідального за стратегію; 5 % – директора, відповідального за інформаційні технології. Визначена точка зору підтверджує перелік суб'єктів економічного управління у авторській концепції.

Результативність та ефективність управління, на

думку респондентів, залежать від принципів управління, що формуються під впливом системи пріоритетів та цінностей, що склалися у внутрішньому середовищі підприємства, оскільки вони дозволяють узгодити, об'єднати, скоординувати і відрегулювати економічні процеси, забезпечити вибір адекватних методів економічного управління. Так, при оцінці важливості різних аспектів управління ефективністю діяльності підприємств отримано розподіл, наведений у табл. 1.

Таблиця 1

Важливість аспектів управління ефективністю роботи підприємства, %

Аспекти управління	дуже важливо	важливо	неважливо
Чітке інформування про стратегію на всіх рівнях організації	27,5	60	12,5
Використання інструментів і методів розробки SWOT-стратегії	2,5	67,5	30
Використання ККД, що систематично розробляються на основі стратегії ключових факторів формування вартості	12,5	75	12,5
Використання факторів формування вартості	25	65	10
Використання стратегічних карт на підставі ключових факторів формування вартості	17,5	50	32,5

Пріоритетними напрямками управління ефективністю діяльності визначені за ступенем важливості – чітке інформування персоналу про стратегію на всіх рівнях організації; використання ККД, що систематично розробляються на основі стратегії ключових факторів формування вартості, а також використання інструментів і методів розробки SWOT-стратегії.

За результатами проведеного анкетного опитування підприємств встановлено, що управління результатами діяльності підприємства носить переважно стратегічний характер (важливі рішення в сфері управління результатами діяльності покладені на власників і топ-менеджерів) – 46,5 % одержаних відповідей. Пріоритетність тактичного характеру управління результатами діяльності констатовано у відповідях 30,2 % респондентів – прийняття важливих рішень покладено в цих підприємствах на функціональних директорів. Оперативний підхід до управління результатами діяльності (важливі рішення в сфері управління результатами діяльності покладені на окремих менеджерів) застосовується на 23,3 % обстежених підприємств. Концентрація уваги в процесі управління результатами діяльності переважно на стратегічному рівні не забезпечує комплексного підходу до розроблення необхідних управлінських рішень та знижує їх ефективність. З метою усунення зазначених недоліків вважаємо за доцільне рекомендувати для прак-

тичного використання збалансовані системи оцінювання результатів діяльності, які дозволяють конкретизувати стратегічні цілі управління та на основі їх декомпозиції визначати ключові показники роботи підрозділів підприємства та його окремих працівників. Це забезпечить адресність управлінських завдань і цілеспрямованість впливу на результати діяльності як об'єкт економічного управління.

Пріоритетну роль в системі економічного управління підприємством має відігравати функція планування результатів його діяльності, яка передбачає варіативне обґрунтування можливих обсягових та фінансових результатів діяльності на визначений період часу на основі передбачуваної інформації про дію факторів зовнішнього і внутрішнього оточення підприємства та історичних даних минулих періодів. Результати проведеного опитування засвідчили (табл. 2), що пріоритетними передумовами, які покладаються в основу процедури планування результатів діяльності підприємства, є їх ресурсна забезпеченість та поведінка покупців (споживачів).

Таблиця 2

Ранжування за ступенем пріоритетності передумов, які покладаються в основу процедури планування результатів діяльності підприємства

Передумова	% респондентів, що віддали перевагу передумові
Тенденція розвитку, яка склалася у минулих періодах	15,7
Забезпеченість матеріально-технічними ресурсами	18,9
Забезпеченість трудовими ресурсами	18,9
Поведінка споживачів	18,7
Поведінка конкурентів	16,9
Думки експертів	10,9

Так, 18,9 % респондентів у перебігу планування обсягових та фінансових результатів діяльності віддають перевагу методам, в основу яких покладена забезпеченість підприємства матеріально-технічними ресурсами та трудовими ресурсами. 18,7 % респондентів вказали, що в основу планування результатів діяльності ними покладена поведінка споживачів, а 16,9 % – поведінка конкурентів. Пріоритетний характер виявлення тенденції розвитку, яка склалася у минулих періодах, та проведення екстраполяції динамічного ряду визнали лише 15,7 % респондентів. Найнижчим виявився ступінь використання підприємствами у перебігу проведення планових розрахунків експертних методів – тільки 10,9 % респондентів визнали ці методи найбільш розповсюдженими.

Найчастіше обґрунтовується один варіант можливих обсягових та фінансових результатів діяльності, який є найбільш вірогідним з точки зору фахівців підприємства, в результаті чого порушується принцип багатоваріантності (альтернативності) прогнозних оцінок. Причини невикор-

ристання методичних підходів, які забезпечують більшу достовірність і точність прогнозу, полягають у недостатньому рівні методичного забезпечення, низькій кваліфікації планувальників, відсутності адекватної інформаційної бази та необхідного програмного забезпечення.

Слід зазначити, що переважна більшість вітчизняних підприємств вказали розуміння необхідності визначення свого положення на ринку і, як наслідок, оцінку економічної ефективності функціонування. Так, 57,9 % респондентів визнали частково необхідним, 42,1 % – необхідним мірою визначення у перебігу планування результатів діяльності підприємства купівельно-реалізаційного потенціалу підприємства (гранично досяжний рівень попиту цільової аудиторії на продукцію (товари, роботи, послуги) підприємства у міру зростання його зусиль по стимулюванню споживчого попиту з урахуванням поточної та перспективної ситуації в конкурентному оточенні підприємства). В той же час відсутність адекватної інформаційної бази та необхідних навичок планувальників не дозволяє коректно обґрунтовувати потенційні результати діяльності.

Здійснення економічного управління господарською діяльністю підприємства ґрунтується на визначенні найважливіших параметрів його стійкого функціонування. З цією метою був проаналізований ступінь інтеграції прийняття стратегічних рішень з іншими системами управління підприємством, які мають забезпечувати реалізацію розробленої стратегії.

Так, за даними опитування, ступінь інтеграції процесів стратегічного планування та бюджетування українських підприємств виглядає наступним чином: 67 % – середній ступінь; 23 % – високий ступінь інтеграції; 10% – низький ступінь. Ступінь інтеграції процесів стратегічного та інвестиційного планування визнали середнім 57 % респондентів, високу інтеграцію та її повну відсутність інтеграції відзначають 5 % респондентів.

57,5 % опитаних зазначають, що найважливішими ключовими показниками результативності (KPI) підприємства є фінансові показники: виручка, EBITDA, оборотність дебіторської заборгованості, а також: точність формування бюджетів і прогнозів, відсутність внутрішніх претензій до роботи фінансової служби. 42,5 % виділяють зростання клієнтської бази, приріст портфеля замовлень, маржинальний дохід; 7,5 % виділяють процеси, пов'язані з операційною діяльністю – кількість інцидентів і нещасних випадків на виробництві, терміни доставки, кількість збоїв в IT-системі, кількість ризиків, знижених до прийнятного рівня, і лише 2,5 % приділяють увагу рівню плінності кадрі, середньо-облікової чисельності персоналу, розміру середньої заробітної плати, часу закриття вакансії, ефективній системі мотивації персоналу.

72,5 % опитаних для оцінки стратегічних планів використовують такі оцінні показники як: NPV, IRR, Борг/ EBITDA, EBITDA, темп зростання виручки, виручка від продажу активів.

Ці ж показники використовуються для оцінки інвестиційних програм (65 % респондентів). Решта опитаних – 35 % – використовують у процесі проведення інвестиційного аналізу відхилення «план – факт», термін формування програми, термін реалізації проекту тощо.

Для оцінки середньострокових планів та бюджетів найбільш популярними оцінними показниками є виручка, EBITDA, EBITDA margin, частка постійних витрат у виручці – їх використовує більшість підприємств.

При оцінці рівня ліквідності підприємства найбільш вагомим показником виступає чистий оборотний капітал, який відзначили 37,5 % опитаних та показник абсолютної ліквідності – 32,5 % відповідно.

Для оцінки ефективності реалізації інвестиційних проектів у компаніях переважно використовуються показники: термін окупності проекту, чиста приведена вартість, внутрішня норма прибутковості, їх частки коливаються у межах 30 – 33 % кожен.

На питання «На якій стадії перебуває впровадження наступних аспектів управління ефективністю у Вашій компанії?» підприємці дали відповіді, наведені в табл. 3.

Таблиця 3

Стан впровадження основних аспектів управління ефективністю підприємства

Аспекти управління	реалізується, %	планується, %	не планується, %
Інформування про стратегію на всіх рівнях	37,5	40	22,5
Використання інструментів і методів розробки SWOT-стратегії	42,5	35	22,5
Використання ККД, систематично розробляються на основі стратегії ключових факторів формування вартості	55	35	10
Використання факторів формування вартості, безпосередньо не отриманих зі стратегії	37,5	40	22,5
Використання стратегічних карт, розроблених з урахуванням ключових факторів формування вартості	30	40	30

При оцінці ефективності впровадження зміни / реалізації проектів у сфері управління ефективністю діяльності підприємства 75 % менеджерів зазначають, що зміни є чітко сформульованими та етапи впровадження змін сплановані та погоджені з бізнес-підрозділами. 87,5 % опитаних стверджують, що проведені в компанії зміни повністю відповідають її стратегічним цілям; 90 % підкреслюють, що менеджери компанії залучені в процес впровадження змін та надають необхідну підтримку персоналу.

Проведене дослідження показало, що у більшості випадків оцінка впливу змін на існуючу ситуацію в бізнесі проводиться своєчасно, вплив змін контролюється; персонал компанії позитивно ставиться до змін і бере участь у їх впровадженні. Інформування про зміни здійснюється ефективно: інформація достовірна, своєчасна, викладена чітко і зрозуміло, надана в достатньому обсязі.

Проте, переважна більшість респондентів вказує часовий горизонт таких видів планування як стратегічне, інвестиційне, тактичне, фінансове та планування ліквідності від 1 до 3 років, що пояснюється нестабільною економічною та політичною ситуацією. Лише невеликий відсоток підприємств вважає можливим здійснювати планування на 3 – 5 і більше років.

У періодичності здійснення різних видів планування чіткої тенденції не спостерігається, що пояснюється різницею у ставленні керівництва до визначення перспектив розвитку підприємства (табл. 4.).

Таблиця 4

Періодичність здійснення планування на підприємствах

Види планування	щорічно, %	щокварталу, %	щомісяця, %	інше, %
Стратегічне планування	67,5	12,5	2,5	17,5
Інвестиційне планування	55	15	5	25
Середньострокове / тактичне планування	35	10	42,5	7,5
Операційне планування / бюджетування	27,5	22,5	37,5	12,5
Планування ліквідності	45	25	15	15

Слід відзначити, що в більшості випадків процес стратегічного та інвестиційного планування займає 3 і більше місяців. Витрати часу на тактичне планування та бюджетування становить від 1 до 3 місяців. Майже 20 % серед всіх видів планування характеризуються іншими термінами.

Результати анкетування дозволяють стверджувати, що найбільший негативний вплив на прийняття ефективних управлінських рішень мають такі фактори, як: представлення неякісних управлінських звітів, відсутність достовірної інформації, нечітко визначений процес доведення проблемних питань до керівництва та складна ієрархія прийняття рішень.

На питання анкети щодо рівня важливості таких аспектів системи управління ефективністю діяльності, як простота доступу до документів, загальна централізація функцій управління ефективністю діяльності, документально оформлена система CRM більшість фахівців дали позитивну відповідь. Менш важливим фактором визнана лише система делегування повноважень і контролю їх виконання, що свідчить про невеликий досвід впровадження ефективних систем менеджменту на українських підприємствах. Практично всі опитані не в повній мірі задоволені поточним станом справ у підсистемі інформаційного забезпечення управління.

Декомпозиція цілей підприємства до рівня працівника проводиться тільки у 50 % випадків, друга половина не вважає це за потрібне.

Аналіз відповідей респондентів на запитання, які стосуються стимулювання працівників на основі використання системи КРІ, дозволяє констатувати, що українські підприємці поки недостатньо використовують дану систему організації та оплати праці. Ступінь поширення на підприємствах різних систем мотивації є такою: навчання – 35 %; корпоративна культура – 32 %; корпоративні програми – 18 %; система КРІ – 6 %; система грейдів – 4 %; опис і регламентація бізнес-процесів – 1 %; інші – 4 %.

Аналіз відповідей щодо видів стимулювання працівників, яким надається перевага, показав, що найбільша увага приділяється цінним подарункам (32 %), безкоштовному харчуванню (13 %), наданню можливості управляти іншими працівниками (12 %) та внутрішньокорпоративному навчанню (11 %). Також використовується усне заохочення в присутності колег та корпоративні заходи – по 8 % відповідно, безкоштовний корпоративний транспорт і оплата навчання працівників (курси, семінари) – по 6 %; корпоративний телефон (2 %) та інше – 4 %.

Серед базових принципів оплати в компаніях найбільш значущими визнані: своєчасність оплати; можливість для працівників прогнозувати свою зарплату; заохочення досягнення результатів; справедливість в оплаті праці; облік вислуги років в компанії. Меншу значущість, на думку респондентів, мають такі принципи, як облік результатів атестацій; заохочення ініціативності; врахування суб'єктивної оцінки керівника. Не визнаються важливими такі принципи стимулювання як: виконання зобов'язань по оплаті праці, врахування у фіксованій частині оплати праці ризиків та відповідальності працівника, в змінній – колективні та індивідуальні оцінки досягнень; в додатковій – доплати за інші роботи, завдання, навантаження. Це свідчить про доцільність впровадження принципів оплати праці, які ґрунтуються на системі КРІ.

У табл. 5 представлено порівняння відповідей на запитання анкети українських та російських респондентів, виходячи з оприлюднених результатів дослідження, проведеного в 2012 р. в Російській Федерації компанією PwC Global Website Enquiries.

Таблиця 5

Порівняльний аналіз стану впровадження та використання Enterprise Performance Management (EPM) в Україні та Росії [3]

Параметри системи управління	Україна	Росія
1. Загальна оцінка впровадження EPM		
<i>Від стратегії до плану</i>		
Кількість компаній, що визнають важливість і необхідність розробки стратегії	25 %	80 %
Кількість компаній, що представляють своїм співробітникам точну інформацію про стратегію на всіх рівнях організації	52,5 %	80 %
Кількість компаній, що оцінюють інтеграцію процесів стратегічного планування і бюджетування як повну або майже повну	23 %	70 %
Кількість компаній, що при формуванні бюджетів та підготовці управлінської звітності використовують принципи, наближені до МСФЗ	28 %	70 %
<i>Від наміру до прогнозу</i>		
Кількість компаній, що визнають важливість автоматизації процесів збору та обробки інформації та інтеграції IT-систем	46,5 %	80 %
Кількість компаній, що за останні два роки впровадили зміни, що дозволяють підвищити достовірність і своєчасність інформації	46,5 %	50 %
<i>Від оцінки результатів до винагороди</i>		
Кількість компаній, що використовують програми короткострокового винагороди	35 %	76 %
Кількість компаній, які проводять щорічну оцінку персоналу, засновану на досягненні ключових показників діяльності	40 %	60 %

Як бачимо, наявні суттєві розбіжності, які доводять відставання практик та інструментарію менеджменту в Україні від сучасних вимог, зокрема від стану економічного управління підприємствами в Російській Федерації. Найбільш значні відхилення виявлені щодо визнання важливості і необхідності розробки стратегії (відповідно 25 % та 80 % респондентів), забезпечення інтеграції процесів стратегічного планування і бюджетування (23 % та 70 %), представлення співробітникам інформації про стратегію на всіх рівнях організації (52,5 % та 80 %), стимулювання персона-

лу з використанням ключових показників діяльності, які взаємопов'язані зі стратегією діяльності підприємства (40 % та 60 %, відповідно). В той же час, розуміння визнання та важливості впровадження сучасних інструментів економічного управління, забезпечення інтеграції стратегічного та економічного управління в Україні підтвердила не менша частка респондентів.

Висновки. Виявлене під час порівняльного аналізу відставання від загальноприйнятих вимог та підходів підтверджує об'єктивну необхідність продовження роботи по

формуванню теоретичних засад, розробці та впровадженню відповідного практичного інструментарію економічного управління підприємствами як фактору (передумови) забезпечення високої ефективності операційної, інвестиційної та фінансової діяльності українських підприємств, створення передумов для нарощування економічного потенціалу розвитку, забезпечення життєздатності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Лігоненко Л. О. Систематизація трактувань змісту поняття «економічне управління підприємством» / Л. О. Лігоненко // Економіка та управління. – 2012. – №3
2. Лігоненко Л. О. Обґрунтування теоретичних засад економічного управління підприємством з позиції теорії фірми / Л. О. Лігоненко // Бізнес Інформ. – 2013р. – № 5. – С. 227–231
3. Лігоненко Л. О., Харчук Т. В. Економічне управління: еволюція поглядів та авторська концепція / Л. О. Лігоненко, Т. В. Харчук // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму «Світова економіка XXI століття: цикли та кризи», Дніпропетровський університет ім. А. Нобеля, Дніпропетровськ. – 2013. – №1 (6). – С. 188–197
4. Лігоненко Л. О. Економічне управління підприємством: концептуальні засади засади / Л. О. Лігоненко // Вісник КНТЕУ. – 2013. – № 3. – С. 5–17.
5. Офіційний сайт компанії PricewaterhouseCoopers (PwC) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pwc.com
6. Управление бизнесом. От стратегии к измеримым целям // Офіційний сайт PricewaterhouseCoopers International Limited в Росії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pwc.ru/ru/epm-2011
7. Управление бизнесом. На пути от измерения к управлению // Офіційний сайт PricewaterhouseCoopers International Limited в Росії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pwc.ru/ru/epm-2012
8. Newman, William D., Understanding SAP Business Objects Enterprise Performance Management. – 2010. – ISBN 978-1-59229-348-3.
9. Денисенко М. П., Колос І. В. Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством / М.П. Денисенко, І. В. Колос // Економіка та держава. – 2006. – №7. – С. 19–24.
10. Денисов А. Ю. Экономическое управление предприятием и корпорацией. / А. Ю Денисов, С. А. Жданов. – М.: Дело и Сервис, 2002. – 416 с.

REFERENCES

- Denysenko, M. P., and Kolos, I. V. "Informatsiine zabezpechennia efektyvnoho upravlinnia pidpriemstvom" [Information support of effective management]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 7 (2006): 19-24.
- Denisov, A. Yu., and Zhdanov, S. A. *Ekonomicheskoe upravlenie predpriiatiem i korporatsiy* [Economic management of businesses and corporations]. Moscow: Delo i Servis, 2002.
- Lihonenko, L. O., and Kharchuk, T. V. "Ekonomichne upravlinnia: evoliutsiia pohliadiv ta avtorska kontsepsiia" [Economic governance: The evolution of the concept and the author]. *Svitova ekonomika XXI stolittia: tsykly ta kryzy*, no. 1 (6) (2013): 188-197.
- Lihonenko, L. O. "Ekonomichne upravlinnia pidpriemstvom: kontseptualni zasady" [Economic enterprise management: a conceptual framework]. *Visnyk KNTEU*, no. 3 (2013): 5-17.
- Lihonenko, L. O. "Systematyzatsiia traktuvan zmistu poniattia «ekonomichne upravlinnia pidpriemstvom»" [Systematics interpretations of what constitutes "economic management now"]. *Ekonomika ta upravlinnia*, no. 3 (2012).
- Lihonenko, L. O. "Obgruntuvannia teoretychnykh zasad ekonomichnoho upravlinnia pidpriemstvom z pozytsii teorii firmy" [Justification of the theoretical foundations of economic business management from the standpoint of the theory of the firm]. *Biznes Inform*, no. 5 (2013): 227-231.
- Newman, W. D. *Understanding SAP Business Objects Enterprise Performance Management*, 2010.
- Oftsiniyi sait kompanii PricewaterhouseCoopers (PwC). www.pwc.com
- "Upravlenye byznesom. Na puty ot yzmereniya k upravleniyu" [Business management. On the way from measurement to management]. Oftsiniyi sait PricewaterhouseCoopers International Limited v Rosii. www.pwc.ru/ru/epm-2012
- "Upravlenye byznesom. Ot stratehiy k yzmerymym tseliam" [Business management. From strategy to measurable goals]. Oftsiniyi sait PricewaterhouseCoopers International Limited v Rosii. www.pwc.ru/ru/epm-2011

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ПЕНСІЙНИМИ АКТИВАМИ НАКОПИЧУВАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ

© 2014 РУДЕНСЬКИЙ Р. А.

УДК 330.4:519.86

Руденський Р. А. Модель управління пенсійними активами накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування

Впровадження в Україні накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування актуалізує питання ефективного управління її пенсійними активами. Метою статті є розвиток теоретико-методичних положень і розробка економіко-математичної моделі управління пенсійними активами накопичувальної системи пенсійного страхування на підставі нечітко-множинного підходу. Необхідність звернення до теорії нечітких множин при моделюванні даного процесу обумовлена, по-перше, відсутністю достатньо повної несуперечливої априорної інформації, по-друге, невизначеністю потоків страхових внесків і пенсійних виплат і, по-третє, істотним впливом на інвестиційні процеси нестабільності ринкового середовища. Запропонована в нечітко-множинній постановці економіко-математична модель задачі оптимального управління пенсійними активами накопичувальної системи являє собою цільову функцію мінімізації інвестиційного ризику як ризику недостатності чистих пенсійних активів і систему обмежень, що відбивають обмеження інвестиційної діяльності з пенсійними активами накопичувальної системи пенсійного страхування, визначені чинним пенсійним законодавством.

Ключевые слова: накопичувальна система пенсійного страхування, пенсійні активи, інвестиції, ризик, нечіткі множини, модель

Табл.: 1. **Формул.:** 13. **Бібл.:** 10.

Руденський Роман Анатолійович – доктор економічних наук, професор, професор, кафедра моделювання економіки, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

Email: roman.rudensky@gmail.com

УДК 330.4:519.86

Руденський Р. А. Модель управління пенсійними активами накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування

Внедрение в Украине накопительной системы общеобязательного государственного пенсионного страхования актуализует вопрос эффективного управления ее пенсионными активами. Целями статьи являются развитие теоретико-методических положений и разработка экономико-математической модели управления пенсионными активами накопительной системы пенсионного страхования на основе нечетко-множественного подхода. Необходимость обращения к теории нечетких множеств при моделировании данного процесса обусловлена, во-первых, отсутствием достаточно полной непротиворечивой априорной информации, во-вторых, неопределенностью потоков страховых взносов и пенсионных выплат и, в-третьих, существенным влиянием на инвестиционные процессы нестабильности рыночной среды. Предложенная в нечетко-множественной постановке экономико-математическая модель задачи оптимального управления пенсионными активами накопительной системы представляет целевую функцию минимизации инвестиционного риска как риска недостаточности чистых пенсионных активов и систему ограничений, отражающих ограничения инвестиционной деятельности с пенсионными активами накопительной системы пенсионного страхования, определенные действующим пенсионным законодательством.

Ключові слова: накопительная система пенсионного страхования, пенсионные активы, инвестиции, риск, нечеткие множества, модель

Табл.: 1. **Формул.:** 13. **Библ.:** 10.

Руденский Роман Анатольевич – доктор экономических наук, профессор, профессор, кафедра моделирования экономики, Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)

Email: roman.rudensky@gmail.com

UDC 330.4:519.86

Rudensky R. A. Model of managing pension assets of the defined contribution mandatory state pension system

Introduction of the defined contribution mandatory state pension system in Ukraine actualises the issue of efficient management of its pension assets. The goals of the article are development of theoretical and methodical provisions and development of the economic and mathematical model of management of pension assets of the defined contribution pension system on the basis of the fuzzy set approach. The necessity to refer to the theory of fuzzy sets when modelling this process is caused by, firstly, absence of rather complete consistent «a priori» information, secondly, uncertainty of flows of insurance contributions and pension payments and, thirdly, significant influence of the instable market environment upon investment processes. The proposed fuzzy set economic and mathematical model of the task of optimal management of pension assets of the defined contribution system is a target function of minimisation of the investment risk as the risk of insufficiency of net pension assets and system of restrictions that reflect restriction of the investment activity with pension assets of the defined contribution pension system, determined by the current pension legislation.

Key words: defined contribution pension system, pension assets, investments, risk, fuzzy sets, model

Tabl.: 1. **Formulae:** 13. **Bibl.:** 10.

Rudensky Roman A. – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor, Department of economic modeling, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)

Email: roman.rudensky@gmail.com

Вступ. Запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (другого рівня національної системи пенсійного забезпечення) ставить низку питань щодо ефективності його функціонування, спроможності забезпечити задовільний рівень коефіцієнта заміщення пенсією втраченого заробітку. Питання формування, принципи функціонування, вигоги до суб'єктів та регуляторів накопичувальної системи визначено базовими пенсійними Законами України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 9.07.2003 №1058-IV (Закон 1058) [1], «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 9.07.2003 №1057-IV (Закон 1057) [2], «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» від 08.07.2011 №3668-VI (Закон 3668) [3]. Законом 3668 (ст. 1) встановлено її запровадження починаючи з року, в якому буде забезпечено бездефіцитність бюджету Пенсійного фонду України (ПФУ) (що є доволі дискусійним, як свідчить світовий досвід). Проте, незважаючи на сталий дефіцит ПФУ (на 2013 рік заплановано дефіцит на рівні 21,8 млрд грн), Комітет Верховної Ради України у справах пенсіонерів, ветеранів та інвалідів 13 листопада 2013 р. рекомендував парламенту прийняти за основу проект Закону України «Про запровадження перерахування страхових внесків до накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування» №2418а від 25.06.2013 р. [4]. Цим законопроектом пропонується розпочати запровадження накопичувальної системи в експериментальному режимі у 2014 – 2015 рр. з подальшим переходом до функціонування в повному обсязі з 2016 р. Але законопроект було відхилено, оскільки він «призведе до збільшення видатків Державного бюджету на покриття дефіциту ПФУ». Разом з тим, в умовах глобального старіння населення солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування не спроможна забезпечити задовільний рівень пенсій всім нужденним, і впровадження накопичувальної системи на додаток до неї – це лише питання часу. Дані обставини обумовлюють необхідність розробки теоретико-методичного базису щодо забезпечення ефективного функціонування накопичувальної системи.

З метою розв'язання цього завдання необхідно окреслити практичні аспекти функціонування накопичувальної системи пенсійного страхування, визначені чинним законодавством. Згідно із Законом 3668 [3]: учасниками системи є особи не старші 35 років, розмір пенсійного внеску у першому році – 2 % бази нарахування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування з підвищенням у кожному наступному році на 1 % до 7 % і подальшої сплати у цьому розмірі; перші два роки кошти будуть акумульовані в Накопичувальному фонді (НФ) під адмініструванням ПФУ; через 2 роки учасники матимуть право акумулювати внески в недержавних пенсійних фондах – суб'єктах другого рівня системи пенсійного забезпечення (НПФ).

Джерела формування накопичувальної системи пенсійного страхування та використання її коштів визначені Законом 1058 (ст. 79) зі змінами, внесеними Законом 3668 [1; 3], таким чином:

1. Джерелами формування накопичувальної системи є: 1) страхові внески до системи; 2) інвестиційний

дохід, що утворюється в результаті розміщення та інвестування коштів системи; 3) суми пені, сплаченої страхувальником за несвоєчасне перерахування страхових внесків на користь учасників системи.

2. Кошти накопичувальної системи використовуються для: 1) інвестування з метою отримання інвестиційного доходу на користь учасників накопичувальної системи; 2) оплати договорів страхування довічних пенсій або здійснення одноразових виплат; 3) оплати послуг компаній з управління активами, зберігача, із проведення планової аудиторської перевірки, радника з інвестиційних питань та з адміністрування НФ або відповідного НПФ.

Кошти накопичувальної системи є власністю її учасників (на відміну від першого рівня, заснованого на принципі солідарності поколінь) в сумі, що обліковується на їх накопичувальних пенсійних рахунках в НФ або на індивідуальних пенсійних рахунках у НПФ, яка дорівнює сумі чистої вартості активів НФ або відповідно сумі чистої вартості активів накопичувальної системи пенсійного страхування у НПФ. Отже, метою учасників накопичувальної системи буде максимізація вартості пенсійних активів, разом з тим, загальновідоме «золоте правило» інвестування свідчить: чим вище доходність інвестицій, тим вище ризик інвестування. Український законодавець передбачив захист накопичень учасників шляхом визначення нормативів [1; 3, ст. 88], відповідно до яких мають розміщуватися пенсійні активи накопичувальної системи (табл. 1).

Але й за цих обмежень в умовах нерозвиненості фінансового, фондового ринків, відсутності досвіду інвестиційної діяльності із «довгими» пенсійними коштами та повної несуперечливої апріорної інформації існуватимуть ненульові інвестиційні ризики. В умовах нестабільності ринкового середовища, суттєвої невизначеності фінансових результатів операцій з пенсійними активами, потоків пенсійних внесків і виплат виправданим є використання апарату теорії нечітких множин у вирішенні завдань управління пенсійними активами накопичувальної системи. Застосовність нечітко-множинних описів у фінансовому менеджменті та актуарному моделюванні накопичувальної пенсійної системи у правовому просторі Російської Федерації обґрунтовано в роботах [5; 6], проблеми врахування невизначеності при прийнятті інвестиційного рішення досліджено в [7]. Отже, моделі портфельної оптимізації, зокрема оптимізації портфеля пенсійних активів є, але вони не враховують специфіку накопичувальної системи України, визначеної законодавством, що вимагає побудови власних моделей. Можна відмітити лише роботу [8], де нечітко-множинний підхід реалізовано при моделюванні інвестиційного портфеля пенсійних активів НПФ. Тому дане дослідження спрямовано на розвиток теоретико-методичних положень і розробку економіко-математичної моделі управління пенсійними активами накопичувальної системи пенсійного страхування на підставі нечітко-множинного підходу.

Основи теорії нечітких множин викладено у [9; 10], їх застосування в інвестиційному менеджменті – у [5; 6], подальший виклад спирається на ці роботи. В [9] під нечіт-

Таблиця 1

Обмеження інвестиційної діяльності з пенсійними активами накопичувальної системи пенсійного страхування¹

№ з/п	Напрямок інвестування	Норматив інвестування (max), % загальної вартості пенсійних активів
1	Цінні папери одного емітента (крім цінних паперів, погашення та отримання доходу за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України (КМУ), Радою міністрів Автономної Республіки Крим (ПМ АРК)) ²	5
2	Цінні папери, погашення та отримання доходу за якими гарантовано КМУ, ПМ АРК	50
3	Облігації місцевих позик	10
4	Облігації підприємств – резидентів	40
5	Акції українських емітентів	40
6	Цінні папери, погашення та отримання доходу за якими гарантовано урядами іноземних держав	20
7	Акції та облігації іноземних емітентів, які пройшли лістинг на організованих фондових ринках іноземних держав	20
8	Інші активи, не заборонені законодавством України, але не зазначені вище	5
9	Цінні папери, погашення та отримання доходу за якими гарантовано урядом однієї іноземної держави	10
10	Іпотечні облігації українських емітентів	40

¹ Побудовано автором за [1, 3]

² Обмеження на придбання та додаткове інвестування доповнюється заборобою тримати у своїх активах більше ніж 10% у зазначених цінних паперах одного емітента

ким числом розуміється нечітка підмножина універсальної множини дійсних чисел, що має неперервну, нормальну і опуклу функцію приналежності. Отже, на підставі інтервального значення $[a_{\min}; a_{\max}]$ показника A , точне значення якого в планованому періоді невідомо, і найбільш очікуване його значення \bar{a} будується нечітке трикутне число $\tilde{A} = (a_{\min}; \bar{a}; a_{\max})$, яке характеризує оптимістичний, песимістичний і найбільш очікуваний прогноз даного показника. Якщо фінансові потоки плануються у дискретному часі, то вони утворюють послідовності трикутних нечітких чисел, у неперервному часі – трикутні нечіткі функції виду: $\tilde{A}(t) = (a_{\min}(t); \bar{a}(t); a_{\max}(t))$. Моделювання фінансових потоків накопичувальної системи нечіткими числами, послідовностями і функціями дозволить оцінювати інвестиційні ризики.

Виклад задачі управління пенсійними активами накопичувальної системи здійснюватимемо у найпростішій постановці так званого [5, с. 182] виду В: адекватні прогнози будуть отримані тільки в нечіткій формі – як послідовність нечітких чисел. Для побудови моделі вводяться такі позначення:

T – горизонт планування;

t – поточний час планування, $t \in [0; T]$;

$PC^*(t)$ – потік пенсійних внесків до накопичувальної системи (*pension contribution*);

$PB^*(t)$ – потік пенсійних виплат (*pension benefit*);

$AE^*(t)$ – потік адміністративних видатків Накопичувального пенсійного фонду на оплату послуг (*administrative expenses*);

$I^*(t)$ – потік інвестицій пенсійних активів;

$P_i^*(t)$ – розрахунковий коридор прибутковості (*profit*) i -го виду активів, $i = \overline{1; n}$;

$X(t)$ – розподіл інвестицій між активами на початок планового року t ;

$II^*(t)$ – потік інвестиційних доходів за підсумками попереднього року (*investment income*);

$NCA^*(t)$ – чиста вартість пенсійних активів накопичувальної системи пенсійного страхування (*Net cost of assets*) на початок планового року t ;

$NCAp(t)$ – планове значення чистої вартості пенсійних активів накопичувальної системи пенсійного страхування на початок планового року t .

Потоки пенсійних внесків $PC^*(t)$, виплат $PB^*(t)$, видатків $AE^*(t)$, інвестицій $I^*(t)$, інвестиційних доходів $II^*(t)$ та чиста вартість активів $NCA^*(t)$ є нечіткими послідовностями (для покращення наочного уявлення використано позначення нечітких послідовностей « \bullet » запропоноване в [5, с. 183]). У свою чергу, плановий розподіл інвестицій між активами $X(t)$ є послідовність векторів дійсних чисел від 0 до 1 із сумою 1, планове значення чистої вартості активів $NCAp(t)$ – послідовність дійсних чисел.

Екзогенними факторами моделі є потоки пенсійних внесків $PC^*(t)$ і виплат $PB^*(t)$. Вони моделюються на підставі визначених законодавством правил перерахування страхових внесків до накопичувальної системи та пенсійних виплат. Очікувані прибутковості активів $P_i^*(t)$ оцінюються на підставі прогнозу (експертних оцінок) і вважаються умовно відомими.

Потік інвестицій $I^*(t)$ планується за наступним правилом. Якщо планові надходження перевищують пенсійні

виплати та витрати Накопичувального фонду, тоді деяка частка від різниці між надходженнями і виплатами формує потік інвестицій (її значення невідомо і підлягає визначенню під час розв'язання задачі). Якщо різниця від'ємна, то утворюється потік від'ємних інвестицій, тобто відкликання розміщених пенсійних активів. Накопичені наростаючим підсумком інвестиції обертаються на фінансовому ринку і приносять інвестиційний дохід, який визначається [1; 3] як сума приросту вартості пенсійних активів накопичувального пенсійного фонду за визначений проміжок часу, отримана за рахунок зміни їх ринкової вартості, і прибутку (збитку) від здійснення операцій з активами та пасивних доходів, тобто

$$I^*(t+1) = \sum_{j=1}^t I^*(j) \cdot \sum_{i=1}^n x_i(t) \cdot P_i^*(t). \quad (1)$$

Що стосується чистої вартості пенсійних активів накопичувальної системи пенсійного страхування $NCA^*(t)$, то згідно зі ст. 80 Закону 1058 зі змінами [1; 3] сума коштів, що обліковується на накопичувальних пенсійних рахунках усіх учасників НФ, дорівнює сумі чистої вартості активів НФ, яка у свою чергу розраховується як різниця між вартістю пенсійних активів на день проведення розрахунку та загальною сумою зобов'язань НФ, що підлягають виконанню на день проведення розрахунку. Аналогічні визначення мають місце чистої вартості активів накопичувальної

системи пенсійного страхування у відповідних НПФ. Відповідно до введених позначень чисту вартість пенсійних активів на початок кожного наступного року планування визначатимемо за формулою:

$$NCA^*(t+1) = NCA^*(t) + PC^*(t) - PB^*(t) + (I^*(t) - AE^*(t)), \quad (2)$$

де $I^*(t) - AE^*(t)$ – інвестиційний прибуток (збиток) – різниця між сумою інвестиційного доходу Накопичувального пенсійного фонду, отриманого за визначений проміжок часу, та сумою його адміністративних видатків за цей період на оплату послуг, визначених законодавством.

Планове значення чистої вартості активів $NCAp(t)$ необхідно встановити у накопичувальному фонді, виходячи з необхідності забезпечення його безперебійної роботи при істотних коливаннях потоків пенсійних внесків і виплат. Якщо з'ясується, що планове значення чистої вартості активів не досягається, тобто $NCA^*(t) < NCAp(t)$, то ця подія вважається несприятливою. Отже, оскільки трикутний показник чистої вартості активів $NCA^*(t) = \{NCA_{min}(t), NCA_{av}(t), NCA_{max}(t)\}$ в момент часу t повинен бути більше встановленого значення, то ризик зворотної події (недостатності чистих активів) можна обчислити скориставшись формулою оцінки ступеню інвестиційного ризику O . Недосекіна [5, с. 78]:

$$Risk(t) = \begin{cases} 0, & NCAp(t) < NCA_{min}(t); \\ R \cdot \left(1 + \frac{1-\alpha_1}{\alpha_1} \cdot \ln(1-\alpha_1) \right), & NCA_{min}(t) \leq NCAp(t) < NCA_{av}(t); \\ 1 - (1-R) \left(1 + \frac{1-\alpha_1}{\alpha_1} \cdot \ln(1-\alpha_1) \right), & NCA_{av}(t) \leq NCAp(t) < NCA_{max}(t); \\ 1, & NCAp(t) \geq NCA_{max}(t), \end{cases} \quad (3)$$

де

$$R = \begin{cases} \frac{NCAp(t) - NCA_{min}(t)}{NCA_{max}(t) - NCA_{min}(t)}, & NCAp(t) < NCA_{min}(t); \\ 1, & NCAp(t) \geq NCA_{max}(t); \end{cases} \quad (4)$$

$$\alpha_1 = \begin{cases} 0, & NCAp(t) < NCA_{min}(t); \\ \frac{NCAp(t) - NCA_{min}(t)}{NCA_{av}(t) - NCA_{min}(t)}, & NCA_{min}(t) \leq NCAp(t) < NCA_{av}(t); \\ 1, & NCAp(t) = NCA_{av}(t); \\ \frac{NCA_{max}(t) - NCAp(t)}{NCA_{max}(t) - NCA_{av}(t)}, & NCA_{av}(t) < NCAp(t) < NCA_{max}(t); \\ 0, & NCAp(t) \geq NCA_{max}(t). \end{cases} \quad (5)$$

На підставі визначених законодавством нормативів (див. табл. 1) записується обмеження на інвестування у векторній формі:

$$X(t) \leq S, \quad (6)$$

де $S = (s_1, s_2, \dots, s_n)$ – вектор нормативів інвестування пенсійних активів.

Законом визначено й обмеження на оплату послуг суб'єктів накопичувальної системи, які необхідно врахувати в моделі. Так, максимальний щорічний розмір оплати послуг зберігача не може перевищувати 0,1 % чистої вартості пенсійних активів [1; 3, ст. 101]. Розмір оплати послуг, що надаються компанією з управління активами, не може

перевищувати сумарно 0,75% середньоарифметичного значення чистої вартості пенсійних активів накопичувальної системи пенсійного страхування, що перебувають в її управлінні протягом року, за який проводиться оплата таких послуг [1; 3, ст. 86]. Решту видатків законодавець не обмежує. Дані обставини зумовлюють адміністративні видатки у формулі (2) розписати за видами оплати послуг таким чином:

$$AE^*(t) = AE_B^*(t) + AE_{AMC}^*(t) + AE_{oth}^*(t), \quad (7)$$

де $AE_B^*(t)$ – оплата послуг банка-зберігача.

$AE_{AMC}^*(t)$ – оплата послуг компаній з управління активами (Asset Management Company);

$AE_{oth}^*(t)$ – інші видатки з оплати послуг, передбачені законодавством, та ввести відповідні обмеження:

$$AE_B^*(t) \leq 0,001AE^*(t); \quad (8)$$

$$AE_{AMC}^*(t) \leq 0,0075AE^*(t). \quad (9)$$

Законодавством забороняється формувати пенсійні активи за рахунок позикових (кредитних) коштів або будь-яких інших коштів, які не є коштами накопичувальної системи, що відбивається у моделі таким обмеженням:

$$I^*(t) \leq PC^*(t) - PB^*(t) - AE^*(t). \quad (10)$$

Її на останнє записуються природні обмеження, виходячи із вмісту вектора $X(t)$:

$$\sum_{i=1}^n x_i(t) = 1, \quad (11)$$

$$0 \leq X(t) < 1. \quad (12)$$

Отже, економіко-математична модель задачі оптимального управління пенсійними активами накопичувальної системи загальнообов'язкового пенсійного страхування формулюється таким чином: визначити такі допустимі послідовності та оптимальні розподіли, які забезпечують виконання умови мінімуму цільової функції (13) та задовольняють обмеженням (6–12):

$$\max_t Risk(t) \rightarrow \min. \quad (13)$$

Висновки. Сформульована таким чином задача оптимального управління пенсійними активами накопичувальної системи є задачею пошуку глобального мінімуму при обмеженнях щодо інвестування пенсійних активів, визначених чинним законодавством, розв'язання якої дає підстави приймати ефективні інвестиційні рішення в умовах інформаційної невизначеності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 р. № 1058-4 // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 49 – 51.
2. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 р. № 1057-4 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 47 – 48.
3. Закон України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» від 08.07.2011 р. № 3668-VI // Урядовий кур'єр. – 2011. – № 168.
4. Проект Закону України «Про запровадження перерахування страхових внесків до накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування» № 2418а від 25.06.2013 р. // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://w1.c1.rada.gov.ua/>
5. Недосекин А. О. Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко-множественных описаний : дисс. ... доктора экон. наук : 08.00.13 «Математические и инструментальные методы экономики» / Алексей Олегович Недосекин. – СПб., 2003. – 280 с.
6. Недосекин А. О. Нечетко-множественный подход к актуарному моделированию / А. О. Недосекин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sedok.narod.ru/sc_group.html

7. Данич В. Н. Актуарная модель в нечетко-множественной постановке / В. Н. Данич // Бизнес Информ. – 2007. – № 12 (3). – С. 5–7.

8. Чернов В. Г. Методы учета неопределенности в инвестиционном анализе / В. Г. Чернов, Е. М. Ремезова // Дайджест Финансы. – 2013. – № 5 (221). – С. 84 – 89.

9. Кофман А. Введение теории нечетких множеств в управлении предприятиями / А. Кофман, Х. Хил Алуха; [пер. с исп.]. – Минск: Вышэйшая школа, 1992. – 223 с.

10. Асаи К. Прикладные нечеткие системы / К. Асаи, Т. Тэрано, М. Сугэно; [пер. с япон.]. – М.: Мир, 1993. – 368 с.

REFERENCES

Asai, K., Terano, T., and Sugeno, M. *Prikladnye nechetkie sistemy* [Applied fuzzy systems]. Moscow: Mir, 1993.

Chernov, V. G., and Remezova, E. M. "Metody ucheta neopredelennosti v investitsionnom analize" [Methods of accounting for uncertainty in the investment analysis]. *Dayzhest-Finansy*, no. 5 (221) (2013): 84-89.

Danich, V. N. "Aktuarnaia model v nechetko-mnozhestvennoy postanovke" [Actuarial model in fuzzy set-statement]. *Biznes Inform*, no. 12 (3) (2007): 5-7.

Kofman, A., and Khil Alukha, Kh. *Vvedenie teorii nechetkikh mnozhestv v upravlenii predpriatiiami* [Introduction of the theory of fuzzy sets in the management of enterprises]. Minsk: Vysheyshaia shkola, 1992.

[Legal Act of Ukraine] (2011).

[Legal Act of Ukraine] (2003).

[Legal Act of Ukraine] (2013). <http://w1.c1.rada.gov.ua/>

[Legal Act of Ukraine] (2003).

Nedosekin, A. O. "Metodologicheskie osnovy modelirovaniia finansovoy deiatelnosti s ispolzovaniem nechetko-mnozhestvennykh opisaniy" [Methodological bases of financial modeling activities using fuzzy multiple descriptions]. *diss. ... doktora ekon. nauk* : 08.00.13, 2003.

Nedosekin, A. O. "Nechetko-mnozhestvennyy podkhod k aktuarnomu modelirovaniu" [Fuzzy-set approach to actuarial modeling]. http://sedok.narod.ru/sc_group.html

РОЗРОБКА МОДЕЛЕЙ ОЦІНКИ ВПЛИВУ ЛЮДСЬКОГО ЧИННИКА НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

© 2014 САМСОНКІН В. М., АДЖАВЕНКО М. М.

УДК 519.688.656.26:385.33:316

Самсонкін В. М., Аджавенко М. М. Розробка моделей оцінки впливу людського чинника на інноваційний розвиток підприємств залізничного транспорту

Зміни соціально-економічного середовища функціонування залізничних компаній, відповідний перехід до ринкових умов господарювання змушують докорінно переглянути ставлення до «людського чинника» як основного джерела підвищення рівня ефективності окремих підприємств залізничного транспорту та компанії в цілому. Але крім суто гуманістичного (еволюційного) ставлення до цього процесу необхідні засоби формалізації професійної діяльності людини або паспортизації кадрового складу. Саме цим питанням і присвячено дану статтю. У результаті дослідження розроблено модель аналізу професійної діяльності людини на залізничному транспорті, яка дає можливість чисельно визначити рівень інтелектуальної, соціальної та фізичної складових людського чинника, визначити напрями та ефективність інвестування, а також модель визначення чисельності, що забезпечує оптимізацію чисельності персоналу підприємств, структурних підрозділів. З метою визначення найбільш значущих витрат, пов'язаних із персоналом, із визначеннями часу, місця, способу, виду мотивації, отриманого ефекту та напруженості в роботі залізничного транспорту запропоновано проводити аналіз результатів професійної діяльності персоналу кожного структурного підрозділу за схемою «що» створено / розроблено / виконано (щодо професійної діяльності), «де» (назва підрозділу та його підпорядкування, «коли», з додаванням з'ясувань «хто» створив (розробив / виконав), «як» і «чому» (мотивація).

Ключевые слова: людський чинник, професійна діяльність, ефективність, ефект

Рис.: 7. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 10.

Самсонкін Валерій Михайлович – доктор технічних наук, професор, Державний науководослідний центр залізничного транспорту України (вул. Івана Федорова, 39, Київ, 03038, Україна)

Email: samsonkin@1520mm.com

Аджавенко Марина Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра економіки підприємств, Державний економіко-технологічний університет транспорту (вул. М. Лукашевича, 19, Київ, 03049, Україна)

Email: adzhavenkom@ukr.net

УДК 519.688.656.26:385.33:316

Самсонкин В. Н., Аджавенко М. Н. Разработка моделей оценки влияния человеческого фактора на инновационное развитие предприятия железнодорожного транспорта

Изменения социально-экономической среды функционирования железнодорожных компаний, соответствующий переход к рыночным условиям хозяйствования заставляют в корне пересмотреть отношение к «человеческому фактору» как основному источнику повышения уровня эффективности как отдельных предприятий железнодорожного транспорта, так и компании в целом. Но, кроме исключительно гуманистического (эволюционного) отношения к этому процессу, необходимо найти средства формализации профессиональной деятельности человека или паспортизации кадрового состава. Именно этим вопросам и посвящена данная статья. В результате исследования разработаны модель анализа профессиональной деятельности человека на железнодорожном транспорте, которая предоставляет возможность численно определить уровень интеллектуальной, социальной и физической составляющих человеческого фактора, определить направления и эффективность инвестирования, а также модель определения численности, что обеспечивает оптимизацию численности персонала предприятий, структурных подразделений. С целью определения наиболее значимых расходов, связанных с персоналом, с определениями времени, места, способа, вида мотивации, полученного эффекта и напряженности в работе железнодорожного транспорта предложено проводить анализ результатов профессиональной деятельности персонала каждого структурного подразделения по схеме «что» создано / разработано / выполнено (касательно профессиональной деятельности), «где» (название подразделения и его подчинения), «когда» с добавлением определений «кто» именно создал (разработал / выполнил), «как» и «почему» (мотивация).

Ключевые слова: человеческий фактор, профессиональная деятельность, эффективность, эффект

Рис.: 7. **Формул.:** 1. **Библ.:** 10.

Самсонкин Валерий Николаевич – доктор технических наук, профессор, Государственный научно-исследовательский центр железнодорожного транспорта Украины (ул. Ивана Федорова, 39, Киев, 03038, Украина)

Email: samsonkin@1520mm.com

Аджавенко Марина Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра экономики предприятий, Государственный экономико-технологический университет транспорта (ул. Н. Лукашевича, 19, Киев, 03049, Украина)

Email: adzhavenkom@ukr.net

UDC 519.688.656.26:385.33:316

Samsonkin V. M., Adzhavenko M. M. Development of models of assessment of influence of human factor upon innovation development of railroad transport enterprises

Changes in the socio-economic environment of functioning of railroad companies and corresponding transition to market economic conditions make us deeply reconsider our relation to the human factor as the main source of increase of the level of efficiency of both individual railroad enterprises and companies in general. But, apart from exclusively humanistic (evolution) relation to this process, it is necessary to find means of formalisation of professional activity of a person or certification of personnel. The article is devoted to the above stated issues. In the result of the study the article develops a model of analysis of professional activity of a person at railroad transport, which gives a possibility to numerically determine the level of intellectual, social and physical components of the human factor and also to identify directions and efficiency of investing and a model of determination of the number, which ensures optimisation of the number of personnel of enterprises and structural subdivisions. In order to identify the most significant resources that are connected with personnel, time, place, method, motivation type, obtained effect and intensity of railroad transport operation the article offers to analyse results of professional activity of personnel of each structural subdivision by the «what» is created / developed / performed (regarding professional activity), «where» (enterprise name and its subordination), «when» and «who» created (developed / performed) and «how» and «why» scheme.

Key words: human factor, professional activity, efficiency, effect

Fig.: 7. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 10.

Samsonkin Valerii M. – Doctor of Sciences (Engineering), Professor, State Research Center of Railway Transport of Ukraine (vul. Ivana Fedorova, 39, Kyiv, 03038, Ukraine)

Email: samsonkin@1520mm.com

Adzhavenko Maryna M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Business Economy, State Economy-Technological University of Transport (vul. M. Lukashevycha, 19, Kyiv, 03049, Ukraine)

Email: adzhavenkom@ukr.net

Вступ. З чотирьох складових поняття «ресурс» саме людина стає центром уваги економічної, законотворчої, соціальної діяльності високорозвинених країн. На залізничному транспорті України та часів СРСР історично важливість ресурсних складових визначалась саме в такій послідовності: 1) матеріально-технічна база, 2) фінанси, 3) людський потенціал, 4) інтелектуальний потенціал. Пояснення таких реалій знаходяться, імовірно, у площин ментальності, але цей факт ми зафіксуємо, як об'єктивно даний.

Зміни соціально-економічного середовища функціонування залізничних компаній, впровадження принципів інноваційної економіки в менеджмент залізничного транспорту, проведення оцінки перспективи розвитку галузі та ринку послуг у глобальному масштабі, перехід до ринкових умов господарювання вимушує докорінно переглянути їх ставлення до «людського чинника», як основного джерела підвищення рівня ефективності окремих підприємств залізничного транспорту та компанії в цілому [1].

Зазначені питання широко вивчали закордонні та вітчизняні науковці в колі становлення постіндустріального суспільства, зокрема: В. Д. Базилевич, Д. Белл, О. Б. Бутнік-Сіверський, М. В. Вачевський, П. Друкер, Л. Єдвінсон, Р. Каплан, М. Янг, Т. Стюарт та інші [1; 2; 3; 4].

Теоретичним та практичним проблемам комплексного вирішення задач підвищення ефективності функціонування та розвитку транспорту України присвятили свої праці О. О. Бакаєв, В. В. Вінніков, В. М. Гурнак, М. В. Макаренко, А. М. Новикова, В. І. Пасічник, А. В. Перепеляк, Є. М. Сич, Ю. М. Цветов, В. І. Щелкунов та багатьох інших [1; 2; 3; 5].

Проте, незважаючи на широкий потік наукових та популярних публікацій, питання щодо розвитку та підвищення ефективності інтелектуального капіталу підприємства і його складової «людський капітал» залишається дискусійними.

Таким чином, окрім суто гуманістичного (еволюційного) ставлення до зазначених трансформаційних процесів на залізничному транспорті необхідно розробити засоби формалізації професійної діяльності людини або паспортизації кадрового складу. Саме цим питанням й присвячено дану статтю.

Постановка задачі. Ефективність професійної діяльності залежить від багатьох причин, значення яких за різних умов може суттєво змінюватися. Різновиди професійної діяльності виникли у результаті розвитку спеціальності і у зв'язку з цим диференціації професійної діяльності на залізничному транспорті притаманні всі принципи організації, які характерні для будь-якої професії.

Численні соціально-психологічні дослідження різних професій вказують на певну роль в оцінці їх ефективності таких факторів як професійні знання, матеріально-технічне забезпечення, переконаність у значимості своєї професії, соціальні умови побуту, стан здоров'я, вік. Ці фактори визначають кінцевий результат професійної діяльності () у вигляді множення степеневих одночленів [6]

$$KR = a_1^{m_1} \cdot a_2^{m_2} \cdot \dots \cdot a_N^{m_N} = \prod_{i=1}^N a_i^{m_i}, \quad (1)$$

де a_i – i -й параметр, що формує кінцевий результат;

m_i – ступінь впливу i -го параметру.

Таке відображення професійної діяльності дозволяє не тільки пояснити, а й проаналізувати можливість отримання однакової ефективності даної діяльності, незважаючи на різні значення параметрів.

Математичний аналіз взаємозумовленості зазначених компонентів, що входять у (1), дозволяє показати границі допустимої варіації KR , які трактуються як однакові (еквіпотенційні). Отже, вирішення задачі формалізації професійної діяльності полягає у виборі взаємно незалежних параметрів і визначення достатньої їх кількості. Це може бути досягнуто шляхом використання загальних положень розвитку взаємно зумовлених відносин й появи диференціювання професійної діяльності, яка протікає за конкретними законами самоорганізації, що й дозволяє встановити необхідні характеристики та увести їх вимір.

Обґрунтування методу вирішення задачі. Природа виникнення різновидів професійної діяльності визначається тим, що внаслідок великої кількості знань та складних засобів забезпечення діяльності з'являються особи, яким це вдається робити ефективніше (більше, краще) завдяки кординації корисної діяльності, розподілу праці. Зменшення ж обсягу професійних знань та особливостей матеріально-технічного забезпечення до загального рівня призводить до зникнення диференціювання професії. Отже, можна стверджувати, що в основі створення будь-якої професії лежать професійні знання та спеціалізоване матеріально-технічне забезпечення, які і утворюють першу множину факторів ефективності професійної діяльності [7].

Висока потреба в спеціалізованій професійній діяльності визначає її соціальну значущість. Привабливість професії у соціально-побутовому забезпеченні особи, що працює у цій галузі, визначається необхідністю суспільної діяльності, що делеговані їй суспільством. Необхідний рівень же такого забезпечення робить її привабливою в конкурентному виборі, як більш пріоритетну. Додатковий фактор, який має чисто психологічний ефект, полягає в переконаності працюючих осіб у їх значимості для суспільства, повазі, вдячності, що є ідеологічним компонентом у забезпеченні професійної орієнтації. Отже, друга множина, яка визначає ефективність професійної діяльності, є соціально-побутове забезпечення та переконаність в її значущості. Відсутність цих характеристик призводить до необхідності примусового виконання даної роботи, а отже, різкого зниження її якості, в результаті – до порушення виробничої дисципліни.

До третьої множини факторів, що визначають можливість професійної діяльності, належать біологічні можливості: вік (в якому доступна конкретна діяльність) і стан здоров'я.

Розробка моделі оцінки професійної діяльності людського фактору на залізничному транспорті

А. Моделі аналізу професійної діяльності

Отже, існують три множини системоутворювальних відносин, що визначають ефективність професійної діяльності. У кожній з цих множин встановлено шкалу якісної оцінки професійних можливостей або ефективності. Це дозволяє говорити про шкали інтелектуальної, соціальної та біологічної (фізичної) ефективності. Кожна зі шкал визначається як діагональ в ортогональних відносинах щодо попарних характеристик.

Так, шкала інтелектуальної професійної ефективності виходить з множини відносин «професійні знання – матеріально-технічне забезпечення» (рис. 1), де діагональ CD відповідає різним значенням базових характеристик еквіпотенціального рівня середньої інтелектуальної ефективності фахівця, лінії 1, 2, 3 – різноманітні еквіпотенціальні рівні професійної ефективності.



Рис. 1. Простір системоутворювальних відносин, що визначають шкалу інтелектуальної професійної ефективності

Діагональ AB – діапазон інтелектуальної ефективності у визначеній професійній діяльності. А і В – кінцеві значення діапазону прояву інтелектуальної професійної ефективності, які однозначно визначені базовими характеристиками.

Аналогічно складається шкала соціальної ефективності професії, де в якості базових характеристик виступають соціально-побутові положення і переконаність у значущості виконуваної роботи (рис. 2).

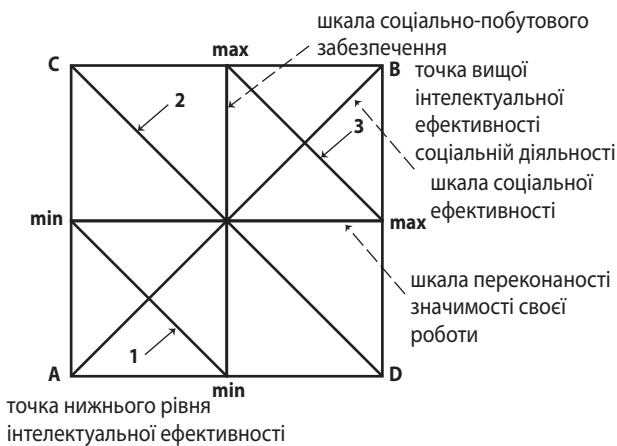


Рис. 2. Простір системоутворювальних відносин, що визначають шкалу соціальної ефективності

Діагональ CD відповідає різним значенням базових характеристик еквіпотенціального рівня середньої соціальної ефективності фахівця. 1, 2, 3 – різноманітні еквіпотенціальні рівні соціальної ефективності. Діагональ AB – діапазон соціальної ефективності у визначеній професій-

ній діяльності. А і В – кінцеві значення діапазону прояву соціальної ефективності, які однозначно визначені базовими характеристиками.

Подібно до двох вищезгаданих системоутворювальних шкал складається шкала фізичної (біологічної) ефективності професійної діяльності (рис. 3), де діагональ CD відповідає різним значенням базових характеристик еквіпотенціального рівня середньої фізичної ефективності фахівця. 1, 2, 3 – різноманітні еквіпотенціальні рівні фізичної ефективності. Діагональ AB – діапазон фізичної надійності у професійній діяльності. А і В – кінцеві значення діапазону прояву фізичної професійної ефективності, які однозначно визначені базовими характеристиками.

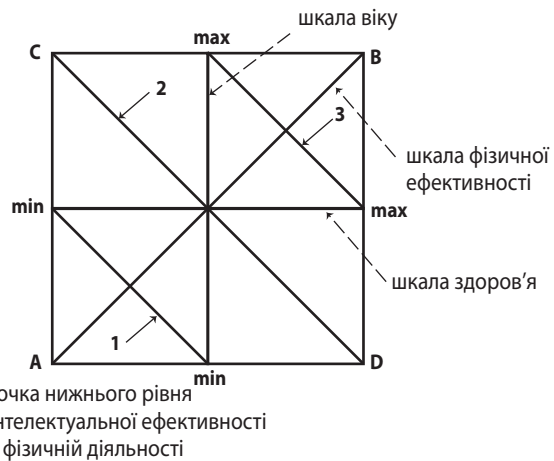


Рис. 3. Простір системоутворювальних відносин, що визначають шкалу фізичної ефективності

На підставі цих трьох шкал і здійснюється оцінювання ефективності професійної діяльності. Побудова системоутворювального простору подій досягається ортогональним розміщенням шкал – діагоналей (рис. 4), де затонована площина відповідає різним значенням базових шкал, що становлять характеристику еквіпотенціального рівня середньої ефективності професійної діяльності фахівця.

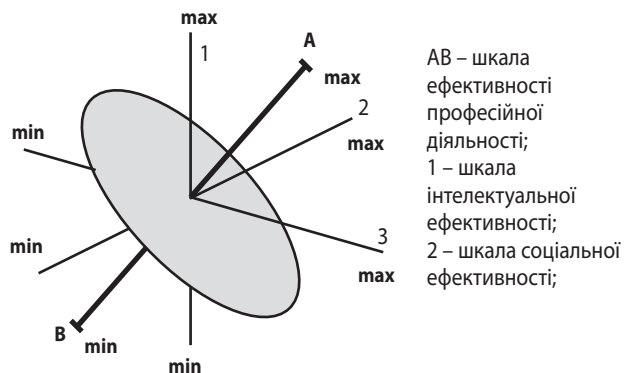


Рис. 4. Побудова шкали якісної характеристики ефективності професійної діяльності

Численний аналіз різних професіограм і результатів здійсненої діяльності показує, що варіанти базових характеристик, які визначають рівнозначну можливість профе-

сійної діяльності й розподіл за професійною ефективністю, як випадкової величини, відповідає нормальному закону (або закону Гауса). Повний опис ефективності в будь-якій професійній діяльності складається на підставі відмічених трьох базових характеристик ефективності, де у тривимірному просторі виділяється площина середньої ефективності професійної діяльності. Діагональ, що сполучає вершини усіх максимальних характеристик з мінімальними, – є шкалою виміру ефективності професійної діяльності.

Такий підхід до опису професіограми є загальним. Конкретні уявлення про зміст рівня знань, матеріально-технічного забезпечення, переконаності в значущості професії, соціально-побутового забезпечення, віці й стані здоров'я мають відносне значення і визначаються поточним соціально-середовищним наповненням.

У різних умовах за рахунок варіації значущості базових параметрів можна досягти однакового кінцевого результату, це й створює уявлення про можливість їх абсолютизації, як провідних або визначальних характеристик, що є помилковим висновком, який зустрічається в значній частині соціально-психологічних досліджень, присвячених аналізу ефективності професійної діяльності і, зокрема, оцінці якості роботи.

У будь-якому виді діяльності, у тому числі й на залізничному транспорті, **професія керівника**, наділеного певною офіційною владою, виникла як запит суспільства на забезпечення контролю над дотриманням взаємозумовлених норм стосунків. Її суть полягає в координації цих стосунків з використанням як добровільної, так і примусової дії на виконавчу сторону поведінки. Складність у діяльності керівного апарату тісно пов'язана із складністю сфери взаємозумовлених стосунків і їх координацією.

Чим більше складність і специфічність професійної діяльності, тим у відповідній мірі складніша форма прихованих стосунків, які можуть бути здійснені в них. У будь-якій сфері взаємозумовлених стосунків за наявності певної міри неконтрольованої поведінки виникає безвідповідальність, дублювання розпоряджень, перекидання функціональних обов'язків, що збільшує можливість зниження ефективності.

Невизначеність середовища (що аналогічно поняттю толерантності) [8], дозволяє встановити міру можливої прихованої неефективності й визначити необхідний потенціал протидії. Зниження толерантності й збільшення інформованості з метою запобігання «прихованим» директивам вимагає максимально повного уявлення про сферу діяльності. Наявність повного банку даних дозволяє не лише забезпечити швидке вирішення задачі й збільшити доступність у вирішенні виникаючих завдань більшої складності, але й об'єктивно контролювати результати здійснення діяльності.

Щодо шкали професійної ефективності, яка витікає з базових характеристик обсягу й складності професійних знань і матеріально-технічного забезпечення, можна зробити висновок про можливість істотного підвищення результату за рахунок упровадження інформаційних та інших сучасних технологій організації виробництва. Використання комп'ютерної техніки дозволяє досягти максимальної обізнаності про контрольоване середовище (персонал), як природної вимоги з боку будь-якого керівника. Викорис-

тання автоматизованих програм розпізнавання утворень дозволить ефективніше вирішувати питання зменшення толерантності за рахунок проникнення в середовище раніше невідомої діяльності й запобігає можливим порушенням з метою спрямованого впливу.

Посилення соціальної компоненти в керівній діяльності можливо, передусім, за рахунок значного підвищення переконаності в значущості цієї професійної діяльності, у формуванні відданості виконуваний роботі. Втрата ідеологічних основ роботи з кадрами сприяє приходу в професію осіб, яких цікавить тільки її соціально-побутова захищеність, а офіційне падіння цього компонента призводить до компенсації свого положення за рахунок використання на різних рівнях службового стану в корисливих цілях.

Усунення цих недоліків є прямим завданням служб з управління персоналом, які повинні виховувати високу переконаність у значущості обраної професії, глибoku зацікавленість населення до професії. Проте повний ефект стабілізації соціальної надійності у професійній діяльності може бути досягнуто за умови вирішення проблеми соціально-побутового забезпечення [9].

Для підвищення ефективності за рахунок третьої складової характеристики – фізичної ефективності – потрібне «омолодження» професії через залучення до роботи молодого контингенту, що вимагає зміни структури організації підготовки кадрів: створення різного рівня дитячих, молодіжних організацій, мережі спеціалізованих навчальних закладів для підготовки до вступу у вищі навчальні заклади 3 та 4-го рівня акредитації.

Найважливішим компонентом фізичної ефективності є стан здоров'я. Він може бути забезпечений строгим професійним відбором і збереженням здоров'я фахівця через систему спеціалізованих оздоровчих установ.

Управління персоналом відповідно будь-якої з трьох шкал, що визначають ефективність професійної діяльності, тісно пов'язано з економічною ефективністю організації виробництва галузі, значущості конкретної діяльності в отриманні кінцевого позитивного результату [9].

Отже, шляхом паспортизації кадрового складу галузі, можна отримати якісну характеристику можливостей фахівців і відповідний їм рівень організації виробництва. Зіставленням класифікації якості фахівців і видів подій можна встановити кореляційний зв'язок між рівнем кваліфікації й напрямком діяльності підприємств залізничного транспорту [10].

Б. Моделі визначення чисельності

Через різну вартість фахівців відповідного рівня кваліфікації можна скласти уявлення про достатню чисельність фахівців галузі для досягнення її максимальної економічної ефективності. У даному випадку набуває чинності принцип мінімальних витрат на досягнення однакового кінцевого результату. Витрати на підвищення ефективності роботи залізничного транспорту вимагають істотного збільшення витрат. Якщо зобразити залежність у системі «витрати – підвищення ефективності», то остання матиме форму ланцюгової лінії. У свою чергу, економія на якості фахівців в кінцевому результаті впливає на ефективність й результативність роботи галузі. Поєднання цих характеристик дає загальну картину витрат галузі і її найбільш економічний рівень утримання, що зображено на рис. 5.

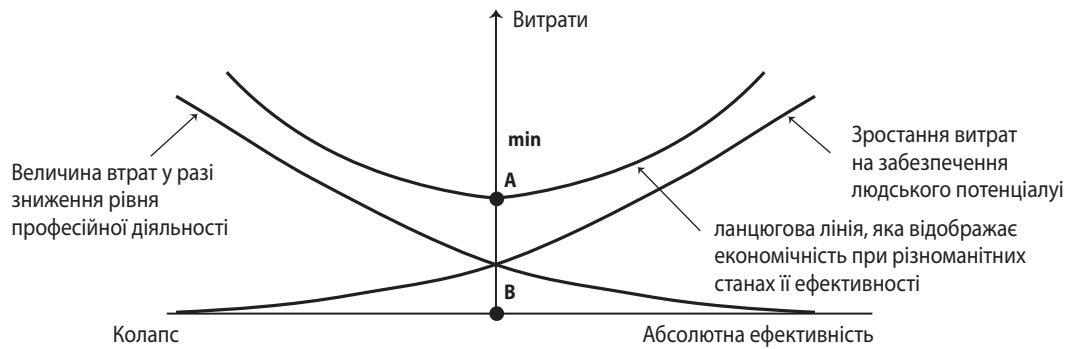


Рис. 5. Зображення рівня ефективності галузі, за якого зберігається максимальна економічність

Величина інтервалу АВ пов'язаний з масштабами, тобто обсягами, перевезень вантажів та їх видами. Головна мета управління підприємствами залізничного транспорту та галуззю в цілому – ідентифікація точки А та пошук способів її досягнення за рахунок управління ефективністю професійної діяльності персоналу.

Маючи повну кадрову паспортизацію, можна визначити об'єктивну потребу в рівні підготовки фахівців і їх чисельності для забезпечення найбільш ефективної діяльності галузі за умови забезпечення необхідного рівня показників транспортних перевезень і наявних економічних витрат на її утримання. Для визначення цієї потреби (фактично це й є оптимальна чисельність працівників галузі, що забезпечують необхідний рівень ефективності й економічності) слід забезпечити певну завантаженість або інтенсивність виробничої діяльності. Практичне вирішення цієї задачі виходить з положень, які визначають гранично допустиму напруженість роботи. Проте така чисельність працівників галузі не може забезпечити тривале її функціонування.

У свою чергу, верхня межа чисельності визначається допустимим мінімумом в задоволенні потреб, а цей мінімум визначається економічними можливостями галузі. Коли верхня межа наближається до нижньої, галузь фактично припиняє своє існування.

За умови достатньої межі між верхньою та нижньою границями чисельності працівників галузі або її частини існує такий рівень напруженості роботи, за якого спостерігається найефективніший режим, коли існує достатній резерв можливостей і необхідна задоволеність соціального запиту.

Отже, верхня та нижня межі є неефективними й не можуть зберегтися достатньо довго, і тільки деякий проміжний режим забезпечує необхідну тривалість роботи. Графічне зображення такої залежності надане на рис. 6.

Оптимальна чисельність кожного структурного підрозділу залізничного транспорту має складати жорстко визначений зв'язок між витратами на її утримання й ефективністю його діяльності.

З рис. 6 очевидно, що оптимальна чисельність персоналу відповідає значенню математичного очікування (моди) нормального розподілу чисельності, як випадкової величини, на визначений час діяльності залізничної компанії та/або її структурних підрозділів.

Ці співвідношення не можуть бути довільними, оскільки складають виробничо-економічну піраміду, і будь-яке відхилення від цієї залежності порушує її стійкість аж до повного розвалення. Цю залежність можна зобразити у вигляді кривих на рис. 7.

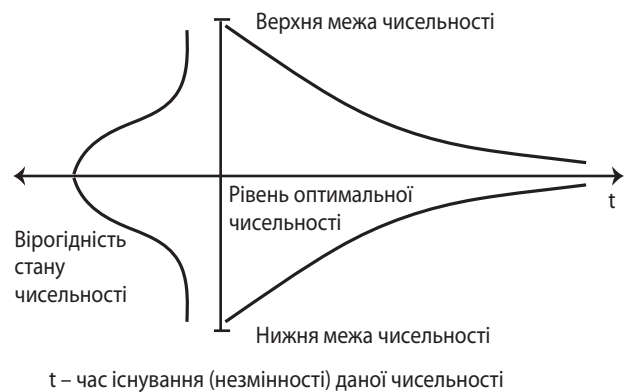


Рис. 6. Визначення оптимальної чисельності персоналу залізничного транспорту

Вписані прямокутники під верхньою кривою розподілу чисельності відображають обсяг витрат на утримання відповідного виробничого рівня системи. Якщо на верхній осі ординат всі посади викласти відповідно ієрархічному принципу, то нижня крива ілюструє витрати галузі на утримання відповідної виробничої структури (адміністрації залізничного транспорту, залізниці, структурних підрозділів, залежних підприємств). Можливі інші принципи упорядкування людського чиннику.

Висновки.

1. Розроблена модель аналізу професійної діяльності людини на залізничному транспорті дає можливість чисельно визначити рівень інтелектуальної, соціальної та фізичної складової людського чиннику, визначити напрями та ефективність інвестування.

2. Розроблена модель визначення чисельності дає можливість оптимізувати чисельність персоналу по підприємствам, структурним підрозділам, виробничим рівням на даний момент та в процесі розвитку залізничної компанії.

3. Аналіз результатів професійної діяльності персоналу кожного структурного підрозділу за схемою «що» створено/розроблено/виконано (відповідно професійної діяльності йде мова), «де» (назва підрозділу та його підпорядкування, «коли», з додаванням з'ясування «хто» саме створив (/розробив/виконав), «як» і «чому» (мотивація) дозволить визначити найбільш значущі економічні витрати, що пов'язані з персоналом, з визначенням часу, місця, способу, виду мотивації, отриманого ефекту та напруженості в роботі залізничного транспорту.

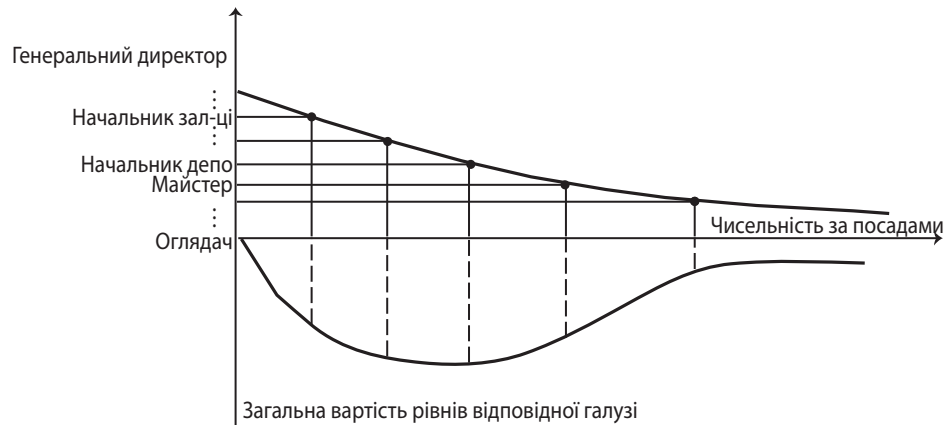


Рис. 7. Структура економічної організації професійної діяльності галузі

ЛІТЕРАТУРА

1. Аджавенко М. М. Людський капітал в економічній перспективі транспортного підприємства / М. М. Аджавенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 1. – С. 128–132.
2. Аджавенко М. М. Сучасні концепції управління залізничним транспортом / М. М. Аджавенко // Економічний часопис – XXI. – 2013. – № 7 – 8. – С. 94–96.
3. Аджавенко М. М. Інноваційний розвиток підприємств транспорту в постіндустріальних економічних системах / М. М. Аджавенко // Збірник наукових праць ДЕУТ. Серія «Економіка і управління». – 2012. – Вип. 21. – С. 130–137.
4. Вачевський М. В. Інтелектуальна власність: теорія і практика інноваційної діяльності / В. Г. Кремень, В. М. Мадзігон, В. Г. Скотний, Г. Є. Левченко, О. М. Вачевський. – К.: Професіонал, 2005. – 448 с.
5. Цветов Ю. М. Залізничний транспорт України на порозі реформування / Ю. М. Цветов, М. В. Макаренко, А. Д. Лашко та ін. – К.: КУЕТТ, 2008. – 189 с.
6. Самсонкин В. Н. Теоретические основы автоматизированного контроля человеческого фактора в человеко-машинных системах на железнодорожном транспорте: дис. ... докт. техн. наук: 05.22.08 / Самсонкин Валерий Николаевич; ХарГАЖТ. – Х., 1997. – 427 с.
7. Человеческий фактор: пер. с англ. / М. Вайсер, Б. Шнейдерман, Р. Уиллиджис и др. В 6-ти томах. – Т. 3. – М.: Мир, 1991. – 488 с.
8. Самсонкин В. Н. Метод статистической закономерности в управлении безопасностью движения на железнодорожном транспорте / В. Н. Самсонкин, В. А. Друзь // Донецк: ДониЖТ, 2005. – 160 с.
9. Самсонкин В. Н. Основные направления эргономического и социально-психологического обеспечения деятельности работников ж.д. транспорта Украины / В. Н. Самсонкин, Г. В. Попова // Человеческий фактор: Проблемы психологии и эргономики. – 2007. – Вып. 3(40). – С. 138–143.
10. Samsonkin V. N. Ergonomic and social-psychological security of activity of large corporation on a railway transportation example / V. N. Samsonkin, G. V. Popova. – Wroclaw, 2008. – 7 p.

REFERENCES

- Adzhavenko, M. M. "Liudskiy kapital v ekonomichnii perspektyvi transportnoho pidpriemstva" [Human capital in the economic perspective of transport]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 1 (2013): 128-132.
- Adzhavenko, M. M. "Suchasni kontseptsii upravlinnia zaliznychnym transportom" [Modern management concepts rail]. *Ekonomichnyi chasopys* – KhKhI, no. 7-8 (2013): 94-96.
- Adzhavenko, M. M. "Innovatsiyni rozvytok pidpriemstv transportu v postindustrialnykh ekonomichnykh systemakh" [Innovative development of transport enterprises in post-industrial economies]. *Zbirnyk naukovykh prats DETUT. Seriya «Ekonomika i upravlinnia»*, no. 21 (2012): 130-137.
- Kremen, V. H., Madzhigon, V. M., and Skotnyi, V. H. *Intelektualna vlasnist: teoriia i praktyka innovatsiinoi diialnosti* [Intellectual property: the theory and practice of innovation]. Kyiv: Profesional, 2005.
- Samsonkin, V. N. "Teoreticheskie osnovy avtomatizirovannogo kontrolya chelovecheskogo faktora v cheloveko-mashinnykh sistemakh na zheleznodorozhnom transporte" [Theoretical Foundations of the automated control of the human factor in man-machine systems in rail transport]. *dis. ... dokt. tekhn. nauk*: 05.22.08, 1997.
- Samsonkin, V. N., and Druz, V. A. *Metod statisticheskoy zakonomernosti v upravlenii bezopasnostiuz dvizheniia na zheleznodorozhnom transporte* [Method of statistical regularities in the management of traffic safety on the railways]. Donetsk: DonIzhT, 2005.
- Samsonkin, V. N., and Popova, G. V. "Osnovnye napravleniia ergonomicheskogo i sotsialno-psikhologicheskogo obespecheniia deiatelnosti rabotnikov zheleznodorozhnogo transporta Ukrainy" [Main directions of ergonomic and socio-psychological support of the railway workers of Ukraine]. *Chelovecheskiy faktor: Problemy psikhologii i ergonomiki*, no. 3 (40) (2007): 138-143.
- Samsonkin, V. N., and Popova, G. V. *Ergonomic and social-psychological security of activity of large corporation on a railway transportation example* Wroclaw, 2008.
- Tsvietov, Yu. M., Makarenko, M. V., and Lashko, A. D. *Zaliznychnyi transport Ukrainy na porozii reformuvannia* [Rail transport Ukraine on the eve of reform]. Kyiv: KUETT, 2008.
- Vayser, M., Shneyderman, B., and Uillidzhis, R. *Chelovecheskiy faktor* [The human factor]. Moscow: Mir, 1991.

РОЛЬ ЕКОЛОГІЧНОГО АУДИТУ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ЕКОТЕКСТИЛЮ

© 2014 СЕМАК Б. Б.

УДК 504.064

Семак Б. Б. Роль екологічного аудиту в інформаційному забезпеченні вітчизняного ринку екотекстилю

Метою статті є дослідження місця і ролі екологічного аудиту в системі екологічного менеджменту текстильних підприємств України, екологізації технологій текстильного виробництва, а також у формуванні асортименту, якості та забезпеченні екологічної бездоганності продукції текстильних підприємств. Унаслідок проведеного дослідження вивчено та конкретизовано роль і місце екологічного аудиту у формуванні системи екологічного менеджменту підприємств вітчизняної текстильної промисловості. Особливу увагу приділено розкриттю ролі екологічного аудиту в інформаційному забезпеченні учасників вітчизняного ринку екотекстилю. Обґрунтовано доцільність використання результатів екологічного аудиту текстильної продукції з метою підвищення її конкурентоспроможності на ринку. Подальші дослідження доцільно проводити у напрямках розробки механізмів запровадження екологічного аудиту на текстильних підприємствах України та вивчення впливу екологічного аудиту продукції вітчизняних текстильних підприємств на задоволення зростаючих екологічних потреб споживачів цієї продукції в Україні.

Ключові слова: екологічний аудит, інформаційне забезпечення, екологічний менеджмент, ринок екотекстилю

Бібл.: 9.

Семак Богдан Богданович – доктор економічних наук, доцент, професор, кафедра маркетингу, Львівська комерційна академія (вул. Туган-Барановського, 10, Львів, 79005, Україна)

Email: bbsema@ukr.net

УДК 504.064

UDC 504.064

Семак Б. Б. Роль экологического аудита в информационном обеспечении отечественного рынка экотекстиля

Semak B. B. Role of the ecological audit in information support of the domestic market of eco-textile

Целью статьи является исследование места и роли экологического аудита в системе экологического менеджмента текстильных предприятий Украины, экологизации технологий текстильного производства, а также формирования ассортимента, качества и обеспечения экологической безопасности продукции текстильных предприятий. Вследствие проведенного исследования изучены и конкретизированы роль и место экологического аудита в формировании системы экологического менеджмента предприятий отечественной текстильной промышленности. Особое внимание уделено раскрытию роли экологического аудита в информационном обеспечении участников отечественного рынка экотекстиля. Обоснована целесообразность использования результатов экологического аудита текстильной продукции с целью повышения ее конкурентоспособности на рынке. Дальнейшие исследования целесообразно проводить в направлениях разработки механизмов внедрения экологического аудита на текстильных предприятиях Украины и изучения влияния экологического аудита продукции отечественных текстильных предприятий на удовлетворение растущих экологических потребностей потребителей этой продукции в Украине.

The goal of the article is the study of the place and role of the ecological audit in the system of ecological management of textile enterprises of Ukraine, ecologisation of technologies of textile manufacture, formation of the range and quality and ensuring ecological safety of products of textile enterprises. In the result of the study the article specifies the role and place of the ecological audit in formation of the system of ecological management of enterprises of the domestic textile industry. Special attention is paid to the role of the ecological audit in information support to participants of the domestic eco-textile market. The article justifies expediency of the use of results of ecological audit of textile products with the aim of increasing its competitiveness in the market. It is expedient to conduct further studies in the directions of development of mechanisms of introduction of the ecological audit at textile enterprises of Ukraine and study of influence of ecological audit of products of domestic textile enterprises upon satisfaction of growing ecological needs of consumers of these products in Ukraine.

Ключевые слова: экологический аудит, информационное обеспечение, экологический менеджмент, рынок экотекстиля

Key words: ecological audit, information support, ecological management, eco-textile market

Библ.: 9.

Bibl.: 9.

Семак Богдан Богданович – доктор экономических наук, доцент, профессор, кафедра маркетинга, Львовская коммерческая академия (ул. Туган-Барановского, 10, Львов, 79005, Украина)

Semak Bohdan B. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor, Department of marketing, Lviv Academy of Commerce (vul. Tugan-Baranovskogo, 10, Lviv, 79005, Ukraine)

Email: bbsema@ukr.net

Email: bbsema@ukr.net

Постановка проблеми. Участь України у СОТ та тенденції розширення інтеграції вітчизняної економіки з економіками сусідніх країн вимагають переорієнтації роботи всіх галузей вітчизняної легкої і текстильної промисловості у відповідності з вимогами міжнародних стандартів і технічних регламентів, чинних в зарубіжних країнах. При цьому першочергова увага повинна бути приділена впровадженню у практику вітчизняного текстильного ви-

робництва принципів екологічної стандартизації, сертифікації та аудиту, які гарантують рівень екологічної безпечності та конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств на вітчизняному та зарубіжному ринках.

Судячи з аналізу літературних джерел [1 – 5], необхідність дослідження названих питань диктується низкою невіршених на даний час проблем. Назвемо основні з них:

- проблеми розроблення і впровадження екологічного аудиту в практику роботи текстильних підприємств в нашій країні ще недостатньо вивчені і вимагають подальших комплексних досліджень;
- реалізація екологічних цілей та програм на вітчизняних текстильних підприємствах, екологізація технологій виробництва, формування екологічної безпечності їх продукції та її успішного збуту на ринках вимагають проведення більш глибоких маркетингових, товарознавчих, екологічних і технологічних досліджень, інформаційною базою для яких повинні стати результати проведення екологічного аудиту;
- у практиці роботи вітчизняних текстильних підприємств ще відсутній системний підхід при розробленні та впровадженні необхідних законодавчо-правових документів для забезпечення на цих підприємствах ефективної аудиторської діяльності;
- негативно впливають на аудиторську діяльність на цих підприємствах і невизначеність інституційно-правових положень різних законів, положень, відомчих документів, а також механізмів їх впливу на екологічну ситуацію на даних підприємствах;
- на вітчизняних текстильних підприємствах ще відсутня необхідна мотивація використання принципів екологічної сертифікації, екологічного аудиту та екологічної експертизи як текстильної сировини, так і готової продукції;
- незважаючи на те, що Україна є однією з перших серед країн СНД, яка на національному рівні затвердила стандарти серії ДСТУ ISO 1400, ці стандарти поки не набули широкого застосування при екологічній сертифікації та екологічному аудиті продукції вітчизняних підприємств, включаючи продукцію підприємств текстильної і легкої промисловості;
- процедура екологічного аудиту у сфері текстильного вітчизняного виробництва, як і в інших галузях легкої промисловості, вимагає суттєвого вдосконалення, оскільки вона ще не дозволяє сфокусувати основну увагу керівників підприємств на усунення ризиків для виконання бізнес-цілей.

Аналіз останніх досягнень і публікацій. Слід відзначити, що розробленням теоретико-методологічних засад, дослідженням доцільності впровадження, функціонування та стимулювання розвитку екологічного аудиту в нашій країні присвятили свої роботи такі вчені: О. Ф. Балацький, І. К. Бистряков, Б. В. Буркинський, О. О. Веклич, Т. П. Галушкіна, А. Т. Гринів, А. Г. Мельник, В. Є. Міщенко, І. В. Недін, П. М. Скрипчук, О. М. Теліженко, С. К. Харічков, М. А. Хвесик, Є. В. Хлобистов, А. Б. Шостак, В. Я. Шевчук та ін.

Питання запровадження екологічного аудиту на підприємствах вітчизняної легкої і текстильної промисловості, як і в інших галузях промисловості та сфери сільського господарства, в останні роки розглянуто в ряді періодичних і монографічних видань [1 – 5]. Так, в роботі [1] розглянуто основні тенденції розвитку екологічного аудиту в нашій країні як важливого інструменту системи екологічного менеджменту.

Обґрунтовано необхідність впровадження в практику роботи підприємств стандартів серії ISO 1400. В роботі [2] вивчено можливість використання екологічного менеджменту та аудиту для забезпечення екологічної безпеки підприємств вітчизняної промисловості. Розглянуто тенденції розвитку екологічного менеджменту та аудиту для забезпечення екологічної безпеки на підприємствах різних галузей вітчизняної промисловості. Проаналізовано сфери застосування екологічного аудиту як інструменту системи екологічного менеджменту на цих підприємствах. Обґрунтована доцільність невідкладного впровадження в практику роботи вітчизняних підприємств міжнародних екологічних стандартів серії ISO 1400. В роботі [3] визначається роль і місце екологічного аудиту в системі управління природоохоронною діяльністю промислових і сільськогосподарських підприємств. Робота [4] присвячена розробленню і впровадженню в практику механізмів екологічного менеджменту та аудиту. Автор роботи [5] розглядає екологічний аудит як передумову запровадження екологічної сертифікації продукції. Він конкретизує законодавчо-нормативне забезпечення аудиторської діяльності, організаційно-економічні аспекти процедури екологічного аудиту, розкриває роль екологічного аудиту в інформаційному забезпеченні ринку екологічно безпечної продукції, обґрунтовує необхідність використання системного підходу в екологічному аудиті та сертифікації продукції.

Попри значну увагу вітчизняних вчених до проблем застосування екологічного аудиту у різних галузях вітчизняної економіки, малодослідженими та невирішеними до кінця залишаються проблеми, пов'язані із запровадженням та системним застосуванням екологічного аудиту підприємствами текстильної промисловості України.

Метою статті є дослідження місця і ролі екологічного аудиту в системі екологічного менеджменту текстильних підприємств України, екологізації технологій текстильного виробництва, а також формуванні асортименту, якості та забезпеченні екологічної безпечності продукції текстильних підприємств.

В даній роботі ми обмежимось тільки вивченням та узагальненням зарубіжного та вітчизняного досвіду використання принципів екологічного аудиту на вітчизняних текстильних підприємствах з метою підвищення ефективності процесу екологічного менеджменту на цих підприємствах, покращення екологічної безпечності технології виробництва та асортименту готової продукції.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. Як свідчить аналіз літературних даних [2; 5], екологічний аудит діяльності вітчизняних текстильних підприємств відіграє ключову роль у створенні та впровадженні на цих підприємствах інтегрованої системи екологічного менеджменту, яка поширюється на всі етапи життєвого циклу текстильної продукції та базується на основі стандартів серії ISO 9000 (система менеджменту якості), ISO 1400 (система екологічного менеджменту), OHSAS 18000 (система менеджменту професійної безпеки) і SA 8000 (система менеджменту соціальної відповідальності). Всі ці системи мають багато спільного, оскільки вони побудовані на гармонійному поєднанні різних аспектів для забезпечення якості

виробничої діяльності з метою підвищення екологічної та економічної ефективності виробництва. Використання інтегральної системи екологічного менеджменту в практиці роботи вітчизняних текстильних підприємств, на нашу думку, дозволить не тільки використати на цих підприємствах передовий зарубіжний досвід, але й буде сприяти стабільному розвитку цих підприємств, збільшенню обсягів експорту їх продукції, а також підвищенню якості та екологічної безпечності цієї продукції (особливо це важливо після вступу України до СОТ і її підготовки до вступу в ЄС).

Не менш важливим завданням екологічного аудиту діяльності вітчизняних текстильних підприємств є розроблення на його основі таких організаційних, екологічних і економічних механізмів та інструментів, які б сприяли мінімізації екологічних ризиків у сфері текстильного виробництва, найбільш раціональному використанню наявних сировинних і енергетичних ресурсів, екологізації технологічних процесів, а також підвищенню рівня екологічної безпечності текстильної продукції, виготовленої для потреб різних цільових ринків. Це у свою чергу дозволить підвищити ефективність наявної на текстильних підприємствах системи екологічного менеджменту та сприятиме оздоровленню екологічної ситуації на цих підприємствах.

Йдеться передусім про те, як на основі результатів екологічного аудиту посилити контроль за діями керівництва текстильних підприємств стосовно виконання взятих екологічних зобов'язань і ефективного та своєчасного виконання існуючих на підприємстві екологічних програм. При цьому екологічний аудит повинен давати повну інформацію про те, як на підприємстві дотримуються всіх вимог щодо мінімізації негативного впливу технологічних процесів (особливо на обробних підприємствах) на довкілля та самопочуття робітників. Таким чином, нині екологічний аудит став невід'ємною частиною, ефективним інструментарієм екологічного менеджменту не тільки на окремих текстильних підприємствах, але й окремих підгалузях текстильного виробництва [6].

Доречно зауважити, що в останні роки законодавчою і виконавчою владою нашої країни проводиться цілеспрямована робота з метою екологізації текстильної сировини, технологій текстильного виробництва, екологізації асортименту і властивостей різних груп і видів екологічно безпечних матеріалів та виробів і формуванні на їх основі окремого ринку екологічно безпечного текстилю. Так, наприклад, нами були розроблені теоретико-методологічні засади формування вітчизняного ринку екологічно безпечних товарів текстильної промисловості [7].

Таким чином, екологічний аудит у сфері текстильного виробництва можна вважати одним із найбільш вагомих та ефективних інструментів оцінки якості й ефективності всіх екологічних заходів, які реалізуються на вітчизняних текстильних підприємствах у відповідності з вимогами існуючих національних і міжнародних екологічних стандартів та інших законодавчо-правових актів у природоохоронній сфері.

А тепер зупинимось на більш детальному розгляді ролі екологічного аудиту екологічно безпечної продукції вітчизняних текстильних підприємств у формуванні інформаційного забезпечення ринку цієї продукції.

Як свідчить зарубіжний досвід і вітчизняна практика, отримана за результатами екологічного аудиту інформація в будь-якій галузі господарювання, включаючи текстильне виробництво, може бути використана [5]:

- при приватизації підприємств;
- в різноманітних інноваційних процесах їх діяльності;
- при розрахунку оптимальних цін на сировину, матеріали, готову продукцію цих підприємств;
- при сертифікації існуючих на підприємстві систем екологічного менеджменту;
- при визначенні рівня екологічної безпечності існуючих технологій виробництва текстильної сировини та готової продукції;
- при визначенні екологічності основних видів текстильної сировини (волокон, ниток, барвників, апретів, текстильно-допоміжних сполук);
- при визначенні рівня екологічності текстильних матеріалів і виробів різного цільового призначення та волокнистого складу.

Окрім цього, в процесі екологічного аудиту діяльності текстильних підприємств встановлюється наявність і рівень якості наступних видів інформації:

- статистичні звіти про обсяги переробки екологічно безпечних видів сировини;
- статистичні звіти про обсяги виробництва та збуту основних видів екологічно безпечних матеріалів і виробів;
- наявність комплектів нормативно-правових документів (стандартів, технічних умов, тощо), що регламентують вимоги до асортименту, властивостей і екологічної безпечності екологічного текстилю і технологій його виробництва;
- виявлення інформації, яка підтверджує проведення лабораторних досліджень і аналізу екологічних властивостей окремих видів продукції в процесі її екологічної експертизи;
- наявність інформації на текстильних підприємствах, що стосується технологій виробництва та асортименту екологічно безпечного текстилю.

Слід відзначити, що поява екологічно безпечного текстилю на вітчизняному ринку обумовлює необхідність створення нових підходів до екологічного аудиту діяльності і продукції тих текстильних підприємств, які займаються виробництвом і збутом екологічно безпечної продукції. Стоїть завдання постійного використання результатів екологічних аудитів діяльності та продукції текстильних підприємств для поповнення ними банку даних, потрібного для інформаційного забезпечення функціонування та подальшого розвитку вітчизняного ринку екологічно безпечного текстилю та його окремих сегментів. При цьому особлива увага повинна бути приділена отриманню в процесі аудиторських перевірок тієї інформації, яка б сприяла мінімізації негативного впливу на здоров'я людини та забруднення довкілля окремих технологій виробництва продукції на текстильних підприємствах. А це в свою чергу вимагає внесення відповідних коректив в програми аудиту діяльності тих текстильних підприємств, які займаються виробництвом екологічно безпечної продукції. Цілком зрозуміло, що виявлена в результаті екологічного аудиту

інформація про можливі ризики для здоров'я людини і довкілля при застосуванні тих чи інших технологій чи використання окремих видів сировини (волокон, барвників, апретів, хімікатів) на аудитованому підприємстві повинна бути детально обґрунтована у висновках цього аудиту, а також при підготовці відповідних рекомендацій для керівників цих підприємств за результатами аудиту.

Окрім цього, за результатами аудиту діяльності і продукції підприємств, які працюють на вітчизняному ринку екотекстилю, необхідно зробити комплексний аналіз всіх можливих ризиків, пов'язаних з випуском екологічно безпечної продукції названими підприємствами. Це дозволить керівництву цих підприємств знайти оптимальні шляхи вирішення виявлених у процесі аудиту проблем.

Не менш важливим напрямом використання результатів екологічного аудиту продукції текстильних підприємств є їх використання для еколого-економічного аналізу всіх етапів життєвого циклу їх продукції. Мова йде про визначення і аналіз витрат і прибутків на кожному з етапів життєвого циклу конкретного виду екологічно безпечного текстильного матеріалу чи виробу з нього. Наявність такої інформації дозволила б текстильним підприємствам:

- проектувати асортимент і властивості екологічно безпечної текстильної сировини і готової продукції із заданими рівнями їх екологічної безпечності;
- виявити основні пріоритети у формуванні необхідної структури асортименту та номенклатури показників властивостей екотекстилю різного цільового призначення;
- отримати необхідне інформаційне забезпечення для усього процесу маркетингу цих товарів;
- сформулювати і обґрунтувати вимоги до екологічно безпечних текстильних матеріалів і виробів на різних етапах їх життєвого циклу.

Важливу роль результати екологічного аудиту продукції вітчизняних текстильних підприємств повинні відігравати у забезпеченні кількісної оцінки результативності ринку цієї продукції. Мова йде передусім про обґрунтовано встановлені ціни на відповідні види екологічно безпечного текстилю, переорієнтацію сировинних ресурсів на його виробництво, витрати на екологізацію самої технології виробництва цих товарів. Нами розглянуто алгоритми побудови інтегральних показників для кількісної оцінки результативності вітчизняного ринку екотекстилю [7].

Як показали результати наших досліджень [7; 8], результативність аудиту екологічно безпечної продукції вітчизняних текстильних підприємств може бути суттєво підвищена шляхом поєднання процедур екологічного аудиту діяльності і продукції цих підприємств із одночасним проведенням екологічної експертизи асортименту, властивостей і рівня екологічної безпечності цієї продукції.

Цілком зрозуміло, що таке поєднання доцільно проводити тільки в тих окремих випадках, коли виникає потреба для обґрунтування висновку екологічного аудиту діяльності чи продукції текстильних підприємств або ж у випадку конкретизації тих чи інших доказів, коли їх потрібно доповнити ще і відповідними результатами екологічної товарної експертизи. Тому поєднання результатів екологічного аудиту й екологічної експертизи можна розглядати як один із нових підходів у розширенні аудиторської діяль-

ності у сфері вітчизняного текстильного виробництва, як і в інших галузях легкої промисловості. При цьому, реалізація цього підходу, на нашу думку, вважається найбільш виправданою саме для екологічного аудиту діяльності тих вітчизняних підприємств, які працюють на ринку екологічно безпечного текстилю.

Необхідно зауважити, що запропоновані в даній роботі підходи та пропозиції щодо подальшого вдосконалення системи екологічного аудиту в сфері вітчизняного текстильного виробництва повністю узгоджуються з рекомендаціями авторів роботи [9], які обґрунтовують необхідність суттєвого вдосконалення аудиторської діяльності у всіх галузях вітчизняного виробництва і підготовки нової редакції Закону України «Про екологічний аудит».

Висновки і перспективи подальших досліджень.

Враховуючи зростаючі вимоги споживачів до якості та екологічної безпечності продукції вітчизняної текстильної промисловості, запровадження та системне застосування екологічного аудиту підприємствами текстильної промисловості України необхідно розглядати як одну з ключових передумов успішного розвитку цієї галузі вітчизняної економіки у найближчому майбутньому. Встановлено, що існує необхідність розширення сфери аудиторської перевірки цих підприємств і їх продукції і більш ефективного використання результатів цього аудиту для інформаційного забезпечення учасників вітчизняного ринку екологічно безпечного текстилю. Екологічний аудит у сфері вітчизняного текстильного виробництва пропонується використовувати як ефективний інструмент екологічного менеджменту та екологічного маркетингу в даній галузі промисловості. Необхідність проведення подальших досліджень вбачається у напрямках розробки механізмів запровадження екологічного аудиту на текстильних підприємствах України. Крім цього, доцільно продовжити дослідження впливу екологічного аудиту продукції вітчизняних текстильних підприємств на задоволення зростаючих екологічних потреб споживачів цієї продукції в Україні.

ЛІТЕРАТУРА

1. Огородник М. М. Тенденції розвитку екологічного аудиту як інструмента системи екологічного менеджменту / М. М. Огородник, У. П. Новак // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2009. – № 647(76). – С. 440–444.
2. Декалюк О. В. Впровадження екологічного менеджменту та аудиту для забезпечення екологічної безпеки підприємства / О. В. Декалюк, І. В. Стасюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 1. – С. 235–242.
3. Кочерга М. М. Роль екологічного аудиту в системі управління природними ресурсами / М. М. Кочерга // Інноваційна економіка. – 2012. – № 2 (28). – С. 15–19.
4. Галушкина Т. П. Экономические инструменты экологического менеджмента: теория и практика : Монография / Т. П. Галушкина. – Одесса : ИПРИЭИ НАН Украины, 2000. – 280 с.
5. Скрипчук П. М. Теоретико-методологічні основи формування системи екологічної стандартизації і сертифікації: Монографія / П. М. Скрипчук. – Рівне : НУВГП, 2011. – 367 с.
6. Басанцов І. В. Екологічний аудит в Україні: актуальність, проблемні питання та напрями удосконалення / І. В. Ба-

санцов, О. С. Пантелейчук // Механізми регулювання економіки. – 2010. – № 1. – С. 38 – 46.

7. Семак Б. Б. Теоретико-методологічні основи формування вітчизняного сировинного ринку екологічно безпечних товарів текстильної промисловості: Монографія / Б. Б. Семак. – Херсон: Грін Д. С., 2011. – 232 с.

8. Семак Б. Б. Роль екологічної експертизи та аудиту у формуванні вітчизняного ринку екотекстилю / Б. Б. Семак // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2011. – № 1. – С. 142 – 149.

9. Бондар О. Економічний аудит: світовий досвід і вітчизняні реалії / О. Бондар, Г. Білявський, Ю. Саталкін, М. Пилипчук // Вісник НАН України. – 2011. – № 4. – С. 42–50.

REFERENCES

Basantsov, I. V., and Panteleichuk, O. S. "Ekolohichnyi auyt v Ukraini: aktualnist, problemni pytannia ta napriamy udoskonalennia" [Environmental audit in Ukraine: relevance, problems and areas for improvement]. *Mekhanizmy rehulivannia ekonomiky*, no. 1 (2010): 38-46.

Bodnar, O., Biliavskiy, H., and Satalkin, Yu. "Ekonomichnyi auyt: svitovyi dosvid i vitchyzniani realii" [Audit: international experience and domestic realities]. *Visnyk NAN Ukrainy*, no. 4 (2011): 42-50.

Dekaliuk, O. V., and Stasiuk, I. V. "Vprovadzhenia ekolohichnoho menedzhmentu ta auytu dlia zabezpechennia ekolohichnoi bezpeky pidpriemstva" [Implementation of environmental management and audit to ensure environmental security]. *Visnyk KhNU* vol. 1, no. 2 (2010): 235-242.

Galushkina, T. P. *Ekonomicheskie instrumenty ekologicheskogo menedzhmenta: teoriia i praktika* [Economic instruments of

environmental management: theory and practice]. Odessa: IPRIIEI NAN Ukrainy, 2000.

Kocherha, M. M. "Rol ekolohichnoho auytu v systemi upravlinnia pryrodnyimi resursamy" [The role of environmental audit in the management of natural resources]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 2 (28) (2012): 15-19.

Ohorodnyk, M. M., and Novak, U. P. "Tendentsii rozvytku ekolohichnoho auytu iak instrumenta systemy ekolohichnoho menedzhmentu" [Trends in the environmental audit as a tool for environmental management systems]. *Visnyk NU «Lvivska politehnika»*, no. 647 (76) (2009): 440-444.

Semak, B. B. *Teoretyko-metodolohichni osnovy formuvannia vitchyznianoho syrovynnoho rynku ekolohichno bezpechnykh tovariv tekstylnoi promyslovosti* [Theoretical and methodological guidelines for the development of the domestic commodity market of environmentally friendly textile and clothing products]. Kherson: Hrin D. S., 2011.

Semak, B. B. "Rol ekolohichnoi ekspertyzy ta auytu u formuvanni vitchyznianoho rynku ekotekstyliu" [The role of environmental review and audit in shaping domestic market Eco-textile]. *Visnyk SumDU. Serii «Ekonomika»*, no. 1 (2011): 142-149.

Skrypchuk, P. M. *Teoretyko-metodolohichni osnovy formuvannia systemy ekolohichnoi standartyzatsii i sertyfikatsii* [Theoretical and methodological guidelines for the development of ecological standardization and certification]. Rivne: NUVHP, 2011.

МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ

УДК 338.242

© 2014 СЕМЕНОВ В. Ф., ЧЕКУЛАЕВА Е. Д.

Семенов В. Ф., Чекулаева Е. Д. Механизм государственного регулирования инновационного развития строительной сферы

В статье представлено теоретико-методологическое обоснование процесса формирования механизма государственного регулирования инновационного развития строительной сферы Украины. Для достижения цели в работе исследованы концептуальные положения формирования механизма государственного регулирования инновационного развития строительной сферы, реализация которого обеспечит стабильное, результативное и системное функционирование строительной сферы на основе новейших технологий, станет мощным стимулом для развития национальной экономики. Подробно проанализированы основные принципы, функции и инструментарий государственного регулирования инновационного развития строительной сферы. Предложено и обосновано организационное, информационное, кадровое и финансово-экономическое обеспечение, а также налоговое стимулирование создания механизма государственного регулирования инновационного развития строительной сферы. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении является определение приоритетов инновационного развития строительства в региональном разрезе, разработка направлений совершенствования механизма государственного регулирования инновационного развития строительной сферы, а также оценка эффективности воздействия государства на инновационное развитие строительства.

Ключевые слова: строительная сфера, государственное регулирование, экономический механизм, инновационное развитие

Рис.: 1. Библ.: 12.

Семенов Василий Федорович – доктор экономических наук, профессор, профессор, кафедра менеджмента и управления проектами, Одесская государственная академия строительства и архитектуры (ул. Дидрихсона, 4, Одесса, 65029, Украина)

Email: semva@ukr.net

Чекулаева Елена Дмитриевна – соискатель, Одесская государственная академия строительства и архитектуры (ул. Дидрихсона, 4, Одесса, 65029, Украина)

Email: podkaluk@mail.ru

УДК 338.242

Семенов В. Ф., Чекулаева О. Д. Механизм державного регулювання інноваційного розвитку будівельної сфери

У статті надано теоретико-методологічне обґрунтування процесу формування механізму державного регулювання інноваційного розвитку будівельної сфери України. Для досягнення мети в роботі досліджено концептуальні положення формування механізму державного регулювання інноваційного розвитку будівельної сфери. Розроблений механізм державного регулювання інноваційного розвитку будівельної сфери, реалізація якого забезпечить стабільне, результативне та системне функціонування будівельної сфери на основі новітніх технологій, що стане потужним стимулом для розвитку національної економіки. Детально проаналізовано основні принципи, функції та інструментарій державного регулювання інноваційного розвитку будівельної сфери. Запропоновано і обґрунтовано організаційне, інформаційне, кадрові та фінансово-економічне забезпечення, а також податкове стимулювання створення механізму державного регулювання інноваційного розвитку будівельної сфери. Перспективами подальших досліджень в даному напрямку є визначення пріоритетів інноваційного розвитку будівництва в регіональному розрізі, розробка напрямів удосконалення механізму державного регулювання інноваційного розвитку будівельної сфери, а також оцінка ефективності впливу держави на інноваційний розвиток будівництва.

Ключові слова: будівельна сфера, державне регулювання, економічний механізм, інноваційний розвиток

Рис.: 1. Бібл.: 12.

Семенов Василь Федорович – доктор економічних наук, професор, професор, кафедра менеджменту та управління проектами, Одеська державна академія будівництва і архітектури (вул. Дідрихсона, 4, Одеса, 65029, Україна)

Email: semva@ukr.net

Чекулаева Елена Дмитриевна – здобувач, Одеська державна академія будівництва і архітектури (вул. Дідрихсона, 4, Одеса, 65029, Україна)

Email: podkaluk@mail.ru

UDC 338.242

Semenov V. F., Chekulaeva O. D. Mechanism of state regulation of innovation development of the construction sphere

The article provides theoretical and methodological justification of the process of formation of the mechanism of state regulation of innovation development of the construction sphere of Ukraine. The article studies conceptual provisions of formation of the mechanism of state regulation of innovation development of the construction sphere. It develops the mechanism of state regulation of innovation development of the construction sphere, realisation of which would ensure stable, effective and system functioning of the construction sphere on the basis of newest technologies and would become a powerful incentive for the national economy development. It analyses main principles, functions and instruments of state regulation of innovation development of the construction sphere in detail. It offers and justifies organisational, information, personnel and financial and economic support and also tax stimulation of creation of the mechanism of state regulation of innovation development of the construction sphere. Prospects of further studies in this direction is identification of priorities of innovation development of construction in the regional context, development of directions of improvement of the mechanism of state regulation of innovation development of the construction sphere and assessment of efficiency of the state impact on innovation development of construction.

Key words: construction sphere, state regulation, economic mechanism, innovation development

Pic.: 1. Bibl.: 12.

Semenov Vasil F. – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor, Department of Management and Project Management, Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture (vul. Didrikhsna, 4, Odessa, 65029, Ukraine)

Email: semva@ukr.net

Chekulaeva Olena D. – Applicant, Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture (vul. Didrikhsna, 4, Odessa, 65029, Ukraine)

Email: podkaluk@mail.ru

Введение. Эффективное функционирование экономики и решение вопросов социального развития невозможно без решения системных проблем, которые накапливаются в стратегически важных секторах, влияющих на все составляющие экономики. В частности, сфера строительства является структурообразующим элементом национальной экономической системы Украины. Поэтому решение проблемы инновационного развития строительства является крайне актуальным и требующим своевременности, поскольку оно способно влиять на развитие научно-технической политики других секторов национальной экономики.

Методологические основы государственного регулирования экономики рассмотрены в работах таких ученых, как Л. Дмитриченко, А. Мельник, С. Панчишин, О. Мельниченко и других. В частности, формирование механизма государственного регулирования отраслей национальной экономики представлено в работах О. Ю. Амосова и Б. П. Глушко [1]. В научных трудах О. Кириченко и Ю. Выгизкой предложена активизация инновационного развития национальной экономики в условиях глобализации [2]. В своих работах Н. Геселева раскрывает пути инновационно-технологической модернизации и повышения конкурентоспособности украинской экономики [3]. Концептуальные основы достижения устойчивого развития национальной экономики на инновационной основе обоснованы в трудах В. Гусева, А. Мужилко [4]. Изучению правового обеспечения государственного регулирования инноваций в Украине посвящены работы А. Дегтяр, А. Крюкова [5]. Н. Мигай изучает модель перехода Украины к инновационно ориентированной экономике [6]. М. Скибой разработаны практические рекомендации по повышению эффективности регулирующего воздействия государства в сфере инновационной деятельности [7]. И. Федуловой разработана концептуальная модель инновационной стратегии Украины и охарактеризована содержательная сущность ее составляющих относительно стратегических направлений, определены предпосылки ее реализации [8]. В работах И. Юхновского конкретизированы задачи для отечественной инновационно-инвестиционной политики [9].

Однако, признавая несомненные достижения вышеприведенных ученых, следует подчеркнуть, что в целом роль инновационных технологий в развитии национальной экономики продолжает оставаться незначительной. Несмотря на активизацию теоретических и практических аспектов исследования инновационного развития строительной сферы Украины, оптимальный механизм и инструменты решения данной проблемы до сих пор не предложены, в частности, неизученными остаются проблемы финансирования, методические вопросы эффективности инновационных проектов.

Постановка задачи. Главной целью работы является исследовать и предложить авторское видение механизма государственного регулирования научно-технической политики в строительстве, которая реализуется через определенные инструменты, дополняющие друг друга и при их осуществлении образующие синергетический эффект – инновационное развитие строительной сферы национальной экономики.

Изложение основного материала. На современном этапе социально-экономического развития пред-

приятия сферы строительства стремятся внедрять новые технологии, повышать качество продукции. Это увеличивает их конкурентоспособность. Реализуются новые архитектурно-планировочные решения, конструкции фундаментов и облицовка фасадов, технология отделочных работ, строительство дорог и другие инновационные проекты. В то же время остаются нерешенными вопросы обеспечения устойчивого развития строительства в целом, ремонт автомобильных дорог, модернизация и строительство объектов промышленности и энергетики, реформирование жилищно-коммунального хозяйства, удовлетворения потребностей населения и хозяйственного комплекса в объектах социального назначения в соответствии с установленными нормативами и национальными стандартами. Решение названного перечня проблем возможно по таким направлениям экономического развития, как ресурсный и инновационный. Ресурсный путь предполагает количественный рост ресурсов (трудовых, материальных, технических). Инновационный путь направлен на качественное развитие (рост производительности труда, выпуск новой продукции, внедрение информационных технологий, вложение инвестиций в инновационные проекты). Приоритетным является активизация инновационной деятельности путем формирования портфеля новшеств и портфеля инноваций. Новшество – это оформленный результат фундаментальных и прикладных исследований. Инновация – это конечный результат внедрения новшеств и получения экономического или социального эффекта. Портфель новшеств формируется за счет развития своего опыта, патентами, приобретенными ноу-хау. Портфель инноваций предоставляет собой план внедрения новшеств.

Функционирование, управление и контроль инновационной деятельности [10] с целью обеспечения эффективной деятельности строительной сферы при соблюдении требований законодательства Украины об инновационном развитии нуждаются в механизме государственного регулирования с помощью взаимосвязанных форм, методов и инструментов. Объединение усилий Министерства регионального развития, строительства и жилищно-коммунального хозяйства с возможностями местных бюджетов, фондов регионального развития и их плодотворное сотрудничество с институтами, образующими строительную сферу, приведет к формированию программ стимулирования инновационного развития строительной сферы в регионах. Реализация таких программ должна происходить через предложенный экономический механизм государственного регулирования инновационного развития строительной сферы.

Эффективность механизмов государственного регулирования инновационной деятельности предприятий сферы строительства зависит от качества стратегического планирования и объема инвестиций. Планирование инновационной деятельности строительных организаций, как часть государственного регулирования, включает в себя следующие основные направления:

- формирование стратегии инновационного развития предприятия;
- разработка бизнес-планов внедрения инновационных проектов; определение потребности инвестиций;
- расчет экономической эффективности новшеств.

Инновационная деятельность в строительстве до настоящего времени остается недостаточной по ряду причин: отсутствие регулярного мониторинга критериев спроса потребителя, вопросы компенсации инновационных качеств строящегося объекта не всегда учитываются в договорах подряда; планы мероприятий по использованию новой техники в строительстве не составляются или не имеют крупных инновационных проектов; балансы финансовой деятельности предприятия не содержат затрат на нематериальные активы; экономические показатели текущих планов производства не учитывают эффективность внедрения организационно-технических мероприятий, обеспечивающих снижение себестоимости и трудоемкости; структура управления не содержит вакансии персонала по инновационному менеджменту.

Государственное регулирование инновационного развития сферы строительства заключается в стимулировании долгосрочных факторов развития – становление новых секторов и вытеснение старых строительных производств, накопление капитала и стимулирование производительных инвестиций, поощрение модернизации строительной отрасли, развитие науки, образования и профессиональной подготовки специалистов, усиление рыночной конкуренции и рыночных механизмов и т. п. При этом привлеченными в процесс регулирования инновационного развития строительства станут не только государство, но и институты, способные влиять на строительный комплекс через определенный инструментарий. Такими институтами должны стать финансово-кредитные учреждения, учебные заведения, проектные институты, консалтинговые службы и т. п. (рис. 1).

Следует отметить, что формирование такого механизма предполагает наличие принципов, которые следует положить в основу его реализации. Согласно современным логико-философским представлениям под принципом понимается предпосылка какой-либо теории, именно принцип является важнейшим структурным элементом научной теории, связывающим все другие элементы теории в единое целое, в стройную систему. Поэтому выделим из общенаучных те принципы, которые дадут наиболее полное представление и характеристику механизму государственного регулирования инновационного развития строительной сферы Украины:

- принцип системности, которым определяется совокупность элементов строительной сферы, находящихся в таких отношениях и связях друг с другом, что образуется определенным образом структурированная целостность;
- принцип научности заключается в том, что научное знание, научная деятельность – это лишь одна из составляющих общественной деятельности и соответственно каждой из ее отраслей;
- принцип коммуникативности заключается в том, что он определяет сочетание информационного и материального общения субъектов строительной сферы.
- принцип баланса интересов субъектов инновационного процесса предусматривает, что производство и реализация новаций должны добавлять выгоду всем участникам инновационного процес-

са: инвестору, разработчику новаций, застройщику, «сбытовому», потребителю и обществу в целом [11, с. 30];

- предлагаем также выделить принцип приоритетности. Он должен стать основополагающим как при формировании механизма государственного регулирования инновационного развития строительной сферы, так и при его функционировании. Соблюдение принципа приоритетности позволит выделить стратегически важные направления развития строительства, дать им особую «приоритетную» поддержку, отличную от привычных мер стимулирования инновационного развития.

Необходимо акцентировать внимание, что формирование и функционирование механизма государственного регулирования инновационного развития строительной сферы, как системы управления, предусматривает наличие определенного инструментария. Основными инструментами экономического механизма государственного регулирования инновационного развития строительной сферы следует считать: организацию, планирование, ценнообразование и стимулирование, которые объединяются и частично пересекаются, взаимно дополняя при этом друг друга.

Согласно инновационной направленности развития строительной сферы в регионах должны проходить следующие организационные преобразования:

- создание фонда и агентств регионального развития,
- создание кластеров строительного производства,
- создание консалтинговых служб по мониторингу и экспертизе инновационных строительных проектов,
- создание региональных фондов венчурного финансирования,
- создание инжиниринговых центров аккумуляции достижений научно-технического прогресса,
- формирование единой региональной открытой базы контрактов в строительстве по социально ориентированным инновационным проектам,
- создание межрегиональных структур сотрудничества и кооперации в строительстве.

Система инструментов планирования инновационного развития строительной сферы содержит среднесрочные прогнозы развития отрасли в регионах; ежегодные программы инвестиционного развития строительства и административно-территориальных единиц; целевые программы развития строительных предприятий, учреждений и организаций, разработанные согласно стратегическими приоритетами социально-экономического развития регионов; бюджеты административно-территориальных единиц; программы преодоления депрессивности отдельных территорий, контроль за ходом реализации программы инновационного развития строительства и корректировки на этой основе целей, задач и инструментария; периодическая оценка ресурсов (материальных, инвестиционных, трудовых и т. д.), осуществление взаимодействия постоянных контактов с центральными и местными органами власти для выявления и решения общих проблем с применением организационно-правовых норм, предусмотренных действующим законодательством.

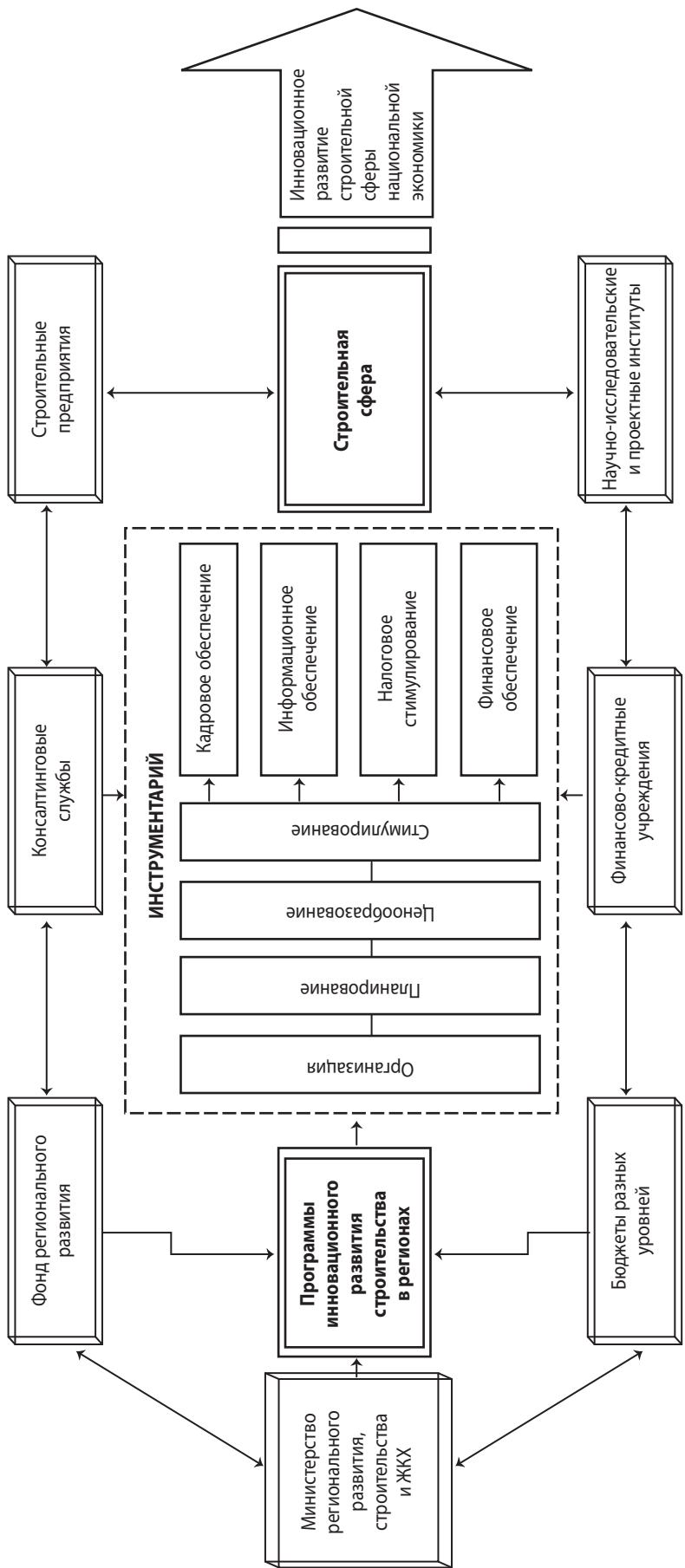


Рис. 1. Экономический механизм государственного регулирования инновационного развития строительной сферы национальной экономики

Ценообразование, как инструмент реализации региональной программы регулирования инновационных процессов в строительстве, должно исключить административное давление на рыночный механизм функционирования экономики и, наоборот, создать благоприятный инвестиционный климат в отрасли, привести к налаживанию межрегиональных экономических связей. В связи с этим мощным стимулом для регулирования ценообразования станет создание системы добросовестной конкуренции в регионе. Кроме того, совершенствование нормативно-методической базы по сопровождению строительных контрактов, методическое обеспечение формирования себестоимости строительно-монтажных работ в условиях действия Налогового кодекса и национальных стандартов бухгалтерского учета должно способствовать торможению цен на продукцию строительного производства.

Необходимо перманентное проведение мониторинга стоимостных показателей строительной продукции и обеспечение их доведения до участников строительства, проведение анализа государственных сметных норм, проверок правильности определения стоимости строительства на всех стадиях его осуществления и инвестирования, а также определение лимитов средств, необходимых для финансирования работ за счет бюджетов всех уровней.

Создание доверительных взаимоотношений хозяйствующих субъектов и региональных органов власти приведет к комплексному индикативному планированию и стратегическому прогнозированию цен в строительной отрасли, в отношении которых предприятия будут разрабатывать собственные планы развития. Такие процессы будут способствовать совершенствованию программных комплексов по определению стоимости строительства на всех стадиях инвестирования.

Кроме вышеперечисленных, действенным инструментом поддержки инновационного развития является стимулирование. Оно включает основополагающие составляющие регулирования инновационных процессов в сфере строительства:

- 1) Кадровое обеспечение предусматривает расширенное развитие, сложившееся за годы существования многоуровневой системы подготовки специалистов для инновационной деятельности в строительной сфере. Необходимо совершенствование научного и учебно-методического обеспечения по наиболее востребованным учебным курсам с учетом квалификационных требований к специалисту отрасли, расширения масштабов научно-исследовательской деятельности в строительстве.
- 2) Информационный механизм реализации региональной программы регулирования инновационных процессов в строительстве предусматривает наличие консалтинговых служб, которые способны обеспечить взаимодействие всех институтов и участников строительного процесса по поводу его качества, темпов, кадрового и финансового обеспечения и т. д. Функциями консалтинговых служб являются мониторинг социальных и экономических процессов развития региона, рыночные исследования, оцен-

ка технического и коммерческого потенциала бизнес-проектов, их научное сопровождение лицензирования, проведения тендеров на инновационное строительство, содействие в поиске инвесторов и способах реализации строительной продукции. Информационное обеспечение трансферта строительных технологий приведет к объединению капитала, знаний, опыта, расширение сотрудничества на межрегиональном и международном уровне.

- 3) Налоговое стимулирование инновационного развития строительства заключается в реформировании системы налогообложения, предусматривается предоставление налоговых и таможенных льгот ВУЗам и проектным институтам при разработке инновационных строительных проектов, банковским и финансово-кредитным учреждениям при инвестировании разработок и внедрении их на рынок строительства, строительным компаниям при выполнении инновационных проектов, использовании новейших материалов, применении ведущей техники и технологии производства, консалтинговым службам за участие в инновационном развитии строительства, конечному потребителю при условии приобретения инновационных объектов строительства.
- 4) Инвестирование инновационного развития строительной сферы может вестись за счет различных источников финансирования. В частности, субвенций Государственного бюджета, средств Министерства регионального развития, строительства и ЖКХ, а также Государственного агентства по вопросам науки, инноваций и информации, средств областного и местных бюджетов и т. д. Предусматривается введение механизма финансирования региональных развивающих программ и мероприятий, которые соответствуют приоритетам Государственной стратегии регионального развития [12], из бюджета государственных программ поддержки регионального развития и отраслей экономики.

Приоритетными следует считать использование возможностей формирования источников финансирования программ и проектов регионального развития на основе государственно-частного партнерства. То есть, наряду с бюджетным финансированием, большое значение придается привлечению средств внешних и внутренних инвесторов для реализации конкретных инвестиционных проектов строительства. Для выполнения программ и инвестиционных проектов возможно сотрудничество с международными финансовыми организациями. Финансирование может быть как прямым, так и посредством предоставления беспроцентных займов, субсидий, грантов и др.

Инвестирование инновационной деятельности может осуществляться субъектами хозяйствования строительства за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятий, с целью развития базы предпринимательства. Кроме того, возможно коммерческое инвестирование, которое осуществляется субъектами хозяйствования за счет заемных средств, полученных в результате льготного кредитования научно-исследовательских организаций

и предприятий на создание и внедрение новой техники и технологий. Венчурное финансирование имеет немало важное значение для инвестиционного обеспечения инновационного развития в условиях создания государством инвестиционной инфраструктуры. Также мощным финансовым стимулом инновационного развития строительства в регионе является социальное инвестирование, которое осуществляется гражданами страны в объекты социальной сферы и других непроизводственных сфер.

Большое значение для позитивного имиджа инновационного развития строительной сферы имеет иностранное инвестирование, которое осуществляется иностранными юридическими лицами или иностранцами, а также другими государствами. В этом направлении предпочтительно совместное инвестирование, которое осуществляется субъектами Украины вместе с иностранными юридическими или физическими лицами, а также с участием международных фондов содействия инновационному развитию.

Выводы. Государственное регулирование инновационного развития строительной сферы представляет собой деятельность по реализации функций государства, осуществляемая с использованием соответствующих инструментов. Основной задачей государства в регулировании инновационного развития строительной сферы является обеспечение эффективности, рациональности, законности и финансовой дисциплины при формировании, распределении, владении и использовании активов, направленных на продвижение научно-технического прогресса в сфере строительства.

Формирование эффективного механизма государственного регулирования инновационного развития строительства, основными элементами которого являются субъекты и объекты регулирования, нормативно-правовое, организационное, информационное и финансово-экономическое обеспечение, функции, принципы, инструменты и приоритеты, позволит улучшить функционирование строительной сферы на основе инноваций. Предложенные инструменты экономического механизма государственного регулирования инновационного развития приведут к четкому и плодотворному взаимодействию участников строительной сферы, институтов всех уровней и органов самоуправления путем скоординированного планирования, прогрессивных организационных преобразований, грамотного ценообразования, а также кадрового, нормативного и налогового стимулирования.

Таким образом, обеспечение стабильного, результативного и системного функционирования строительства на основе инноваций заключается в формировании и реализации комплексного механизма, способного учитывать, координировать и согласовывать структурные элементы сферы строительства. Создать и внедрить такой механизм регулирования способно исключительно государство.

ЛИТЕРАТУРА

- Амосов О. Ю. Формирование механизма государственного регулирования топливно-энергетического комплекса региона / О. Ю. Амосов., Б. П. Галушко // Проблемы экономики. – 2013. – № 3. – С. 21–27
- Кириченко О. А. Инновационный розвиток економіки в контексті сучасної теорії модернізації / О. А. Кириченко, Ю. І. Вигізья // Економіка та держава. – 2011. – № 7. – С. 13–16.
- Геселева Н. В. Механізми модернізації і технологічного розвитку економіки України / Н. В. Геселева // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 11. – С. 64–72.
- Гусев В. О. Парадигма сталого інноваційного розвитку України / В. О. Гусев, О. О. Мужилко // Економіка та держава. – 2011. – № 9. – С. 115–118.
- Дегтяр А. О. Правове забезпечення державного регулювання інновацій в Україні [Електронний ресурс] / А. О. Дегтяр, О. І. Крюков // Державне будівництво. – 2011. – № 2. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/DeBu/2011-2/index.html>
- Мігай Н. Б. Макроекономічні передумови розвитку інноваційного підприємництва / Н. Б. Мігай // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1. – С. 72–78
- Скиба М. Стимулювання інноваційної діяльності в контексті посткризового відновлення економіки України / М. Скиба // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2011. – № 2. – С. 145–152.
- Федулова Л. І. Концептуальна модель інноваційної стратегії України / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 87–100
- Юхновський І. В. Державне регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності економіки України / І. В. Юхновський // Економіка та держава. – 2011. – № 4. – С. 48–52
- Комяков О. М. Державне регулювання перехідної економіки: Автореф. дис. канд. екон. наук / О. М. Комяков. – К, 2000. – 19 с.
- Ілляшенко С. М. Формування ринку екологічних інновацій: економічні основи управління. Монографія / С. М. Ілляшенко, О. В. Прокопенко – Суми: ВТД «Університетська книга», 2002. – 250 с.
- Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року / Кабінет Міністрів України. Постанова № 1001 від 21.07.06 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1001-2006-%D0%BF/page>

REFERENCES

- Amosov, O. Yu., and Halushko, B. P. "Formyrovanye mekhanyzma hosudarstvennoho rehulyrovannya toplyvno-enerhetycheskoho kompleksa rehiona" [Formation mechanism of state regulation of the fuel and energy sector in the region]. *Problemy ekonomiky*, no. 3 (2013): 21-27.
- Diehtiar, A. O., and Kriukov, O. I. "Pravove zabezpechennia derzhavnoho rehulivannia innovatsii v Ukraini" [Legal support of State Regulation in Ukraine]. <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/DeBu/2011-2/index.html>
- Fedulova, L. I. "Kontseptualna model innovatsiinoi stratehii Ukrainy" [Conceptual model of the innovation strategy of Ukraine]. *Ekonomika i prohozuvannia*, no. 1 (2012): 87-10.
- Husiev, V. O., and Muzhylko, O. O. "Paradyhma staloho innovatsiinoho rozvytku Ukrainy" [The paradigm of sustainable innovative development of Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 9 (2011): 115-118.
- Heseleva, N. V. "Mekhanizmy modernizatsii i tekhnolohichnoho rozvytku ekonomiky Ukrainy" [Mechanisms of modernization and technological development of economy of Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 11 (2011): 64-72.

Illiashenko, S. M., and Prokopenko, O. V. *Formuvannia rynku ekolohichnykh innovatsii: ekonomichni osnovy upravlinnia* [Formation of the market for environmental innovation: the economic foundations of management]. Sumy: Universytetska knyha, 2002.

Kyrychenko, O. A., and Vyhizka, Yu. I. "Innovatsiinyi rozvytok ekonomiky v konteksti suchasnoi teorii modernizatsii" [Innovative economic development in the context of the modern theory of modernization]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 7 (2011): 13-16.

Komiakov, O. M. "Derzhavne rehuliuвання perekhidnoi ekonomiky" [State regulation of the economy in transition]. *avtoref. dys... kand. ekon. nauk*, 2000.

[Legal Act of Ukraine] (2006). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1001-2006-%D0%BF/page>

Mihai, N. B. "Makroekonomichni peredumovy rozvytku innovatsiinoho pidpriemnytstva" [Macroeconomic preconditions for innovation business]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 1 (2012): 72-78.

Skyba, M. "Stymuliuвання innovatsiinoi diialnosti v konteksti postkryzovoho vidnovlennia ekonomiky Ukrainy" [Stimulating innovation activities in the context of post-crisis economic recovery in Ukraine]. *Visnyk NADU pry Prezydentovi Ukrainy*, no. 2 (2011): 145-152.

Yukhnovskyi, I. V. "Derzhavne rehuliuвання innovatsiino-investytsiinoi diialnosti ekonomiky Ukrainy" [State regulation of innovation and investment economy of Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 4 (2011): 48-52.

ПЕРСПЕКТИВИ ДОСЯГНЕННЯ СВІТОВИХ СТАНДАРТІВ СПОЖИВАННЯ М'ЯСА В УКРАЇНІ

© 2014 СКРИПНИК А. В., РОДИНА М. А., ВОЛОВОДЕНКО Л. В.

УДК 338.439.5(4):54(477)

Скрипник А. В., Родина М. А., Воловоденко Л. В. Перспективи досягнення світових стандартів споживання м'яса в Україні

У роботі аналізуються можливі варіанти зростання рівня споживання м'ясопродуктів (яловичина, свинина, м'ясо птиці) протягом найближчих 6 років. Як базисний варіант розглядаються планові показники, що представлені Інститутом аграрної економіки та затверджені у «Стратегії розвитку аграрного сектору на період до 2020 року». На підставі часових рядів за споживанням м'ясопродуктів на інтервалі 2000–2012 роки методами економетричного аналізу побудовано прогноз споживання на 2020 рік. Було проведено порівняння отриманих показників з офіційними плановими показниками, на підставі яких зроблено висновок відносно необґрунтованості планових показників споживання яловичини, для досягнення яких повинно відбуватися щорічне 15% зростання. Для уточнення рівня споживання м'ясопродуктів залежно від рівня доходів все населення було представлено у вигляді трьох груп: малозабезпечені (40%), середньозабезпечені (30%) та забезпечені (30%), для кожної групи вирішувалася оптимізаційна задача максимізації калорійності корзини м'ясопродуктів, що споживається, при наявності бюджетних та виробничих (побудованих на прогнозі виробництва) обмежень. У результаті для кожної групи населення отримано оптимальні рішення, які суттєво відрізнялися складом та калорійністю. Крім того, було показано, що для забезпечення цих продовольчих корзин потрібно довести обсяг імпорту яловичини до 210 тис. т, а не затребувані залишки свинини в обсязі 190 тис. т та м'яса птиці в обсязі 200 тис. т можуть бути експортовані за межі України.

Ключевые слова: споживання м'ясопродуктів, оптимальне споживання, бюджетне та виробничі обмеження, прогноз, яловичина, свинина, м'ясо птиці

Рис.: 6. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 18.

Скрипник Андрій Васильович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра економічної кібернетики, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

Email: avskripnik@ukr.net

Родина Марина Андріївна – магістрант, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

Email: rodinaman@gmail.com

Воловоденко Леся Василівна – старший викладач, кафедра економіки, фінансів, обліку і аудиту, Мелітопольський відокремлений підрозділ Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій (пр. 50-річчя Перемоги, 21-а, Мелітополь, 72313, Україна)

УДК 338.439.5(4):54(477)

Скрипник А. В., Родина М. А., Воловоденко Л. В. Перспективы достижения мировых стандартов потребления мяса в Украине

В работе анализируются возможные варианты роста уровня потребления мясопродуктов (говядина, свинина, мясо птицы) в течение ближайших 6 лет. В качестве базисного варианта рассматриваются плановые показатели, представленные Институтом аграрной экономики и утвержденные в «Стратегии развития аграрного сектора на период до 2020 года». На основании временных рядов потребления мясопродуктов на интервале 2000–2012 годы методами эконометрического анализа построен прогноз потребления на 2020 год. Было проведено сравнение полученных прогнозных показателей с официальными показателями, на основании которого сделан вывод относительно необоснованности плановых показателей потребления говядины, для реализации которых необходим ежегодный 15% прирост. Для уточнения уровня потребления мясопродуктов в зависимости от уровня доходов все население было представлено в виде трех групп: малообеспеченные (40%), среднеобеспеченные (30%) и обеспеченные (30%), для каждой группы решалась оптимизационная задача на максимум калорийности корзины мясопродуктов при наличии бюджетных и производственных (построенных на прогнозе) ограничений. В результате для каждой группы населения был получен оптимальный рацион, который существенно отличается как составом, так и калорийностью. Кроме того, было показано, что для обеспечения этих корзин мясопродуктов необходимо довести размеры импорта говядины до 210 тыс. т, а не востребованные 190 тыс. т свинины и 210 тыс. т мяса птицы могут пойти на экспорт.

Ключевые слова: потребление мясопродуктов, оптимальное потребление, бюджетные и производственные ограничения, прогноз, говядина, свинина, мясо птицы

Рис.: 6. **Табл.:** 3. **Библ.:** 18.

UDC 338.439.5(4):54(477)

Skrypnyk A. V., Rodyna M. A., Volovodenko L. V. Prospects of achieving the world standards of meat consumption in Ukraine

The article analyses possible variants of growth of the level of consumption of meat products (beef, pork, and poultry) during the nearest 6 years. The article considers, as a basic variant, planned indicators provided by the Institute of Agrarian Economy and approved in «Strategy of Development of the Agrarian Sector for the Period until 2020». Based on the time series of meat products consumption during 2000–2012, the article builds a forecast of consumption until 2020 using methods of econometric analysis. The article compares the obtained forecast indicators with official indicators, on the basis of which a conclusion is made with respect to groundlessness of planned indicators of beef consumption, for realisation of which the 15% annual growth is needed. In order to specify the level of meat products consumption depending on the level of income, the whole population was presented in the form of three groups: under-provided (40%), averagely provided (30%) and well-provided (30%). Optimisation task for maximum of calorificity of the meat products basket, with availability of budget and production (built up on the forecast) restrictions, was solved for each group. In the result an optimal ration, which differs significantly both in composition and calorificity, was obtained for each group. Moreover, the article shows that in order to achieve these meat products baskets, it is necessary to bring beef import up to 210 thousand tonnes and the unclaimed 190 thousand tonnes of pork and 210 tonnes of poultry could be exported.

Key words: consumption of meat products, optimal consumption, budget and production restrictions, forecast, beef, pork, poultry

Pic.: 6. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 18.

Skrypnyk Andrii V. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Economic Cybernetics, National University of

Скрипник Андрей Васильевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра экономической кибернетики, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (ул. Героев Оборона, 15., Киев, 03041, Украина)

Email: avskripnik@ukr.net

Родина Марина Андреевна – магистрант, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (ул. Героев Оборона, 15., Киев, 03041, Украина)

Email: rodinaman@gmail.com

Воловоденко Леся Васильевна – старший преподаватель, кафедры экономики, финансов, учета и аудита, Мелитопольский обособленное подразделение Запорожского института экономики и информационных технологий (пр. 50-летия Победы, 21-а, Мелитополь, 72313, Украина)

Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15., Kyiv, 03041, Ukraine)

Email: avskripnik@ukr.net

Rodyna Maryna A. – Graduate Student, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15., Kyiv, 03041, Ukraine)

Email: rodinaman@gmail.com

Volovodenko Lesya V. – Senior Lecturer, Department of Economics, Finance, Accounting and Auditing, Melitopol separate division Zaporizhzhya Institute of Economics and Information Technology (pr. 50-richchya Peremogy, 21-a, Melitopol, 72313, Ukraine)

Постановка проблеми. В умовах відсутності закону «Про продовольчу безпеку» [11] головним діючим програмним документом для розвитку аграрного сектору є Постанова Кабінету Міністрів України «Стратегія розвитку аграрного сектору на період до 2020 року» від 17.11.2013. Головні положення стратегії відповідають недіючому закону «Про продовольчу безпеку» і передбачають 80% забезпечення споживання по основним товарним позиціям (зерна, молока, м'яса та інших) за рахунок внутрішнього виробництва. Постанова Кабінету Міністрів базується на розробках Інституту аграрної економіки, в яких детально представлено заплановані на 2020 рік показники споживання основних видів м'яса: яловичини, свинини, м'яса птиці та ті засоби державного регулювання і державної підтримки, за допомогою яких ці показники планується досягнути [13].

Розрахунок на державну підтримку є головною рисою керуючих державних інституцій аграрного сектору України. При цьому не враховується той факт, що основні успіхи як в галузі рослинництва, так і тваринництва досягнуто за рахунок інвестиційної привабливості (короткий термін окупності, стабільний попит внутрішнього та світового ринку, наявність земельних ресурсів). Відсутність такої привабливості в існуючих інституціональних умовах ведення бізнесу робить державну підтримку надзвичайно неефективною. Яскравий приклад цього – державна підтримка розвитку виробництва яловичини, коли переважна тенденція зменшення обсягів виробництва продовжується всі роки незалежності. Крім того, слабким місцем усіх розрахунків Інституту аграрної економіки є те, що всі вони здійснюються для абстрактного середнього мешканця без урахування диференціації рівня платоспроможного попиту, який суттєво залежить від розподілу населення за рівнем доходів. Наприклад, якісна та кількісна структура споживання м'ясопродуктів представниками першого за рівнем доходів квантилю суттєво відрізняється від структури споживання останнього квантилю (найбільш забезпечених) [4]. Тому становить інтерес критичний аналіз можливостей реалізації запланованих показників споживання м'ясопродуктів з урахуванням діючих тенденцій виробництва, споживання та розподілу доходів населення.

Крім того, планується оцінити оптимальний план споживання м'ясопродуктів, що максимізує калорійність з урахуванням фінансових обмежень для різних груп населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Достатньо тривалий проміжок трансформації української економіки, який супроводжувався значними флуктуаціями доходів населення, та досвід зарубіжних країн дозволяють стверджувати про суттєву залежність від показників економічного розвитку [9]. Так, мінімум споживання м'яса та м'ясопродуктів спостерігався в 1999 – 2001 роках, коли ВВП країни і відповідно доходи населення знаходились на найнижчому рівні [2]. Питання впливу вступу в СОТ на показники виробництва та споживання м'яса в Україні розглядалось в ряді робіт [7; 8; 10; 14]. Значна увага приділялася виявленню стабільних тенденцій світового ринку м'ясопродуктів та впливу цих тенденцій на ринок м'ясопродуктів в Україні. Було показано, що для м'яса птиці та свинини ціни внутрішнього ринку відповідають цінам світового ринку, а для яловичини спостерігається суттєва додатна різниця між цінами світового та внутрішнього ринку [12].

Низьку ефективність державного втручання в економіку на прикладі підтримки галузі тваринництва обґрунтовано у цілому ряді робіт [5; 6].

Що стосується перспектив розвитку аграрного сектору, то вони достатньо широко представлені в роботах Інституту аграрної економіки і мають, на наш погляд, недостатній рівень обґрунтованості мотивації та можливостей учасників ринку до реалізації цих планів [1; 13].

Актуальність і ціль роботи

Актуальність досліджуваної проблеми: раціон та зміст продуктів, що споживаються в Україні, ще надзвичайно далекий як від світових стандартів, так і від показників, наведених у законі «Про продовольчу безпеку». Тому представляється актуальним аналіз можливості реалізації офіційних планів відносно споживання м'ясопродуктів на підставі діючих тенденцій розвитку галузі тваринництва в Україні.

Мета роботи – побудова альтернативного прогнозу споживання м'ясопродуктів, що базується на реальних тенденціях розвитку галузі тваринництва в Україні.

Для реалізації цієї мети потрібно вирішити такі завдання:

1. На підставі існуючих даних спостережень за споживанням окремих товарних позицій на тривалому часовому інтервалі побудувати прогноз споживання на 2020 рік;

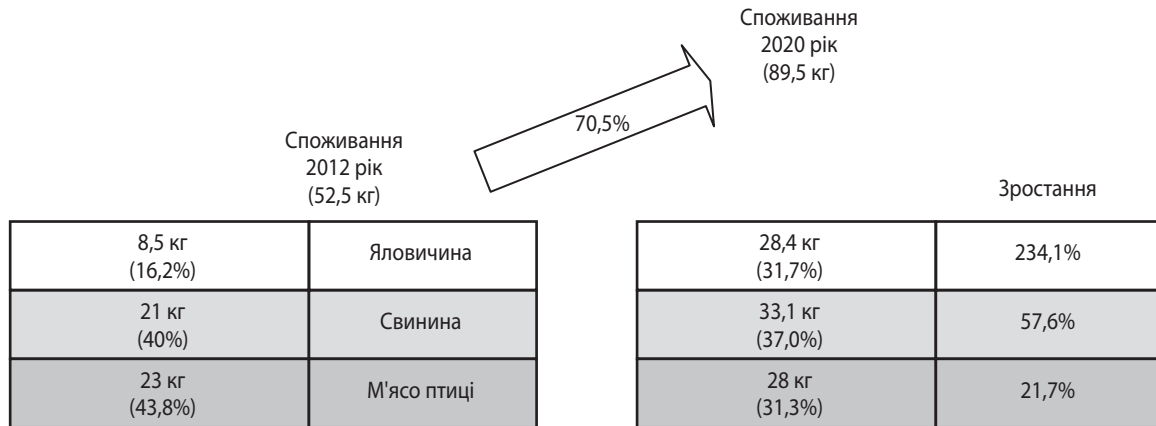


Рис. 1. Структура споживання м'ясопродуктів у 2012 р. та заплановані показники на 2020 рік

Джерело: [4; 16], власні розрахунки

2. Побудувати оптимізаційну модель (на максимум добової калорійності спожитих м'ясопродуктів) з урахуванням фінансових обмежень, диференційованих за групами доходів та обмежень щодо обсягів виробництва

Виклад основного матеріалу. Розглянемо детально головні планові показники споживання м'ясопродуктів, що представлені Інститутом аграрної економіки (рис. 1). За початковий (базисний) варіант приймається споживання 2012 року, яке визначається значною мірою споживанням м'яса птиці та свинини і суттєво відрізняється від структури та обсягів споживання за 2000 рік, коли загальна кількість та калорійність м'ясопродуктів, що споживалися, зменшилися до мінімуму. У 2000 році переважало споживання яловичини та свинини, частка споживання м'яса птиці була незначною. Калорійність цієї корзини складала лише 220 ккал на добу, що на 33% менше, ніж калорійність середньої корзини м'ясопродуктів у 2012 році. На часовому інтервалі з 2000 по 2012 роки відбулися суттєві зміни в споживанні – значно зросло споживання м'яса птиці, як найбільш дешевого м'ясопродукту з найменшим терміном

окупності інвестицій у виробництво, споживання яловичини продовжувало стабільно зменшуватися внаслідок невідповідності купівельної спроможності переважної частки населення та ціни. Що стосується свинини, то її споживання продовжувало зменшуватися і в роки економічного зростання до 2005 року, коли відбувся перелом тенденції та почалося зростання виробництва та споживання свинини. Це пов'язано як з підвищенням рівня платоспроможного попиту, так і з впровадженням сучасних інноваційних і ефективних технологій виробництва свинини.

Що стосується запланованих урядовими структурами показників, то найбільше вражають заплановані показники зростання споживання яловичини на більше ніж 200% за 8 років [13], хоча з цих років практично два вже минуло, а ніяких ознак зміни тенденції до споживання яловичини не спостерігається. Для реалізації таких суттєвих змін структури споживання потрібно 15 % щорічне зростання споживання яловичини (табл. 1). Що стосується інших складових корзини м'ясопродуктів, то там заплановані показники зростання відповідають існуючим тенденціям і можлива їх реалізація.

Таблиця 1

Заплановані (Інститутом аграрної політики) та прогнози показники зростання споживання м'ясопродуктів на часовому інтервалі 2012 – 2020 рр.

Показник		план	прогноз
Темпи річного зростання на часовому інтервалі 2012-2020 рр., %	яловичина 1870 ккал	15,2	-3,6
	свинина 3200 ккал	6,2	7,2
	м'ясо птиці 1750 ккал	2,1	12
Обсяг виробництва у 2020 р., тис. т	яловичина	1260	320
	свинина	1430	1585
	м'ясо птиці	1210	1662
Калорійність споживання м'ясопродуктів на добу, ккал		570	543
Частка калорійності м'ясопродуктів у добовому споживанні, %		19	18,1
Частка витрат на споживання м'ясопродуктів у доходах медіанного жителя України, % у цінах 2012 року		18,6	15,3

Джерело: [4], власні розрахунки

Добова калорійність споживання м'ясопродуктів повинна зрости відповідно плановим показникам з 337 до 570 ккал (на 65,3%). Важливою характеристикою корзини, що планується, є частка її вартості в доходах населення, в якості яких розглядаються доходи медіанного мешканця України станом на 2012 рік. Якщо станом на 2012 рік ця частка складала 10,1 %, то для запланованої корзини цей показник зростає до 18,6 %, що є великою часткою, тому що відомим є факт значної частки витрат на їжу в доходах громадян України. Тому реалізація запланованих показників значною мірою залежить від темпів зростання реальних доходів громадян на часовому інтервалі 2014 – 2020 роки.

Прогноз споживання м'ясопродуктів на часовому інтервалі 2012 – 2020 рр.

Для виконання прогнозу споживання м'ясопродуктів нами було використано часові ряди споживання річної дискретності на інтервалі 2000 – 2012 рр. [4; 16] Такий часовий інтервал обраний нами тому, що з 2000 р. почався процес зростання української економіки, який позитивно відобразився на всіх галузях економіки, включаючи аграрний сектор. Однак в умовах ринкової економіки пріоритетний

розвиток мають найбільш інвестиційно привабливі галузі. На жаль, скотарство важко віднести до таких галузей по декільком причинам, до яких у першу чергу слід віднести високу собівартість продукції і, як наслідок, тривалий термін окупності. Тому державна підтримка не в змозі змінити загальну тенденцію зменшення виробництва.

На рис. 2 наведено спадний експоненціальний тренд споживання яловичини зі швидкістю, що наближується до 3,6 % на рік. Стандартна похибка на базисному інтервалі складає 35 тис. т, що дозволяє оцінити 95 % довірчих інтервалів для очікуваного прогнозного обсягу в 320 тис. т. на 2020 рік, тобто очікуване значення належить інтервалу від 222 до 418 тис. т.

Експоненціальний тренд для споживання свинини розраховано нами за даними 2005 – 2012 років (рис. 3). Такий часовий інтервал обрано нами тому, що саме з 2005 року почався процес зростання споживання свинини, і тому на цьому часовому інтервалі можна оцінити параметри стабільної тенденції розвитку галузі. Тенденція до зростання достатньо адекватно описується моделлю експоненціального тренду зі швидкістю зростання 7,2 % на рік. Прогнозне значення споживання на 2020 рік скла-

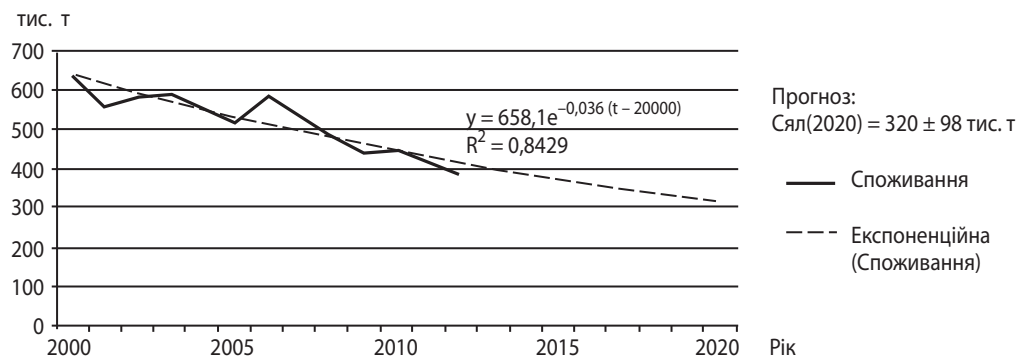


Рис. 2. Прогноз споживання яловичини за допомогою моделі експоненціального тренду на 2020 рік

Джерело: [4], власні розрахунки

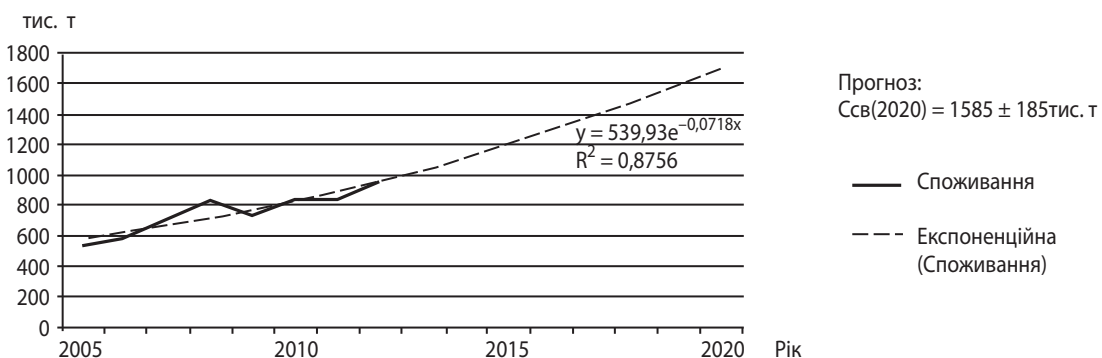


Рис. 3. Прогноз споживання свинини за допомогою моделі експоненціального тренду на 2020 рік

Джерело: [4], власні розрахунки

дає 1585 тис. т, з 95% довірчими інтервалами від 1400 до 1770 тис. т.

Що стосується споживання м'яса птиці, то тут зростання почалося з 2000 року та продовжувалося практично на всьому базисному інтервалі з середньорічними темпами зростання 12 % на рік, однак в останні роки це зростання декілька уповільнилося, і тому за-

мість моделі експоненціального зростання нами використовується модель ARIMA (авторегресійна інтегрована модель ковзного середнього[17]), яка дозволяє змоделювати динаміку більш складних процесів, ніж звичайне експоненціальне зростання. Модель задається трьома параметрами: порядком авторегресії (p), порядком оператору різниці (d), для приведення вихідної інформації

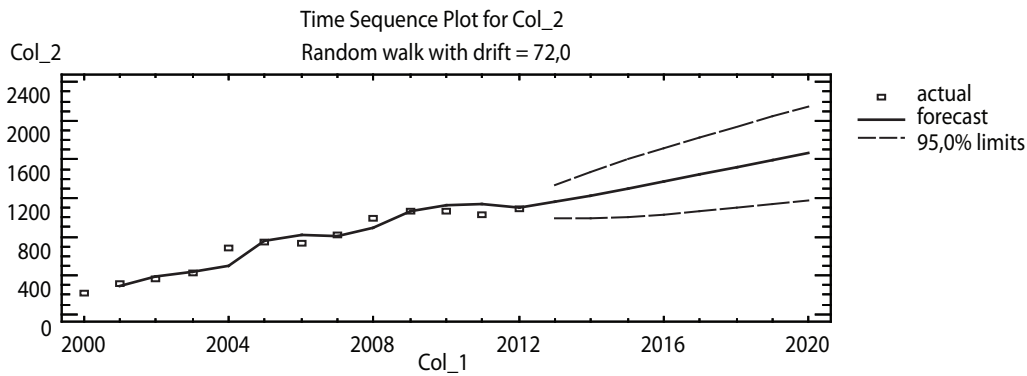


Рис. 4. Прогноз споживання м'яса птиці за допомогою моделі ARIMA (2;1;0) на 2020 рік

Джерело: [4], власні розрахунки

до стаціонарного вигляду, порядком ковзного середнього (q)-ARIMA(p;d;q).

У випадку споживання м'яса птиці було використано ARIMA(2;1;0), яка дозволила оцінити прогностичні значення споживання м'яса птиці на 2020 рік (рис. 4). Прогноз на рівні математичного очікування вважаємо за базисний, за оптимістичний прогноз вважаємо верхню межу 95 % довірчого інтервалу, за песимістичний прогноз – нижню межу цього інтервалу (табл. 2). Базисний рівень річного споживання в 2020 році складає 1662 тис. т, песимістичний рівень практично дорівнює сучасному стану – 1175 тис. т, а оптимістичний – перевищує його вдвічі та складає 2150 тис. т.

Розглянемо, як співвідноситься зроблений нами прогноз з плановими показниками Інституту аграрної економіки. Якщо використати дані демографічного прогнозу Держкомстату, то очікувана чисельність населення у 2020 році складе 43,3 млн осіб, в цьому випадку очікуване споживання яловичини складе при прогнозних 320 тис. т – 7,4 кг, свинини при прогнозних 1585 тис. т – 36,6 кг, м'яса птиці при прогнозних 1662 тис. т – 38,4 кг. У перерахунку на добове споживання це складає 82,4 кг м'ясопродуктів (на 6,8% менше, ніж офіційний прогноз) та забезпечує 543 ккал (на 4,7% менше, ніж плановий показник (табл. 2)).

Таблиця 2

Прогноз споживання м'яса птиці на часовому інтервалі до 2020 р.

Період	базисний	песимістичний	оптимістичний
2013	1158	985,81	1330,19
2014	1230	986,486	1473,51
2015	1302	1003,76	1600,24
2016	1374	1029,62	1718,38
2017	1446	1060,97	1831,03
2018	1518	1096,22	1939,78
2019	1590	1134,43	2045,57
2020	1662	1174,97	2149,03

Джерело: власні розрахунки

Вартість споживання прогнозованої нами корзини м'ясопродуктів складає 15,3 % від доходу медіанного жите-

ля України в 2012 році. Це суттєво менше, ніж аналогічний показник для офіційного прогнозу.

За даними FAOStat, експорт та імпорт товарних позицій, що досліджуються, складав не більш ніж 5 % від внутрішнього споживання м'ясопродуктів в Україні на проміжку часу 2000 – 2012 рр., тому можна зробити висновок, що все споживання забезпечується за рахунок внутрішнього виробництва, а прогнозі споживання на 2020 рік еквівалентні прогнозам виробництва [12; 16].

Оптимізаційна модель споживання м'ясопродуктів за групами доходів

Оскільки м'ясо птиці залишається найбільш доступним за ціною ознакою як в Україні, так і за її межами, то розглянемо розподіл споживання за верствами населення, що мають різний рівень доходів. Для цього нами були використані дані Держкомстату по споживанню продуктів харчування за децильними групами доходів (рис. 5). До першої групи нами було віднесено чотири перших децилі за рівнем доходів, для яких споживання м'яса за місяць не перевищувало 4 кг. Діапазон доходів в цій групі (40% населення) – від 480 до 1440 грн із середньозваженим місячним значенням 1060 грн. До другої групи – три наступних децилі (30% населення) – споживання м'яса за місяць не перевищує 5 кг. Діапазон доходів – від 1440 грн до 2010 грн, середньозважений дохід – 1690 грн. До третьої – три останніх децилі (30% населення), від 2010 грн до 4080 грн із середньозваженим доходом 2730 грн. Споживання м'яса перевищує 5 кг (табл. 3). Пропонується у подальшому використовувати наступні позначення: перша група – мало-

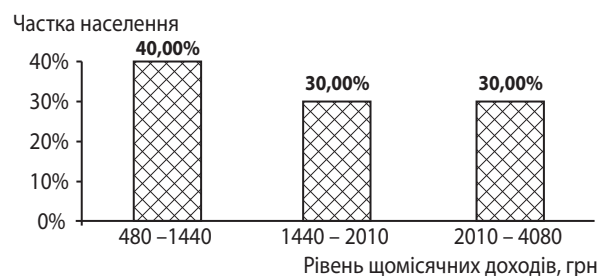


Рис. 5. Розподіл населення України на три групи за рівнем щомісячних доходів, 2012 р.

Джерело: [4], власні розрахунки

Таблиця 3

Вихідні характеристики та оптимальні плани, що максимізують калорійність споживання м'яса за групами населення

Характеристики	Малозабезпечені 40%	Середньозабезпечені 30%	Забезпечені 30%
Діапазон доходів, грн	480 – 1440	1441 – 2010	2011 – 4080
Середнє значення d_j	1060	1690	2730
Частка витрат на харчування, %	62-56	56-53	53-40
Середнє значення	58	54,4	49,8
Споживання м'яса у місяць, 2012 р., кг	2,9 – 4,0	4,3 – 4,8	5,2 – 6,4
Середнє значення	3,6	4,6	5,8
Витрати на харчування, грн на місяць	300 – 717	718 – 948	949 – 1452
Середнє значення	547	818	1210
Прогнозні річні витрати, грн b_j (бюджетне обмеження) на споживання м'яса	2400	3000	4560
Частка у доходах μ_j	18,9%	14,8%	13,9%
Оптимальні плани для різних груп населення	X1=7,5 кг; S1=66,1 кг; X2=16,2 кг; Z1=384 ккал; X3=42,4 кг	X1=8 кг; S2=74,2 кг; X2=32,3 кг; Z2=487 ккал; X3=33,9 кг	X1=22,8 кг; S3=99,3 кг; X2=53,9 кг; Z2=751 ккал; X3=22,6кг

Джерело: [4], власні розрахунки

забезпечені, друга – середньозабезпечені, третя – забезпечені. Перша група витрачає на харчування 58 % від загальних витрат, друга – 54,4 %, третя група – 49,8 %. Слід відмітити, що це набагато більше, ніж витрачають на їжу та безалкогольні напої в найбідніших країнах ЄС (Румунія, Болгарія та інші [18]).

Розглянемо задачу оптимального споживання основних видів м'яса (яловичина, свинина, м'ясо птиці) для кожної з груп населення України. В якості цільової функції використовується калорійність продуктів, що споживаються, при наявності бюджетних обмежень та обмежень на обсяги виробництва.

Введемо наступні позначення:

z_j – цільова функція для j -ої групи населення ($j = 1, 2, 3$) (ккал);

$\bar{X}_j(x_{1j}; x_{2j}; x_{3j})$ – вектор спожитої за рік – j -ою групою населення продукції (1 компонента – яловичина, 2 – свинина, 3 – м'ясо птиці) (кг);

$\bar{C}(c_1; c_2; c_3)$ – вектор калорійностей 1 кг яловичини, свинини, м'яса птиці (ккал/кг);

$\bar{P}(p_1; p_2; p_3)$ – вектор цін 1 кг яловичини, свинини, м'яса птиці (грн);

b_j – бюджетне обмеження для j -ої групи населення, що визначається як добуток середнього значення річного доходу j -ої групи населення ($12d_j$) на частку витрат на придбання м'яса (η_j): $b_j = 12d_j \cdot \eta_j$ (грн);

$V_i(2020)$ – прогнозний обсяг i -го ($i=1,2,3$) виду продукції на 2020 рік (тис. т);

v_{ij} – частка i -го виду продукції, що споживається j -ою групою населення, задається у вигляді матри-

ці для всіх груп населення та другої та третьої товарної позиції;

$N(2020)$ – прогноз Держкомстату чисельності населення України на 2020 рік;

n_j – частка j -ої групи населення.

При наведених позначеннях послідовність взаємопов'язаних оптимізаційних задач на максимум калорійності споживання м'яса для кожної групи населення записується у наступному узагальненому вигляді:

$$\max(z_j = \bar{C} \cdot \bar{X}_j)$$

$$\bar{P} \cdot \bar{X}_j \leq b_j$$

$$n_j \cdot N(2020) \cdot x_{ij} \leq V_i(2020) \cdot v_{ij}$$

$$x_{ij} \geq 0$$

При розрахунках використовується наступні кількісні характеристики: $\bar{C}(1870; 3200; 1750)$; $\bar{P}(54; 50; 28)$, матриця часток споживання окремих видів продукції (окрім яловичини) різними групами населення $\begin{pmatrix} 0,20,30,5 \\ 0,50,30,2 \end{pmatrix}$.

У результаті рішення задач за допомогою програмного забезпечення MsExcel отримано наведені у табл. 3 оптимальні варіанти споживання м'ясопродуктів та їх калорійності для кожної з груп населення. Як слідує з цих даних, переважна частка споживання для першої групи населення – м'ясо птиці, для другої – свинини, яке наближується до споживання м'яса птиці; споживання яловичини для цих груп населення незначне (рис. 6). Для третьої групи населення переважним є споживання свинини, а споживання яловичини і м'яса птиці знаходиться приблизно на одному рівні. Середньозважене споживання яловичини на 2020 рік за даними табл. 3 складає (рис. 6):

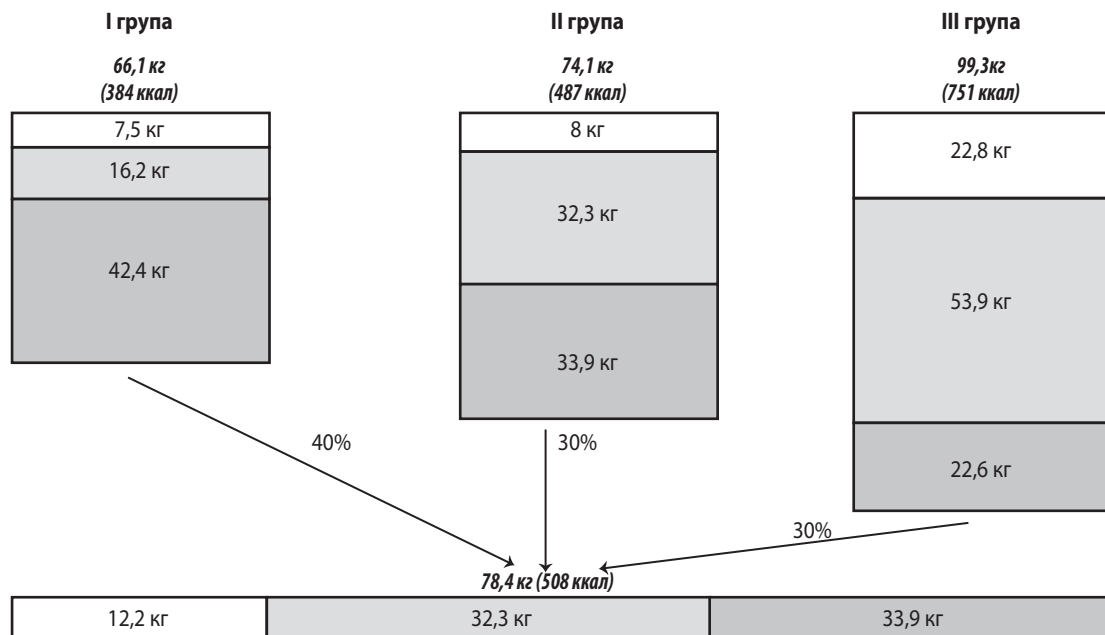


Рис. 6. Прогноз споживання м'ясопродуктів за групами доходів населення в 2020 р.

Джерело: власні розрахунки

$$\bar{x}_1 = \sum x_{1j} \cdot n_j = 7,5 \cdot 0,4 + 8 \cdot 0,3 + 22,8 \cdot 0,3 = 12,2 \text{ кг}$$

$$\bar{x}_2 = 16,2 \cdot 0,4 + 32,3 \cdot 0,3 + 53,9 \cdot 0,3 = 32,3 \text{ кг}$$

$$\bar{x}_3 = 42,4 \cdot 0,4 + 33,9 \cdot 0,3 + 22,6 \cdot 0,3 = 33,9 \text{ кг}$$

Прогноз споживання м'яса на 2020 рік, отриманий за допомогою оптимізаційної моделі максимізації калорійності з урахуванням бюджетного та виробничих обмежень, складе 78,4 кг, з калорійністю 508 ккал на добу. При цьому слід враховувати, що такий показник калорійності досягається за рахунок споживання останньої третьої (найбільш забезпеченої групи населення), споживання першої та другої груп суттєво менше цього показника.

Що стосується забезпечення споживання за рахунок внутрішнього виробництва, то оскільки ця умова ставилася тільки для свинини та м'яса птиці, то потрібно оцінити можливі обсяги експорту для цих товарних позицій та імпорту для забезпечення споживання яловичини.

При прогнозній чисельності населення у 43,3 млн осіб, для забезпечення цього потрібно 530 тис. т яловичини, з яких тільки 320 тис. т. (табл. 1) може бути забезпечено за рахунок внутрішнього виробництва, а це означає, що прогнозна частка споживання за рахунок імпорту (210 тис. т) буде складати приблизно 40%.

Що стосується споживання свинини та м'яса птиці, то залишається незатребуваним приблизно 190 тис. т свинини та 200 тис. т м'яса птиці (внаслідок дії жорсткого бюджетного обмеження для 1 та 2 груп населення), які можуть бути спрямовані на експорт. Ґрунтуючись на сучасних цінах світового ринку $p_1 = 4000\$/mt$; $p_2 = 2500\$/mt$; $p_3 = 1500\$/mt$ [12; 15], можна розраховувати на позитивний локальний торговельний баланс по цим товарним позиціям.

Звичайно, виконання прогнозних показників залежить від стану економіки і від його головного показни-

ка – зростання реальних доходів населення. Якщо буде досягнуто реальне зростання економіки хоч би на рівні 1–2% на рік, частка витрат на їжу в доходах може зменшитися, і тоді представлені варіанти стануть більш імовірними. Крім того, надзвичайно важливим є зменшення диференціації доходів населення, яке призводить до надзвичайно великої різниці в калорійності м'ясопродуктів, що споживаються різними групами населення.

Висновки. Планові показники споживання м'ясопродуктів, що представлені в документах Інституту аграрної економіки, не відповідають діючим тенденціям на українському ринку: споживання яловичини є надзвичайно завищеним, в той час як споживання м'яса птиці та свинини має ще достатньо великий потенціал і може бути суттєво збільшене за рахунок інвестиційної привабливості.

Головною причиною некоректної побудови планових показників споживання яловичини є переоцінка можливостей державної підтримки та інвестиційної привабливості цієї галузі в умовах відсутності стабільного попиту значної частки населення. Недоліком урядової концепції було те, що вона розрахована на абстрактного середнього мешканця України і не враховує суттєвої різниці в купівельній спроможності громадян, що відносяться до різних груп доходів.

У випадку зростання реальних доходів населення можлива реалізація представлених у роботі показників споживання, що побудовано на підставі оптимізаційної моделі максимізації калорійності м'ясопродуктів для різних верств населення. Існуючі тенденції виробництва та споживання дозволяють стверджувати, що показники по споживанню м'яса птиці та свинини можуть бути досягнуті за рахунок внутрішнього виробництва, тоді як споживання яловичини – тільки за рахунок зростання імпорту.

ЛІТЕРАТУРА

1. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) за редакцією М. В. Зубця, П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка, М. М. Федорова. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.
2. Агропромисловий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroprom-ua.com/article/460>
3. Деревянко Т. О. Регіональний стратегічний розвиток тваринництва на інноваційній основі / Т. Деревянко // Економіка АПК. – 2013. – №1. – С. 114–119.
4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/sg/sg_rik/sg_u/tvar_u.html
5. Діброва А. Д. Державна підтримка виробництва продукції тваринництва в Україні / А. Д. Діброва, Л. Б. Діброва // Вісник СНАУ. – 2010. – №6/1. – С.45–51.
6. Інститут кон'юнктури аграрного ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ikar.ru/lenta/437.html>
7. Калинчик Н. В. Развитие и эффективное функционирование предприятий на рынке говядины // Калинчик Н. В., Саенко О. А., Россоха В. В. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 212 с.
8. Козак П. С. Ринкові позиції вітчизняних сільських виробників у контексті членства України в СОТ / П. Козак // Економіка АПК. – 2013. – №1. – С.55–60.
9. Мазуренко О. В. Продовольча безпека та поточна ситуація з позиції виробництва та споживання м'яса / О. В. Мазуренко // Вісник Уманського національного університету садівництва. – 2008. – Вип. 70 (частина 2 – Економіка). – С. 105–111.
10. Накай О. А. Сучасний стан та проблеми функціонування ринку м'яса в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: nbuv.gov.ua.
11. Проект Закону про продовольчу безпеку України. Сайт Верховної ради України. Офіційний веб-портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=44744.
12. Скрипник А. В. Виробництво м'ясопродуктів: світова та вітчизняна тенденція / А. Скрипник, М. Родина // Економіка АПК. – 2014. – №3. – С.21–30.
13. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю. О. Лупенка, В. Я. Месель-Веселяка. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.
14. Яценко О. М. Конкуренентоспроможність галузі сільського господарства в умовах глобалізації ринку продовольства / О. Яценко // Економіка АПК. – 2013. – №1. – С. 31–38.
15. Anthony N. Rezitis, Maria Sassi. Commodity FoodPrices: Review and Empirics // Hindawi Publishing Corporation. Economics Research International. Volume 2013, Article ID 694507, 15 pages [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1155/2013/>.
16. Food and Agriculture Organization of the United Nations. [Online sources] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://faostat.fao.org/site/610/default.aspx#ancor>.
17. Verbeek, M., 2008, A Guide to Modern Econometrics (third edition), John Wiley & Sons, Chapter 8. – P. 269–322.
18. Wyrzykowski P. Food demand in the EU under condition of economic slowdown / P. Wyrzykowski // Економіка АПК. – 2014. – №1. – С.99–106.

REFERENCES

- Ahrarnyi sektor ekonomiky Ukrainy (stan i perspektivy rozvytku)* [Agricultural sector of Ukraine (condition and prospects)]. Kyiv: NNTs IAE, 2011.
- "Ahropromyslovyi portal" [Agricultural Portal]. <http://agroprom-ua.com/article/460>
- Derevianko, T. O. "Rehionalnyi stratehichnyi rozvytok tvarynnytstva na innovatsiinoi osnovi" [Regional Strategy for the development of livestock -based innovation]. *Ekonomika APK*, no. 1 (2013): 114-119.
- Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/sg/sg_rik/sg_u/tvar_u.html
- Dibrova, A. D., and Dibrova, L. B. "Derzhavna pidtrymka vyrobnytstva produktsii tvarynnytstva v Ukraini" [State support for livestock production in Ukraine]. *Visnyk SNAU*, no. 6/1 (2010): 45-51.
- "Food and Agriculture Organization of the United Nations" <http://faostat.fao.org/site/610/default.aspx#ancor>
- "Institut koniunktury agrarnogo rynku" [Institute for Agricultural Market Studies]. <http://ikar.ru/lenta/437.html>.
- Kozak, P. S. "Rynkovi pozytsii vitchyznianykh silskykh vyrobnykiv u konteksti chlenstva Ukrainy v SOT" [The market position of domestic producers in the rural context of Ukraine's membership in the WTO]. *Ekonomika APK*, no. 1 (2013): 55-60.
- Kalinchik, N. V., Saenko, O. A., and Rossokha, V. V. *Razvitie i effektivnoe funktsionirovanie predpriiaty na rynku govядyny* [Development and efficient operation of enterprises in the beef market]. Kyiv: NNTs IAE, 2009.
- [Legal Act of Ukraine]. Sait Verkhovnoi rady Ukrainy. http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=44744
- Mazurenko, O. V. "Prodovolcha bezpeka ta potochna sytuatsiia z pozytsii vyrobnytstva ta spozhyvannia m'iasa" [Food security and the current situation from the standpoint of production and consumption of meat]. *Visnyk Umanskoho natsionalnoho universytetu sadivnytstva* vol. 2, no. 70 (2008): 105-111.
- Nakai, O. A. "Suchasnyi stan ta problemy funktsionuvannia rynku m'iasa v Ukraini" [Current state and problems of functioning meat market in Ukraine]. nbuv.gov.ua
- Rezitis, A. N., and Sassi, M. "Commodity FoodPrices: Review and Empirics" <http://dx.doi.org/10.1155/2013/>
- Stratehichni napriamy rozvytku silskoho hospodarstva Ukrainy na period do 2020 roku* [Strategic directions of development of agriculture of Ukraine till 2020]. Kyiv: IAE, 2012.
- Krypnyk, A., and Rodyna, M. "Vyrobnytstvo m'iasoproduktiv: svitova ta vitchyzniata tendentsiia" [Production of meat : the global and domestic trend]. *Ekonomika APK*, no. 3 (2014): 21-30.
- Verbeek, M. *A Guide to Modern Econometrics*: John Wiley & Sons, 2008.
- Wyrzykowski, P. "Food demand in the EU under condition of economic slowdown". *Ekonomika APK*, no. 1 (2014): 99-106.
- Yatsenko, O. M. "Konkurentospromozhnist haluzi silskoho hospodarstva v umovakh hlobalizatsii rynku prodovolstva" [The competitiveness of agriculture in a globalized food market]. *Ekonomika APK*, no. 1 (2013): 31-38.

ПРОГРАМА ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ НА МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

© 2014 ШВЕЦЬ В. Г., ТРАВІНСЬКА С. І.

УДК 658.5.012.7:330.131.7

Швец В. Г., Травінська С. І. Програма визначення та оцінювання ризиків на молокопереробних підприємствах України

Мета статті полягає у дослідженні можливих ризиків на молокопереробному підприємстві; виявленні та оцінці їх за відповідними критеріями та створенні ефективної системи управління ризиками за допомогою методів реагування на них. У результаті дослідження було розглянуто господарський ризик за технологічними процесами виробництва продукції на молокопереробному підприємстві та контроль їх обмеження; досліджено виявлення та оцінку можливих ризиків за міжнародною практикою відповідно до концепції COSO; проаналізовано методи визначення оцінки рівня ризику та відповідні способи реагування на них. Авторами запропоновано програму визначення та оцінювання ризиків на молокопереробному підприємстві, що забезпечить вчасне виявлення найбільш важливих ризиків, які потребують відповідних реакцій та розробку нових методів внутрішнього контролю та рекомендацій щодо поліпшення системи оцінки ризиків для забезпечення ефективної діяльності підприємства в цілому.

Ключові слова: господарський ризик; ідентифікація та оцінка; концепція COSO; програма визначення та оцінювання ризиків; молокопереробне підприємство

Табл.: 4. **Бібл.:** 8.

Швец Віктор Григорович – доктор економічних наук, професор, кафедра обліку та аудиту, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

Травінська Світлана Іванівна – аспірант, кафедра обліку та аудиту, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

Email: fotina-Svetlana@yandex.ru

УДК 658.5.012.7:330.131.7

Швец В. Г., Травинская С. И. Программа определения и оценки рисков на молокоперерабатывающих предприятиях Украины

Цель статьи заключается в исследовании возможных рисков на молокоперерабатывающем предприятии; выявлении и оценке их по соответствующим критериям и созданию эффективной системы управления рисками с помощью методов реагирования на них. В результате исследования был рассмотрен хозяйственный риск технологических процессов производства продукции на молокоперерабатывающем предприятии и контроль их ограничения; исследованы выявление и оценка возможных рисков в соответствии с международной практикой согласно концепции COSO; проанализированы методы определения оценки уровня риска и соответствующие способы реагирования на них. Авторами предложена программа определения и оценки рисков на молокоперерабатывающем предприятии, что обеспечит своевременное выявление наиболее важных рисков, которые требуют соответствующих реакций, и разработку новых методов внутреннего контроля и рекомендаций по улучшению системы оценки рисков для обеспечения эффективной деятельности предприятия в целом.

Ключевые слова: хозяйственный риск; идентификация и оценка; концепция COSO; программа определения и оценки рисков; молокоперерабатывающее предприятие

Табл.: 4. **Библ.:** 8.

Швец Виктор Григорьевич – доктор экономических наук, профессор, кафедра учета и аудита, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

Травинская Светлана Ивановна – аспирант, кафедра учета и аудита, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

Email: fotina-Svetlana@yandex.ru

UDC 658.5.012.7:330.131.7

Shvets V. H., Travinska S. I. Programme of identification and assessment of risks at Ukrainian milk processing factories

The goal of the article lies in the study of possible risks at a milk processing factory and their identification and assessment by relevant criteria and creation of the efficient risk management system with the help of methods of reacting to them. The article considers the economic risk of production processes at a milk processing factory and control of their limit, studies identification and assessment of possible risks in accordance with the international practice pursuant to the COSO concept, and analyses methods of identification of assessment of the risk level and relevant methods of reacting to them. The authors offer the milk processing factory risk identification and assessment programme, which would ensure timely detection of the most important risks, which require relevant reactions, and development of new methods of internal control and recommendations on improvement of the risk assessment system for ensuring efficient activity of a factory in general.

Key words: economic risk, identification and assessment, COSO concept, risk identification and assessment programme, milk processing factory

Tabl.: 4. **Bibl.:** 8.

Shvets Victor H. – Doctor of Science (Economics), Professor, Department of Accounting and Auditing, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

Travinska Svitlana I. – Postgraduate Student, Department of Accounting and Auditing, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

Email: fotina-Svetlana@yandex.ru

Постановка проблеми. Ефективна фінансово-господарська діяльність молокопереробного підприємства забезпечується за чітко налагодженої системи внутрішнього контролю.

Основними завданнями системи внутрішнього контролю будь-якого підприємства є:

- дотримання вимог чинного законодавства;
- збереження активів та їх ефективне використання;
- відстеження та попередження можливих ризиків і негативних ефектів їхнього впливу на діяльність підприємства;

- моніторинг ефективності існуючих заходів внутрішнього контролю;
- взаємоузгоджена робота з усіма підрозділами підприємства щодо поліпшення системи внутрішнього контролю.

Виходячи з вищеперерахованих завдань, на сьогодні виникає потреба створення ефективної системи внутрішнього контролю, яка б охоплювала всі підрозділи молокопереробного підприємства. При цьому, внутрішній контроль повинен забезпечувати ідентифікацію та оцінку ризиків, впровадження ефективних процедур внутрішнього контролю, а також розробку пропозицій та рекомендацій із попередження або зниження ризиків, системи управління ними. Отже, організація внутрішнього контролю спрямована на зведення до мінімуму або усунення взагалі можливих ризиків, які загрожують досягненню поставлених цілей підприємства.

Аналіз останніх публікацій по проблемі. Багато вітчизняних та зарубіжних вчених присвятили свої роботи проблемі ризику, а саме: П. П. Андреев, Е. А. Арнс, М. В. Болдуев, Р. Гініатов, С. Ф. Голов, А. Ф. Догіль, А. Г. Загородній, І. К. Дрозд, Т. О. Каменська, В. Ю. Копитін, Дж. К. Лобек, В. П. Пантелеев, Дж. К. Робертсон, Б. Ф. Усач, В. О. Шевчук та інші. В них досліджено сутність ризиків, джерела їх створення, класифікацію, оцінювання та методи управління ризиками на підприємстві.

Але недостатньо розглядається проблема створення системи визначення та оцінювання ризиків на молокопереробних підприємствах, управління ними, що потребує теоретичної та практичної розробки.

Метою статті є: визначення господарського ризику за технологічними процесами виробництва кисломолочної продукції на молокопереробному підприємстві та контроль їх обмеження; здійснення ідентифікації та оцінки можливих ризиків за міжнародною практикою; створення програми визначення та оцінювання ризиків на молокопереробному підприємстві, що забезпечить виявлення найбільш важливих ризиків та відповідних способів реагування на них.

Виклад основного матеріалу. За нинішніх нестабільних умов господарювання, при наявності конкуренції, високому ступені невизначеності та існуванні непередбачених випадків, фінансово-господарській діяльності молокопереробного підприємства притаманні певні ризики.

Під ризиком розуміють можливу небезпеку якогонебудь несприятливого результату або впливу на діяльність. [1; 3; 5]

У сучасних умовах господарювання виникає ризик прийняття неефективних рішень, що зумовлює удосконалення та розробку нових форм та методів внутрішнього контролю молокопереробного підприємства.

Процес урахування ризиків в управлінні підприємством полягає у визначенні можливих ризиків; оцінці рівнів ризику; удосконаленні, розробці нових методів контролю та їх впровадженні, що впливатимуть на рівень ризику.

Під ризиком внутрішнього контролю слід розуміти оцінку можливості системи внутрішнього контролю уникнення помилок, виявлення їх та розробку відповідних рекомендацій щодо їх запобігання.

На нашу думку, внутрішньому контролю на підприємстві властиві такі групи ризиків: 1) ризик прийняття неефективних рішень здійснення внутрішнього контролю господарської діяльності; 2) ризик викривлення даних фінансової та управлінської звітності; 3) господарський ризик за технологічними процесами виробництва продукції; 4) комерційний ризик, пов'язаний зі здійсненням фінансових взаєморозрахунків підприємства.

Цимбалюк О. В. [6, с. 106] виділяє технічний ризик, який «є кількісним заходом безпеки виробництва, що обумовлює необхідність повнішого, об'єктивнішого аналізу процесів, що відбуваються на підприємстві».

Розглянемо більш детально господарський ризик за технологічними процесами виробництва продукції, оскільки саме цей вид ризику найбільш властивий молокопереробному підприємству.

Догіль Л. Ф. [2, с. 16] стверджує, що «господарський ризик – це рішення або дія в умовах невизначеності, пов'язана з виробництвом продукції, товарів, послуг, їх реалізацією, товарно-грошовими і фінансовими операціями, комерцією, здійсненням соціально-економічних і науково-технічних проектів, в процесі яких є можливість оцінити ситуацію і досягти переважних по відношенню до інших суб'єктів результатів або зазнати найменших витрат. У всіх вказаних видах діяльності доводиться мати справу з різноманітним використанням і зверненням певних видів ресурсів: матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних або інтелектуальних. У ризикованих ситуаціях є можливість забезпечити значний виграш або виникає загроза повної або часткової втрати ресурсів, отримання збитку».

Пантелеев В. П. [4, с. 142] під «господарським ризиком підприємства розуміє невизначеність через відсутність інформації, яка не гарантує в таких умовах повного та однозначного досягнення позитивного результату».

Розглянемо можливі ризики на кожному технологічному процесі виробництва кисломолочних продуктів молокопереробного підприємства (табл. 1).

Виявлення та оцінювання ризиків діяльності молокопереробного підприємства повинні здійснюватись на постійній, триваючій основі, тобто це певний набір повторюваних дій, які мають виконуватись на кожному рівні підприємства, з метою їх попередження, обмеження чи мінімізації.

Отже, оцінка ризиків – це ідентифікація та аналіз тих ризиків, які заважають досягненню відповідних цілей підприємства. Аналіз та оцінка можливих ризиків передбачає визначення суттєвості впливу даних ризиків на фінансово-господарську діяльність підприємства, їх наслідки та ймовірність виникнення, здійснення реагування на них відповідними способами (управління ризиками) з метою зведення їх до мінімуму.

Проаналізувавши спеціальну літературу [1; 7], відомо, що оцінювання ризиків проводиться з врахуванням таких критеріїв: ймовірності їх виникнення та сили впливу.

Ймовірність означає вірогідність, можливість виникнення того чи іншого ризику у певний проміжок часу, а сила впливу – це суттєвість, із якою подія (ризик) може вплинути на здатність підприємства досягати поставлених цілей у разі відбуття.

Контроль обмеження ризиків технології виробництва кисломолочних продуктів

Рівні внутрішнього контролю		Можливі ризики
Технологічні процеси	Закупівля сировини та матеріалів	<ul style="list-style-type: none"> ▪ невідповідності сертифікату якості продукції; ▪ закінчення терміну придатності
	Зберігання сировини	<ul style="list-style-type: none"> ▪ недотримання умов зберігання продукції; ▪ псування сировини; ▪ розкрадання сировини та матеріалів
	Виробництво готової продукції	<ul style="list-style-type: none"> ▪ невідповідність якості готової продукції; ▪ порушення технологічних норм; ▪ не оприбуткування готової продукції; ▪ неправильне визначення собівартості продукції
	Зберігання готової продукції	<ul style="list-style-type: none"> ▪ порушення умов зберігання; ▪ псування сировини.

Найбільш важливими ризиками для підприємства є ті, що мають високу ймовірність і високий рівень впливу на його діяльність. Відповідно, найменш важливими для підприємства є ті ризики, що мають низьку ймовірність і низький ступінь впливу. Оцінка ризиків здійснюється за такими критеріями: «високий», «середній», «низький».

Оцінювання ризиків здійснюється кількісним та якісним методами. Це проілюстровано в табл. 2 і табл. 3 [1; 7]

Проаналізувавши табл. 2 та табл. 3, можна згрупувати та визначити рівень оцінки виявлених ризиків на підприємстві. Так, низький рівень оцінки мають ризики за низькою ймовірністю виникнення та низьким ступенем впливу на діяльність – 1 бал за кількісним методом, низькою ймовірністю та середнім ступенем впливу – 2 бали відповідно, середньою ймовірністю та низьким ступенем впливу – 2 бали. З виявлених нами ризиків на молокопереробному підприємстві ВАТ «Яготинський маслозавод» низький рівень оцінки мають ризики в сфері кредитування та діяльності працівників (табл. 4).

Середній ризик оцінки мають ризики за низькою ймовірністю виникнення та високим ступенем впливу на діяльність – 3 бали за кількісним методом, середньою ймовірністю та середнім ступенем впливу – 4 бали відповідно, високою ймовірністю та низьким ступенем впливу – 3 бали. Середній рівень оцінки на ВАТ «Яготинський маслозавод» мають ризики в роботі з постачальниками, при реалізації готової продукції та роботи технологічного обладнання (табл. 4).

Високий ризик оцінки мають ризики за середньою ймовірністю виникнення та високим ступенем впливу на діяльність – 6 балів за кількісним методом, високою ймовірністю та середнім ступенем впливу – 6 балів відповідно, високою ймовірністю та високим ступенем впливу – 9 балів. В результаті нашого дослідження високий рівень оцінки на ВАТ «Яготинський маслозавод» мають ризики в сфері закупівлі сировини та матеріалів, зберіганні сировини та виробництві молочної продукції (табл. 4).

Таблиця 2

Оцінювання ризиків за якісним методом

В п л у в	Високий	Низька/Високий	Середня/Високий	Висока/Високий
	Середній	Низька/Середній	Середня/Середній	Висока/Середній
	Низький	Низька/Низький	Середня/Низький	Висока/Низький
		Низька	Середня	Висока
<i>Ймовірність</i>				

Таблиця 3

Оцінювання ризиків за кількісним методом

В п л у в	Високий (3)	3 (1*3)	6 (2*3)	9 (3*3)
	Середній (2)	2 (1*2)	4 (2*2)	6 (3*2)
	Низький (1)	1 (1*1)	2 (2*1)	3 (3*1)
		Низька (1)	Середня (2)	Висока (3)
<i>Ймовірність</i>				

Таблиця 4

Програма визначення та оцінювання ризиків на молокопереробному підприємстві ВАТ «Яготинський маслозавод»

Виявлення, перегляд	Ідентифікація ризиків		Оцінка ризиків		Аналітична робота	Способи реагування на ризики				Рекомендації щодо поліпшення системи оцінки ризиків
	Ймовірність виникнення	Ступінь впливу	Якісна	Кількісна		Зменшення ризику	Прийняття ризику	Розділення ризику	Уникнення ризику	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Закупівля сировини і матеріалів	<ul style="list-style-type: none"> Неякісна сировина; закінчення терміну придатності 	<ul style="list-style-type: none"> Зупинка виробництва; втрата репутації 	Середній вплив і висока ймовірність – високий рівень	6	<ul style="list-style-type: none"> Перевірка наявності сертифікату відповідності; оцінка вибірових екземплярів продукції 	Створення спеціального відділу перевірки якості продукції				Підвищення контролю приймання сировини, перевірки відповідних документів якості продукції
Постачальники	Невчасна поставка сировини і матеріалів	Несвоєчасне виготовлення молочної продукції	Середній вплив і середня ймовірність – середній рівень	4	Аналіз бази даних постачальників; договорів постачання		Не залежить від підприємства			Пошук нових постачальників сировини
Кредитування підприємства	<ul style="list-style-type: none"> Підвищення процентної ставки; зміна умов кредитування 	<ul style="list-style-type: none"> Неможливість закупівлі сировини і матеріалів; зупинка виробництва 	Низький вплив і середня ймовірність – низький рівень	2	Аналіз договорів кредитування		Не залежить від підприємства			
Зберігання сировини	Псування продукції	<ul style="list-style-type: none"> Зупинка виробництва; понесення збитків 	Середній вплив і висока ймовірність – високий рівень	6	Проведення перевірки умов зберігання продукції	Своєчасне проведення перевірки				Поліпшення умов зберігання продукції
Виробництво молочної продукції	<ul style="list-style-type: none"> Невідповідність якості готової продукції; недотримання технологічних норм 	<ul style="list-style-type: none"> Штрафні санкції; понесення збитків 	Середній вплив і висока ймовірність – високий рівень	6	Аналіз технологічних вимог; оцінка пробних екземплярів готової продукції	Створення спеціального відділу перевірки якості продукції				Підвищення контролю дотримання технологічних норм

Закінчення табл. 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Обладнання	<ul style="list-style-type: none"> Поломка; заводський брак 	<ul style="list-style-type: none"> Зупинка виробництва; несвоєчасне виготовлення молочної продукції 	Середній вплив і середня ймовірність – середній рівень	4	4	Аналіз документів технічних паспортів на обладнання; проведених ремонтів	—	Страхування ризиків поломки	—	Своєчасна перевірка технічного стану обладнання
Робітники	<ul style="list-style-type: none"> Низька кваліфікація; невихід на роботу 	<ul style="list-style-type: none"> Псування продукції; несвоєчасне виготовлення молочної продукції 	Низький вплив і середня ймовірність – низький рівень	2	2	Аналіз заробітної плати; проведення курсів підвищення кваліфікації	Розробка трудового договору	—	—	Впровадження системи мотивації робітників (премії, бонуси, заохочування)
Реалізація готової продукції	<ul style="list-style-type: none"> Зниження попиту; закінчення терміну придатності 	<ul style="list-style-type: none"> Втрата споживачів; штрафні санкції; понесення збитків 	Середній вплив і середня ймовірність – середній рівень	4	4	Аналіз ринку збуту	Відповідна реклама	—	—	Проведення піар-заходів

Відповідно до моделі COSO («Internal Control – Integrated Framework»), «Інтегрована концепція внутрішнього контролю» [7], існує чотири способи (форми) реагування на ризик:

- зменшення (заходи щодо зменшення, усунення ймовірності виникнення ризиків або їх впливу);
- прийняття (відсутність будь-яких дій, що зумовлюють зниження ризику);
- розділення (поділ ризику із іншими сторонами);
- уникнення (часткове або повне припинення діяльності процесу чи операції, що зумовлює підвищення ризику).

Отже, після ідентифікації та оцінки ризиків, визначивши ймовірність виникнення та ступінь їх впливу на діяльність підприємства, здійснюють реагування на них вищевказаними способами.

Як показує практика, для більшої кількості підприємств майже неможливо уникнути або розподілити ризики. Існують умови, коли керівник підприємства вважає за потрібне прийняти ризики – коли можливість щось змінити є обмеженою або неможливою, та коли майбутні витрати можуть перевищувати отримані вигоди.

Процес управління ризиками потрібно розглядати як складову частину управління підприємством в цілому та як процес, що постійно здійснюється керівниками усіх рівнів та працівниками різних підрозділів підприємства.

Визначення змісту управління можливими ризиками є однією з передумов ефективної діяльності будь-якого підприємства щодо попередження та зменшення випадкових витрат.

При визначенні сутності управління ризиками, потрібно враховувати, що:

- управління ризиками – це процес, який повинен мати переважно попереджувальний характер;
- управління ризиками має розглядатися як цілісна система, що складається із виявлення видів ризику, їх оцінки та відповідних методів реагування на них, впровадження заходів та рекомендацій, що забезпечать зменшення можливих негативних наслідків.

Відповідно до «Інтегрованої концепції внутрішнього контролю» COSO [7], «управління ризиками – це процеси ідентифікації критичних ризиків, оцінки їхнього впливу, розробки та реалізації комплексного рішення з управління ними, які поєднують стратегію, персонал, процеси й технологію». Більш детально систему управління ризиками, її складові було нами розглянуто у роботі [8].

Розглянемо створену нами програму визначення та оцінювання ризиків на молокопереробному підприємстві ВАТ «Яготинський маслозавод» (табл. 4).

Дана програма складається з таких етапів:

- виявлення, ідентифікація всіх можливих ризиків, враховуючи ймовірність їх виникнення та ступінь впливу, що супроводжують фінансово-господарську діяльність молокопереробного підприємства;
- оцінювання рівня ризиків якісним та кількісним способами;
- управління ризиками однією із форм реагування: зменшення, прийняття, розділення, уникнення;
- розробка та здійснення відповідних рекомендацій

щодо запобігання, зменшення виявлених ризиків;

- контроль за виконанням цих заходів та їх удосконалення.

Отже, основним завданням відповідного підприємства є не уникнення ризику взагалі, а передбачення, виявлення, оцінка і зведення його до мінімуму.

Висновки. На молокопереробних підприємствах при формуванні системи внутрішнього контролю потрібно враховувати особливості його діяльності, організаційну структуру підприємства та технологію виробництва кисломолочної продукції. Вважаємо за доцільне визначення можливих ризиків та процедур встановлення їх оцінки здійснювати за відповідними технологічними процесами виробництва продукції відповідно до особливостей даного підприємства, що забезпечить вчасне впровадження ефективних процедур внутрішнього контролю, пропозицій та рекомендацій із їх попередження або зниження.

Фінансово-господарська діяльність будь-якого підприємства підлягає різного роду ризикам, які уникнути повністю майже неможливо. Тому постає питання створення програми виявлення та оцінювання ризиків, а також ефективної системи управління ними.

Запропонована нами програма визначення та оцінювання ризиків на молокопереробному підприємстві допомагає керівництву вчасно визначити найбільш важливі ризики, дати рівень їх оцінки, прийняти рішення, у якій формі реагувати на них та вдосконалити або розробити нові методи внутрішнього контролю для забезпечення ефективної діяльності підприємства в цілому.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гиниятов Р. Риск и контроль (модель COSO) / Институт внутренних аудиторов; Р. Гиниятов [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.iaa-ru.ru/inner_auditor/publication/member_articles/risk_and_control_gniyatov/
2. Догиль Л. Ф. Управление хозяйственным риском: Учебн. пособие / Л. Ф. Догиль. – Мн.: Книжный дом, Мисанта, 2005. – 224с.
3. Копытин В. Ю. Моделирование рисков и суждений и их представление в финансовой отчетности / В. Ю. Копытин // МСФО и МСА в кредитной организации. – 2009. – №1.
4. Пантелеев В. П. Контрольні процедури, засновані на ризику, у внутрішньогосподарському середовищі промислових підприємств // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Випуск 17. – Черкаси: ЧДТУ, 2007. – 328 с. – С. 142–145.
5. Романов В. С. Механизм управления рисками предприятия в современных условиях хозяйствования: автореф. дис. канд. экон. наук / В. С. Романов. – 2008. – 25 с.
6. Цимбалюк О. В. Методична схема комплексної оцінки технічних ризиків металургійного підприємства // Сталый розвиток економіки: всеукраїнський науково-виробничий журнал / Ун-т екон. і права, Інститут екон., техн. і права. – Х. – 2013. – №3(20). – С. 105–110.
7. The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission's Internal control – Integrated Framework // COSO [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.coso.org/>
8. Travinska S. I. Risk assessment and management as the component of the internal control system of milk processing

companies // European journal of economic studies. – 2013. – №2(4). – 136 p.

REFERENCES

- Dogil, L. F. *Upravlenie khoziaystvennym riskom* [Management of economic risk]. Minsk: Knizhnyy dom; Misanta, 2005.
- Giniyatov, R. "Risk i kontrol (model COSO)" [Risk and control (model COSO)]. http://www.iaa-ru.ru/inner_auditor/publication/member_articles/risk_and_control_gniyatov/
- Kopytin, V. Yu. "Modelirovanie riskov i suzhdeniy i ikh predstavlenie v finansovoy otchetnosti" [Risk modeling and judgments and their presentation in the financial statements]. *MSFO i MSA v kreditnoy organizatsii*, no. 1 (2009).
- Panteleiev, V. P. "Kontrolni protsedury, zasnovani na ryzyku, u vnutrishnyohospodarskomu seredovyshchi promyslovykh pidpriyemstv" [Test procedures based on risk, medium-farm enterprises]. *Zbirnyk naukovykh prats ChDTU. Ekonomichni nauky*, no. 17 (2007): 142-145.
- Romanov, V. S. "Mekhanizm upravleniia riskami predpriatiia v sovremennykh usloviakh khoziaystvovaniia" [Enterprise risk management mechanism in the current economic conditions]. *avto-ref. dis. ... kand. ekon. nauk*, 2008.
- Tsybaliuk, O. V. "Metodychna skhema kompleksnoi otsinky tekhnichnykh ryzykiv metalurhiinoho pidpriyemstva" [Articles scheme integrated assessment of technical risks Steel Plant]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 3 (20) (2013): 105-110.
- "The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission's Internal control – Integrated Framework" COSO. <http://www.coso.org/>
- Travinska, S. I. "Risk assessment and management as the component of the internal control system of milk processing companies" *European journal of economic studies*, no. 2 (4) (2013): 136-.

СУТНІСТЬ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

© 2014 ЯНЕНКОВА І. Г., ЛЯХОВЕЦЬ О. О.

УДК 338.24:338.45

Яненко І. Г., Ляховець О. О. Сутність інституціонального забезпечення розвитку промислового комплексу

Визначено та обґрунтовано сутність інституціонального забезпечення розвитку промислового комплексу. Систематизовано та обґрунтовано основні інститути промислового комплексу України. Наголошено на необхідності вдосконалення інституціональних структур, що впливають на життєдіяльність і розвиток промислового комплексу, яке має йти шляхом використання як ринкових механізмів, так і через державне регулювання функціонування ланок національної інноваційної системи. Визначено основні напрями організаційно-інституціональних перетворень у промисловому комплексі України. Обґрунтовано доцільність перенесення центру ваги структурних трансформацій у промисловості на регіональний рівень, розроблено пропозиції стосовно розподілу повноважень державних і регіональних органів влади для здійснення цих реформ.

Ключові слова: інститути, інституціональне забезпечення, інституціоналізм, промисловий комплекс, промислова політика

Табл.: 2. Бібл.: 17.

Яненко Ірина Георгіївна – доктор економічних наук, доцент, провідний науковий співробітник, відділ промислової політики, Інститут економіки та прогнозування НАН України (вул. Панаса Мирного, 26, Київ, 01011, Україна)

Email: 777fler@gmail.com

Ляховець Олена Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, декан, факультет економічних наук, Чорноморський державний університет ім. П. Могили (вул. 68 Десантників, 10, Миколаїв, 54003, Україна)

Email: o.liakhovetz@gmail.com

УДК 338.24:338.45

Яненко И. Г., Ляховец Е. А. Сущность институционального обеспечения развития промышленного комплекса

Определена и обоснована сущность институционального обеспечения развития промышленного комплекса. Систематизированы и обоснованы основные институты промышленного комплекса Украины. Отмечена необходимость совершенствования институциональных структур, влияющих на жизнедеятельность и развитие промышленного комплекса, которое должно идти по пути использования как рыночных механизмов, так и через государственное регулирование функционирования звеньев национальной инновационной системы. Определены основные направления организационно-институциональных преобразований в промышленном комплексе Украины. Обоснована целесообразность переноса центра тяжести структурных трансформаций в промышленности на региональный уровень, разработаны предложения относительно распределения полномочий государственных и региональных органов власти для осуществления этих реформ.

Ключевые слова: институты, институциональное обеспечение, институционализм, промышленный комплекс, промышленная политика

Табл.: 2. Библ.: 17.

Яненко Ирина Георгиевна – доктор экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник, отдел промышленной политики, Институт экономики и прогнозирования НАН Украины (ул. Панаса Мирного, 26, Киев, 01011, Украина)

Email: 777fler@gmail.com

Ляховец Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент, декан, факультет экономических наук, Черноморский государственный университет им. П. Могили (ул. 68 Десантников, 10, Николаев, 54003, Украина)

Email: o.liakhovetz@gmail.com

UDC 338.24:338.45

Yanenkova I. H., Liakhovets O. O. Essence of institutional provision of industrial complex development

The article identifies and justifies the essence of institutional provision of the industrial complex development. It systemises and justifies main institutes of industrial complex of Ukraine. It marks a necessity of improvement of institutional structures, which influence activity and development of the industrial complex, that should go along the way of use of both market mechanisms and state regulation of functioning of links of the national innovation system. The article identifies main directions of organisational and institutional transformations in the industrial complex of Ukraine. It justifies expediency of shifting the focus of structural transformations in industry to the regional level and develops proposals with respect to distribution of authorities of state and regional bodies of authorities for the conduct of these reforms.

Key words: institutes, institutional provision, institutionalism, industrial complex, industrial policy

Tabl.: 2. Bibl.: 17.

Yanenkova Iryna H. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Leading Researcher, Department of Industrial Policy, Institute for Economics and Forecasting of NAS of Ukraine (vul. Panasa Myrnogo, 26, Kyiv, 01011, Ukraine)

Email: 777fler@gmail.com

Liakhovets Olena O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Dean, Faculty of Economic Sciences, Black Sea State University named after P. Mohyla (vul. 68 Desantnykiv, 10, Mykolaiv, 54003, Ukraine)

Email: o.liakhovetz@gmail.com

Вступ. Загострення негативних явищ та процесів у розвитку національної промисловості, високий ступінь її залежності від зовнішньоекономічних чинників, нестача внутрішніх джерел зростання обумовлюють необхідність суттєвої трансформації промислового комплексу

України. Для успішності розв'язання цього завдання потрібне, в першу чергу, належне інституційне забезпечення. У теоретико-методологічному плані вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема, О. Алімов, Т. Артёмова, Ю. Бажал, А. Гриценко, Г. Клейнер, А. Мельник, Р. Нуреев, А. Олійник,

В. Тарасевич [1 – 7] та ін. дослідили інституціональну динаміку розвитку суспільства, розробили нові механізми інституціональних змін, пропозиції щодо усунення суттєвих інституціональних деформацій економічної системи тощо. Вагомий внесок у дослідження питань розвитку промислового комплексу в Україні здійснили О. Амоша, І. Булеєв, В. Геєць, А. Даниленко, А. Дейнеко, М. Кизим, П. Купчак, А. Яковлев, М. Якубовський [8 – 12] та ін.

Однак, незважаючи на наявність великого масиву наукових розробок у цій сфері, питання сутності та структури інституціональної складової промислового комплексу поки що залишаються поза увагою дослідників. Крім того, існуючий відчутний розрив між реальним станом наукового та практичного вирішення завдань перетворення промислового комплексу (ПК) України, складність, багатоаспектність і наукова дискусійність цієї проблеми вимагають продовження наполегливої праці. Тому **метою цієї статті** є розвиток теоретичних основ і розробка практичних рекомендацій, спрямованих на підвищення рівня обґрунтованості рішень щодо трансформації інституціональної складової промислового комплексу.

У процесі дослідження використовувалися загальнонаукові методи дослідження, системний підхід, методи формальної логіки, традиційні методи статистичної обробки інформації.

Викладення основного матеріалу. Інституціоналізм – напрямок в економічній науці, зосереджений на аналізі інститутів, який характеризується значною різноманітністю своїх шкіл і великою кількістю концепцій (неоінституціональна економічна теорія, економічна теорія прав власності, теорія трансакційних та інтеракційних витрат, нова політична економія, економічна соціологія тощо). Незважаючи на розбіжності у деяких методологічних підходах, для всіх досліджень в рамках цього напрямку характерним є надання вагомому значення емпіричному аналізу інституціонального середовища, зокрема впливу інститутів на ефективність використання обмежених ресурсів та забезпечення економічного зростання. Оскільки інституціоналізму властива різноманітність, вважаємо за доцільне не вступати у дискусію щодо трактування основних термінів. Наведемо їх у тому вигляді, в якому вони використані для нашого дослідження. Інститути – норми, обмеження, принципи поведінки («правила гри»), механізми спонукання до їх дотримання, якими люди керуються у своїх діях. Інституціональне середовище – сукупність формальних та неформальних «правил гри», які утворюють рамки взаємодії між людьми. Інституціональна система – група взаємопов'язаних інститутів, що функціонують у межах соціально-економічних об'єктів різного рівня: від підприємств до країни в цілому та спрямовані на забезпечення економічного зростання.

Інституціональна система може змінюватися в часі за допомогою досягнення формальних або неформальних компромісів між різними групами інтересів у суспільстві. Подальші інституціональні зміни в Україні залежать від змін у форматі відносин між владою і суспільством. Науковцями виділяються три напрями (моделі) таких відносин у зв'язку з економічним розвитком: 1) автономний уряд (незалежний у своїх діях від уподобань груп впливу і виборців); 2) консенсус суб'єктів прийняття політичних

рішень і груп впливу («консенсус еліт»), що передбачає надання групами тиску політичній підтримки в обмін на проведення вигідної їм економічної політики; 3) консенсус суб'єктів прийняття політичних рішень і виборців, для якого характерна орієнтація політиків на запити і уподобання основної маси електорату [2]. На жаль, модель третього типу ігнорується на практиці, а рішення на користь інтересів держави так, як їх розуміє уряд, та на користь груп впливу призводять до неефективного перерозподілу ресурсів і, відповідно, виникненню диспропорцій у розподілі доходів. Все це заважає прояву переваг ринку і водночас не дає можливості для усунення його недоліків.

Історія економічного розвитку, починаючи з першої промислової революції (як наслідку накопичення запасу наукового знання, втіленого у виробничих процесах і засобах виробництва), свідчить про ключову роль інституціональної системи до необхідних реорганізацій у визначенні здатності економічної системи здобути максимум корисності та прибутковості від її наявного потенціалу. Інституціональна система, як сукупність інститутів, разом з організацією визначають контекст, у якому здійснюється економічна діяльність. У табл. 1 ми показали основні особливості інституціоналізму у розрізі наукових шкіл.

Наведені в табл. 1 особливості служать основою для наших розробок стосовно інституціонального забезпечення економічного розвитку промислового комплексу. Оновлення організаційних структур відповідно до завдань економічного розвитку передбачає створення відповідних інституціональних основ. Д. Норт вважає, що «те, як організації виникають і розвиваються, в основному визначається інституціональною основою» [13, с. 13]. Головна роль інституцій у ПК, як і у суспільстві, полягає у тому, щоб зменшити невизначеність шляхом встановлення постійної взаємодії між людьми. Для ефективної організації важливими будуть правила, що заохочуватимуть до інновацій і розвитку.

Інституціональне забезпечення економічного розвитку ПК (його змістовне наповнення) – це дії влади, спрямовані на встановлення інститутів (норм, правил, обмежень) і визначення порядку їх дотримання, спрямовані на досягнення цілей і завдань, які ставить влада у взаємодії із суб'єктами ПК (або за відсутності такої взаємодії). Завдання інституціонального забезпечення довгострокового економічного розвитку ПК – проведення реформ у сфері промисловості, дотримання прав і свобод суб'єктів господарювання, реальне сприяння розвитку інститутів ринку.

Інституціональне забезпечення економічного розвитку ПК досягається не прямо, а через відповідні організації: органи державної влади, корпоративні та інші підприємницькі структури, державні підприємства, спеціалізовані державні установи у сфері промисловості. Організаційні аспекти мають вагоме значення як такі, що тісно пов'язані з традицією неоінституціоналізму і теорією фірми Коуза, згідно з якими створення організацій (фірм) відбувається з метою економії трансакційних витрат. Таким чином, увага має звертатися також на проблеми формування ефективних організаційних структур у реальному секторі економіки України, адекватних викликам сьогодення, проблеми взаємодії державних інституцій і ринкових агентів, а також на інституціональні аспекти інноваційного розвитку промислового комплексу.

Особливості інституціоналізму

Школи інституціоналізму	Представники	Особливості
Старий інституціоналізм: концепція людської поведінки; концепція розвитку ринкового господарства; теорія циклів; економічна теорія накладних витрат; теорія дієвої конкуренції; ідея акселератора; ідея вбудованих стабілізаторів; теорія обмеженої раціональності; теорія пошуку інформації; теорія трансакцій	Т. Веблен У. К. Мітчел Дж. М. Кларк Г. Саймон Дж. Стіглер Дж. Коммонс А. Афталіон С. Кузнец Г. Мюрдаль Дж. Гелбрейт	Заперечення принципу оптимізації; заперечення методологічного індивідуалізму; зведення основної задачі економічної науки до розуміння функціонування господарства, а не до прогнозу та передбаченню; заперечення підходу до економіки як до рівноважної системи і трактування економіки як системи, що еволюціонує під керуванням процесів кумулятивного характеру; сприятливе ставлення до державного втручання в ринкову економіку
Неоінституціоналізм	Р. Коуз О. Уільямсон Д. Норт Т. Егертсон Е. Фуруботн Р. Ріхтер	Важливішими рисами людської поведінки є обмежена раціональність та опортунізм; здійснення ринкових трансакцій і, як наслідок, функціонування цінового механізму та інших атрибутів ринкової економіки пов'язано з витратами, які називають трансакційними; суб'єкти господарювання для мінімізації трансакційних витрат виробляють інститути (створені людиною обмеження, які структурують політичну, економічну і соціальну взаємодію), які впливають на результати функціонування і динаміку економіки; організації та інститути не є інваріантними чинниками. Вони змінюються у часі та в залежності від розташування, політичного устрою та структури прав власності, від технологій, що застосовуються, та фізичних характеристик ресурсів, товарів, послуг, що є предметом обміну
Еволюційний інституціоналізм	Р. Нельсон С. Уинтер Дж. Ходжсон А. Грейф Е. Шоттер	Відмова (меншою мірою, часткова) від передумов оптимізації і методологічного індивідуалізму; акцент на дослідженні економічних змін; проведення біологічних аналогій; врахування ролі історичного часу; головна роль у поведінці суб'єктів господарювання належить рутинам, які являють собою дещо подібне до стійких стереотипів поведінки; сприятливе ставлення до державного втручання; інститути розглядаються як рівноваги, що вирішують проблеми кооперації та координації у цілком конкретних взаємодіях, які носять повторюваний характер
Економіка угод (новий французький інституціоналізм)	Л. Тевено Л. Болтянські О. Фаворо Ф. Емар-Дюверне	Ринкова економіка розглядається не як окремо узятий об'єкт дослідження, а як підсистема суспільства; суспільство розглядається з точки зору аналізу різноманітних «інституціональних підсистем» чи «світів», кожний з яких характеризується особливими способами координації між людьми – «угод» – та особливими вимогами до дій людей – «норм поведінки»; раціональність як спосіб поведінки та прямування до ринкової рівноваги як спосіб координації трактується лише як «частковий випадок»

Джерело: складено авторами за [2; 5; 6] та доповнено

Серед управлінців, економістів та науковців немає єдності у поглядах на роль держави в забезпеченні інституціональних змін, що є відображенням загострення дискусії з проблеми ролі держави в економіці. Так, прихильники *методологічного індивідуалізму* (погляди яких ми поділяємо) пояснюють існування інститутів через інтереси і поведінку індивідів, які їх використовують для координації своїх дій. Тобто, індивіди первинні, інститути вторинні. У свою чергу, прихильники *холізму* дотримуються думки, в якій вихідним пунктом стає не індивід, а інститут. Іншими словами, характеристики індивідів виходять із характеристик інститутів, а не на-

впаки. У табл. 2 нами систематизовано основні інститути промислового комплексу, які в сукупності з інституціональним середовищем утворюють інституціональну складову ПК.

Так, до основних законодавчих і нормативних актів, які регламентують та регулюють діяльність суб'єктів ПК, відносимо, зокрема, Концепцію загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року, діючі програми в ПК, Положення про Міністерство промислової політики від 19.07.2013 р. №389/2013, накази та розпорядження органів влади, які зазначені нами у табл. 2, тощо.

Таблиця 2

Інститути промислового комплексу у розрізі правил, норм, установ та організацій

Інститути ПК як правила, норми, механізми спонукання	Інститути ПК як установи та організації		
	Регулюючі	Інститути розвитку	Підприємства та об'єднання
Законодавчі і нормативні акти	Міністерство промислової політики	Торгово-промислова палата	Група компаній «Метінвест»
Формалізовані норми поведінки суб'єктів ПК	Департамент промислової політики у складі Міністерства економічного розвитку і торгівлі	Європейська Мережа Підприємництва	ПАТ «Укрнафта»
Неформальні відносини суб'єктів ПК	Галузеві департаменти промисловості у складі облдержадміністрацій	Наукові установи і організації	ПАО «Азовмаш»
Механізми спонукання до дотримання встановлених правил і норм	Антимонопольний комітет	Український союз промисловців та підприємців	Кондитерська корпорація «Roshen»
	Митна служба	Індустріальні парки	АТ «Мотор Січ»
	Податкова інспекція	Кластери у промисловості	Корпорація «Богдан»
	Інші	Інші	Інші

Джерело: розроблено авторами

Формалізовані норми поведінки суб'єктів ПК закріплені цими суб'єктами у документах про партнерські зв'язки, якими найчастіше виступають підприємницькі договори та угоди у сфері виробництва, торгівлі, товарообміну, фінансових відносин.

Неформальні відносини суб'єктів ПК являють собою мережу відповідних комунікацій і зв'язків, дотримання «неписаних правил» ділової етики, підприємницької культури, традицій і звичаїв у стосунках між людьми.

На практиці існує безліч механізмів спонукання до дотримання встановлених правил і норм. Для промисловості їх зручніше представити у вигляді трьох груп: економічні, соціально-психологічні та організаційні. До економічних механізмів можна віднести ті, дія яких призводить до отримання матеріальної винагороди (або збитків) – наприклад, механізми «відмивання грошей». Дія соціально-психологічних механізмів забезпечує отримання соціального ефекту (чи погіршення) для ПК в цілому та для його суб'єктів зокрема. Таким ефектом може бути, наприклад, зайнятість (чи безробіття). Організаційні механізми спонукання внаслідок своєї економічної природи здатні забезпечити як матеріальні, так і нематеріальні вигоди. Прикладом такого механізму може бути організаційна платформа, спрямована на досягнення визначеної мети.

Регулюючі інститути у промисловому комплексі безпосередньо впливають на його життєдіяльність шляхом здійснення нагляду та регулювання. Результати цього впливу відображаються в економічних показниках промисловості та можуть бути як позитивні, так і негативні. Серед регулюючих інститутів у ПК провідним є Міністерство промислової політики, яке виступає головним органом у системі центральних органів виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну промислову політику. Як і раніше, головною вадою у діяльності даного міністерства є його структура, яка не дозволяє повною мірою виконувати встановлені завдання. Постійні реоргані-

зації, які відбувалися протягом останніх 10 років, не змінили стан справ на краще, в основному через те, що вони не мали системного характеру. Наша пропозиція щодо зміни структури Міністерства промислової політики полягає у створенні не тільки галузевих, але й регіональних департаментів (відділів тощо). Це забезпечить повноту виявлення проблем у діяльності ПК та комплексність і пошук оптимальних шляхів їх вирішення, сприятиме прискоренню темпів розвитку вітчизняної промисловості та підвищенню її конкурентоспроможності.

Інститути розвитку промислового комплексу, на відміну від регулюючих інститутів, забезпечують лише позитивний вплив на його діяльність, оскільки мають на меті консолідацію бізнес-суспільства в роботі з удосконалення діючого законодавчого та нормативного забезпечення у сфері промисловості. В Україні наявна чисельна мережа галузевих наукових установ та організацій, які можна віднести до сфери промисловості, зокрема Інститут економіки промисловості НАН України, Український інститут промислової власності, Національний університет харчових технологій, Київський національний університет технологій та дизайну, наукова установа Інститут хімічної технології та промислової екології тощо. Їх діяльність спрямована, головним чином, на дослідження і розробки в галузі промисловості та на надання освітніх послуг.

У 2011 році Україна приєдналась до Європейської Мережі Підприємництва EEN (Enterprise Europe Network) згідно зі Ст. 21.5 Програми з конкурентоспроможності та інновацій шляхом створення консорціуму EEN-Україна, до якого увійшли представники бізнесу та державних установ, а також наукові організації. Європейська мережа підприємництва пропонує широкий спектр послуг: отримання доступу до ринкової інформації, вирішення юридичних питань, визначення потенційних бізнес-партнерів у Європі, підтримка інновацій та трансферу технологій. EEN налічує майже 600 партнерів з 52 країн світу [14].

Заплановане створення в Україні індустриальних парків може забезпечити розвиток економіки і зростання конкурентоспроможності регіонів. Водночас, це збільшить інвестиції і створить нові робочі місця. Представники міжвідомчої комісії, яка готує пакет рекомендацій щодо включення індустриальних парків до відповідного Реєстру, прийняли рішення про можливість створення трьох парків. Ними є «Долині» на Івано-Франківщині, парк «Славути» (Хмельницька область) і парк «Рясне – 2» (Львів). Законодавство України передбачає можливість часткового фінансування з Держбюджету для облаштування індустриальних парків. У свою чергу, Митний кодекс звільняє від сплати мита обладнання для облаштування таких парків.

Первинною та основною ланкою промислового комплексу виступають його підприємства та їх об'єднання. У табл. 2 ми навели лише декілька з тих, що забезпечують нашій країні міжнародне визнання. На жаль, за результатами 2013 року доводиться констатувати про значні та тривалі темпи падіння у промисловості – 18 місяців поспіль, що склало 4,7 % [15].

Дослідження Світового банку, присвячені актуальним теоретичним і практичним проблемам розвитку інститутів у сучасній економіці (доповіді Світового банку за 1997, 2002 рр.), ставлять своїм завданням виявлення ролі інститутів в підтримці зростання економіки, стимулюванні цього зростання, тобто створення ефективно діючих інститутів, які б забезпечували ефективне використання і розвиток наявних ресурсів та активів. Наголос робиться на значенні інститутів порівняно з економічною політикою, відзначається, що лише гарної політики недостатньо, і вказується, що проблеми зростання економіки і подолання бідності реально вирішуються з розвитком інститутів. До важливих напрямів інституціональної модернізації національних економік, в т. ч. і для України, належать: 1) створення взаємодоповнюючої комплексної системи інститутів, бо вплив кожного з них визначається наявністю «підтримуючих» інститутів, а також ступенем корумпованості влади. Тому порівняно з розвиненими країнами, що відзначаються розгалуженою системою інститутів, в слабозрозумітих і трансформаційних країнах такі цілі не вдається досягти швидко; 2) максимальне використання переваг місцевих умов (від соціальних норм до географічних особливостей), що мають вирішальне значення при рівності показників доходу, для чого необхідно використовувати модернізаційний експериментальний підхід; 3) зв'язок учасників ринків повинен розвиватись на основі внутрішніх інформаційних потоків і прозорих торгових відносинах, що створює попит на виникнення нових інститутів; 4) розвиток конкуренції, рівень якої впливає на ефективність існуючих інститутів, змінює мотивацію і поведінку людей, а також створює попит на нові інститути [16].

Інститутами, які ефективно впливають на розвиток ринків, у першу чергу є такі, що допомагають управляти ризиками при ринкових обмінах, посилюють їх ефективність та збільшують доходи. З цих позицій існують три основні напрями ефективного функціонування інститутів: 1) інститути призначені для створення і цілеспрямованого розподілу інформації щодо таких характеристик ринків як ринкові умови, товари і учасники ринків, що допомагає останнім виявити партнерів, види діяльності, рівень доход-

ності, кредитоздатності, а для органів влади – ефективно проводити регулюючу діяльність; 2) інститути визначають і сприяють здійсненню прав власності, тобто прав відносно активів і доходів, чітко визначення яких є невід'ємною основою ринкової економіки та ефективності її функціонування. Одним із найважливіших її аспектів є вирішення питання про визнання прав на землю; 3) забезпечення конкуренції як стимулюючої сили ринкової економіки, що забезпечує рівні можливості діяльності і спрямування ресурсів (зокрема, інвестиційних) у найбільш ефективні проекти [2, с. 56].

Деформованість і нестабільність економічних оцінок факторів виробництва у перехідній економіці України як результат їх становлення в умовах високої інфляції, нерозвиненої ринкової інфраструктури, кризи виробництва, фінансово-кредитної системи, з одного боку, та відносна завищеність цін на енергоресурси, сировину і матеріали порівняно з цінами галузей обробної промисловості (зокрема, машинобудування, легкої промисловості), з іншого боку, призвели до необґрунтованого подорожчання продукції, що виробляється з цих ресурсів, зниження їх конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках. Значна заниженість ціни людської праці зумовлює відплив висококваліфікованої робочої сили з України, робить неможливими реформи в соціальній сфері, пов'язані із більш повним відображенням у зарплаті витрат на відтворення робочої сили. Тому інституціональна система, спрямована на збереження диспропорцій у розподілі доданої вартості не на користь найманих працівників, опосередковано стримує інноваційний розвиток ПК у середньо- та довгостроковій перспективі. Необхідні зміни у пропорціях розподілу доходів, які дадуть можливість розширити внутрішній попит, внутрішні заощадження домогосподарств і відповідні ресурси фінансового сектору. Вважаємо, що така переорієнтація економічної політики на людину не суперечить ліберальним принципам ринку. Навпаки, забезпечення відтворювальної функції заробітної плати дасть потужний поштовх формуванню та розвитку людського капіталу як вирішального фактора економічного розвитку ХХІ ст. Це підтверджується і обґрунтовується у доповіді Світового банку за 2013 рік [17]. Крім того, зростання доходів і формування масових заощаджень поступово змінюватиме структуру власності в Україні, знищуючи власне джерело формування кланово-олігархічної власності.

Дієюю є тактика інституціональних змін «зверху», що полягає у впровадженні норм (інститутів) для усунення диспропорцій в оцінці факторів виробництва. Державна політика не може зменшити доходи від капіталу і усунути диспропорції у розподілі ВВП між працею і капіталом інакше, ніж шляхом цілеспрямованого підвищення вартості робочої сили у підконтрольних державі секторах. Відтак, серед нагальних інституціональних змін у сфері оцінок основних факторів виробництва, праці і капіталу необхідно виділити два основні завдання економічної політики: на етапі створення ВВП і первинного розподілу доходу – підняття рівня мінімальної заробітної плати; на рівні вторинного розподілу ВВП – підняття мінімальних соціальних стандартів за рахунок скорочення доходів номенклатури у формі так званих «інших» витрат.

Українська економіка через несформованість потрібного інституціонального середовища має нахил до обмеження дії ринкових механізмів. Тому ціни (ціновий механізм) є важливим регулятором (координатором) економіки, вони формують її структуру, сприяють установленню економічної рівноваги і самоврегулюванню господарських пропорцій. У той же час цінові диспропорції викривляють реальні масштаби структурних елементів економіки і тим самим можуть націлювати на помилкові структурні зрушення. Тому потрібно постійно приділяти увагу аналізу дієвості та ефективності цінового механізму, виділяючи і зважуючи вплив ціноутворення на показники економічного розвитку. З цією метою доцільно виконувати зіставлення структури економіки у незмінних (порівнянних) і фактичних цінах, а також розраховувати індекси-дефлятори за галузями економіки (видами економічної діяльності) і тільки після цього робити висновки щодо структурних зрушень. Завдання ефективною структурною трансформації ПК полягає в оптимізації системи з декількох структурних зрушень, а також завданні послідовності їхнього здійснення, при цьому найвищий ефект мультиплікатора буде спостерігатися між зрушеннями з найбільшою взаємозалежністю. Процес структурних трансформацій може відбуватися стихійно і за допомогою регулятора. Зарубіжний досвід свідчить, що навіть у країнах із розвинутою економікою регулювання структурних трансформацій здійснюється державою, оскільки чинники, що визначають напрям і якість структурних перетворень, входять у сферу «провалів ринку» і не підлягають ефективному ринковому саморегулюванню.

Необхідність структурної модернізації вітчизняної економіки, і у першу чергу її основної ланки – промисловості, має бути одним з ключових елементів державної економічної політики. За своїм впливом на основні параметри і тенденції соціально-економічного розвитку структурна політика має в сучасних умовах вирішальне значення в системі заходів, що здійснюються урядом. На цей час держава має в своєму розпорядженні потужний набір методів, інструментів і засобів впливу на процес структурних змін у промисловості, які можна звести в такі групи: економічні методи та інструменти прямої і непрямої дії; заходи стосовно правового, організаційно-адміністративного та соціально-психологічного забезпечення структурних реформ.

Проведений нами аналіз чинників, що зумовили розвиток процесів структурних трансформацій у промисловості України, засвідчив, що перехід до ринкових відносин в Україні супроводжувався суттєвими змінами у структурі промислового виробництва. Накопичений на час початку реформ структурний дисбаланс, розрив традиційних господарських зв'язків, втрата керованості економічними процесами, неефективна приватизація, недостатня увага до впровадження адекватних ринкових методів і інструментів управління на всіх рівнях призвели на першому етапі реформ до обвального спаду промислового виробництва, наслідки якого не вдалося подолати повною мірою дотепер.

Ефективність структурних перетворень у промисловому комплексі визначається, головним чином, наявністю інвестиційних ресурсів і відповідною структурно-інвестиційною політикою, що забезпечує їхній раціо-

нальний розподіл. Аналіз ходу інвестиційних процесів в Україні свідчить про їх недостатню структуроутворюючу спрямованість, а також про обмеженість фінансових джерел і можливостей, що залучаються для здійснення структурних трансформацій у промисловості. Сучасний стан інвестиційного потенціалу України з точки зору перспектив структурних перетворень потребує суттєвого коригування методів оптимального розподілу ресурсів за інвестиційними програмами з урахуванням їхньої пріоритетності; збільшення обсягу державних інвестицій і посилення контролю за їхнім цільовим розподілом і використанням; розробки і впровадження моделей змішаного фінансування довгострокових інвестиційних проектів; підвищення ефективності залучення і використання іноземних інвестицій і коштів населення. Структурні трансформації промислового комплексу України, що сталися за роки незалежності, відбувалися у вигляді стихійних регресивних зрушень, які мали найбільшу інтенсивність на початковому етапі реформ. Дослідження науковців показали, що найбільшою кореляцією характеризуються структурні зрушення в машинобудуванні і легкій промисловості, а також у чорній металургії і галузях паливно-енергетичного комплексу України [9]. Такі особливості структурних трансформацій промисловості України доцільно враховувати при розробці і реалізації державної структурної політики та при формуванні відповідних програм для визначення найбільш ефективних напрямів перетворень, спроможних ініціювати структурні зрушення в суміжних галузях і таких, що викликають найбільший синергетичний ефект.

В умовах хронічної нестачі інвестиційних ресурсів і необхідності суттєвої модернізації механізму управління економікою в країні задача здійснення структурних трансформацій у промисловості не може бути належним чином вирішена на загальнодержавному рівні. Посилення уваги до ролі регіонів у забезпечення інноваційного розвитку економіки, а також наявність особливостей у соціально-економічних характеристиках, потенціалі і задачах подальшого розвитку різних регіонів України ставлять актуальним питання про залучення регіональної складової до формування і реалізації державної політики структурних реформ. З урахуванням досвіду розвинених країн і особливостей територіальної організації ПК України політику структурних реформ у промисловості країни доцільно розробляти як цілісну систему взаємопов'язаних заходів, що забезпечують гармонізацію загальнодержавних і регіональних інтересів у сфері структурних трансформацій ПК.

Вагоме значення структурних перетворень у промисловості обумовлює необхідність створення відповідного організаційного забезпечення, яке має містити ряд спеціальних органів різного рівня та відповідну комплексність розробки, координації і реалізації заходів щодо структурної перебудови промислового комплексу України. На загальнодержавному рівні таким органом має стати постійно діючий Комітет з питань структурної перебудови промисловості при Міністерстві промислової політики України, який має визначати загальні цілі і генеральну лінію структурних реформ. На рівні регіонів доцільно створити регіональні центри структурних реформ, які на базі партнерства держави, бізнесу, науки і громадськості будуть само-

стійно формувати стимули і важелі для залучення в регіон інвестицій відповідно до намічених заходів щодо структурної перебудови ПК регіону. Це сприятиме прогресивним структурним трансформаціям промислового комплексу для забезпечення підвищення конкурентоспроможності і рівня соціально-економічного розвитку регіонів.

Таким чином, основними напрямками організаційно-інституціональних перетворень у ПК вважаємо: створення відповідного організаційного забезпечення структурних реформ у промисловості; запровадження корпоративних стратегій та нових прогресивних форм і методів організації та управління; утворення висококонцентрованих і інтегрованих структур; поширення процесів кластеризації компаній; орієнтацію на використання ключових ресурсів фірми; запровадження мережевої організації бізнесу. Інтеграція економіки України до європейської і світової економічної системи, безперечно, супроводжуватиметься посиленням конкуренції вітчизняних підприємств з іноземними компаніями. Для забезпечення захисту національних інтересів потрібне створення відповідних формувань вітчизняних товаровиробників, що здатні б були ефективно функціонувати в умовах загострення міжнародної конкуренції.

Висновки. Інституціональне забезпечення економічного розвитку ПК (його змістовне наповнення) – це дії влади, спрямовані на встановлення інститутів (норм, правил, обмежень) і визначення порядку їх дотримання, спрямовані на досягнення цілей і завдань, які ставить влада у взаємодії з суб'єктами ПК (або за відсутності такої взаємодії). Завдання інституціонального забезпечення довгострокового економічного розвитку ПК – проведення реформ у сфері промисловості, дотримання прав і свобод суб'єктів господарювання, реальне сприяння розвитку інститутів ринку.

Особливості структурних трансформацій промисловості України доцільно враховувати при розробці і реалізації державної структурної політики та при формуванні відповідних програм для визначення найбільш ефективних напрямів перетворень у ПК, спроможних ініціювати структурні зрушення в суміжних галузях і таких, що викликають найбільший синергетичний ефект.

Посилення уваги до ролі регіонів на даному етапі розвитку ПК та економіки в цілому, а також обмеженість централізованих інвестиційних ресурсів обумовлюють доцільність перенесення центру ваги структурних перетворень у промисловості на регіональний рівень. При цьому на рівні центру доцільно сконцентрувати увагу на формуванні загальнонаціональної концепції структурних трансформацій промисловості та на питаннях координації життєдіяльності та розвитку ПК. На рівні регіонів повинні формуватися і реалізовуватися відповідні регіональні стратегії з урахуванням територіально-природних, виробничих особливостей регіонів і цілей їхнього соціально-економічного розвитку.

Удосконалення інституціональних структур, що впливають на життєдіяльність і розвиток ПК, має йти шляхом використання як ринкових механізмів (зокрема, через формування ефективного конкурентного середовища), так і через державне регулювання функціонування ланок національної інноваційної системи. Це необхідно як для формування додаткових потужних стимулів мобілізації ре-

сурсів, що спрямовуються на інноваційний розвиток ПК, так і для забезпечення ефективної взаємодії між усіма його ланками.

В Україні відбувається процес становлення нових організаційних структур – різного роду інтегрованих об'єднань, що в цілому відповідає загальносвітовим тенденціям розвитку великого бізнесу. Інтегровані форми господарювання утворюються в основному спонтанно, незважаючи на різні існуючі перешкоди, пов'язані з обставинами правового, кон'юнктурного і концептуального характеру. Серед них протиріччя загальнодержавних і приватних інтересів, відсутність необхідної єдності зусиль окремих відомств; відсутність належної нормативно-законодавчої бази; відсутність необхідних методичних розробок забезпечення ефективної взаємодії підприємств, що об'єднуються; недоліки в грошово-кредитній та податковій системі; наявність кризових та інерційних явищ тощо.

ЛІТЕРАТУРА

1. Клейнер Г. Б. Новая институциональная экономика: на пути к «сверхновой» [Текст] / Г. Б. Клейнер // Российский журнал менеджмента. – 2006. – № 1. – Т. 4. – С. 113–122.
2. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення: Монографія / О. М. Алимов, А. І. Даниленко, В. М. Трегобчук та ін. – К.: Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. – 520 с.
3. Мельник А. Ф. Система інституційного забезпечення структурної трансформації національної економіки: сутнісні характеристики та проблеми формування [Текст] // Вісник ТНЕУ. – 2012. – № 2. – С. 7–17.
4. Нуреев Р., Латов Ю. Что такое зависимость от предшествующего развития и как ее изучают российские экономисты [Текст] // Вісник ТНЕУ. – 2012. – № 2. – С. 228–170.
5. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований [монография] / под ред. д-ра экон. наук А. А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – 928 с.
6. Розмаинский И. В. Институционализм [Текст] // JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований). – 2010. – Том 2. – № 4. – С. 130–144.
7. Олейник А. Н. Институциональная экономика: Учебное пособие / А. Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М. – 2000. – 416 с.
8. Кизим М. О. Промислова політика та кластеризація економіки України: Монографія / М. О. Кизим. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2011. – 304 с.
9. Пріоритети розвитку внутрішнього ринку України [Науково-аналітична доповідь] / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, чл.-кор. НАНУ А. І. Даниленка, д-ра экон. наук. Л. В. Дейнеко, д-ра экон. наук. В. О. Точиліна; НАН України, Ін-т экон. та прогноз. – К., 2013. – 70 с.
10. Амоша О. І. Структурні зміни у промисловості України: стан та пріоритетні напрямки: Монографія / О. І. Амоша, Ю. В. Макогон, Л. О. Збаразька та ін./ НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2004. – 180 с.
11. Булеев И. П. Управление промышленными предприятиями в условиях кризиса: монография / И. П. Булеев, Т. Ю. Корытко, А. В. Тельнова. – Донецк; Краматорск: ДГМА, 2011. – 196 с.
12. Яковлев А. І. Організація промислового виробництва / А. І. Яковлев та ін.; за ред. А. І. Яковлева, С. П. Сударкіна, М. І. Ларка. – Х.: НТУ «ХПІ», 2007. – 397 с.

13. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д.Норт. – Пер. з англ. – К. : Основи, 2000. – 198 с.

14. Європейська Мережа Підприємництва EEN (Enterprise Europe Network) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://portal.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/>

15. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

16. Світовий банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/>

17. Група Всемирного банка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/ru/news/press-release/2012/10/01/jobs-cornerstone-development-says-world-development-report>

REFERENCES

Alymov, O. M., Danylenko, A. I., and Trehobchuk, V. M. *Ekonomichnyi rozvytok Ukrainy: instyutsionalne ta resursne zabezpechennia* [The economic development of Ukraine: institutional and resource support]. Kyiv: Ob'iednanyi instytut ekonomiky NAN Ukrainy, 2005.

Amosha, O. I., Makohon, Yu. V., and Zbarazska, L. O. *Strukturni zminy u promyslovosti Ukrainy: stan ta priorityetni napriamky* [Structural changes in industry of Ukraine: status and priorities]. Donetsk, 2004.

Buleev, I. P., Korytko, T. Yu., and Telnova, A. V. *Upravlenie promyshlennymi predpriiatiami v usloviakh krizisa* [Management of industrial enterprises in a crisis]. Donetsk; Kramatorsk: DGMA, 2011.

Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Hruppa Vsemyrnoho banka. <http://www.worldbank.org/ru/news/press-release/2012/10/01/jobs-cornerstone-development-says-world-development-report>

Instyutsionalnaia arkhitektonika i dinamika ekonomicheskikh preobrazovaniy [Architectonic and institutional dynamics of economic transformation]. Kharkiv: Fort, 2008.

Kyzym, M. O. *Promyslova polityka ta klasteryzatsiia ekonomiky Ukrainy* [Industrial policy and clustering of Ukraine's economy]. Kharkiv: INZHEK, 2011.

Kleyner, G. B. "Novaia instyutsionalnaia ekonomika: na puti k «sverkhnovoyu»" [New Institutional Economics: Towards a "supernova"]. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta* vol. 4, no. 1 (2006): 113-122.

Melnyk, A. F. "Systema instyutsiinoho zabezpechennia strukturnoi transformatsii natsionalnoi ekonomiky: sutnisni kharakterystyky ta problemy formuvannia" [The system of institutional support for the structural transformation of the national economy: essential characteristics and problems of formation]. *Visnyk TNEU*, no. 2 (2012): 7-17.

Nort, D. *Instyutsii, instyutsiina zmina ta funktsionuvannia ekonomiky* [Institutions, institutional change and economic development]. Kyiv: Osnovy, 2000.

Nureev, R., and Latov, Yu. "Chto takoe zavysymost ot predshestvuiushcheho razvytiya y kak ee yzuchaiut rossiyskiye ekonomisty" [What is the path dependence of development and how to learn Russian economists]. *Visnyk TNEU*, no. 2 (2012): 228-170.

Oleynik, A. N. *Instyutsionalnaia ekonomika* [Institutional Economics]. Moscow: INFRA-M, 2000.

Priorytety rozvytku vnutrishnyoho rynku Ukrainy [Priorities of Ukraine's domestic market]. Kyiv, 2013.

Rozmainskiy, I. V. "Instyutsionalizm" [Institutionalism]. *JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES* vol. 2, no. 4 (2010): 130-144.

Svitovyi bank. <http://www.worldbank.org/>

Yakovliev, A. I. *Orhanizatsiia promyslovoho vyrobnytstva* [Industrial production]. Kharkiv: NTU «KhPI», 2007.

Yevropeiska Merezha Pidpriemnytstva EEN (Enterprise Europe Network). <http://portal.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/>

ОЦІНКА ЯКОСТІ ДЕРЖАВНИХ ПРОГРАМ ЗАПОБІГАННЯ І ПРОТИДІЇ КОРУПЦІЇ

© 2014 ГУБАРЕВА І. О.

УДК 330.342.95

Губарева І. О. Оцінка якості державних програм запобігання і протидії корупції

Комплексне використання цільового програмування, експертної оцінки і таксономічного аналізу дало змогу оцінити якість державних програм боротьби з корупцією за такими критеріями, як: цілісність; узгодженість із нормативними актами; структура і зміст; наукова обґрунтованість, а також здатність вирішувати проблеми (реалізованість), на які вона спрямована, що має на меті покращення якості державних програмних документів. Проведений аналіз виявив низьку якість регіональних програм протидії та запобігання корупції в структурному та змістовному планах, ресурсному забезпеченні, механізмах реалізації та контролю, що негативно впливає на результативність упровадження механізму профілактики правопорушень і боротьби з корупцією. Оцінка якості цільових регіональних програм запобігання і протидії корупції в Україні на основі розробленого методичного підходу підтвердила неадекватність сучасного програмного підходу до вирішення проблем зниження рівня корупції в країні.

Ключевые слова: корупція, програмно-цільовий підхід, державне регулювання, державна програма, експертна оцінка, таксономічний аналіз

Табл.: 1. **Бібл.:** 30.

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

Email: gubareva_io@mail.ru

УДК 330.342.95

Губарева И. О. Оценка качества государственных программ противодействия и предотвращения коррупции

Комплексное использование целевого программирования, экспертной оценки и таксономического анализа позволило оценить качество государственных программ борьбы с коррупцией по таким критериям, как: целостность, согласованность с нормативными актами, структура и содержание, научная обоснованность, а также способность решать проблемы (реализуемость), на которые она направлена, с целью улучшения качества государственных программных документов. Проведенный анализ выявил низкое качество региональных программ противодействия и предотвращения коррупции в структурном и содержательном планах, ресурсном обеспечении, механизмах реализации и контроля, что отрицательно влияет на результативность внедрения механизмов профилактики правонарушений и борьбы с коррупцией. Оценка качества целевых региональных программ предотвращения и противодействия коррупции в Украине на основе разработанного методического подхода подтвердила неэффективность современного программного подхода к решению проблем снижения уровня коррупции в стране.

Ключевые слова: коррупция, программно-целевой подход, государственное регулирование, государственная программа, экспертная оценка, таксономический анализ

Табл.: 1. **Библ.:** 30.

Губарева Ирина Олеговна – кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 эт., Харьков, 61022, Украина)

Email: gubareva_io@mail.ru

UDC 330.342.95

Hubarieva I. O. Assessment of quality of anti-corruption state programmes

Complex use of target programming, expert assessment and taxonomic analysis allows assessment of quality of state anti-corruption programmes by such criteria as: integrity, correspondence with regulatory acts, structure and content, scientific justification and ability to solve problems (realisability), at which it is directed, with the aim of improving the quality of state policy documents. The conducted analysis shows low quality of regional anti-corruption policy in structural and content contexts, resource provision and mechanisms of realisation and control, which negatively influences effectiveness of introduction of mechanisms of crime prevention and corruption fighting. Assessment of quality of target regional anti-corruption programmes in Ukraine on the basis of the developed methodical approach confirmed inefficiency of the modern policy approach to solution of problems of reduction of the corruption level in the country.

Key words: corruption, programme oriented approach, state regulation, state programme, expert assessment, taxonomic analysis

Tabl.: 1. **Bibl.:** 30.

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

Email: gubareva_io@mail.ru

Вступ. В Україні існують проблеми в організації державного регулювання запобігання і протидії корупції. Розроблення теоретико-методичних засад державного регулювання боротьби з корупцією є надзвичайно важливим завданням, а його розв'язання – об'єктивна передумова формування сучасної та ефективної системи забезпечення економічної безпеки України.

Корупції, як однієї з загроз економічній безпеці країни, присвячено роботи таких українських дослідни-

ків: О. Барановського, З. Варналія, Я. Дяченко, І. Мазур, М. Мельника, В. Предборського, О. Турчинова та зарубіжних вчених: М. Альпідовської, В. Андрианова, Л. Гевелінга, Л. Гончаренко, А. Долгової, С. Єчкамова, П. Кабанова, А. Крюгера, В. Лаптеакру, Г. Мішина, Н. Еріашвілі, С. Роуз-Акермана та ін. Незважаючи на наявність значного надбання, сучасна практика потребує подальшого теоретико-методичного та науково-прикладного забезпечення в частині використання програмно-цільового

підходу при розробці державних програм запобігання і протидії корупції.

Метою статті є запропонування методичного забезпечення оцінки якості регіональних цільових програм запобігання і протидії корупції.

Згідно з принципами, технологією проведення та логікою програмно-цільового методу пропонується здійснювати оцінку якості регіональних цільових програм за п'ятьма критеріями: цілісність, узгодженість, структурна відповідність, наукова обґрунтованість та практична реалізованість.

В якості емпіричної бази в дослідженні використовувалися 28 документів, що характеризують стан запобігання і протидії корупцією в Україні в цілому і по областях, з них 1 антикорупційна стратегія [1], 1 державна програма щодо запобігання і протидії корупції [2], вибірково 26 обласних програм запобігання і протидії корупції та профілактики правопорушень за період 2008 – 2014 рр. У здійсненні експертизи брали участь 12 експертів.

Першим етапом є оцінка програм за цілісністю, що проходить за двома напрямками: оцінка наявності окремої програми запобігання і протидії корупції та наявності окремих розділів профілактики та боротьби з корупцією в рамках інших програм.

Серед аналізованих документів до самостійних програм, які безпосередньо спрямовані на боротьбу з корупцією, можна віднести Державну програму запобігання і протидії корупції [2] та 18 обласних програм, серед яких Регіональна програма протидії корупції в органах виконавчої влади та місцевого самоврядування Чернівецької області на 2008 – 2010 рр., яка була прийнята однією з перших серед регіональних програм, але на сьогодні втратила чинність.

У 8 аналізованих документах питання боротьби з корупцією передбачені в рамках інших програм. Низка областей не приймала Програм щодо запобігання і протидії корупції, а затвердила такі заходи в рамках інших програм (здебільшого комплексних програм профілактики правопорушень). Так, зокрема, в Автономній Республіці Крим окремі заходи з протидії корупції передбачені в рамках Програми забезпечення громадської безпеки в АРК на 2011 – 2013 роки. У Вінницькій області такі заходи заплановані в рамках «Єдиної комплексної правоохоронної програми Вінницької області на 2010 – 2014 роки», Таке комбінування, тобто включення заходів із запобігання та протидії корупції в інші програми, не можна вважати доцільним та ефективним [3].

У процесі дослідження було виявлено, що у Кіровоградській області в «Обласній комплексній Програмі профілактики злочинності і правопорушень на 2012 – 2015 роки» [4] не має розділу, спрямованого на боротьбу з корупцією, а також в цьому регіоні відсутня цільова програма запобігання і протидії корупції.

Другим етапом є оцінка програм за узгодженістю за рівнями ієрархії, що проходить у дві стадії: 1) оцінка Державної програми запобігання і протидії корупції [2] за відповідністю цілям, пріоритетам та завданням Національної антикорупційної стратегії України [1]; 2) оцінка програм областей за недублюванням та відповідністю цілям, за-

вданням і пріоритетам Державної програми запобігання і протидії корупції.

Інтегральний результат оцінки Державної програми запобігання і протидії корупції за узгодженістю із Національною антикорупційною стратегією дорівнює 1,72 бали, тобто згідно зі шкалою, розробленою на основі закону Фібоначчі, Державна програма відповідає цілям, завданням та напрямкам реалізації стратегії, не має необхідності її доробляти.

Другою стадією оцінки програм за узгодженістю рівнями ієрархії є оцінювання програм областей України за відповідністю та недублюванням цілей, завдань і пріоритетів Державній програмі запобігання і протидії корупції. Для експертної оцінки було відібрано 26 обласних програм запобігання і протидії корупції та профілактики правопорушень [5 – 30].

Серед розглянутих документів не всі мають дані про дату і номер стверджувального рішення відповідного законодавчого (адміністративного) органу, паспорт програми, мету. З 26 обласних програм, 15 програм є узгодженими за цілями та завданнями з Державною програмою (програми АРК [5], Вінницької [6], Донецької [9], Івано-Франківської [13], Луганської [15], Одеської [18], Полтавської [19], Тернопільської [22], Херсонської [24], Хмельницької [25], Черкаської [26], Чернігівської [27], Чернівецької [28], Чернівецької [29] областей та м. Київ [30]), 10 програм є частково узгодженими, лише програма Житомирської [10] області відповідає цілям та завданням Державної програми, отже і цілям, пріоритетам та завданням Національної антикорупційної стратегії. 9 програм не відповідають цілям Державної програми щодо запобігання і протидії корупції, або ціль в них відсутня взагалі (АРК [5], Вінницька [6], Івано-Франківська [13], Луганська [15], Одеська [18], Полтавська [19], Херсонська [24], Черкаська [26], Чернівецька [29]). Зміст завдань 4 програм практично повністю дублюється із цілями та завданнями Державної програми щодо запобігання і протидії корупції (Волинської [7], Житомирської [10], Запорізької [12], Рівненської [20] областей). В програмі Житомирської області продубльовано 9 з 15 завдань Державної програми щодо запобігання і протидії корупції. У 7 програмах завдання дублюються частково (Львівській [16], Миколаївській [17], Одеській [18], Тернопільській [22], Харківській [23], Херсонській [24], Чернігівській [27] областях).

Третім етапом оцінки якості програм запобігання і протидії корупції є оцінка програм за структурною відповідністю. За результатами експертизи програм запобігання і протидії корупції за структурною відповідністю 5 програм не відповідають програмно-цільовому методу та визначеній законодавством структурі: Програма запобігання і протидії корупції на 2013 – 2015 Закарпатської області [11], Регіональна цільова програма профілактики злочинності на 2011 – 2015 роки Івано-Франківської області [13], Заходи щодо запобігання та протидії корупції на 2013 – 2015 роки Одеської області [18], Обласна програма запобігання і протидії корупції на період до 2015 року Хмельницької області [25] та Обласна програма запобігання і протидії корупції на 2013 – 2015 роки Чернігівської області [28].

Структура 6 програм, що аналізувалися, частково відповідає встановленим критеріям та потребує доробки.

Останні 15 програм, на думку експертів, відповідають критеріям оцінки. Експерти дуже високо оцінили структурну відповідність Програми запобігання та протидії корупції у Дніпропетровській області на 2013 – 2015 роки [8].

Наступним етапом є оцінка програм запобігання і протидії корупції за науковою обґрунтованістю. З 27 програм, що аналізувалися за якістю, 14 отримали за шкалою найнижчу оцінку та повинні перероблятися повністю. У таких програмах відсутній комплексний підхід до вирішення проблем, на які вони спрямовані, в них не міститься детальна оцінка стану злочинності, відсутній аналіз причин виникнення проблем з корупцією, часто встановлені цілі не містять чіткого формулювання, завдання не відповідають цілям, заходи таких програм не носять системного характеру, можуть бути не визначені строки проведення заходів, обсяги та джерела фінансування не конкретизовані. Державна програма щодо запобігання і протидії корупції та 9 обласних програм отримали середні оцінки, вони за деякими критеріями повинні бути дороблені, 3 програми (Дніпропетровської [8], Львівської [16] та Сумської [21] областей) не потребують доробки.

Завершальним етапом оцінки якості програм запобігання і протидії корупції є оцінка їх за реалізованістю. За висновком експертів 8 обласних програм, що аналізувалися, не можуть бути реалізовані, оскільки здебільшого не мають реальних джерел та визначених обсягів фінансування.

Належне фінансування запропонованих заходів є запорукою їх успішного впровадження. Аналіз цього аспекту програм дозволив виявити декілька тенденцій. По-перше, низка програм не передбачає фінансування взагалі (це програми Волинської [7], Донецької [9], Запорізької [12], Львівської [16] областей). Низка програм щодо запобігання і протидії корупції має визначене фінансування за рахунок обласного, місцевих бюджетів та інших джерел (це програми Дніпропетровської [8], Рівненської [20], Сумської [21], Тернопільської [22], Харківської [23], Херсонської [24], Хмельницької [25] областей та м. Київ [30]). У деяких областях, а саме у Житомирській [10], Закарпатській [11] та Чернігівській [27] фінансування передбачене розпорядженнями голів Обласної державної адміністрації, або рішенням обласної ради, проте обсяг цього фінансування буде визначатися щороку при формуванні та затвердженні відповідних бюджетів. Таким чином, ці три суб'єкти мають лише потенційне фінансування на антикорупційні заходи.

Не можна вважати належним такий підхід, коли фінансування передбачене, проте його обсяги не визначені (Чернігівська [27], Житомирська [10], Закарпатська [11] обл.). Це фактично означатиме фінансування «за залишковим принципом». Крім того, при такому підході порушується сама логіка процесу планування діяльності, коли спочатку формулюються заходи, необхідні для досягнення цілей, а тоді під них визначається рівень необхідного фінансування.

Аналіз також показав несиметричність розподілу визначених коштів між напрямками та за окремими заходами. Фінансування на найбільшу кількість заходів (11) передбачене у Дніпропетровській обл., а на найменшу (1) – у Чернівецькій обл. Найменші обсяги фінансування запланова-

ні і у Чернівецькій обл. (64500 грн на 2013 – 2016 роки), в той час, як найбільші – в м. Києві (8025000 грн. на 2013 – 2016 роки) [3].

За результатами проведення п'ятьох етапів оцінки якості програм запобігання і протидії корупції за допомогою середнього показника було визначено їх інтегральну експертну оцінку якості.

Отже, за результатами проведення експертної оцінки якості програм запобігання і протидії корупції України видно, що з 26 обласних програм, які аналізувалися, 5 не повинні були впроваджуватися, адже вони не відповідають цілям Державної програми запобігання і протидії корупції, структурі і встановленим критеріям якості програм та за визначеною шкалою не можуть бути впроваджені або їх слід переробити повністю. 16 програм мають бути частково дороблені за тими критеріями, за якими вони отримали найнижчі оцінки, а потім можуть бути впроваджені у дію. Слід зазначити, що із загальної кількості обласних програм запобігання і протидії корупції, які підлягали експертному аналізу, 6 програм відповідають чинному законодавству і мають велику вірогідність повної реалізації.

Проведений аналіз виявив незадовільну якість програм у структурному, змістовному плані, ресурсному забезпеченні, механізмах реалізації та контролю, що негативно впливає на результативність впровадження механізму запобігання і протидії корупції. Така ситуація призводить до того, що в Україні в останні роки спостерігається тенденція до збільшення рівня злочинності та рівня корупції у порівнянні з іншими країнами. Все це свідчить про недостатню дієвість заходів щодо профілактики правопорушень та боротьби з корупцією.

З метою визначення рівня якості програм та їх ранжирування було розраховано інтегральний показник. Результати оцінки якості обласних програм наведено в табл. 1.

За результатами ранжирування програм за інтегральним показником рівня якості програм запобігання і протидії корупції до трійки лідерів увійшли програми Дніпропетровської [8], Київської [14] та Сумської [21] областей, найгірший рівень якості та нижчі ранги отримали програми АРК [5], Івано-Франківської [13], Одеської [18] областей.

Інтегральна оцінка програм за рівнем якості підтвердила, що «Заходи щодо запобігання та протидії корупції на 2013 – 2015 роки» Одеської області [18] не можна вважати регіональною програмою запобігання та протидії корупції, хоча напрями запропонованих заходів загалом відповідають основним напрямкам реалізації Стратегії. В АРК та Івано-Франківській області необхідно розробити та впровадити програму запобігання і протидії корупції – в існуючих в цих регіонах програмах профілактики правопорушень питання боротьби з корупцією носять формальний характер. Інтегральний показник визначає напрямки, за якими програми слід доробити. Так, практично всі програми, що аналізуються, мають бути перероблені у змістовному плані та в плані ресурсного забезпечення.

Висновок. Таким чином, проведена оцінка якості цільових програм запобігання і протидії корупції в Україні на основі розробленого методичного підходу підтвердила недовість сучасного програмного підходу до вирішення

Таблиця 1

Результати оцінки якості обласних програм запобігання і протидії корупції

Регіон	Компоненти					Інтегральна оцінка	Ранг
	цілісність	узгодженість	структурна відповідність	наукова обґрунтованість	практична реалізованість		
<i>Програми, які необхідно впроваджувати</i>							
Дніпропетровська [8]	0,2	0,259	0,500	0,350	0,540	0,3699	1
Київська [14]	0,2	0,271	0,487	0,292	0,540	0,3582	2
Сумська [21]	0,2	0,237	0,483	0,326	0,540	0,3571	3
Чернівецька [28]	0,2	0,246	0,473	0,312	0,54	0,3541	4
м. Київ [30]	0,2	0,246	0,470	0,312	0,540	0,3536	5
Житомирська [10]	0,2	0,231	0,465	0,304	0,540	0,3480	6
<i>Програми, які необхідно доробити</i>							
Тернопільська [22]	0,2	0,231	0,488	0,280	0,540	0,3477	7
Львівська [16]	0,2	0,230	0,470	0,330	0,480	0,3419	8
Харківська [23]	0,2	0,234	0,450	0,254	0,540	0,3356	9
Миколаївська [17]	0,2	0,231	0,395	0,288	0,525	0,3278	10
Полтавська [19]	0,1	0,239	0,453	0,314	0,525	0,3260	11
Херсонська [24]	0,2	0,227	0,413	0,250	0,525	0,3228	12
Донецька [9]	0,2	0,240	0,425	0,280	0,465	0,3220	13
Вінницька [6]	0,1	0,237	0,420	0,276	0,540	0,3146	14
Запорізька [12]	0,2	0,229	0,382	0,246	0,480	0,3076	15
Чернівецька [29]	0,1	0,237	0,370	0,280	0,540	0,3054	16
Волинська [7]	0,2	0,230	0,370	0,242	0,480	0,3043	17
Закарпатська [11]	0,2	0,258	0,323	0,242	0,480	0,3005	18
Черкаська [26]	0,1	0,249	0,443	0,208	0,486	0,2971	19
Чернігівська [27]	0,2	0,231	0,300	0,208	0,525	0,2928	20
Луганська [15]	0,1	0,234	0,398	0,246	0,486	0,2927	21
<i>Програми, які необхідно повністю переробити</i>							
Хмельницька [25]	0,2	0,249	0,320	0,204	0,486	0,2918	22
Рівненська [20]	0,2	0,230	0,340	0,204	0,465	0,2877	23
АРК [5]	0,1	0,237	0,395	0,204	0,465	0,2802	24
Івано-Франківська [13]	0,1	0,226	0,302	0,204	0,480	0,2626	25
Одеська [18]	0,1	0,227	0,275	0,204	0,480	0,2571	26

проблем профілактики правопорушень, зниження рівня злочинності і боротьби з корупцією. Державним і регіональним органам влади слід активізувати та сконцентрувати зусилля для розробки ефективних механізмів запобігання і протидії корупції, профілактики правопорушень на методах програмно-цільового підходу з урахуванням досвіду зарубіжних країн світу, специфіки злочинності в областях України. Запропонований методичний підхід до оцінки якості державних програм профілактики та боротьби з корупцією, заснований на програмно-цільовому методі, законодавчій базі щодо цільового програмування, досвіду країн світу, дозволить підвищити якість цільових

державних програм профілактики та боротьби з корупцією, а також ефективність реалізації механізму державного регулювання.

ЛІТЕРАТУРА

1. Національна антикорупційна стратегія на 2011 – 2015 рр. Схвалена Указом Президента України від 21 жовтня 2011 р. № 1001/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

2. Державна Програма щодо запобігання і протидії корупції на 2011 – 2015 рр. Затверджена постановою Кабінету

Міністрів України від 28 листопада 2011 р. № 1240 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

3. Регіональні програми [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vsk.kiev.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=513:regionalni-programi&catid=2:uncategorised&lang=ua

4. Обласна комплексна Програма профілактики злочинності і правопорушень на 2012 – 2015 рр. Затверджена рішенням Кіровоградської обласної ради № 238 від 28 грудня 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oblrada.kirovograd.ua/> к

5. Програма обеспечения общественной безопасности в Автономной Республике Крым на 2011 – 2013 гг. (Програма забезпечення громадської безпеки в АРК на 2011 – 2013 рр.). Затверджена постановою Верховної Ради Автономної Республіки Крим № 170-6/10 від 28.12.2010 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.crimea.ua>

6. Єдина комплексна правоохоронна Програма Вінницької області на 2010 – 2014 рр. Рішення 28 сесії обласної Ради 5 скликання від 2 березня 2010 р. № 962 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://razom.znaimo.com.ua/docs/1148/index-31195.html?page=3>

7. Програма запобігання і протидії корупції у Волинській області на 2013 – 2015 рр. Затверджена розпорядженням Волинської обласної державної адміністрації від 13.09.2013 р. № 351 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-programi-shodo-zapobigannja-i-protidiji-k-doc158924.html>

8. Програма запобігання та протидії корупції у Дніпропетровській області на 2013 – 2015 рр. Погоджена розпорядженням голови ОДА № Р-915/0/3-12 від 11.12.2012 р. та затверджена Рішенням обласної ради № 424-18/VI від 15.03.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.adm.dp.ua>

9. Регіональна Програма щодо запобігання і протидії корупції на 2013 – 2015 рр. Затверджена розпорядженням Голови Донецької облдержадміністрації від 19.02.2013 р. № 82 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://donoda.gov.ua/index.php?lang=ua&sec=01&iface=Public&cmd=view>

10. Програма щодо запобігання і протидії корупції на 2013 – 2015 рр. Затверджена рішенням Житомирської обласної ради від 20.12.2012 р. № 763 VI скликання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zhitomir-region.gov.ua/doc/korupciya/kor_prog.pdf

11. Закарпатська Програма запобігання і протидії корупції на 2013 – 2015 рр. Схвалена розпорядженням Голови державної адміністрації 23.11.2012 р. № 630 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.carpathia.gov.ua/en/catalog/item/5482.htm>

12. Програма щодо запобігання і протидії корупції в Запорізькій області на 2013 – 2017 рр. Затверджена Рішенням 21-ої сесії Запорізької обласної ради №32 від 22.11.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua/article/1828/nomatивно---pravovi-akti-z-pitan-zapobigannya-i-protidiji-koruptsiji.html>

13. Регіональна цільова Програма профілактики злочинності на 2011 – 2015 рр. Затверджена рішенням Івано-Франківської обласної ради від 24.03.2011 р. № 77-4/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.if.gov.ua>

14. Програма щодо запобігання і протидії корупції на 2013 – 2015 рр. у Київській області. Схвалена розпорядженням Голови Київської обласної державної адміністрації від 27.12.2013 р. № 499 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://koda.gov.ua/normdoc/manager/document/id/44022013-12-27>

15. Регіональна комплексна Програма профілактики правопорушень на 2012 – 2015 рр. Затверджена рішенням Луганської обласної ради від 27.04.2012 р. № 11/13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-regionalnoyi-kompleksnoyi-programi-profil-doc103265.html>

16. Програма запобігання та протидії корупції у Львівській області на 2013 – 2015 рр. Затверджена рішенням Львівської обласної ради № 730 від 26 квітня 2013 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://gw1.oblrada.lviv.ua/rada/rishennialor.nsf/52889c345440ab40c2257b55007e8f51/e013cad2583dca12c2257b73002c9d35?OpenDocument>

17. Обласна Програма запобігання і протидії корупції на 2013 – 2015 рр. Затверджена рішенням Миколаївської обласної ради №9 від 27.06.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mykolayiv-oda.gov.ua/ua/korupt/1369816664/>

18. Про заходи щодо запобігання та протидії корупції на 2013 – 2015 рр. Затверджено розпорядженням в. о. Голови Одеської державної адміністрації від №1276 від 27.11.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oda.odessa.gov.ua>

19. Комплексна Програма профілактики правопорушень на 2011 – 2015 рр. Затверджена рішенням 4 сесії Полтавської обласної ради шостою скликання від 30 березня 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oblrada.pl.ua/index.php/programi-oblasnoyi-radi>

20. Обласна Програма щодо запобігання і протидії корупції на 2012 – 2015 рр. Затверджена рішенням Рівненської обласної ради №583 від 30.04.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oblrada.rv.ua/documents/oblprogram/oblprogram.php>

21. Обласна Програма запобігання і протидії корупції на 2013 – 2015 рр. Затверджена рішенням Сумської обласної ради від 19 квітня 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oblrada.sumy.ua>

22. Обласна Програма запобігання і протидії корупції на 2013 – 2014 рр. Схвалена Розпорядженням Голови ОДА №981-од від 27.11.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oda.te.gov.ua/main/ua/publication/content/7929.htm?lightWords=запобігання%20і%20протидії%20корупції%20на%202013-2014%20роки>

23. Регіональна Програма щодо запобігання і протидії корупції в Харківській області на 2013 – 2015 рр. Затверджена 25 квітня 2013 р. рішенням XXI сесії Харківської обласної ради VI скликання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ts.lica.com.ua/?type=1&base=77&menu=369450&id=3930> http://www.oblrada.kharkov.ua/uk/search/index/?qstring=рішення&search=Шукати&date_from=25.04.2013&date_to=&searchNews=0&searchArticles=0&searchAnnounces=0&order=score

24. Програма запобігання і протидії корупції у Херсонській області на 2013 – 2015 рр. Затверджена рішенням Херсонської обласної ради від 20.02.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oda.kherson.ua>

25. Обласна Програма запобігання і протидії корупції на період до 2015 року. Затверджена Рішенням Хмельницької обласної ради № 14-18/2013 від 05 грудня 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oblrada.km.ua/menu/podmenu1/80>

26. Програма профілактики злочинності в області на 2011 – 2015 рр. Затверджена Рішенням Черкаської обласної Ради №5-3/VI від 29.04.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oda.ck.ua>

27. Обласна Програма запобігання і протидії корупції на 2013 – 2015 рр. Затверджена Розпорядженням Голови Чернігівської обласної державної адміністрації від № 486 21.12.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cg.gov.ua/index.php?id=26890&tp=0>

28. Комплексна Програма профілактики правопорушень в Чернівецькій області на період до 2015 року. Затверджена рішенням обласної ради № 156-13/12 від 16.11.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://oblrada.cv.ua/document/regional_program/

29. Регіональна Програма протидії корупції в органах виконавчої влади та місцевого самоврядування Чернівецької області на 2008 – 2010 рр. Затверджена рішенням 20-ї сесії Чернівецької обласної ради V скликання від 25.06.2008 р. № 170-20/08 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://oblrada.cv.ua/document/regional_program/

30. Міська цільова Програма протидії та запобігання корупції у місті Києві на 2013 – 2016 рр. «Свідома громадськість – доброзичлива влада». Проект із супровідним листом №007-1412 від 08.07.2013 р. направлено до Київської міської ради для повторного винесення на розгляд сесії Київської міської ради та затвердження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kmr.gov.ua>

[Legal Act of Ukraine] (2013). <http://oblrada.sumy.ua>
[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://www.oda.te.gov.ua/main/ua/publication/content/7929.htm?lightWords=запобігання%20і%20протидії%20корупції%20на%202013-2014%20роки>

[Legal Act of Ukraine] (2013). <http://www.ts.lica.com.ua/?ttype=1&base=77&menu=369450&id=3930>; http://www.oblrada.kharkov.ua/uk/search/index/?qstring=рішення&search=Шукати&date_from=25.04.2013&date_to=&searchNews=0&searchArticles=0&searchAnnounces=0&order=score

[Legal Act of Ukraine] (2013). <http://oda.kherson.ua>

[Legal Act of Ukraine] (2013). <http://oblrada.km.ua/menu/podmenu1/80>

[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://www.oda.ck.ua>

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://cg.gov.ua/index.php?id=26890&tp=0>

[Legal Act of Ukraine] (2012). http://oblrada.cv.ua/document/regional_program/

[Legal Act of Ukraine] (2008). http://oblrada.cv.ua/document/regional_program/

[Legal Act of Ukraine] (2013). <http://kmr.gov.ua>

“Rehionalni prohramy” [Regional programs]. http://vsk.kiev.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=513:regionalni-programi&catid=2:uncategorised&lang=ua

REFERENCES

[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://www.rada.gov.ua>
[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://www.rada.gov.ua>
[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://www.oblrada.kirovograd.ua/>

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://www.rada.crimea.ua>
[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://razom.znaimo.com.ua/docs/1148/index-31195.html?page=3>

[Legal Act of Ukraine] (2013). <http://document.ua/prozatverdzhennja-programi-shodo-zapobigannja-i-protidiiyi-kdoc158924.html>

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://www.adm.dp.ua>

[Legal Act of Ukraine] (2013). <http://donoda.gov.ua/index.php?lang=ua&sec=01&iface=Public&cmd=view>

[Legal Act of Ukraine] (2012). http://zhitomir-region.gov.ua/doc/korupciya/kor_progr.pdf

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://www.carpathia.gov.ua/en/catalog/item/5482.htm>

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://www.zoda.gov.ua/article/1828/nomativno---pravovi-akti-z-pitan-zapobigannya-i-protidiji-koruptsiji.html>

[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://www.if.gov.ua>

[Legal Act of Ukraine] (2013). http://koda.gov.ua/normdoc/manager/document/id/4402_2013-12-27

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://document.ua/prozatverdzhennja-regionalnoyi-kompleksnoyi-programi-profil-doc103265.html>

[Legal Act of Ukraine] (2013). <http://gw1.oblrada.lviv.ua/rada/rishennialor.nsf/52889c345440ab40c2257b55007e8f51/e013cad2583dca12c2257b73002c9d35?OpenDocument>

[Legal Act of Ukraine] (2013). <http://www.mykolayiv-oda.gov.ua/ua/korupt/1369816664/>

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

[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://oblrada.pl.ua/index.php/programi-oblasnoyi-radi>

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://oblrada.rv.ua/documents/oblprogram/oblprogram.php>

АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ НАВЧАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

© 2014 КОЧАРЯН І. С.

УДК 378.091:332.142.2:37.014.5(477)"20"

Кочарян І. С. Аналіз використання навчального потенціалу та розвитку вищої освіти України

У статті проаналізовано використання навчального потенціалу та формування комплексної державної політики щодо розвитку системи вищої освіти України. Обґрунтовано, що відсутність стратегії регіонального розвитку потенціалу вищої освіти та вибору абітурієнтами місця здобуття вищої освіти призводить до перевантаження інфраструктури соціально-побутових послуг окремих міст і потребує додаткових капіталовкладень. Досліджено, що інформація про питомі додаткові капіталовкладення складна і потребує попередніх розрахунків та обґрунтувань у зв'язку з тим, що вона залежить від регіону, де готується фахівець, з якого регіону він переїхав, чи існує дефіцит навчальної потужності у регіоні, чи залишається підготовлений фахівець для постійного проживання по місту отримання освіти, а також величини основних засобів регіону, що припадають на одну особу, та структури цих засобів. Виконано розрахунки для визначення множини нормативів питомих капіталовкладень в залежності від ситуацій, що мають місце при розв'язанні комплексної задачі. Представлено матричну модель комплексної задачі розподілу послуг із здобуття вищої освіти у розрізі регіонів. Розроблено цільову функцію, яка визначає загальну суму капіталовкладень в основні засоби для підтримання рівня соціально-побутових послуг та в основні засоби виду економічної діяльності «Освіта».

Ключові слова: вища освіта, регіон, навчальна потужність, матрична модель, цільова функція

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул:** 20. **Бібл.:** 15.

Кочарян Інна Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, проректор, Київський національний університет театру, кіно і телебачення імені І. К. Карпенка-Карого (вул. Ярославів Вал, 40, Київ, 01054, Україна)

Email: k-inna@bigmir.net

УДК 378.091:332.142.2:37.014.5(477)"20"

UDC 378.091:332.142.2:37.014.5(477)"20"

Кочарян И. С. Анализ учебного потенциала и развития высшего образования Украины

Kocharian I. S. Analysis of training potential and development of higher education of Ukraine

В статье проанализировано использование учебного потенциала и формирование комплексной государственной политики по развитию системы высшего образования Украины. Обосновано, что отсутствие стратегии регионального развития потенциала высшего образования и выбора абитуриентами места получения высшего образования приводит к перегрузке инфраструктуры социально-бытовых услуг отдельных городов и требует дополнительных капиталовложений. Исследовано, что информация об удельных дополнительных капиталовложениях сложна и требует предварительных расчетов и обоснований в связи с тем, что она зависит от региона, где готовится специалист, из какого региона он переехал, существует дефицит учебной мощности в регионе, остается подготовленный специалист для постоянного проживания в городе, где получено образование, а также величины основных средств региона, приходящихся на одного человека и структуры этих средств. Выполнены расчеты для определения множества нормативов удельных капиталовложений в зависимости от ситуаций, имеющих место при решении комплексной задачи. Представлена матричная модель комплексной задачи распределения услуг по получению высшего образования в разрезе регионов. Разработана целевая функция, которая определяет общую сумму капиталовложений в основные средства для поддержания уровня социально-бытовых услуг и в основные средства вида экономической деятельности «Образование».

Ключові слова: Ключевые слова: высшее образование, регион, учебная мощность, матричная модель, целевая функция

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул:** 20. **Библ.:** 15.

Кочарян Інна Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, проректор, Київський національний університет театру, кіно і телебачення імені І. К. Карпенко-Карого (вул. Ярославів Вал, 40, Київ, 01054, Україна)

Email: k-inna@bigmir.net

The article analyses the use of training potential and formation of the complex state policy on development of the higher education system in Ukraine. It shows that absence of the strategy of regional development of the higher education potential and selection of the place of obtaining higher education by entrants results in overload of infrastructure of socio-household services of some cities and requires additional investments. It shows that information about specific additional investments is complex and requires preliminary computation and analysis since it depends on a region where a specialist is trained, on a region from which the specialist came from, whether there is a deficit of training capacity of the region, whether the trained specialist stays in the city where this specialist obtained education, and also on the volume of fixed assets of the region that falls on one person and on the structure of these assets. The article makes calculations for determining a set of rules of specific investments depending on situations that take place during solution of a complex task. It presents a matrix model of the complex task of distribution of services on obtaining higher education in the context of regions. It develops a target function, which identifies the total amount of investments into fixed assets for maintaining the level of socio-household services and into fixed assets of the "Education" type of economic activity.

Key words: higher education, region, training capacity, matrix model, target function

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 20. **Bibl.:** 15.

Kocharian Inna S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Pro-rector, Kiev National University of Theatre, Film and Television named after I. K. Karpenko-Karyo (vul. Yaroslaviv Val, 40, Kyiv, 01054, Ukraine)

Email: k-inna@bigmir.net

Вступ. У сучасному світі, який іде шляхом глобалізації, здатність адаптуватися до умов міжнародної конкуренції стає найважливішим чинником успішного та стійкого економічного розвитку. Відомо, що в даний час головна перевага високо розвинутої країни обумовлена її людським потенціалом, який істотно визначається якістю освіти. Саме у сфері освіти на сучасному етапі знаходиться ключ до забезпечення економічного зростання країни в середньо- і довгостроковій перспективі, її конкурентоспроможності [12].

Розбудова системи вищої освіти України є необхідною умовою динамічного розвитку сучасного суспільства та безпосередньо пов'язана з національною й економічною безпекою, економічними і політичними перетвореннями та майбутнім нації. Система вищої освіти повинна стати підґрунтям для забезпечення високого темпу й рівня економічного, соціального, науково-технічного, культурного прогресу; професійної мобільності, адаптації до змін у галузях науки, техніки та соціально-економічній сфері.

Для забезпечення високої ефективності виробництва важливо не просто мати достатню кількість осіб з вищою освітою, а конкурентоспроможних професіоналів, підготовку яких мають забезпечити вищі навчальні заклади (ВНЗ), зорієнтовані на високу якість освіти [2, с. 18 – 29].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми розвитку, модернізації та управління вищою освітою в сучасному світі та Україні присвячено праці відомих учених. Цим займалися: Э. Брукинг [1], В. П. Букин [2], В. А. Демидов [3], Т. Елисева [4], І. Каленюк [6], М. М. Клименюк [7], В. І. Куценко [8], В. І. Луговий [9], М. Т. Решетников [11], А. И. Субетто [12], Н. Ф. Стеблюк [14] тощо.

Проте, залишається і ряд невирішених питань, які стосуються відсутності обґрунтованої стратегії регіонального розвитку потенціалу вищої освіти та вибору абітурієнтами місця здобуття вищої освіти, що призводить до перевантаження інфраструктури соціально-побутових послуг окремих міст і потребує додаткових капіталовкладень.

Виклад основного матеріалу. Важливим кроком виробки ефективної політики розвитку вищої освіти є комплексна постановка задачі розподілу та завантаження навчальних потужностей у розрізі регіонів, виявлення їх резервів, обсягів незадоволеної потреби у послугах на здобуття вищої освіти.

Первинним джерелом інформації про потребу економіки у фахівців виступають підприємства, установи та організації кожного регіону. Соціальна потреба населення кожного регіону у здобутті вищої освіти визначається прогнозуванням за допомогою найбільш адекватних функцій, побудованих на статистичній інформації. Вибір абітурієнтами місця здобуття вищої освіти призводить до перевантаження інфраструктури соціально-побутових послуг окремих міст і потребує додаткових капіталовкладень.

Інформація про питомі додаткові капіталовкладення складна і потребує попередніх розрахунків та обґрунтувань у зв'язку з тим, що вона залежить від регіону, де готується фахівець, з якого регіону він переїхав, чи існує дефіцит навчальної потужності у регіоні, чи залишається підготовлений фахівець для постійного проживання по місту отримання освіти, а також величини основних за-

собів регіону, що припадають на одну особу, та структури цих засобів.

Для розробки оптимізаційної моделі розподілу освітніх послуг за регіонами та виявлення резервів та дефіциту навчальних потужностей приймаємо позначення:

i – регіон, ВНЗ якого надають освіту, $i = \overline{1, m}$;

j – регіон, з якого абітурієнт виїжджає для здобуття вищої освіти до іншого регіону, $j = \overline{1, m}$;

N_i – навчальна потужність з надання вищої освіти ВНЗ i -го регіону, $i = \overline{1, m}$, осіб/рік;

P_j – потреба регіону j здобутті вищої освіти, $j = \overline{1, m}$, осіб/рік;

F – обсяг бюджетних коштів на додаткові капіталовкладення, тис. грн;

k_{ij} – потреба в додаткових капітальних вкладеннях в розвиток навчальних потужностей (при їх дефіциті) та інфраструктуру соціально-побутових послуг при переїзді абітурієнта на навчання з j -го до i -го регіону, $\frac{\text{тис. грн}}{\text{особу}}$;

$m+1$ – фіктивний регіон, який вводиться при дефіциті навчальних потужностей (додатковий рядок) або неповному їх завантаженні (додатковий стовпчик).

X_{ij} – кількість осіб, що переїхали до i -го регіону із j -го для здобуття вищої освіти, осіб.

Виконаємо розрахунки для визначення множини нормативів питомих капіталовкладень у залежності від ситуації, що мають місце при розв'язанні задач.

Ситуація 1: $X_{(m+1)} > 0$, $j = \overline{1, m}$ має місце дефіцит навчальних потужностей регіону i .

Це означає, що для підготовки одного фахівця із цієї множини необхідно збільшити навчальну потужність, тобто зробити відповідні капіталовкладення в основні засоби вищої освіти. Приймаємо ці питомі витрати на рівні вартості основних засобів виду економічної діяльності «Освіта», що склався в країні. Нехай $K_{осв}$ – вартість основних засобів «Освіти», $S_{осв}$ – чисельність осіб, що навчалися у вищих навчальних закладах, тоді фондоозброєність одного студента складає:

$$k_{осв} = \frac{K_{осв}}{S_{осв}}. \quad (1)$$

Отже, k_{ij} для даної ситуації

$$k_{ij} = k_{осв}(1+f_{осв}); \quad i = m+1; \quad j = \overline{1, m}; \quad \sum_{i=1}^m X_{ij} < P_j, \quad (2)$$

де $f_{осв}$ – ступінь (коефіцієнт) зносу основних засобів у виді економічної діяльності «Освіта». Цей коефіцієнт $f_{осв} = 0,625$ при загальному зносі основних засобів України $f = 0,749$ [13, с. 93].

Ситуація 2: $X_{ij} > 0$, $i \neq j$; в регіон i , $i = \overline{1, m}$, прибувають абітурієнти з інших регіонів j , $j = \overline{1, m} | i \neq j$, на період здобуття вищої освіти. Перебування студентів з інших регіонів під час навчання не має зменшити рівень соціально-побутових послуг як мешканців регіону, так і тимчасових мешканців – студентів. У зв'язку із цим необхідні пропорційні капіталовкладення в основні засоби, що є матеріальною основою надання соціально-побутових послуг.

Наведемо види економічної діяльності, що забезпечують такі послуги та їх основні засоби (табл. 1) [13, с. 88].

Оскільки ступінь зносу основних засобів для різних видів економічної діяльності суттєво відрізняється (від 7,4 % до 94,4 %), її необхідно врахувати при визначенні додаткових капіталовкладень в основні засоби.

Таблиця 1

Основні засоби за видами економічної діяльності, що пов'язані з наданням послуг населенню (на кінець 2010 р., млн грн) [13, с. 88]

№ з/п	Вид економічної діяльності	Вартість основних засобів	Ступінь зносу, %
1.	Будівництво	63113	50,1
2.	Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	106254	32,1
3.	Діяльність готелів та ресторанів	31023	43,4
4.	Діяльність транспорту та зв'язку	3816055	94,4
5.	Державне управління	50971	46,6
6.	Освіта	72520	62,6
7.	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	62377	50,8
8.	Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	270216	7,4
Усього		4400009	

Позначимо вид економічної діяльності через l , основні засоби l -го виду K_l , ступінь зносу f_l .

Тоді вартість основних засобів складе:

$$K'_l = K_l(1 + f_l), l = \overline{1,8} \quad (3)$$

всіх видів діяльності:

$$K' = \sum_{l=1}^8 K_l(1 + f_l). \quad (4)$$

Питома величина основних засобів розглянутих видів діяльності на одну особу

$$k = \frac{K'}{S}, \quad (5)$$

де S – чисельність населення, осіб.

Таким чином, для ситуації 2:

$$k_{ij} = k; \quad i = \overline{1,m}; \quad j = \overline{1,m} | i \neq j. \quad (6)$$

Ситуація 3: із множини студентів ситуації 2, $x_{ij} > 0, i \neq j$, певна їх частка після отримання вищої освіти в регіоні i залишається на постійне проживання. Якщо зведені затрати за період навчання для ситуації 2 склали:

$$K_{зв} = tE_H \sum_{ij} k_{ij}x_{ij}, \quad (7)$$

де t – період навчання студента, роки;

E_H – нормативний коефіцієнт ефективності капіталовкладень,

то затрати при ситуації 3 складають:

$$K_{соц} = \sum_{i,j} k_{ij}x_{ij}. \quad (8)$$

Наведені в табл. 1 дані дозволяють розрахувати вартість основних засобів тих видів економічної діяльності, що призначені для надання безпосередніх соціально-побутових послуг населенню, а також частку основних засобів цих видів діяльності в загальній вартості основних засобів країни:

$$k_0 = \frac{K}{K_0}, \quad (9)$$

де K – вартість основних засобів, наведених в табл. 1 видів економічної діяльності;

K_0 – загальна вартість основних засобів національної економіки (країни);

$$K = \sum_{l=1}^8 K_l = 4400009 \text{ млн грн};$$

$$K_0 = 6648861 \text{ млн грн} [13, с. 87].$$

Таким чином, частка основних засобів наведених видів економічної діяльності складає (ф-ла (9))

$$k_0 = \frac{4400009}{6648861} = 0,66.$$

Вищенаведені розрахунки питомих капіталовкладень на одного студента і мешканця виходячи із середньої фондоозброєності по країні. Ці нормативи можуть бути уточнені шляхом урахування показників фондоозброєності по кожному регіону:

$$K_{i,соц} = k_0 K_i, i = \overline{1,m}, \quad (10)$$

де K_i – основні засоби i -го регіону, після чого врахувати ступінь їх зносу у кожному регіоні

$$K'_{i,соц} = K_{i,соц}(1 + f_i), i = \overline{1,m}, \quad (11)$$

де f_i – ступінь зносу основних засобів i -го регіону [13, с. 92].

Представимо матричну модель комплексної задачі розподілу навчальних послуг, аналізу та розвитку навчальних потужностей вищої освіти (рис. 1).

У наведеній моделі представлена вхідна інформація, наведена вище.

У матриці також позначені невідомі величини, які необхідно знайти при розв'язанні задачі: X_{ij} – кількість студентів j -го регіону, що здобувають вищу освіту в i -му регіоні, $i = \overline{1,m}; j = \overline{1,m}; j = \overline{1,m}$.

Постановка та розв'язання наведеної задачі ускладнюється необхідністю врахування людського фактора. Він полягає в тому, що при виборі місця здобуття освіти абітурієнт не керується міркуванням щодо економії державного бюджету. Він обирає місце навчання із своїх особистих критеріїв і інтересів.

Регіон j	Навчальна потужність N_i	Потреба у навчальних послугах за регіонами P_j						
		1	2	...	j	...	m	$m+1$
		P_1	P_2		P_j		P_m	P_{m+1}
1	N_1	k_{11} X_{11}	k_{22} X_{12}		k_{1j} X_{1j}		k_{1m} X_{1m}	k_{1m+1} X_{1m+1}
2	N_2	k_{21} X_{21}	k_{22} X_{22}		k_{2j} X_{2j}		k_{2m} X_{2m}	k_{2m+1} X_{2m+1}
...								
i	N_i	k_{i1} X_{i1}	k_{i2} X_{i2}		k_{ij} X_{ij}		k_{im} X_{im}	k_{im+1} X_{im+1}
...								
m	N_m	k_{m1} X_{m1}	k_{m2} X_{m2}		k_{mj} X_{mj}		k_{mm} X_{mm}	k_{mm+1} X_{mm+1}
$m+1$	N_{m+1}	k_{m+11} X_{m+11}	k_{m+12} X_{m+12}		k_{m+1j} X_{m+1j}		k_{m+1m} X_{m+1m}	

Рис. 1. Матрична модель комплексної задачі розподілу послуг із здобуття вищої освіти у розрізі регіонів

Для абітурієнтів певних регіонів можуть існувати регіони, які вони, як правило, не обирають для отримання вищої освіти. У зв'язку із цим при вирішенні оптимізаційної задачі розподілу навчальних послуг за регіонами необхідно врахувати цю реальну особливість. Для цього вводимо у відповідні клітинки (i, j) штучні нормативи капіталовкладень k , які значно вищі за реальні $k \gg k_{соц}$, з метою запобігання розподілу послуг у відповідні клітинки, тобто регіони.

Для кожного регіону j введемо множину регіонів, що володіють навчальними потужностями, але з наведених причин виключаються з розподілу. Позначимо цю множину I_j ; такі множини можуть існувати для будь-якого j -го регіону, тобто $I_j, j = \overline{1, m}$.

Представимо ці множини:

$$I_j = \{i \in \overline{1, m} \mid k_{ij} \gg k_{соц}, j = \overline{1, m}\}. \quad (12)$$

Наведемо залежності для визначення питомих капіталовкладень для різних ситуацій розподілу послуг серед регіонів для розв'язання основної задачі:

$$k_{ij} = \begin{cases} k_{соц}, i \in \overline{1, m} \mid i \neq j; i \notin I_j, j = \overline{1, m}; \\ k, i \in I_j, j = \overline{1, m}; \\ 0, i = j, i = \overline{1, m}; j = \overline{1, m}; \\ k_{соц}, i = m+1; j = \overline{1, m}; \\ 0, j = m+1; i = \overline{1, m}. \end{cases} \quad (13)$$

В залежності від співвідношення навчальної потужності та потреби у здобутті вищої освіти для перетворення відкритої задачі на закриту в модель необхідно ввести фіктивний рядок $m+1$, який «збере» на себе всю незадоволену потребу регіонів у вищій освіті, або фіктивний стовпчик

$m+1$, в якому, в результаті оптимального розв'язання задачі будуть відображені всі незадіяні навчальні потужності регіонів.

Значення фіктивної навчальної потужності N_{m+1} (рядок $m+1$) та фіктивної потреби у навчальних послугах P_{m+1} (фіктивний стовпчик) із врахуванням виключення визначених сполучень регіонів (множини $I_j, j = \overline{1, m}$) можуть бути визначені:

$$N_{m+1} = \sum_{j=1}^m \left(P_j - \sum_{i \in I_j} X_{ij} \right); \quad (14)$$

$$P_{m+1} = \sum_{i=1}^m \left(N_i - \sum_{j=1}^m X_{ij} \mid i \notin I_j \right). \quad (15)$$

Наведемо приклади розрахунків питомих капіталовкладень на реальних статистичних даних [13]. З матриці (рис. 1) виходить, що для розв'язання задачі необхідно підготувати $(m+1) \times (m+1)$ коефіцієнтів k_{ij} питомих витрат капіталовкладень.

Як видно з формули (13), k_{ij} можуть приймати різні значення в залежності від умов.

Питомі капіталовкладення в основні засоби $k_{соц}$ видів економічної діяльності (ВЕД), що забезпечують соціально-побутові послуги.

Вартість основних засобів K цих видів економічної діяльності (табл. 1) складає $K = 4400009$ млн грн; загальна вартість основних засобів національної економіки $K_0 = 6648861$ млн грн, отже частка даних ВЕД становить

$$k_0 = 0,66.$$

З урахуванням зносу ($f = 0,749$) вартість основних засобів, що призначені для надання послуг, в середньому по країні:

$$K_{\text{ф}} = k_0 K_0 (1 + f) = 0.66 \cdot 6648861 \cdot 1.749 = 7675046 \text{ млн грн.}$$

Питомі капіталовкладення для підтримання соціально-побутових послуг населенню на базовому рівні (на одну особу):

$$k_{\text{соц}} = \frac{K_{\text{соц}}}{S} = \frac{7675046}{45.6} = 168 \text{ тис. грн.}$$

Ці показники використовують як коефіцієнти для тих чарунок матриці (рис. 1) $m \times m$ де $i \neq j$ та $i \in \overline{1, m}$.

Питомі капіталовкладення в основні засоби вищих навчальних закладів.

Якщо при розв'язанні задачі залишається незадоволена потреба в послугах на отримання вищої освіти, то це буде відображено в рядку $m+1$. Для задоволення цієї потреби необхідні додаткові капіталовкладення у збільшення навчальної потужності закладів освіти.

Вартість основних засобів ВЕД «Освіта»:

$K_{\text{осв}} = 72520$ млн грн [13, с. 88], кількість осіб, які навчалися у навчальних закладах $S_{\text{осв}} = 7013$ тис. [13, с. 437]. Вартість основних засобів на одну особу складає

$k_{\text{осв}}^I = \frac{K_{\text{осв}}}{S_{\text{осв}}} = \frac{72520}{7013} = 10,34$ тис. грн, з урахуванням зносу основних засобів (коефіцієнт зносу у ВЕД «Освіта» $f_{\text{осв}} = 0,625$ [13, с. 93] $k_{\text{осв}} = k_{\text{осв}}^I (1 + f_{\text{осв}}) = 10,34(1 + 0,625) = 16,8$ тис. грн.

Нормативи k_{ij} , що розміщені в чарунках матриці по головній діагоналі, тобто $i, j \in \overline{1, m} \mid i = j$, дорівнюють нулю: $k_{ij} = 0$.

Для чарунок матриці, які необхідно виключити із розподілу відповідно до вибору абітурієнтів, тобто для всіх $i \in \overline{1, m}, j \in \overline{1, m} : k_{ij} = k = k_{\text{соц}} + c$, де c – велике число.

Аналіз розв'язку задачі

Множина величин $X_{ij}, i \in \overline{1, m}; j \in \overline{1, m}$, відображає оптимальний розподіл абітурієнтів по регіонах для отримання вищої освіти.

Множина величин $X_{im+1}, i \in \overline{1, m}$, відображає незадіяні навчальні потужності ВНЗ за регіонами в отриманому оптимальному плані.

Величини $X_{m+1j}, j \in \overline{1, m}$, відображають незадоволені потреби у вищій освіті за регіонами.

Цільова функція визначає загальну суму капіталовкладень в основні засоби для підтримання рівня соціально-побутових послуг та в основні засоби ВЕД «Освіта» і дорівнює:

$$K = \sum_{i=1}^{m+1} \sum_{j=1}^{m+1} k_{ij} X_{ij}. \quad (16)$$

У тому числі капіталовкладення в соціально-побутову сферу:

$$K_{\text{соц}} = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{m+1} k_{ij} X_{ij}; \quad (17)$$

у сферу освіти

$$K_{\text{осв}} = \sum_{j=1}^m k_{m+1j} X_{m+1j}. \quad (18)$$

Незадіяні навчальні потужності

$$N = \sum_{i=1}^m X_{im+1}. \quad (19)$$

Незадоволена потреба в отриманні вищої освіти

$$P = \sum_{j=1}^m X_{m+1j}. \quad (20)$$

Висновок. Вирішення комплексної задачі аналізу використання навчального потенціалу та розвитку вищої освіти дозволяє отримати оптимальний план за критерієм мінімізації сумарних капіталовкладень, що є підставою для виробки ефективних рішень з державного регулювання розвитку та удосконалення системи вищої освіти.

ЛІТЕРАТУРА

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг. – СПб: Питер. – 2001. – С. 181.
2. Букин В. П. Образование как фактор социально-трудовой мобильности молодежи: региональный аспект / В. П. Букин // Социология образования. – 2008. – № 10. – С. 18–29.
3. Демидов В. А. Региональная инновационная система: потенциал и тенденции развития / Демидов В. А., Лебедева Н. Н., Олейник О. С. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2008. – 318 с.
4. Елисеєва Т., Батурич В. Качество образования: методологические основы дискуссии / Т. Елисеєва, В. Батурич // Высшее образование в России. – 2005. – № 11. – С. 17.
5. Закон України «Про вищу освіту» від 17.01.2002 № 2984-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 20. – ст. 134
6. Каленюк І. «Вибухові» явища у вищій освіті / І. Каленюк, К. Корсак // Науковий світ. – 2009. – № 5. – С. 2–4.
7. Клименюк М. М. Моделювання системи аналізу навчальної потужності закладів вищої освіти / Клименюк М. М., Кочарян І. С., Голованенко М. В., Клименюк О. М. // Бізнес Інформ. – 2013. – № 10. – С. 80–85.
8. Кочарян І. С. Організаційні аспекти управління навчальним процесом у вищому навчальному закладі / І. С. Кочарян // Актуальні проблеми та перспективи розвитку публічного управління в Україні: зб. тез III Всеукраїнської наук.-практ. Конф., (Запоріжжя, 25 листоп. 2011 р.) / Нац. агентство України з питань держ. служби, Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя, 2011. – С. 88–90.
9. Куценко В. І. Вища і післядипломна освіта в ринкових умовах / Куценко В. І. – К.: РВПС України НАН України, 2009. – 224 с.
10. Луговий В. І. Системна модернізація педагогічної і науково-педагогічної освіти – необхідна умова забезпечення освітньої якості / В. І. Луговий // Вища освіта України. – 2009. – № 1. – С. 20–25.
11. Національна стратегія розвитку освіти в Україні на 2012–2021 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: top.gov.ua/images/files/news/12/05/4455.pdfdwqe12
12. Решетников М. Т. Инновационные образовательные технологии в вузе как объект внешней экспертизы /

Решетников М. Т. // Внедрение европейских стандартов и рекомендации для систем гарантии и качества образования. – М., 2008.

13. Субетто А. И. Качество образования: проблемы оценки и мониторинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.iso9000.by.ru/docs/sk/ng669_-1.htm.

14. Статистичний щорічник України за 2011 рік / за ред. О. Г. Осауленка // Державна служба статистики України. – С. 445

15. Стеблюк Н. Ф. Державне регулювання підготовки фахівців у системі вищої освіти України [Текст] : автореферат дис. на здоб. наук. ст. канд. екон. наук : 08.00.03 / Н. Ф. Стеблюк ; Нац. акад. наук України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк : [б. и.], 2012. – 24 с.

REFERENCES

Bruking, E. *Intellektualnyy kapital* [Intellectual capital]. St. Petersburg: Piter, 2001.

Bukin, V. P. "Образование как фактор социальной-трудовой мобильности молодежи: региональный аспект" [Education as a factor of social and labor mobility of young people: a regional perspective]. *Sotsiologiya obrazovaniia*, no. 10 (2008): 18-29.

Demidov, V. A., Lebedeva, N. N., and Oleynik, O. S. *Regionalnaia innovatsionnaia sistema: potentsial i tendentsii razvitiia* [Regional Innovation System: potential and trends]. Volgograd: VolGU, 2008.

Eliseeva, T., and Baturin, V. "Kachestvo obrazovaniia: metodologicheskie osnovy diskussii" [Quality of education: methodological foundations discussion]. *Vyshee obrazovanie v Rossii*, no. 11 (2005): 17-.

Kaleniuk, I., and Korsak, K. "«Vybukhovi» iavshchya u vyshchii osviti" ["Explosion" phenomenon in higher education]. *Naukovyi svit*, no. 5 (2009): 2-4.

Klymeniuk, M. M., Kocharian, I. S., and Holovanenko, M. V. "Modeliuvannya systemy analizu navchalnoi potuzhnosti zakladiv vyshchoi osvity" [Simulation analysis of training capacity of higher education institutions]. *Biznes Inform*, no. 10 (2013): 80-85.

Kocharian, I. S. "Orhanizatsiini aspekty upravlinnia navchalnym protsesom u vyshchomu navchalnomu zakladi" [Organizational aspects of educational management in higher education]. *Aktualni problemy ta perspektyvy rozvytku publichnogo upravlinnia v Ukraini*. Zaporizhzhia, 2011.88-90.

Kutsenko, V. I. *Vyshcha i pisladyplomna osvita v rynkovykh umovakh* [Graduate and post-graduate education in market conditions]. Kyiv: RVPS Ukrainy NAN Ukrainy, 2009.

[Legal Act of Ukraine] (2002).

Luhovi, V. I. "Systemna modernizatsiia pedahohichnoi i naukovo-pedahohichnoi osvity – neobkhidna umova zabezpechennya osvitynoi yakosti" [System upgrade teaching and research and teacher education - a necessary condition to ensure educational quality]. *Vyshcha osvita Ukrainy*, no. 1 (2009): 20-25.

"Natsionalna stratehiia rozvytku osvity v Ukraini na 2012 – 2021 roky" [National Strategy for the Development

of Education in Ukraine in 2012 - 2021 years]. mon.gov.ua/images/files/news/12/05/4455.pdf#wq1`2

Reshetnikov, M. T. "Innovatsionnye obrazovatelnye tekhnologii v vuze kak obekt vneshney ekspertizy" [Innovative educational technology at the university as an object of external expertise]. In *Vnedrenie evropeyskikh standartov i rekomendatsiy dlia sistem garantii i kachestva obrazovaniia* Moscow, 2008.

Subetto, A. I. "Kachestvo obrazovaniia: problemy otsenki i monitoringa" [Quality of education: problems of evaluation and monitoring]. www.iso9000.by.ru/docs/sk/ng669_-1.htm

Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2011 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2011]. : Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy.

Stebliuk, N. F. "Derzhavne rehuliuвання pidhotovky fakhivtsiv u systemi vyshchoi osvity Ukrainy" [State regulation of training in higher education in Ukraine]. *avtoref. dys. ... nauk. st. kand. ekon. nauk : 08. 00. 03*, 2012.

ФОНДОВИЙ РИНОК В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

© 2014 КРАСНОВА І. В.

УДК 336.761 (477)

Краснова І. В. Фондовий ринок в Україні: стан та перспективи розвитку

Дана стаття присвячена аналізу актуальної проблеми виявлення особливостей функціонування та проблемам розвитку фондового ринку України, а також обґрунтуванню напрямів підвищення його ліквідності та ефективності. Проаналізовано основні тенденції та закономірності розвитку фондового ринку в розрізі інституціональної, інструментальної та інфраструктурної складових. Розглянуто питання зміни обсягів торгів та інших параметрів діяльності фондових бірж за останні роки. Акцентовано увагу на існуючих проблемах на шляху розвитку фондового ринку України, які заважають його ефективному функціонуванню, зокрема обмежена кількість ліквідних та інвестиційно привабливих фінансових інструментів, висока фрагментарність біржової та депозитарної інфраструктури, недостатнє законодавче регулювання біржової діяльності. Для вирішення проблемних питань і стимулювання подальшого розвитку вітчизняного фондового ринку зазначено доцільність консолідації фондових бірж, необхідність збільшення капіталізації, ліквідності та прозорості фондового ринку; подальше формування консолідованої ринкової інфраструктури та забезпечення її надійного й ефективного функціонування; удосконалення механізмів державного регулювання, нагляду та захисту прав інвесторів на фондовому ринку України.

Ключевые слова: фондова біржа, фінансові інструменти, акції, інфраструктура, депозитарна діяльність, кліринг

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 16.

Краснова Ірина Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра менеджменту банківської діяльності, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Email: iryna_krasnova@i.ua

УДК 336.761 (477)

Краснова И. В. Фондовый рынок в Украине: состояние и перспективы развития

Данная статья посвящена анализу актуальной проблемы выявления особенностей функционирования и проблеме развития фондового рынка Украины, а также обоснованию направлений повышения его ликвидности и эффективности. Проанализированы основные тенденции и закономерности развития фондового рынка в разрезе институциональной, инструментальной и инфраструктурной составляющих. Рассмотрены вопросы изменения объемов торгов и других параметров деятельности фондовых бирж за последние годы. Акцентировано внимание на существующих проблемах на пути развития фондового рынка Украины, которые мешают его эффективному функционированию, в частности, ограниченное количество ликвидных и инвестиционно привлекательных финансовых инструментов, высокая фрагментарность биржевой и депозитарной инфраструктуры, недостаточное законодательное регулирование биржевой деятельности. Для решения проблемных вопросов и стимулирования дальнейшего развития отечественного фондового рынка отмечена целесообразность консолидации фондовых бирж, необходимость увеличения капитализации, ликвидности и прозрачности фондового рынка; дальнейшее формирование консолидированной рыночной инфраструктуры и обеспечение ее надежного и эффективного функционирования, совершенствование механизмов государственного регулирования, надзора и защиты прав инвесторов на фондовом рынке Украины.

Ключевые слова: фондовая биржа, финансовые инструменты, акции, инфраструктура, депозитарная деятельность, клиринг

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 16.

Краснова Ирина Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра менеджмента банковской деятельности, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

Email: iryna_krasnova@i.ua

UDC 336.761 (477)

Krasnova I. V. Stock market in Ukraine: state and prospects of development

The article is devoted to analysis of the topical problem of detection of specific features of functioning and problem of development of the stock market of Ukraine and also justification of directions of increase of its liquidity and efficiency. It analyses main tendencies and regularities of development of the stock market in the context of institutional, instrumental and infrastructural components. It considers issues of changes of volumes of trade and other parameters of activity of stock exchanges during recent years. It focuses on existing problems on the way of development of the stock market of Ukraine, which interfere with its efficient functioning, in particular, a limited number of liquid and investment attractive financial instruments, high fragmentariness of the exchange and depositary infrastructure, and insufficient legislative regulation of the exchange activity. For solution of problem issues and stimulation of further development of the domestic stock market the article marks expediency of consolidation of stock exchanges, necessity to increase capitalisation, liquidity and transparency of the stock market; further formation and consolidation of the market infrastructure and ensuring its reliable and efficient functioning, and improvement of mechanisms of state regulation, supervision and protection of the rights of investors in the Ukrainian stock market.

Key words: stock exchange, financial instruments, shares, infrastructure, depositary activity, clearing

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 16.

Krasnova Iryna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Management of banking activities, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

Email: iryna_krasnova@i.ua

Вступ. Сьогодні фондовий ринок України знаходиться на етапі свого становлення та значно відстає у розвитку від фондових площадок промислово розвинутих країн. З огляду на це, дослідження сучасних умов, особливостей та тенденцій розвитку фондової біржової торгівлі та інф-

раструктурі України стає для національної економіки надзвичайно актуальним.

Вагомий внесок у дослідження проблем функціонування фондового ринку та біржової торгівлі зробили такі українські науковці, як Д. Бутенко, Д. Леонов, С. Москвін,

Ю. Раделицький, С. Самець, Є. Чемерис, І. Школьник, Г. Яцюк. Проте нинішній його стан свідчить про наявність багатьох не вирішених питань, які потребують подальшого вивчення та пошуку шляхів розв'язання.

Метою статті є оцінка стану та визначення проблем функціонування фондового ринку України, а також обґрунтування напрямів вдосконалення його розвитку.

Основні результати дослідження. Фондовий ринок в Україні поступово розвивається, про що свідчать позитивні тенденції збільшення обсягів біржових контрактів на організаторах торгівлі (рис. 1). Темпи зростання фондового ринку були випереджаючими порівняно з ВВП: обсяг торгів на ринку цінних паперів перевищив показник ВВП країни майже у два рази [1].

За даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР), станом на листопад 2013 року в Україні зареєстровано 10 організаторів торгів на фондовому ринку [1]. У світі не так багато країн, яким притаманна така кількість фондових бірж. Проте кількість аж ніяк не впливає на якість послуг, навпаки, призводить до децентралізації попиту та пропозиції на цінні папери, провокує процес маніпулювання цінами на ринку, призводить до встановлення різних правил укладення та виконання біржових договорів [2].

В Україні мережа фондових бірж як система не існує, біржова структура характеризується високою фрагментарністю. Згідно з даними НКЦПФР, за підсумками

січня-листопада 2013 року найбільшою фондовою біржею України за загальним обсягом торгів є ПАТ «Фондова біржа «Перспектива» з оборотом 289,2 млрд грн (частка на вітчизняному біржовому ринку склала 67,7 %), на другому місці ПАТ «Фондова біржа «ПФТС» – 102,4 млрд грн (24,0 %), третє місце посідає ПАТ «Українська біржа» – 10,3 млрд грн (2,4 %) (табл. 1) [1].

Тобто на три біржі припадає 93,6% загального обсягу торгів. Частка інших фондових бірж в загальному обсязі торгів за той же час склала лише 5,9 % або 25,3 млрд грн. Серед цих бірж відмітимо Київську міжнародну фондову біржу та Придніпровську фондову біржу, які поступово наздоганяють Українську біржу за обсягами торгів (відповідно 10,6 млрд грн та 10,0 млрд грн).

Зважаючи на історичні статистичні дані НКЦПФР, відмітимо, що з 10 діючих фондових бірж в Україні потреба у 5 площадках незначна. Наявність такої кількості торгових площадок ускладнює контроль над операціями з цінними паперами та сприяє розповсюдженню маніпулювання вартістю цінних паперів, що котируються [3]. Вважаємо за доцільне в подальшому консолідацію фондового ринку України.

У зв'язку із запровадженням з 1 січня 2013 року податку на операції з цінним паперами та деривативами, що здійснюються поза біржею, в 2013 році суттєво зросла кількість угод, що укладаються на організаторах торгівлі. Так, наприклад, за даними НКЦПФР, протягом березня 2013 року обсяг виконаних біржових контрактів з цінним паперами

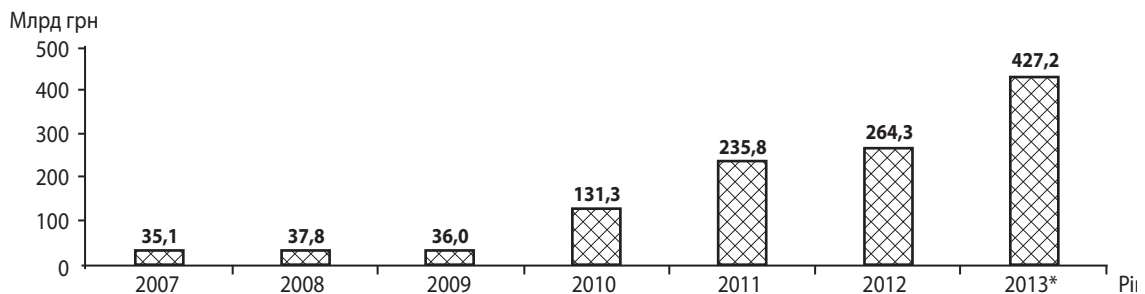


Рис. 1. Обсяг біржових контрактів (договорів) з цінними паперами на організаторах торгівлі в 2007 – 2013 роках (млрд грн)

* Дані за січень-листопад Джерело: побудовано на основі даних [1]

Таблиця 1

Діяльність фондових бірж в Україні та їх частка у загальному торговому обороті, 2007 – 2013 роки, млрд грн

Фондова біржа	2007*	2008*	2009*	2010	2011	2012	2013**
ПФТС	30,8	34,0	14,0	61,0	88,9	89,5	102,4
частка, %	87,5%	90,0%	38,8%	46,5%	37,7%	33,9%	24,0%
Перспектива	0,4	1,4	11,4	36,6	79,1	146,0	289,2
частка, %	1,2%	3,6%	31,7%	27,9%	33,5%	55,3%	67,7%
Українська біржа	–	–	3,3	27,5	63,9	24,1	10,3
частка, %	–	–	9,1%	21,0%	27,1%	9,1%	2,4%
Інші	1,7	2,4	6,6	6,1	4,0	4,6	25,3
частка, %	4,9%	6,3%	18,2%	4,7%	1,7%	1,8%	5,9%
Усього	35,1	37,8	36,0	131,3	235,8	264,3	427,2

* Без урахування «Південноукраїнської торгівельно-інформаційної системи» (ПІТІС)

** Показники за січень-листопад 2013 року Джерело: розроблено на основі даних [1]

на організаторах торгівлі на вторинному ринку становив 94,51 % від загального обсягу біржових контрактів. Питома вага торгівлі на строковому ринку становила 8,57 % від загального обсягу торгів на організованому ринку [4].

Окрім розпорошеності біржової торгівлі цінними паперами, слід звернути увагу на незначну кількість емітентів. Станом на 30.12.2012 року до біржових списків організаторів торгів включили 2964 цінні папери. До біржових реєстрів організаторів торгів включили 549 цінних паперів [4].

Станом на лютий 2013 року на фондовому ринку України працювало 1072 професійних учасників (з урахуванням суміщення декількох видів діяльності), у тому числі – 367 торговців-зберігачів (115 банків), 16 зберігачів-реєстраторів, 10 фондових бірж та 2 депозитарії, що мали ліцензію на розрахунково-клірингову діяльність [4].

Напрями, пов'язані з удосконаленням структури участі на українському ринку біржових деривативів на фондові активи, включають збереження в якості фактора зростання обсягів торгів широкої участі фізичних осіб, інституціональних інвесторів і підвищення привабливості ринку для іноземних гравців. Істотним чинником підвищення стійкості ринку має стати залучення на ринок широкого кола інституційних учасників, які, окрім усього іншого, стимулюватимуть біржі докладати додаткових зусиль до вдосконалення системи гарантій виконання зобов'язань. Для досягнення цієї мети необхідні узгоджені дії біржі та регулятора. Вирішення завдання нарощення ліквідності та обсягів торгівлі безпосереднім чином пов'язано із залученням до торгівлі широкого кола індивідуальних інвесторів. Недовіра та низький рівень інформованості населення стосовно діяльності фондового ринку є однією з причин слабого розвитку біржового ринку, що призводить до низької активності фізичних осіб на фондовій біржі, незважаючи на те, що вони є одним з головних інвесторів у розвине-

них країнах [14]. Особлива увага має приділятися розвитку Інтернет-технологій, які мають заохотити дрібних інвесторів і населення до активнішої участі на ринку.

Структура торгів у розрізі фінансових інструментів за підсумками 2012 року, яка представлена у табл. 2, свідчить про централізацію торгівлі певними видами інструментів.

У цілому ситуація з фінансовими інструментами фондового ринку характеризується такими негативними моментами: надто вузький спектр доступних для роботи фінансових інструментів, що ускладнює диверсифікацію портфелів і можливостей для інвестування; низька якість цінних паперів, що перебувають в обігу; низька ліквідність та висока волатильність цін лістингових цінних паперів; низький рівень розвитку ринку деривативів; відсутність в обігу на біржах цінних паперів іноземних емітентів, активи яких розташовані в Україні.

Вважаємо, що такий стан пов'язаний з наступними обставинами:

- самі емітенти – акціонерні товариства, що з'явилися після приватизації, не надто прагнуть до вільного обігу власних акцій на ринку;
- вся наявна інфраструктура та система регулювання орієнтовані на великих емітентів, масштаби яких дозволяють працювати з ними іноземним інвесторам;
- відсутність ефективного захисту прав інвесторів у цінні папери, незацікавленість потенційних інвесторів придбавати цінні папери через низький рівень корпоративного управління [5];
- проведення українськими компаніями IPO та SPO на зарубіжних біржових площадках.

Варто наголосити на проблемі обрахунку кількості акцій емітентів у вільному обігу або free-float. Це зумовлено тим, що законодавчо в Україні не встановлена суть показника «акції у вільному обігу», а також тим, що інформацією про

Таблиця 2

Стан торгів на фондових біржах України у розрізі фінансових інструментів, 2012 рік, млн грн

Фондова біржа	Вид фінансового інструменту					
	Акції	Облігації підприємств	Облігації місцевих позик	Державні облігації України	Інвестиційні сертифікати	Деривативи
УФБ	123,27	165,76	0	0	5,72	139,68
КМФБ	568,79	1 313,76	0	2,04	243,06	0
Іннекс	10	0,01	0	0	0	0
ПФБ	617,49	27,32	0	0	5,46	0
УМВБ	11,16	10,81	0	0	39,14	1,53
УМФБ	618,96	156,08	0	0	214,95	0
СЄФБ	77,81	260,48	0	0	18,38	0
ПФТС	1 981,99	12 743,27	1 201,21	73 532,02	65,74	0
Перспектива	9 723,87	10 592,12	5 172,32	105 526,73	3 289,31	11 702,73
УБ	9 710,03	1094,12	15,25	66,89	107,54	13 106,69
Усього	23 443,37	26 363,73	6 388,78	179 127,68	3 989,3	24 950,63

Джерело: розроблено на основі даних [1]

стратегічних інвесторів, так званих, інсайдерів, не володіють навіть самі біржі. Для прикладу, на «Українській біржі» рівень free-float емітентів, акції яких входять до розрахункового кошику Індексу UX, встановлюється на основі аналізу річної звітності емітентів, корпоративних новин та рішень індексного комітету біржі (тобто фінансових аналітиків).

Середній рівень free-float акцій із індексного кошика «Української біржі» [13] станом на серпень 2013 року становив 9% [6]. За оцінками багатьох експертів, середній рівень free-float акцій у Росії становить 27 %, у Польщі – 37 %, у Франції – 84 %, у Великобританії – 76 %, у США – 92 % [7; 8; 9]. Отже, можна зробити висновок, що показник вільного обігу акцій на біржовому ринку для України є досить низьким.

Вважаємо, що основна причина централізації акцій у мажоритарних акціонерів пов'язана з формуванням вітчизняного фондового ринку на базі приватизаційних процесів середини 1990 років. Сертифікатна приватизація не приносила конкретному акціонерному товариству (приватизованому підприємству) жодних додаткових капіталів, що призвело до незацікавленості емітентів у своїх акціонерах; проблема ще більше ускладнилася у зв'язку з вимогами нормативних документів стосовно передачі реєстрів незалежним реєстраторам.

Однією із умов досягнення та збереження конкурентоспроможності сучасного біржового фондового ринку є забезпечення фондовою біржею високого рівня ліквідності торгів через надання інвесторам максимально доступної кількості фінансових інструментів для диверсифікації напрямів інвестування, створення можливості реалізації учасниками ринку т інвесторами різноманітних стратегій інвестування та поведінки на біржовому ринку [5]. Напрямами, спрямованими на розширення кола інструментів в Україні є:

- зниження вимог до фінансових показників, що обумовлюють допуск цінних паперів у лістинг;
- надання дозволу на включення цінних паперів до біржового реєстру біржі за наслідками їхнього обігу на інших фондових біржах, не вимагаючи регулярних торгів на цій біржі протягом найменше півроку за умови достатньої стартової ліквідності;
- посилення вимог до ліквідності цінних паперів (визнати за обов'язкову умову для перебування у лістингу наявність маркет-мейкера та збільшення обсягу торгів);
- для емітентів першого рівня лістингу зробити вимогу щодо дотримання принципів корпоративного управління обов'язковою, а не рекомендованою;
- посилення вимог до інформаційної прозорості емітентів;
- надання фінансових (податкових) привілеїв емітентам цінних паперів у разі їхнього публічного обігу та проведення лістингу на фондовій біржі;
- спрощення біржового обігу іноземних цінних паперів.

Регулятивна структура українського фондового ринку має свої особливості. Характерною її ознакою є активне втручання держави у біржовий процес, але слабкий нагляд за діяльністю емітентів, а також непорозуміння в законодавчих основах функціонування ринку фінансових інвестицій [3]. Державне регулювання ринку цінних паперів забезпечується нормами цивільного, господарського, податкового, валютного, банківського, фінансового, митного

й земельного законодавства, правовими актами про приватизацію, цінні папери та фондовий ринок тощо.

Разом з тим, незважаючи на значний перелік регулятивних законодавчих актів, за дослідженням Рахункової палати України [10] за 2009 – 2011 роки, в країні відсутні дієві механізми державного регулювання ринку цінних паперів, а також вказано на неефективність використання ДКЦПФР (нині НКЦПФР) бюджетних коштів, передбачених для реалізації державної політики у сфері обігу цінних паперів та функціонування фондового ринку.

За висновками аудиторів Рахункової палати України однією з причин такої ситуації є недосконале нормативно-правове забезпечення роботи національного фондового ринку. Зокрема: 1) законодавчо не стимулюється розширення біржового ринку фінансових інструментів; 2) не створена централізована депозитарна система, яка мала б забезпечувати повноцінний захист прав власності інвесторів; 3) відсутній спеціальний закон щодо похідних фінансових інструментів (деривативів) та інше.

Рівень розвитку та якість функціонування фондового ринку залежить від ступеня розвитку інфраструктури біржових торгів. Діяльність суб'єктів інфраструктури відіграє визначальну роль у взаємодії учасників фондового ринку. Не є виключенням і біржовий ринок України.

Важливим аспектом реформування є якісні зміни, спрямовані, перш за все, на формування **консолідованої інфраструктурної складової біржової діяльності**. З метою упорядкування біржової діяльності, створення організаційно-економічних умов для її удосконалення і поширення в 2012 році було прийнято Закон України «Про депозитарну систему» [11], яким передбачена модернізація існуючої моделі Національної депозитарної системи України (НДСУ). Зміни торкнулися визначення Центрального депозитарію, створення єдиної розрахунково-клірингової установи – Розрахункового центру, остаточного об'єднання депозитарної діяльності реєстраторів та зберігачів. Зокрема визначено, що проведення грошових розрахунків за правочинами щодо цінних паперів за принципом «поставка цінних паперів проти оплати» здійснюється через Розрахунковий центр з обслуговування договорів на фінансових ринках. Депозитарна діяльність являє собою комплекс заходів із надання послуг, що пов'язані зі зберіганням сертифікатів цінних паперів й (або) обліку та переходу прав на цінні папери. Після набрання чинності Закону «Про депозитарну систему» (12 жовтня 2013 року) всі розрахунки за угодами, укладеними на біржі, здійснює «Розрахунковий Центр» (РЦ) (раніше ВАЦП), у якого вже налагоджений механізм взаємодії з біржами. Депозитарій НДУ і «Депозитарій національного банку» тільки роблять проводки на підставі даних, які дає їм РЦ.

Суть нової системи, яка працює з 14 жовтня 2013 року, полягає в тому, що держава вирішила рознести розрахунки по операціях на фондовому ринку в дві різні площини. Будь-яка угода передбачає перерахування цінних паперів і розрахунок грошима. До 14 жовтня, за поточною схемою, це робив на біржових угодах один депозитарій – Всеукраїнський депозитарій цінних паперів (ВАЦП), що створювало ризики концентрації управління активами (коли обома активами управляє одна юридична особа). Тому була розроблена нова концепція, згідно з якою ці

функції розділяються між двома окремими організаціями. Облік прав власності та переказ усіх прав власності в депозитарній системі буде відбуватися в національному депозитарії України – НДУ. Грошові розрахунки будуть проходити в Розрахунковому центрі, основна функція якого полягатиме у забезпеченні розрахунків за операціями за принципом T+0 (поставки проти платежу): одна сторона депонує потрібну кількість цінних паперів, а інша – депонує потрібну кількість грошей. Таким чином, забезпечується виконання зобов'язань обома сторонами. Сьогодні модель розрахунків «поставки проти платежу» вже застосовується на ринках акцій ПФТС, «Української біржі» та «Перспективи» та строковому ринку «Української біржі» та «Перспективи».

Гроші під біржову торгівлю страхує Фонд гарантування вкладів. НБУ видав Розрахунковому центру обслуговування договорів на фінансових ринках банківську ліцензію. Згідно з українським законодавством, Розрахунковий центр автоматично був внесений до реєстру учасників Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Наявність ліцензії також дозволяє Розрахунковому центру відкривати поточні банківські рахунки фізичним особам для торгівлі цінними паперами.

Незважаючи на досягнення певних успіхів у справі створення необхідних інститутів ринку фондових деривативів, сьогодні перед українською біржовою спільнотою постають нові завдання і виклики, значною мірою пов'язані з характером процесів, що відбуваються на біржовому просторі всього світу. Основними тенденціями у світовій фінансовій системі є консолідація біржової торгівлі та ліквідація «зайвих» депозитаріїв на національних та глобальних ринках [12].

На основі проведеного аналізу сучасного стану функціонування фондового ринку України серед нагальних проблем його розвитку виділимо:

- надмірна кількість фондових бірж (окремі біржі здійснюють операції нерегулярно і в незначних обсягах);
- низький рівень капіталізації, ліквідності та волатильності ринку (незначний показник free-float акцій українських компаній);
- висока фрагментарність біржової та депозитарної структури, відсутність досконалого механізму взаємодії бірж з депозитарною системою та єдиних стандартів проведення розрахунків і клірингу;
- фондовий ринок не приносить прибутку торговцям, що нівелює їх зацікавленість, знижує ліквідність ринку;
- обмежена кількість ліквідних та інвестиційно привабливих фінансових інструментів, відсутність ліквідних цінних паперів публічних акціонерних компаній;
- низький ступінь використання похідних цінних паперів [15];
- недостовірність інформації щодо загального обсягу торгів на біржовому ринку (зокрема, стосовно позалістингових цінних паперів), що не сприяє прозорості й відкритості ринку, а отже, й знижує довіру до вітчизняних цінних паперів;
- незадовільний рівень інформованості населення про діяльність фондового ринку, що призводить

до незначної активності фізичних осіб на фондовій біржі, тобто психологічне неприйняття та недооцінка потенціалу фондового ринку [16];

- закритість компаній, чії акції проходять лістинг на біржі та в першу чергу тих, хто входить до індексу українських акцій;
- недостатнє законодавче регулювання ціноутворення [2];
- низький рівень гарантії повернення інвестицій для іноземних інвесторів через недосконалість валютного регулювання, як наслідок іноземні інвестори, навіть одноосібні, покидають вітчизняний ринок;
- масштабний дефіцит внутрішніх грошових ресурсів для інвестицій.

Ці проблеми заважають подальшому розвитку фондового ринку України, стримують розвиток економіки, приплив інвестицій, а також істотно обмежують можливості професійних учасників.

Напрямами модернізації біржового фондового ринку є:

- укрупнення та консолідація в першу чергу, існуючих фондових бірж, що сприятиме формуванню стандартних критеріїв лістингу та формування справедливих ринкових цін за будь-якими фінансовими інструментами;
- зростання ліквідності і прозорості фондового ринку за допомогою збільшення пропозиції фінансових інструментів шляхом запровадження нових боргових інструментів, перш за все біржових та інфраструктурних облігацій, інноваційних структурованих продуктів, продуктів фінансового інжинірингу, зокрема, біржових валютних деривативів та ф'ючерсного контракту на ціну золота;
- активне вдосконалення технологій торгівлі, розвиток Інтернет-технологій, впровадження нових торгових систем та платформ;
- подальше вдосконалення інфраструктури ринку та забезпечення її надійного та ефективного функціонування;
- створення відповідної законодавчої бази з метою забезпечення організаційно-правових засад формування та функціонування фондового ринку;
- вдосконалення державного регулювання та нагляду на фондовому ринку, захист прав інвесторів, забезпечення на державному рівні низки заходів спрямованих на збільшення показника free-float акцій українських компаній;
- створення ринку залучення капіталу для мало- та середньокapіталізованих емітентів (біржового IPO та міні- IPO).

Висновок. Дослідження стану біржового товарного та фондового ринків продемонструвало, що, в цілому, ці ринки мають потужний потенціал розвитку. Однак на даний час він не може бути реалізований повністю, що є результатом впливу чисельних негативних чинників. Напрямами вдосконалення українського біржового ринку повинні бути засновані на вирішенні виявлених проблем розвитку і можуть бути об'єднані в чотири основні групи: удосконалення законодавчої бази; розвиток біржової інфраструктури; розширення участі в торгах і гармонізація його структури; вдосконалення інструментарію й нарощення капіталізації ринку в цілому.

ЛІТЕРАТУРА

1. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/>
2. Яцюк Г. В. Модернізація торгівельної інфраструктури ринку цінних паперів / Г. В. Яцюк // Фінансова інфраструктура України: проблеми та напрямки розвитку: зб. тез Всеукр. наук.-практ. конф. – К.: Криниця, 2013 – с. 170 – 172.
3. Раделицький Ю. В. Державне регулювання ринку фінансових інвестицій: зарубіжний досвід і національні реалії // Ю. В. Раделицький Науковий Вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.13. – С. 242–248.
4. Огляд ринку цінних паперів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/rzp/222.htm
5. Бутенко Д. С. Розвиток інструментів біржового фондового ринку як необхідна умова забезпечення конкурентоспроможності торгівельної інфраструктури національного фондового ринку / Д. С. Бутенко // Фінансова інфраструктура України: проблеми та напрямки розвитку: зб. тез Всеукр. наук.-практ. конф. – К.: Криниця, 2013 – с. 117–120.
6. Офіційний сайт ПАТ «Українська біржа» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ux.ua>
7. Шешеловский М. Эволюция Интернет-трейдинга в России. «Гута-Брокер» – Интернет-торговая система четвертого поколения / М. Шешеловский // Рынок ценных бумаг. – 2011. – № 19. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.old.rcb.ru/Archive/articles.asp?id=2192>
8. Кому належать російські корпорації // Інформаційний ресурс «Реальна економіка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://real-economy.com.ua/print/23537.html>,
9. Калинець К. Аналіз світового досвіду організації фондової біржі в контексті можливостей його використання в Україні / К. С. Калинець // Регіональна економіка. – 2009. – № 3. – С. 182–191.
10. Рахункова палата України. Офіційний портал [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/index>
11. Закон України «Про депозитарну систему» №5178-VI від 06.07.2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5178-17>
12. Школьник І. О., Червякова С. В. Реформування вітчизняної розрахунково-клірингової системи як передумова забезпечення ефективності функціонування інфраструктури ринку цінних паперів у процесі IPO// Проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 15–19.
13. Список акцій для розрахунку Індекса UX [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://fs.ux.ua/files/59>
14. Самець С. М. Місце і значення ринку цінних паперів в економіці України / С. М. Самець, О. В. Іконніков // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20. – С. 244–252.
15. Чемерис Є. Кінцем якого фондового ринку нас лякають /Чемерис Є.// Сайт Економічна Правда [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/columns/2012/11/8/343147/>
16. Джусов О. А., Коротун А. С. Фондовий ринок України: сучасний стан, проблеми розвитку та перспективи / В. О. Поворозник// Офіційний сайт Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського, Київ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/>

REFERENCES

- Butenko, D. S. "Rozvytok instrumentiv birzhovoho fondovoho rynku iak neobkhdna umova zabezpechennia konkurentospromozhnosti torhivelnoi infrastruktury natsionalnogo fondovoho rynku" [Development tools exchange stock market as a necessary condition to ensure the competitiveness of the trading infrastructure of the national stock market]. *Finansova infrastruktura Ukrainy: problemy ta napriamky rozvytku*. Kyiv: Krynytsia, 2013. 117-120.
- Chemerys, I.E. "Kintsem iakoho fondovoho rynku nas liakaiut" [The end of which we are afraid of the stock market]. *Sait Ekonomichna Pravda*. <http://www.epravda.com.ua/columns/2012/11/8/343147/>
- Dzhusov, O. A., and Korotun, A. S. "Fondovyi rynek Ukrainy: suchasnyi stan, problemy rozvytku ta perspektyvy" [Stock Market of Ukraine: current state, problems and prospects of development]. *Oftsiinyi sait Natsionalna biblioteka Ukrainy imeni V.I. Vernadskoho*. <http://www.nbu.gov.ua>
- "Komu nalezhat rosiiski korporatsii" [Who owns the Russian corporation]. <http://real-economy.com.ua/print/23537.html>
- Kalynets, K. S. "Analiz svitovoho dosvidu orhanizatsii fondovoi birzhi v konteksti mozhlyvosti ioho vykorystannia v Ukraini" [Analysis of international experience of the stock exchange in the context of its capabilities in Ukraine]. *Rehionalna ekonomika*, no. 3 (2009): 182-191.
- [Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5178-17>
- Natsionalna komisiia z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku. <http://www.nssmc.gov.ua/>
- "Ohliad rynku tsinnykh paperiv" [Market securities]. http://www.ufin.com.ua/analit_mat/rzp/222.htm
- Oftsiinyi sait PAT «Ukrainska birzha». <http://www.ux.ua>
- Rakhunkova palata Ukrainy. <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/index>
- Radelytskyi, Yu. V. "Derzhavne rehuliuвання rynku finansovykh investytsii: zarubizhnyi dosvid i natsionalni realii" [State regulation of financial investments: international experience and national realities]. *Naukovyi Visnyk NLTU Ukrainy*, no. 19. 13 (2009): 242-248.
- Shkolnyk, I. O., and Chervyakova, S. V. "Reformuvannya vitchyzniansoi rozrakhunkovo-klirynhovoї systemy iak peredumova zabezpechennia efektyvnosti funktsionuvannya infrastruktury rynku tsinnykh paperiv u protsesi IRO" [Reform of the national clearing and settlement system as a precondition for the effective functioning of securities market infrastructure in the IPO]. *Problemy ekonomiky*, no. 3 (2012): 15-19.
- "Spysok aktsii dlia rozrakhunku Indeksа UX" [List of shares for index calculation UX]. <http://fs.ux.ua/files/59>
- Samets, S. M., and Ikonnikov, O. V. "Mistse i znachennia rynku tsinnykh paperiv v ekonomitsi Ukrainy" [The place and importance of the stock market in the economy of Ukraine]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 20 (2010): 244-252.
- Sheshelovskiy, M. "Evolutsiia Internet-treydinga v Rossii. «Guta-Broker» – Internet-torgovaia sistema chetvertogopokoleniia" [The evolution of online trading in Russia. "Guta-Broker" - Internet trading system of the fourth generation]. <http://www.old.rcb.ru/Archive/articles.asp?id=2192>
- Yatsiuk, H. V. "Modernizatsiia torhivelnoi infrastruktury rynku tsinnykh paperiv" [Modernisation of the trading securities market infrastructure]. *Finansova infrastruktura Ukrainy: problemy ta napriamky rozvytku*. Kyiv: Krynytsia, 2013. 170-172.

РЕАЛІЗАЦІЯ ФУНКЦІЙ ПЛАНУВАННЯ ТА ОРГАНІЗУВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ТРАНСАКЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ

© 2014 КРУШ П. В., МАКАЛЮК І. В.

УДК 336.717.063

Круш П. В., Макалюк І. В. Реалізація функцій планування та організування в системі управління трансакційними витратами

Мета статті полягає у побудові функціональної моделі управління трансакційними витратами підприємства з конкретизацією етапів реалізації функцій планування та організування. У результаті дослідження було виділено функції управління трансакційними витратами, які забезпечують перетворення вхідних (фінансових) ресурсів на вихідні (оптимізовані трансакційні витрати). Визначено етапи реалізації функцій «Планування трансакційних витрат» та «Організування управління трансакційними витратами». Детально охарактеризовано обов'язки підрозділів підприємства, що стосуються управління трансакційними витратами. Встановлено, що вихідним елементом функції планування є бюджет трансакційних витрат на плановий період, а організування – посадові інструкції працівників відділів з детальним визначенням їх обов'язків та повноважень, прав та відповідальності. Перспективою подальших наукових розробок є дослідження етапів реалізації таких функцій управління, як: «Мотивування персоналу щодо раціонального використання коштів та здійснення управління трансакційними витратами», «Контролювання стану управління трансакційними витратами» та «Регулювання процесу управління трансакційними витратами» підприємств.

Ключевые слова: трансакційні витрати, функціональна модель, планування, організування, управління, підприємство

Рис.: 4. **Бібл.:** 10.

Круш Петро Васильович – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра економіки і підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

Email: okavtysh@yandex.ru

Макалюк Ірина Віталіївна – аспірант, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

Email: irina.makaljuk@gmail.com

УДК 336.717.063

UDC 336.717.063

Круш П. В., Макалюк И. В. Реализация функций планирования и организации в системе управления трансакционными издержками

Цель статьи заключается в построении функциональной модели управления трансакционными издержками предприятия с конкретизацией этапов реализации функций планирования и организации. В результате исследования были выделены функции управления трансакционными издержками, которые обеспечивают преобразование входных (финансовых) ресурсов в выходные (оптимизированные трансакционные издержки). Определены этапы реализации функций «Планирование трансакционных издержек» и «Организация управления трансакционными издержками». Подробно охарактеризованы обязанности подразделений предприятия, касающиеся управления трансакционными издержками. Установлено, что исходным элементом функции планирования является бюджет трансакционных издержек на плановый период, а организации – должностные инструкции работников отделов с детальным определением их обязанностей и полномочий, прав и ответственности. Перспективой дальнейших научных разработок является исследование этапов реализации таких функций управления, как: «Мотивирование персонала по рациональному использованию средств и осуществлению управления трансакционными издержками», «Контроль состояния управления трансакционными издержками» и «Регулирование процесса управления трансакционными издержками» предприятий.

Ключевые слова: трансакционные издержки, функциональная модель, планирование, организация, управление, предприятие

Рис.: 4. **Библ.:** 10.

Круш Петр Васильевич – кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра экономики и предпринимательства, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

Email: okavtysh@yandex.ru

Макалюк Ирина Витальевна – аспирант, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

Email: irina.makaljuk@gmail.com

Krush P. V., Makaliuk I. V. Realisation of functions of planning and organisation in the system of management of transaction expenses

The goal of the article lies in building a functional model of management of transaction expenses of an enterprise with specification of stages of realisation of planning functions in an organisation. In the result of the study the article marks out functions of management of transaction expenses, which ensure transformation of incoming (financial) resources into outgoing ones (optimised transaction expenses). The article identifies stages of realisation of «Planning transaction expenses» and «Organisation of management of transaction expenses» functions. It characterises in detail responsibilities of enterprise subdivisions that deal with management of transaction expenses. It establishes that the original element of the planning function is the budget of transaction expenses for a planning period and organisation – job descriptions of employees with detailed description of their duties and authorities, rights and obligations. The prospect of further scientific developments is study of stages of realisation of such management functions as «Motivation of personnel on rational use of funds and management of transaction expenses», «Control over the state of management of transaction expenses» and «Regulation of the process of management of transaction expenses» of enterprises.

Key words: transaction expenses, functional model, planning, organisation, management, enterprise

Pic.: 4. **Bibl.:** 10.

Krush Peter V. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Economics and Business, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

Email: okavtysh@yandex.ru

Makaliuk Iryna V. – Postgraduate Student, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

Email: irina.makaljuk@gmail.com

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання чільне місце серед витрат вітчизняних підприємств посідають трансакційні витрати (до яких належать витрати на підготовку та укладання договорів, пошук інформації, здійснення досліджень і розробок, витрати вимірювання та інші витрати на взаємодію з інституціональним оточенням). А отже, виникає потреба розробки та впровадження заходів для здійснення ефективного управління трансакційними витратами. Традиційно склалася думка, що основним та першочерговим завданням управління є скорочення витрат. Проте таке скорочення може призвести до послаблення взаємозв'язків підприємства з іншими суб'єктами інституціонального середовища, а, як наслідок, втрати ділових позицій на ринку, погіршення конкурентоспроможності, зниження прибутковості та рентабельності.

Така ситуація є вкрай суперечливою, адже в умовах стрімкого розвитку ринкового середовища повністю уникнути трансакційних витрат без шкоди для власної господарської діяльності практично неможливо. Не завжди скорочення витрат призводить до збільшення ефективності діяльності підприємства. Згідно із сучасним підходом головною метою управління витратами, в тому числі і трансакційними, є їх оптимізація. Тобто забезпечення такого обсягу та структури витрат, який би сприяв досягненню максимального результату. А це не завжди означає зменшення. Необхідно здійснювати виявлення та недопущення виникнення зайвих непродуктивних витрат, які не мають віддачі і є лише тягарем для підприємства. Натомість, витрати, які є продуктивними, потребують дещо іншого підходу, що передбачає їх раціональне здійснення з метою забезпечення бажаного стану розвитку підприємства. А для досягнення оптимізації витрат необхідно чітко розуміти сутність процесів, що повинні відбуватися на підприємстві при управлінні трансакційними витратами через послідовну та детальну характеристику основних функцій управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню дослідження управління трансакційними витратами присвячені праці таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як Л. В. Базалієва [1] (концептуальні основи управління трансакційними витратами підприємства); О. Г. Бодров,

А. І. Фазлієва [2] (аналіз трансакційних витрат в системі управління підприємством); А. В. Глушач, С. І. Архієреєв [3] (дослідження впливу трансакційних витрат суб'єктів ринку праці на його структурну нерівновагу в умовах трансформаційної економіки); В. В. Зіновчук, О. П. Власенко [4] (концептуальні засади механізму управління трансакційними витратами в агробізнесі); О. Ю. Кудріна [5] (моделі планування податкових трансакційних витрат підприємства); Т. Б. Матолич [6] (управління трансакційними витратами малого і середнього підприємництва); В. І. Михайловський, Т. В. Склярчук [7] (оцінювання та планування трансакційних витрат у виробничо-господарській діяльності підприємства); О. В. Шепеленко [10] (оцінка ефективності управління на основі трансакційних витрат, моделювання трансакційних витрат підприємства) та ін.

Не применшуючи внесок перелічених праць у розвиток теорії трансакційних витрат, варто зазначити, що вивченню процесу управління даними витратами на підприємстві крізь призму загальних функцій менеджменту на сьогодні приділено недостатньо уваги. Зокрема, дослідження потребують етапи реалізації функцій планування та організування в системі управління трансакційними витратами, як складових загальної моделі управління.

Постановка завдання. Метою статті є побудова функціональної моделі управління трансакційними витратами підприємства з конкретизацією етапів реалізації функцій планування та організування.

Основні результати дослідження. У процесі управління відбувається перетворення вхідних ресурсів на вихідні. Модель управління дозволяє наочно відобразити цей процес, тобто відтворити реальний об'єкт з існуючими характеристиками, показати його дії та функціонування. Управління трансакційними витратами на підприємстві варто розглядати як процес, в якому беруть участь всі центри відповідальності, де безпосередньо відбувається здійснення тих чи інших витрат, тобто відбувається перетворення вхідних ресурсів на вихідні.

Процес управління трансакційними витратами розглянемо на прикладі машинобудівних підприємств. Схематично цей процес зображено на рис. 1.

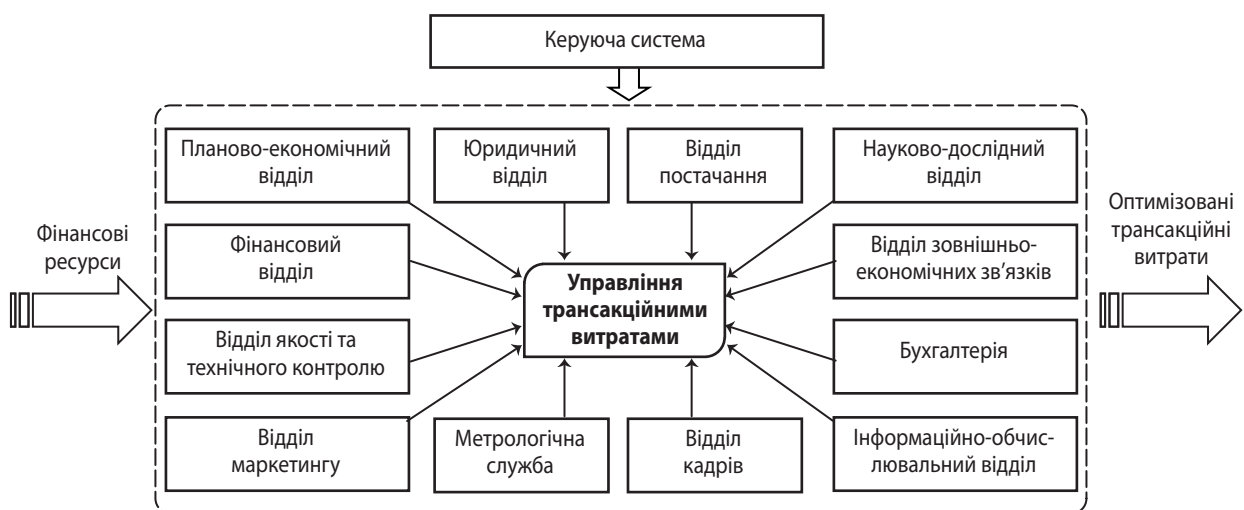


Рис. 1. Процес управління трансакційними витратами машинобудівних підприємств

[Джерело: авторська розробка]

Як видно з рис. 1, у процесі управління трансакційними витратами вхідні грошові ресурси перетворюються на вихід (оптимізовані трансакційні витрати). Участь у ньому беруть структурні підрозділи конкретного підприємства. Кожен з цих підрозділів справляє вплив на управління трансакційними витратами, виконуючи ті чи інші функції управління. Контролює весь цей процес керівництво компанії.

Якщо розглянути процес управління трансакційними витратами крізь призму загальних функцій управління, то він матиме такий вигляд (рис. 2).



Рис. 2. Функціональна модель управління трансакційними витратами

[Джерело: авторська розробка]

Розглянемо детальніше перші дві функції управління трансакційними витратами підприємств, завдання, які вони включають, та виконавців конкретних завдань.

Першочерговою функцією управління є планування, яке визначає перспективу і майбутній стан організації. Планування необхідне для визначення економічно обґрунтованого обсягу трансакційних витрат на здійснення господарської діяльності організації в плановому періоді.

Варто зазначити, що будь-яке планування, в тому числі і планування трансакційних витрат, починається з інформаційного забезпечення. Тобто відбувається збір та обробка інформаційної бази (що включає бухгалтерську, фінансову, статистичну звітність підприємства, звіти відділів збуту та постачання, відомості про стан ринку та потенційних партнерів тощо). Зібрана інформація повинна надати повну та об'єктивну характеристику факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, що впливають на трансакційні витрати підприємства, інформацію щодо формування системи планових показників, вибору необхідних заходів досягнення планових параметрів, здійснення процесу бюджетного планування та формування поточних планів.

На виникнення трансакційних витрат впливає сукупність факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Оцінка та аналіз такого впливу є необхідним етапом процесу планування, оскільки дозволяє встановити кількісний взаємозв'язок між окремими факторами та витратами, оцінити його напрямок і щільність та в кінцевому результаті здійснити точніший прогноз необхідної величини трансакційних витрат. На цьому етапі доцільно використовувати такі методи дослідження, як факторний аналіз, системний аналіз, метод експертних оцінок, порівняння.

Наступним етапом є прогнозування планових параметрів, що визначають результативність виробничо-господарської діяльності підприємства. Такими показниками можуть бути дохід від реалізації, чистий прибуток, рентабельність продажів, базова рентабельність тощо. Цей етап планування є одним із найважливіших, оскільки подальше визначення необхідної величини трансакційних витрат напряму залежить від кінцевого результату, якого підприємство хоче досягти. Прогнозування дає змогу на основі аналізу ретроспективних даних та тенденцій їх змін в досліджуваному періоді з певною ймовірністю сформулювати судження про майбутній стан об'єкта. Вивчення залежності між кінцевим результативним показником та трансакційними витратами може здійснюватися за допомогою методів економіко-математичного моделювання, статистичного, експертних оцінок тощо.

Після прогнозування планових параметрів відбувається виконання розрахунків, обґрунтувань щодо необхідної для забезпечення результативного показника величини, структури та напрямків використання трансакційних витрат. Основою цього етапу є наявність кваліфікованих працівників, якісно підготовлена методична база та відповідне інформаційне забезпечення.

Ключовим етапом процесу планування трансакційних витрат є формування бюджету. При складанні бюджету необхідно дотримуватися певних принципів, а саме: системності, збалансованості, координації, партисипативності, оптимальності, гнучкості, своєчасності.

Бюджет трансакційних витрат складається з метою визначення обсягу витрат на конкретні цілі, оптимізації їх структури, встановлення джерел надходжень коштів, реалізації визначених заходів з урахуванням впливу факторів середовища функціонування та наявності певних обмежень. Чітко сформований бюджет є передумовою ефективного управління трансакційними витратами підприємства.

Функціональний блок «Планування трансакційних витрат» схематично зображено на рис. 3.

Отже, функція планування є необхідною для усунення неясності та неточності щодо трансакційних витрат, урахування змін внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Наступна важлива функція управління трансакційними витратами – організування. У процесі організування відбувається поділ підприємства на окремі підрозділи відповідно до цілей та завдань, а також розподіл повноважень між рівнями управління. Організування здійснюється з метою визначення місць формування витрат, відстеження причин їх виникнення та забезпечення оптимального використання.

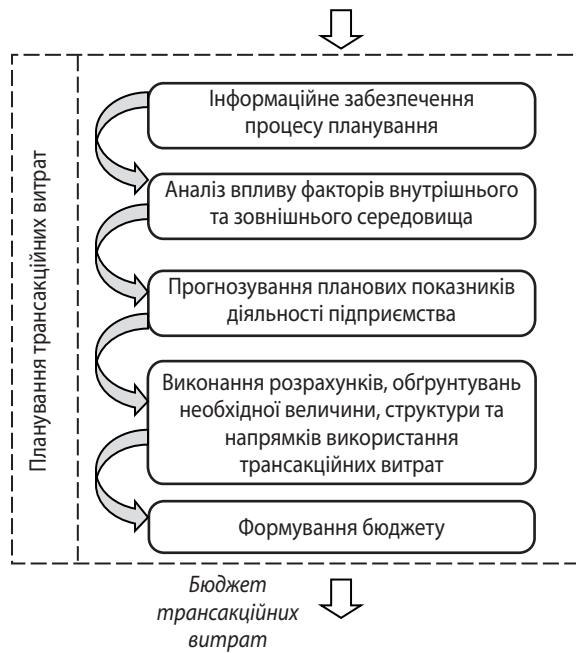


Рис. 3. Функціональний блок «Планування трансакційних витрат»

[Джерело: авторська розробка]

Розглянемо детальніше обов'язки підрозділів машинобудівних підприємств, що беруть участь в процесі управління трансакційними витратами (рис. 1).

Планово-економічний відділ є одним з найважливіших у процесі управління трансакційними витратами підприємства. Він здійснює планування витрат у відповідності до загальної стратегії розвитку підприємства; організацію досліджень для визначення умов підвищення конкурентоспроможності продукції (збір та обробку інформації); розробку заходів щодо оптимального використання витрат, збільшення прибутку, уникнення втрат, усунення зайвих і непродуктивних витрат; контроль за виконанням підрозділами завдань по здійсненню витрат; розробку економічних нормативів витрат на здійснення діяльності підприємства та узгодження їх з фінансовим відділом; розробку планів витрат у відповідності до джерел фінансування на рік та по кварталах. Тобто, як бачимо, планово-економічний відділ задає ту загальну тенденцію здійснення витрат, в тому числі трансакційних, якої в подальшому притримуються всі інші підрозділи.

Юридичний відділ має пряме відношення до управління трансакційними витратами на підприємстві, оскільки безпосередньо розробляє або бере участь у розробці документів правового характеру, надає юридичну консультацію структурним підрозділам та бере участь у підготовці та укладанні господарських договорів, контрактів, у проведенні їх правової експертизи, розробці умов колективних договорів і галузевих тарифних угод. Витрати, які виникають внаслідок цих операцій, належать виключно до трансакційних, оскільки забезпечують взаємодію підприємства з суб'єктами зовнішнього інституціонального середовища.

Крім того, юридичний відділ разом з іншими підрозділами підприємства готує матеріали про розкрадання, нестачі, розтрата, випуск некомплектної, нестандартної,

недоброякісної продукції, про порушення екологічного законодавства. Відповідно до встановленого порядку оформляє матеріали про притягнення працівників до дисциплінарної і матеріальної відповідальності. Зазначені дії мають відношення до таких складових трансакційних витрат, як нестачі і втрати від псування цінностей та витрати на визначення радіаційного стану вантажу, оскільки продукція машинобудівної промисловості підлягає обов'язковій експертизі з визначення радіаційного стану.

Ще одним посадовим обов'язком юридичного відділу є облік та збереження судових справ, в яких брало участь підприємство, аналіз і узагальнення результатів розгляду претензій при укладанні і виконанні господарських договорів з метою розробки пропозицій про усунення виявлених недоліків і покращення результатів діяльності. Таким чином, юридичний відділ має пряме відношення до витрат на врегулювання спорів у судових органах.

І, звичайно, юридичний відділ здійснює інформування працівників про чинне законодавство і зміни в ньому, надає юридичні консультації з організаційно-правових питань, готує висновки та сприяє в оформленні документів і актів майнового характеру. Несвоєчасна інформація про зміни в законодавстві може призвести до непередбачуваних втрат часу і коштів. А здійснення витрат на компетентну юридичну консультацію є необхідним для уникнення непорозумінь між господарюючими суб'єктами та державою.

Ще одним підрозділом, який приймає безпосередню участь у процесі управління трансакційними витратами, є відділ постачання. На відділ постачання покладаються завдання планування потреби матеріалів, а отже і прогнозування витрат на пошук потенційних постачальників та встановлення зв'язків з ними. Також відділ здійснює:

- пошук інформації про необхідну продукцію, бере участь у ярмарках, виставках, аукціонах з метою вибору найбільш оптимального джерела задоволення потреби в ресурсах;
- укладання договорів на постачання продукції;
- контроль за виконанням договірних зобов'язань та дотриманням термінів поставок для уникнення втрат через простої у виробництві;
- контроль за витрачанням матеріальних ресурсів з метою уникнення понаднормового розтрачання цінностей;
- контроль за якістю поставленої сировини і матеріалів для недопущення випуску неякісної або бракованої продукції, а тим самим уникнення витрат на виправлення браку, заміну або ремонт придбаного покупцями товару;
- контроль за зберіганням виробничих запасів з метою уникнення втрат від нестачі і псування цінностей;
- висування претензій постачальникам у разі виявлення порушень умов договору задля уникнення витрат внаслідок опортуністичної поведінки партнерів у майбутньому.

Важливу роль у процесі управління трансакційними витратами на підприємстві відіграє відділ маркетингу. Витрати на збут включаються до складу трансакційних витрат підприємства в повному обсязі, оскільки забезпечують здійснення ринкових трансакцій, пов'язаних з продажем готової продукції. Фактично відділ маркетингу бере участь

у здійсненні кожної функції управління від планування до регулювання витрат.

Основними функціями відділу маркетингу є [9, с. 79 – 82]: вивчення ринку і прогноз його розвитку, аналіз кон'юнктури, ємності і структури ринку, вивчення смаків і вподобань споживачів, аналіз діяльності та якості продукції конкурентів; аналіз якості та споживчих характеристик продукції, визначення конкурентоспроможності продукції на різних сегментах ринку, дослідження впливу науково-технічного прогресу на продукцію; розробка стратегій комплексу просування, організація рекламних заходів, організація зв'язків з громадськістю, інформування потенційних споживачів про продукцію; своєчасне укладання і виконання договорів про збут готової продукції; формування попиту і здійснення реалізації продукції на ринку; здійснення контролю за товарорухом відповідно до принципу «потрібний товар – належної якості – у встановлений час – у визначеному місці»; виставлення через юридичний відділ штрафних санкцій, претензій замовникам продукції в разі невиконання умов контракту; розробка рекомендацій та раціоналізаторських пропозицій щодо оптимізації витрат при доведенні готової продукції до споживачів тощо.

У науково-дослідному відділі підприємства в значній мірі формуються витрати на дослідження й розробки, які дають підприємству можливість випускати якісну продукцію, отримувати конкурентні переваги, укладати більш вигідні угоди, формувати клієнтську базу, а отже належать до трансакційних. Науково-дослідний відділ відповідає за напрямок використання даних витрат. Відділ проводить роботу з наукових досліджень щодо вдосконалення технології і організації виробництва, підвищення якості продукції та її відповідності вимогам суспільства. Бере участь в організації та проведенні наукових форумів, тематичних виставок, реалізації інноваційних процесів, вдосконалює та створює нові науково-інформаційні технології з метою підвищення ефективності використання ресурсів. Від ефективності здійснюваних витрат в значній мірі залежить і ефективність діяльності підприємства загалом.

Не менш важливу роль в системі управління трансакційними витратами машинобудівних підприємств відіграє метрологічна служба. Метрологічна служба здійснює [8]: заходи з підготовки засобів вимірювальної техніки та випробувального обладнання для робіт з підтвердження відповідності продукції; організацію метрологічної атестації і ремонту засобів вимірювальної техніки та автоматизованих систем керування технологічними процесами; оцінювання метрологічних характеристик засобів вимірювальної техніки; виконання вимірювань, пов'язаних з усуненням розбіжностей між підрозділами, а також високоточних вимірювань, що потребують застосування унікальних засобів вимірювальної техніки; розроблення та впровадження стандартів підприємства, що регламентують питання метрологічного забезпечення розробки, виробництва та випробувань продукції. А витрати вимірювання, як відомо, належать до трансакційних витрат підприємства.

Інформаційно-обчислювальний відділ підприємства забезпечує пошук, збір та механізоване оброблення інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень стосовно подальших напрямків виробничо-господарської діяльності. Тому відділ бере участь у процесі управління

трансакційними витратами, які забезпечують кругообіг інформації.

Якщо машинобудівне підприємство здійснює зовнішньоекономічну діяльність, то важливу роль у процесі управління трансакційними витратами відіграватиме відділ зовнішньоекономічних зв'язків. До обов'язків відділу, виконання яких призводить до виникнення трансакційних витрат, належать [9, с. 98 – 99]:

- вивчення кон'юнктури іноземних ринків та виявлення критеріїв і вимог, які відносяться до конкурентоспроможності товарів, збір, обробка і накопичення відповідної інформації;
- вивчення інформації щодо можливої зміни валютних курсів з метою уникнення втрат від неопераційних та операційних курсових різниць;
- укладання договорів стосовно здійснення експортно-імпортних операцій;
- контроль за виконанням зобов'язань за міжнародними контрактами і угодами з метою уникнення втрат внаслідок опортуністичної поведінки партнерів;
- участь у підготовці та проведенні комерційних переговорів;
- збір інформації про діяльність конкурентів, їх сильні та слабкі сторони;
- здійснення купівлі-продажу патентів, ліцензій, що формує витрати на нематеріальні активи, які повністю відносяться до трансакційних витрат.

У галузі машинобудування нерідко виникають втрати, пов'язані з випуском бракованої продукції. А витрати на виправлення браку, на заміну бракованої продукції на якісну, на відшкодування витрат клієнтам, пов'язаних з використанням продукції неналежної якості, як відомо, належать до трансакційних. За недопущення цих витрат на підприємстві відповідає відділ якості та технічного контролю. Головним завданням відділу є постійне забезпечення належного рівня якості готової продукції, зафіксованої в нормативних документах шляхом безпосередньої перевірки кожного виробу. Крім того, відділ повинен слідкувати за якістю вхідних ресурсів та дотриманням вимог технологічного процесу виробництва з метою недопущення випуску бракованої продукції.

Участь у процесі управління трансакційними витратами приймає і фінансовий відділ. З-поміж інших функцій фінансовий відділ здійснює розрахунки з поставальниками, підрядниками, банками, бюджетом, позабюджетними фондами, працівниками, а отже відповідає за точність і своєчасність таких розрахунків. Тобто, фінансовий відділ не повинен допускати виникнення трансакційних витрат у вигляді штрафів, пені, неустойок за невчасне виконання зобов'язань. Крім того, оскільки відділ аналізує фінансово-господарську діяльність підприємства та розробляє систему фінансових показників, до його функцій належить також контролювання трансакційних витрат, їх ефективності, тенденцій зміни тощо.

Відділ кадрів бере участь у розробці програми мотивації персоналу та затвердженні посадових інструкцій, в яких з-поміж інших завдань вказуються завдання, що стосуються управління трансакційними витратами.

Належне виконання функції контролю за трансакційними витратами забезпечує повний, точний і своєчасний

облік витрат на підприємстві, який здійснює бухгалтерія. На основі систематизації інформації, що міститься в первинних документах, можна здійснювати подальший аналіз витрат.

Таким чином, організування управління трансакційними витратами на підприємстві починається із встановлення взаємовідносин між горизонтальними та вертикальними рівнями управління з приводу формування та використання трансакційних витрат згідно з розробленим у процесі планування бюджетом. Далі завдання та функції різних підрозділів підприємства, що стосуються формування та здійснення трансакційних витрат, включаються до загального положення про роботу підрозділу. Після цього, в межах кожного підрозділу здійснюється розподіл обов'язків (сукупності зобов'язань виконувати поставлені завдання на належному рівні) та повноважень (прав використовувати ресурси підприємства і спрямовувати зусилля підлеглих на виконання поставлених завдань) між посадовими особами. Обов'язковим етапом є також визначення прав (додаткових можливостей) та відповідальності (яку працівник несе за невиконання або неналежне виконання поставлених завдань) осіб. Кінцевим етапом процесу організування є затвердження посадових інструкцій, в яких чітко регламентуються всі положення стосовно участі працівників в управлінні трансакційними витратами.

Функціональний блок «Організування управління трансакційними витратами» схематично зображено на рис. 4.



Рис. 4. Функціональний блок «Організування управління трансакційними витратами»

[Джерело: авторська розробка]

Слід зазначити, що функціональний блок «Організування управління трансакційними витратами» необхідний не тільки для переходу до наступної функції управління, але також є важливим для реалізації всіх функцій, без яких неможлива оптимізація трансакційних витрат.

Висновки та перспективи подальших досліджень.

Отже, однією з умов успішного функціонування господарюючих суб'єктів є здійснення заходів ефективного управління трансакційними витратами. Застосування запропонованої функціональної моделі, яка спрямована на визначення конкретних функцій процесу управління, дасть змогу перетворювати наявні фінансові ресурси на оптимізовані трансакційні витрати. Конкретизація етапів реалізації кожної функції забезпечує послідовне та комплексне виконання завдань, спрямованих на досягнення поставленої мети. Зокрема, функція планування, яка завершується розробкою бюджету трансакційних витрат, передбачає здійснення інформаційного забезпечення процесу планування, аналіз впливу внутрішніх та зовнішніх факторів, прогнозування планових показників діяльності, розрахунок необхідної величини та структури витрат. Функція організування забезпечує затвердження посадових інструкцій персоналу, для чого необхідним є встановлення взаємовідносин між рівнями управління, визначення функцій і завдань підрозділів, розподіл обов'язків та повноважень між працівниками, визначення їх прав та відповідальності.

Перспективами подальших наукових розробок є дослідження етапів реалізації таких функцій управління, як: мотивування персоналу щодо раціонального використання коштів та здійснення управління трансакційними витратами, контролювання стану управління трансакційними витратами та регулювання процесу управління трансакційними витратами підприємств.

ЛІТЕРАТУРА

1. Базалієва Л. В. Науково-теоретичні та методичні основи управління трансакційними витратами підприємства. Монографія / Л. В. Базалієва. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. – 164 с.
2. Бодров О. Г. Анализ трансакционных издержек (непроизводительных затрат) на машиностроительном предприятии / О. Г. Бодров, А. И. Фазлыева // Вестник КГФЭИ. – 2006. – № 1 (2). – С. 32–36.
3. Глушач А. В. Трансакційні витрати формування попиту і пропозиції на ринку праці в умовах трансформаційної економіки / А. В. Глушач, С. І. Архієреєв // Бізнес Інформ. – 2013. – № 4. – С. 14–21.
4. Зіновчук В. В. Управління трансакційними витратами в агробізнесі / В. В. Зіновчук, О. П. Власенко // Management theory and studies for rural business and infrastructure development. – 2009. – № 17(2). – С. 157–168.
5. Кудріна О. Ю. Використання аналітичних моделей у плануванні податкових трансакційних витрат підприємства / О. Ю. Кудріна // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2011. – № 23 (1). – С. 66–71.
6. Матолич Т. Б. Управління трансакційними витратами малого і середнього підприємництва як передумова посилення інноваційної активності економіки / Т. Б. Матолич // Інноваційна економіка. – 2011. – С. 54–59.
7. Михайловський В. І. Деякі аспекти щодо оцінювання та планування трансакційних витрат у виробничо-господарській діяльності підприємства / В. І. Михайловський, Т. В. Склярчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.3. – С. 186–191.

8. Наказ № 53 «Про затвердження типового положення про метрологічні служби центральних органів виконавчої влади, органів управління об'єднань підприємств, підприємств та організацій» від 28.02.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0307-05>

9. Економіка та організація виробничої діяльності підприємства. Ч. 2. Організація виробництва : Навчальний посібник / М. І. Небава, О. О. Адлер, О. Й. Лесько. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 131 с.

10. Шепеленко О. В. Трансакционные издержки в переходной экономике: проблемы теории и практики: Моногр. / О. В. Шепеленко. МОН України. Донецкий нац. ун-т економіки и торговли имени Михаила Туган-Барановского. – Донецк, 2007. – 360 с.

REFERENCES

Bazaliieva, L. V. *Naukovo-teoretychni ta metodychni osnovy upravlinnia transaktsiinykh vytratamy pidpriemstva* [Research and theoretical and methodological foundations of transaction costs]. Kharkiv: KhNEU, 2009.

Bodrov, O. G., and Fazlyeva, A. I. "Analiz transaktsionnykh izderzhok (neproizvoditelnykh zatrat) na mashinostroitel'nom predpriatii" [Analysis of transaction costs (overhead) in the engineering enterprise]. *Vestnik KGFEI*, no. 1 (2) (2006): 32-36.

Hlushach, A. V., and Arkhiereiev, S. I. "Transaktsiini vytraty formuvannia popytu i propozyzii na rynku pratsi v umovakh transformatsiinoi ekonomiky" [Transaction costs create demand for and supply of labor in the transformation of the economy]. *Biznes Inform*, no. 4 (2013): 14-21.

Kudrina, O. Yu. "Vykorystannia analitychnykh modelei u planuvanni podatkovykh transaktsiinykh vytrat pidpriemstva"

[The use of analytical models in planning tax transaction costs]. *Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemnytstvo*, no. 23 (I) (2011): 66-71.

[Legal Act of Ukraine] (2005). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0307-05>

Matolych, T. B. "Upravlinnia transaktsiinykh vytratamy maloho i serednyoho pidpriemnytstva yak peredumova posylennia innovatsiinoi aktyvnosti ekonomiky" [Managing transaction costs of small and medium enterprises as a prerequisite for promotion of innovation in the economy]. *Innovatsiina ekonomika* (2011): 54-59.

Mykhailovskyi, V. I., and Skliaruk, T. V. "Deiaki aspekty shchodo otsiniuvannia ta planuvannia transaktsiinykh vytrat u vyrobnycho-hospodarskii diialnosti pidpriemstva" [Some aspects concerning the evaluation and planning of transaction costs in production and business enterprises]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 20.3 (2010): 186-191.

Nebava, M. I., Adler, O. O., and Lesko, O. I. *Ekonomika ta orhanizatsiia vyrobnychoi diialnosti pidpriemstva* [Economics and organization of production activity]. Vinnytsia: VNTU, 2011.

Shepelenko, O. V. *Transaktsionnye izderzhki v perekhodnoy ekonomike: problemy teorii i praktiki* [Transaction costs in a transition economy: problems of theory and practice]. Donetsk: DonNUET, 2007.

Zinovchuk, V. V., and Vlasenko, O. P. "Upravlinnia transaktsiinykh vytratamy v ahrobiznesi" [Managing transaction costs in agribusiness]. *Management theory and studies for rural business and infrastructure development*, no. 17 (2) (2009): 157-168.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПІДТРИМКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ

© 2014 **НОВИКОВА І. В.**

УДК 654.077

Новикова І. В. Державне регулювання та підтримка конкурентоспроможності підприємств телекомунікацій

У статті проаналізовані існуючі проблеми державного регулювання та підтримки галузі телекомунікацій. Визначено, що телекомунікаційна інфраструктура формується, з одного боку, під тиском потреб споживачів різних сегментів ринку послуг, з іншого – внутрішніх організаційних, кадрових, наукових, фінансових ресурсів виробників телекомунікаційних послуг. З одного боку, виробництво телекомунікаційних послуг має порівняно низький фінансовий поріг входження в бізнес, що є привабливим для розвитку приватного підприємництва. З іншого боку, телекомунікаційна індустрія потребує глобалізації, дотримання міжнародних стандартів, що не завжди може бути доступно для підприємств галузі. Сучасний етап становлення і розвитку української телекомунікаційної інфраструктури характеризується реорганізацією структури основних операторів на всіх рівнях управління. Так, на розвитку регіонального телекомунікаційного ринку сильно позначаються рішення, що приймаються на державному рівні. На державному рівні вибудовується нова інституційна структура управління телекомунікаційною сферою, пов'язана з укрупненням організаційних структур. Всі підприємства, що працюють на ринку телекомунікаційних послуг (як правило, незалежно від проголошуваних цілей), основну увагу приділяють споживачам, готовим платити гроші за послуги. Прибуток і доходи – це основний критерій діяльності підприємства, це центральний фактор виживаності на конкурентному ринку. Водночас така природна схильність призводить до завищення тарифів, нерівномірності розподілу послуг по районах і категоріях споживачів. У мотивації діяльності телекомунікаційних компаній на друге місце йде соціальний фактор, за залишковим принципом здійснюється телекомунікаційне забезпечення реалізації прикладних питань державного управління.

Ключові слова: держава, підприємства телекомунікацій, державне регулювання, державна підтримка

Рис.: 2. **Бібл.:** 13.

Новикова Іннола Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра економіки, Державний університет телекомунікацій (вул. Солюменська, 7, Київ, 03110, Україна)

Email: innolanovykova@gmail.com

УДК 654.077

UDC 654.077

Новикова І. В. Государственное регулирование и поддержка конкурентоспособности предприятий телекоммуникаций

Novykova I. V. State regulation and support of competitiveness of telecommunication enterprises

В статье проанализированы существующие проблемы государственного регулирования и поддержки отрасли телекоммуникаций. Определено, что телекоммуникационная инфраструктура формируется, с одной стороны, под давлением потребностей потребителей различных сегментов рынка услуг, с другой – внутренних организационных, кадровых, научных, финансовых ресурсов производителей телекоммуникационных услуг. С одной стороны, производство телекоммуникационных услуг имеет сравнительно низкий финансовый порог вхождения в бизнес, что является привлекательным для развития частного предпринимательства. С другой стороны, телекоммуникационная индустрия нуждается в глобализации, соблюдении международных стандартов, что не всегда может быть доступно для предприятий отрасли. Современный этап становления и развития украинской телекоммуникационной инфраструктуры характеризуется реорганизацией структуры основных операторов на всех уровнях управления. Так, на развитии регионального телекоммуникационного рынка сильно сказываются решения, принимаемые на государственном уровне. На государственном уровне выстраивается новая институциональная структура управления телекоммуникационной сферой, связанная с укрупнением организационных структур. Все предприятия, работающие на рынке телекоммуникационных услуг (как правило, независимо от провозглашаемых целей), основное внимание уделяют потребителям, готовым платить деньги за услуги. Прибыль и доходы – это основной критерий деятельности предприятия, это центральный фактор выживаемости на конкурентном рынке. Вместе с тем, такая естественная склонность приводит к завышению тарифов, неравномерности распределения услуг по районам и категориям потребителей. В мотивации деятельности телекоммуникационных компаний на второе место выходит социальный фактор, по остаточному принципу осуществляется телекоммуникационное обеспечение реализации прикладных вопросов государственного управления.

The article analyses existing problems of state regulation and support of the telecommunication industry. It shows that the telecommunication infrastructure is formed, on the one hand, under the pressure of needs of consumers of various service market segments, on the other – internal organisational, personnel, scientific and financial resources of producers of telecommunication services. On the one hand, production of telecommunication services has a comparatively low financial threshold of entering into business, which is attractive for development of private entrepreneurship. On the other hand, the telecommunication industry needs globalisation and correspondence with international standards, which is not always accessible for enterprises of the industry. The modern stage of establishment and development of the Ukrainian telecommunication infrastructure is characterised with reorganisation of the structure of basic operators at all levels of management. Thus, decisions made at the state level exert significant influence upon development of the regional telecommunication market. A new institutional structure of management of the telecommunication sphere, connected with enlargement of organisational structures, is being built at the state level. All enterprises that work in the market of telecommunication services (as a rule, independently from the declared goals) pay main attention to consumers that are ready to pay for services. Profit and income are the main criteria of enterprise activity. They are central factors of survival in the competitive market. At the same time, this natural inclination leads to overpricing the tariffs, irregularity of distribution of services by districts and categories of consumers. The social factor takes the second place in motivation of activity of telecommunication companies. Telecommunication coverage of realisation of applied issues of the state management is carried out residually.

Key words: state, telecommunication enterprises, state regulation, state support

Рис.: 2. **Бібл.:** 13.

Novykova Innola V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economics, State University of Telecommunications (dul. Solomenska, 7, Kyiv, 03110, Ukraine)

Email: innolanovykova@gmail.com

Ключевые слова: государство, предприятия телекоммуникаций, государственное регулирование, государственная поддержка

Рис.: 2. **Библ.:** 13.

Новикова Іннола Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра економіки, Государственный университет телекоммуникаций (ул. Солюменская, 7, Киев, 03110, Украина)

Email: innolanovykova@gmail.com

Постановка проблеми. У сучасних умовах швидкого розвитку сфери інформації, світового ринку праці, капіталу й виробництва змінюються засоби забезпечення державного суверенітету, роль держав як суб'єктів міжнародної політики. Динаміка суспільних процесів, що розширює можливості кожної людини, підприємства, країни і водночас підвищує ризики, пов'язані з маніпулюванням інформацією, саме тому, одним з основних завдань державного управління стає визначення та послідовна реалізація стратегічних напрямків діяльності в телекомунікаційній сфері, забезпеченні вільного доступу населення до сучасних телекомунікаційних послуг та підтримка телекомунікаційних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Загальні питання, що стосуються генезису інформаційного суспільства, аналізуються у працях Р. Абдеева, С. Алстрома, Р. Барнета, Д. Белла, К. Боулдинга, Т. Вороніної, У. Дайзарда, Р. Дарендорфа, Ж. Еллюля, А. Етционі, В. Іноземцева, Г. Кана, І. Курносова, О. Лактіонова, Дж. Ліхтхайма, А. Ракітова, Р. Сейденберга, Т. Стоуньєра, О. Тоффлера, А. Турена та ін. Проблеми комунікації в державному управлінні досліджують окремі українські науковці: В. Бакуменко, В. Дзюндзюк, Н. Корабльова, В. Корженко, Ю. Куц, В. Мамонова, В. Мартиненко, О. Машков, Н. Мельтюхова, Н. Нижник, Г. Одінцова, А. Савенко, Т. Хомуленко, С. Серьогін, В. Цветков, О. Чаплигін, Ю. Шаров та ін. Серед зарубіжних авторів слід виділити Д. Голдмана, Дж. Кларка, П. Девіса, В. Кі, Д. Розенблюма та ін. Питання державного регулювання телекомунікацій та їх використання в діяльності органів влади розглядаються у працях таких фахівців, як А. Голобуцький, Г. Головка, С. Зуєв, Н. Корніловська, Ю. Машкаров, О. Мельник, О. Мостовенко, О. Орлов, В. Стеклов, В. Тронь, О. Шевчук та ін. Проте, зазначено та інші наукові праці здебільшого присвячені або суто теоретичним і методологічним проблемам, що стосуються розвитку інформаційного суспільства, або загальним питанням державно-управлінських відносин, нормативно-правовому регулюванню телекомунікацій з боку держави чи виключно технічним аспектам впровадження телекомунікаційних технологій.

Мета статті полягає у проведенні дослідження системи державного регулювання сучасних підприємств телекомунікацій та розробці пропозиції по вдосконаленню цього процесу з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств галузі

Виклад основного матеріалу дослідження Сучасні розвинені держави приділяють величезну увагу як розвитку галузі телекомунікацій, так і плануванню цього розвитку, розробці відповідних стратегій. Дослідження рівня впровадження телекомунікацій в економічну, правову, соціальну й іншу сфери життя суспільства, а також основні напрямки державної політики країн-лідерів у даній області: США, ЄС, Індії і Росії, дозволяє виділити наступні основні види стратегій, проведених цими державами [3; 6]:

США. Стратегія інноваційного лідерства: націленість на науково-технологічне лідерство; ріст інвестицій в освіту, нематеріальні активи; оптимальна взаємодія державної частки секторів; державна підтримка інноваційної діяльності.

ЄС. Стратегія соціальної спрямованості: освіта і перепідготовка; доступність телекомунікацій для всіх громадян; фінансування науки й досліджень в області телекомунікацій; створення транс-європейських мереж муніципальних органів, охорони здоров'я і освіти.

Індія. Стратегія активної участі в розвитку телекомунікацій: створення сприятливих податкових, інвестиційних, адміністративних режимів, експорт телекомунікаційних послуг; формування наукових парків; субсидування освіти в сфері телекомунікацій і її прив'язка до конкуренції виробництва.

Росія. Стратегія вибіркової участі в побудові інформаційного суспільства: державна програма інформатизації; наука й науковість технологій – пріоритетні напрямки в економіки; реалізація проектів побудови наукових парків; концепція створення єдиного інформаційного простору.

Кожній із країн притаманні власні ритм, темп та профіль розвитку сфери телекомунікацій як однієї з галузей, що найбільш динамічно розвиваються у світі, в тому числі в Україні, яка на сьогодні не тільки стабільно утримує свої позиції у світових рейтингах, але має значний потенціал для розвитку галузі телекомунікацій. Тому стратегічним завданням на сучасному етапі має бути визначений пріоритетний розвиток галузі та державна підтримка діяльності підприємств галузі [2]. Своім зростанням сфера телекомунікацій зобов'язана активному проникненню інформаційних технологій в бізнес-процеси організацій, механізми державного управління та повсякденне життя людей.

На сьогодні (04.2013, згідно з даними НКРЗІ) сфера телекомунікацій в Україні – це [4]:

- 2114 операторів, що мають ліцензії на певний вид діяльності у сфері телекомунікацій;
- 1 482 суб'єктів господарювання, що надають послуги з доступу до мережі Інтернет;
- 13 % від середньої кількості працівників на підприємствах сфери послуг – працівники підприємств, зайнятих у галузі телекомунікацій;
- 43,5 % жителів України, що мають доступ до мережі Інтернет;
- 35 % домогосподарств, які мають ширококутний доступ до мережі Інтернет; При цьому, загальноєвропейський показник ширококутного доступу населення до мережі Інтернет становить близько 65 % (до 2020 року має становити 75 %);
- 1/5 частина українських домогосподарств мають доступ до послуг кабельного телебачення;
- 148 вищих навчальних закладів здійснюють підготовку кадрів для галузі телекомунікацій; 46967 осіб – загальний ліцензований обсяг студентів для галузі;
- майже повне покриття території країни рухомим (мобільним) зв'язком, рівень проникнення якого, за даними операторів телекомунікацій, становить 130,3 % від усієї чисельності населення України.

На даний час понад 16,6 тис. суб'єктів господарювання різних форм власності, на яких працює понад 240 тис. осіб, здійснюють діяльність у галузі телекомунікацій. Це 2 % від усього зайнятого населення держави, діяльність яких на сьогодні формує 4,6 % ВВП країни, 3 % загальноукраїнського обсягу інвестицій в основний капітал. Разом з тим,

за дослідженнями Міжнародного союзу електрозв'язку розвитку телекомунікаційної галузі в 155 країнах світу [3], Україна за індексом розвитку телекомунікацій у 2011 році посідала 67 місце (у 2010 році – 65 місце). Однією із причин невисокого місця України в зазначеному рейтингу є нерівномірність доступу до телекомунікаційних послуг в регіонах, що підтверджують результати аналізу стану розвитку інформаційно-комунікаційної інфраструктури та впровадження послуг телекомунікацій в різні сфери життєдіяльності регіонів.

Основні бар'єри, що на сьогодні стримують стрімкий розвиток галузі телекомунікацій, пов'язані з низкою таких обставин [7]:

- низький рівень правозастосування в галузі телекомунікацій (недосконалість нормативної бази, пов'язана з реалізацією конституційних прав і свобод при застосуванні телекомунікацій, інформаційній взаємодії громадян, суспільства і держави);
- нерівномірність забезпечення можливості доступу населення до комп'ютерних і телекомунікаційних засобів, поглиблення «цифрової» нерівності між окремими регіонами, галузями економіки та різними верствами населення;
- відсутність інституційного забезпечення координації діяльності державних органів з питань впровадження нових телекомунікаційних послуг;
- недосконалість системи державного регулювання та нагляду за галуззю;
- недостатній рівень розвитку телекомунікаційної інфраструктури та відсутність механізму спільного використання інфраструктури;
- недостатньо розвинута система національних стандартів з телекомунікацій, гармонізованих із міжнародними стандартами;
- відсутність системи моніторингу розвитку галузі;
- високий рівень залежності українського ринку телекомунікацій від зарубіжної продукції;
- відсутність цілеспрямованої підтримки профільних вузів;
- повільне впровадження нових методів навчання із застосуванням сучасних телекомунікацій.

Таким чином, можна констатувати, що на даний час виникла необхідність запровадження механізмів сприяння підвищенню рівня використання телекомунікацій в країні та актуалізації завдань суттєвого підвищення дієвої координації зусиль держави щодо розробки та реалізації стратегії розвитку галузі. Першочерговими завданнями розвитку галузі телекомунікацій, як однієї з умов прискорення економічного розвитку, на сьогодні мають стати [1; 11]:

- вдосконалення та гармонізація формування законодавчої бази, орієнтованої на пріоритетний розвиток галузі телекомунікацій, створення конкурентного ринкового середовища і розвиток державно-приватного партнерства;
- створення інфраструктури широкодіапазонного доступу на всій території України, сприяння розширенню бездротового широкодіапазонного доступу;
- інституційне забезпечення координації діяльності державних органів з питань розвитку галузі телекомунікацій, підвищення ефективності роботи

державних органів щодо реалізації пріоритетних урядових програм галузі;

- розвиток національної інформаційно-комунікаційної інфраструктури та її інтеграція зі світовою інфраструктурою;
- розробка системи стандартизації у сфері інформаційних технологій та телекомунікацій;
- створення ефективних механізмів стимулювання розвитку сфери телекомунікацій, заохочення конкуренції, боротьба з монополізмом у галузі;
- забезпечення умов для прискорення розвитку телекомунікаційних мереж і збільшення переліку та обсягів телекомунікаційних послуг, які надаються широким верствам населення; забезпечення конвергенції телекомунікаційних мереж та послуг;
- підвищення якості послуг широкодіапазонного доступу з використанням новітніх технологій та забезпечення покриття вказаними послугами всієї території України;
- забезпечення ефективного використання радіочастотного ресурсу;
- удосконалення системи показників розвитку галузі телекомунікацій та системи державних статистичних спостережень, запровадження постійного моніторингу основних показників галузі з метою розвитку;
- стимулювання населення щодо підвищення комп'ютерної та інформаційної грамотності, орієнтованої на використання новітніх технологій;
- широке впровадження технологій дистанційного навчання, телемедицини, відділеної роботи;
- забезпечення суб'єктам господарювання можливості віддаленого контролю виробництва, торгівлі та логістики;
- збільшення довіри та інформаційної безпеки використання сучасних телекомунікаційних послуг.

Шляхами вирішення поставлених завдань є:

- удосконалення законодавчої та нормативно-правової бази, в частині утворення Фонду загальнодоступних телекомунікаційних послуг;
- визначення мінімальної межі швидкості для широкодіапазонного доступу, включення послуги доступу до мережі Інтернет на швидкості 2 Мб/с до переліку загальнодоступних телекомунікаційних послуг;
- спрощення умов користування радіочастотним ресурсом шляхом зменшення кількості дозвільних документів та скорочення термінів проходження процедур для отримання права на користування радіочастотним ресурсом;
- запровадження механізмів спільного використання інфраструктури телекомунікаційних мереж;
- визначення та аналіз відповідних ринків послуг електронних комунікацій, які є потенційним предметом очікуваного регулювання та створення ефективних механізмів;
- приведення системи адміністрування доменів .UA, .УКР до кращих світових зразків;
- врегулювання питань запровадження електронної комерції;
- розробки та затвердження нормативно-правових актів, нормативних і нормативно-технічних документів, які сприяють зниженню адміністративних

бар'єрів для розвитку мереж та побудови інфраструктури мереж доступу, стимулюють розвиток інфраструктури широкосмугового доступу;

- створення дієвого механізму координації за формуванням та реалізацією державної політики в галузі телекомунікацій;
- продовження процесу лібералізації ринку телекомунікацій, спрощення умов для виходу та діяльності на ринку телекомунікацій шляхом поступового переходу від ліцензування видів діяльності до реєстрації;
- забезпечення реалізації проекту щодо розбудови Національної інформаційно-комунікаційної інфраструктури України, який задовольнить попит держави та суспільства щодо якісних та доступних інформаційних послуг та забезпечить сталий розвиток галузі телекомунікацій;
- забезпечення реалізації проекту зі створення Єдиної інформаційно-комунікаційної платформи, який має стати дієвим інструментом забезпечення реалізації адміністративної реформи та модернізації системи державного управління;
- державна підтримка регіональних заходів, спрямованих на ліквідацію «цифрового розриву»;
- визначення контрольних значень показників розвитку галузі телекомунікацій в Україні;
- стимулювання використання послуг телекомунікацій для розвитку дистанційної освіти, телемедицини, електронної торгівлі тощо;
- запровадження обов'язкової науково-технічної експертизи (аудиту) великомасштабних системних проектів створення та розвитку галузі телекомунікацій на відповідність їх нормам національних стандартів, гармонізованих із міжнародними;
- розробка та впровадження національних стандартів і технічних регламентів застосування телекомунікаційних послуг, гармонізованих із відповідними стандартами держав – членів ЄС;
- впровадження міжнародної системи об'єктних ідентифікаторів.

На сьогоднішній день існує така нормативна база у сфері телекомунікацій [1; 5; 6; 8; 9]:

- Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо національних комісій, що здійснюють державне регулювання природних монополій, у сфері зв'язку та інформатизації, ринків цінних паперів і фінансових послуг»;
- Закон України «Про телекомунікації»;
- Закон України «Про радіочастотний ресурс України»;
- Закон України «Про поштовий зв'язок»;
- Закон України «Про телебачення і радіомовлення»;
- Закон України «Про інформацію»;
- Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо спрощення умов доступу на ринок телекомунікаційних послуг».

Іншими важливими законодавчими змінами на ринку телекомунікаційних послуг були:

- Розробка спільно з учасниками ринку Проекту Постанови КМУ «Про затвердження Правил надання та отримання телекомунікаційних послуг».

- Рішення НКРЗІ № 393 від 11.08.2011 (zareestrovano в Мін'юсті під № 1046/19784 05.09.2011) про затвердження «Порядку реєстрації абонентів отримують телекомунікаційні послуги без укладення договору в письмовій формі», яким регламентується процедура реєстрації абонентів, включаючи перелік наданої інформації та її захист.
- Введення в дію нових тарифів на загальнодоступні телекомунікаційні послуги, що повинно покращити фінансовий стан окремих операторів на ринку телекомунікацій.
- Прийняття НКРЗІ 05.07.2012 за основу Законопроекту № 329 «Про внесення змін до деяких законів України у зв'язку зі створенням Фонду загальнодоступних телекомунікаційних послуг». Документ дозволить вишукати ресурси на розвиток телекомунікацій у сільській місцевості за рахунок самих операторів мобільного зв'язку (відраховуватимуть до Фонду частину коштів), однак у нинішній редакції помітно обмежує права Пенсійного фонду.

Телекомунікаційна галузь є однією з найбільш високотехнологічних і наукомістких галузей промисловості, в сучасних умовах одним з головних чинників збільшення конкурентоспроможності телекомунікаційних організацій є можливість оперативно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі. Необхідність корегування діяльності у відповідності з високими темпами розвитку технологій і запекла конкуренція вимагає від телекомунікаційних підприємств максимальної гнучкості та оперативності. У цих умовах доцільним для державної підтримки телекомунікаційних підприємств стає використання комп'ютерних систем підтримки прийняття рішень (СППР). В основі побудови таких систем лежить використання імітаційних моделей організацій, вивчення яких дозволяє проаналізувати наслідки вибору і прийняття управлінських рішень з великої кількості альтернативних варіантів використання виробничих і фінансових можливостей, а також гарантовано давати відповідь про найбільш раціональний або оптимальний вибір з безлічі альтернативних варіантів рішень. Саме це, на наш погляд, дає можливість державі реально оцінити становище підприємств на ринку телекомунікацій та обрати дійсно обґрунтовані та необхідні рішення державного управління.

Сучасні підходи до створення систем управління засновані на застосуванні інтелектуальних технологій, які використовують способи подання знань для побудови інтегрованих моделей підприємств. Мультиагентна технологія – це програмна технологія, яка для вирішення складної задачі або проблеми використовує системи, що складаються з безлічі взаємодіючих агентів. Одним з найважливіших завдань управління телекомунікаційними організаціями є вибір стратегії розвитку, включаючи в загальному випадку рішення таких задач, як:

1. Вибір регіонального бізнес-майданчика.

1.1. Вибір варіанту входження на новий ринок, включаючи визначення цільових сегментів, вибір оптимального варіанту розширення телекомунікаційної інфраструктури в регіоні (оренда, прокладка), визначення маркетингової стратегії.

Перераховані завдання можна охарактеризувати високою невизначеністю і динамікою бізнес-середовища, існуванням великої кількості взаємозв'язків і залежностей між учасниками телекомунікаційного ринку, складністю в обчисленні, необхідністю врахування великої кількості факторів різної природи, нелінійністю поведінки, залежністю рішення від історії процесів і т. д., що зумовлює актуальність використання для їх вирішення агент-орієнтованих технологій. Необхідно також відзначити, що рішення подібних завдань у математиці в даний час здійснюється за допомогою використання і розвитку нових напрямків, споріднених мультіагентним системам за своєю методологією, пов'язаних з теорією хаосу, генетичним програмуванням, нейронними мережами та ін. Використання багатоагентного підходу до моделювання систем дозволить домогтися

більш високої деталізації за рахунок обліку більшого числа факторів індивідуальних агентів.

У рамках вищезазначених завдань і обраного підходу до моделювання можна запропонувати для вибору бізнес-майданчиків телекомунікаційним підприємствам структуру мультіагентної системи, наведену на рис. 1.

Як видно з представленого рисунку, виділені наступні основні агенти: агент підприємства, агенти основних конкурентів, агенти окремих суб'єктів, які диктують поведінку регіональних ринків з урахуванням їх різних характеристик, агент, що моделює особливості державної політики у сфері телекомунікацій, і агент органів місцевого самоврядування, що враховує діяльність місцевої влади з підтримки українських підприємств та протидії жорсткості конкуренції. На рис. 2. наведена структура моделі мульті-



Рис. 1. Структура мультіагентної системи для вибору нових ринків телекомунікаційного підприємства



Рис. 2. Структура мультіагентної системи для вибору варіанта виходу на обраний ринок телекомунікаційного підприємства

агентної системи вибору варіанту входження на конкретний обраний ринок.

Як видно з представленого рисунка, в рамках системи виділяються наступні види агентів: агенти системи управління підприємством, включаючи центральний та регіональний управлінський апарати, агенти споживачів, які відображають поведінку окремих сегментів ринку (кількість даних агентів є достатньою, якщо вони відображають повну структуру споживання на ринку), агенти конкурентів, як національного, так і регіонального масштабу, агенти місцевого та державного рівнів управління, що описують впливи різних законопроектів, заходів і програм на розвиток на конкретному ринку. Побудова системи підтримки прийняття рішень на основі моделювання розвитку телекомунікаційного підприємства на підставі рішення представлених задач за допомогою агентоорієнтованих технологій дозволить збільшити ефективність стратегічного управління за рахунок підвищення обґрунтованості прийнятих рішень, обліку більшої кількості факторів, а також аналізу різних сценаріїв взаємодії суб'єктів телекомунікаційного ринку.

Конкуренція і рівень конфліктності в телекомунікаційній галузі повинні бути добре контрольовані – ця галузь потребує більше уваги соціальному і комерційному партнерству, взаємодії, злагодженості дій, конфронтації зацікавлених сторін. Українська телекомунікаційна індустрія стала найважливішим фактором політичного, економічного, соціального, технологічного та культурного розвитку [10; 12]. Сутність її становлення визначається процесами, реалізованими на міжнародному, міжрегіональному та місцевому (муніципальному) рівнях:

- шукаються шляхи вдосконалення системи державного, регіонального та місцевого управління;
- формується міжнародний та український міжрегіональний ринок інформаційних і телекомунікаційних послуг як фактора виробництва на рівні з ринками природних ресурсів, праці, капіталу;
- помітно зростає питома вага галузей діяльності, що забезпечують створення, передачу, використання та аналітичну обробку знань та інформації;
- телекомунікаційна інфраструктура перетворюється, виникає необхідність враховувати рівень конкурентоспроможності продукції та послуг промисловості;
- впровадження телекомунікаційних технологій істотно змінює моделі управління, освіти, праці, суспільного життя, відпочинку.

Телекомунікаційні системи все більше використовуються на державному, регіональному та місцевому рівнях при вдосконаленні управління, інформатизації, охорони здоров'я, житлово-комунального господарства, освіти, поліпшення постачання і побуту населення та ін. Разом з тим, розвиток телекомунікаційної інфраструктури, даючи значні переваги в різних напрямках діяльності органів влади і управління, несе в собі нові проблеми і ризики. Так, підвищення доступності інформації про різні суб'єкти економічної діяльності формує проблему інформаційної безпеки, що змушує шукати нові способи забезпечення стійкості розвитку підприємств. Саме це питання, на наш погляд, не

можливо віддати на «відкуп» самим телекомунікаційним підприємствам, це питання необхідно регулювати на рівні держави.

Висновок. Телекомунікаційна інфраструктура формується, з одного боку, під тиском потреб споживачів різних сегментів ринку послуг, з іншого – внутрішніх організаційних, кадрових, наукових, фінансових ресурсів виробників телекомунікаційних послуг. З одного боку, виробництво телекомунікаційних послуг має порівняно низький фінансовий поріг входження в бізнес, що є привабливим для розвитку приватного підприємництва. З іншого боку, телекомунікаційна індустрія потребує глобалізації, дотримання міжнародних стандартів, що не завжди може бути доступно для підприємств галузі. Сучасний етап становлення і розвитку української телекомунікаційної інфраструктури характеризується реорганізацією структури основних операторів на всіх рівнях управління. Так, на розвитку регіонального телекомунікаційного ринку сильно позначаються рішення, що приймаються на державному рівні. На державному рівні вибудовується нова інституційна структура управління телекомунікаційною сферою, пов'язана з укрупненням організаційних структур. Знову створювані телекомунікаційні системи, як правило, ставлять своєю головною метою створення потужних, висококапіталізованих, прибуткових компаній національного масштабу. Керівництво цих утворень має наміри: інтегрувати українські телекомунікаційні суб'єкти в міжнародне інформаційне суспільство, провести міжнародну стандартизацію і сертифікацію, постійно розширювати спектр і підвищувати якість, знижувати собівартість продукції і послуг, покращувати прозорість управління, підвищувати конкурентоспроможність телекомунікаційної індустрії. Всі підприємства, що працюють на ринку телекомунікаційних послуг (як правило, незалежно від проголошуваних цілей), основну увагу приділяють споживачам, готовим платити гроші за послуги. Прибуток і доходи – це основний критерій діяльності підприємства, це центральний фактор виживаності на конкурентному ринку. Водночас така природна схильність призводить до завищення тарифів, нерівномірності розподілу послуг по районах і категоріям споживачів. У мотивації діяльності телекомунікаційних компаній на друге місце йде соціальний фактор, за залишковим принципом здійснюється телекомунікаційне забезпечення реалізації прикладних питань державного управління.

ЛІТЕРАТУРА

1. Волков Ю. В. Телекоммуникационное право: учебное пособие /: Волков Ю. В. – Екатеринбург. – 2011. – 94 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.telecomlaw.ru/studyguides/telecom%201-5.pdf>
2. Добровольська В. Деякі питання щодо непрямих (економічних) методів державного регулювання підприємницької діяльності / В. Добровольська // Підприємництво, господарство і право. – 2008. – №5. – С. 49–52.
3. European Business Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://af.attachmail.ru/cgi-bin/readmsg/eba_fta_position_paper_ukr.txt?rid=3002490474&id=127731332000000948;0;1&mode=attachment&channel

4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Закон України «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» від 09.01.2007 №537-V. // Відомості Верховної Ради. – 2007. – № 12. – ст.102.
6. Законодавство ЄС у галузі зв'язку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nkrz.gov.ua/uk/1235055796>
7. Ляшенко Л. Регулювання діяльності суб'єктів природних монополій потребує кардинальних змін // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2007. – № 4. – С. 11–18.
8. Про телекомунікації : Закон України від 18 листопада 2003 р. № 1280-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 12. – Ст. 155.
9. Про ліцензування певних видів господарської діяльності: закон України від 1 червня 2000 р. № 1775-III // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 36. – Ст. 299.
10. Справочник по регулированию электросвязи / Под ред. Хэнка Интвена; Всемирный банк. – Маккарти Тетро, 2000.
11. Усенко О. Реформа технічного регулювання як запорука інтеграції України до світового господарства / О. Усенко // Підприємництво, господарство і право. – 2009. – № 10. – С. 226–229.
12. Чечетов М. Інноваційна складова ринкової трансформації. / М. Чечетов // Економіка України. – 2010. – № 11. – С. 4–14.
13. Щербина В. С. Органи державної влади та органи місцевого самоврядування як учасники відносин у сфері господарювання / В. С. Щербина // Вісник господарського судочинства. – 2008. – №1. – С. 111–117.

REFERENCES

- Chechetov, M. "Innovatsiynaskladovarynkovoittransformatsii" [An innovative component of market transformation]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 11 (2010): 4-14.
- Dobrovolska, V. "Deiaki pytannia shchodo nepriamykh (ekonomichnykh) metodiv derzhavnoho rehulivannia pidpriemnytskoi diialnosti" [Some issues concerning indirect (economic) methods of state regulation of business]. *Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo*, no. 5 (2008): 49-52.
- Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- "European Business Association" http://af.attachmail.ru/cgi-bin/readmsg/eba_fta_position_paper_ukr.txt?rid=3002490474&id=1277313320000000948;0;1&mode=attachment&channel [Legal Act of Ukraine] (2007).
- Liashenko, L. "Rehulivannia diialnosti sub'ektiv pryrodnykh monopolii potrebuie kardynalnykh zmin" [Regulation of Natural Monopolies in need of dramatic change]. *Konkurentsia. Visnyk Antymonopolnoho komitetu Ukrainy*, no. 4 (2007): 11-18.
- [Legal Act of Ukraine] (2003).
- [Legal Act of Ukraine] (2000).
- Spravochnik po regulirovaniu elektrosv'azi* [Handbook of Telecommunications Regulation]. : Makkarti Tetro, 2000.
- Shcherbyna, V. S. "Orhany derzhavnoi vlady ta orhany mistsevoho samovriaduvannia iak uchasnyky vidnosyn u sferi hospodariuvannia" [State government and local governments as participants of economic relations]. *Visnyk hospodarskoho sudochynstva*, no. 1 (2008): 111-117.
- Usenko, O. "Reforma tekhnichnoho rehulivannia iak zaporuka intehtsii Ukrainy do svitovoho hospodarstva" [Reform

of technical regulation as key to Ukraine's integration into the world economy]. *Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo*, no. 10 (2009): 226-229.

Volkov, Yu. V. "Telekommunikatsionnoe pravo" [Telecommunication Law]. <http://www.telecomlaw.ru/studyguides/telecom%201-5.pdf>

"Zakonodavstvo IES u haluzi zv'iazku" [EU legislation in the field of communication]. <http://www.nkrz.gov.ua/uk/1235055796>

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ «ПУЗЫРЕЙ» В ЭКОНОМИКЕ

© 2014 ПРОНОЗА П. В.

УДК 38.124.4

Проноза П. В. Теоретические аспекты возникновения «пузырей» в экономике

В статье рассмотрены теоретические аспекты возникновения «пузырей» в экономике. Проанализированы взгляды ученых на понимание сущности данного явления и с помощью метода контент-анализа уточнена трактовка понятия «пузырь» в экономике. Рассмотрены основные этапы зарождения таких «пузырей». Предложена классификация их видов. Проведен анализ предпосылок возникновения «пузырей» в экономике и их признаков. Рассмотрены основные существующие подходы к выявлению и моделированию возникновения «пузырей». Доказано, что «пузыри» негативно влияют на экономику стран мира, поэтому проблема их выявления и предупреждения является одной из центральных при разработке политики государственного регулирования экономики страны.

Ключевые слова: экономика, кризис, цикл, «пузырь», стоимость актива, факторы, признаки, классификация, предпосылки

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 49.

Проноза Павел Владимирович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов и кредита, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

УДК 38.124.4

Проноза П. В. Теоретичні аспекти виникнення «пузирів» в економіці

У статті розглянуто теоретичні аспекти виникнення «пузирів» в економіці. Проаналізовано погляди вчених на розуміння сутності даного явища і за допомогою методу контент-аналізу уточнено трактування поняття «пузир» в економіці. Розглянуто основні етапи зародження таких «пузирів». Запропоновано класифікацію їх видів. Проведено аналіз передумов виникнення «пузирів» в економіці та їхніх ознак. Розглянуто основні існуючі підходи до виявлення та моделювання виникнення «пузирів». Доведено, що «пузирі» негативно впливають на економіку країн світу, тому проблема їх виявлення та попередження є однією з центральних при розробці політики державного регулювання економіки країни.

Ключові слова: економіка, криза, цикл, «пузирі», вартість активу, фактори, ознаки, класифікація, передумови

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 49.

Проноза Павло Володимирович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів і кредиту, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

UDC 38.124.4

Pronoza P. V. Theoretical aspects of appearing of bubbles in economy

The article considers theoretical aspects of appearing of bubbles in economy. It analyses views of scientists regarding the essence of this phenomenon and, with the help of content analysis, specifies the essence of the bubble notion in economy. It considers main stages of appearance of such bubbles. It offers classification of their types. It analyses pre-requisites of appearance of bubbles in economy and their features. It considers main existing approaches to detection and modelling appearance of bubbles. It proves that bubbles negatively influence economy of the countries, that is why, the problem of their detection and prevention is one of the central problems in the process of development of policy of state regulation of economy.

Key words: economy, crisis, cycle, bubble, cost of assets, factors, features, classification, pre-requisites

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 49.

Pronoza Pavlo V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance and Credit, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Введение. Анализ экономического развития стран мира свидетельствует о том, что неотъемлемой его частью является проявление кризисных процессов. Однако, как отмечается в [1], несмотря на то, что наличие кризисов в экономике давно было отмечено в теориях, как явление самостоятельное они долгое время практически не рассматривались, а представлялись в качестве завершающей стадии экономического цикла, определяемого, в свою очередь, в виде волнообразного колебания экономической активности.

Генезис теории кризисных явлений в экономике характеризовался выявлением различных подходов к трактованию кризисов, выделением разных типов циклов и причин, вызывающих их возникновение, обоснованием связи экономических и финансовых кризисов с образованием так называемых «пузырей».

Необходимо отметить, что различные аспекты проблемы «пузырей» в экономике в последнее время затрагивают все большее количество экономических исследова-

ний по данной проблематике. Так, в научной литературе встречаются такие термины как: «пузырь», «финансовый пузырь», «мыльный пузырь», «спекулятивный пузырь», «ценовой пузырь», «ипотечный пузырь», «фондовый пузырь» и др. [2 – 14]. Более того, по мнению целого ряда ученых [8; 12 – 14], мировая экономика сама по себе носит «пузырчатый» характер, а эксперты Morgan Stanley утверждают, что глобальная экономика держится на плаву благодаря трем «мыльным пузырям»: росту государственной задолженности, которая достаточно давно поглотила сбережения; росту потребительских кредитов; инфляции курсов акций [14].

Данные словосочетания произошли от применяемого в англоязычной экономической лексике понятия «bubble economy» – экономика мыльного пузыря – и используются в переносном смысле, однако смысловая нагрузка «пузыря» как чего-то яркого и привлекательного, но дутого и непрочного достаточно достоверно характеризует данное экономическое явление.

В настоящее время исследованиям различных аспектов проблемы так называемых «пузырей» в экономике посвящено множество работ отечественных и зарубежных ученых: Р. Алибера, О. Бланшара (O. Blanchard), А. Барановского, М. Бучанана (M. Buchanan), К. Васильева, М. Ватсона (M. Watson), П. Гарбера (P. Garber), И. Голбрайта (J. Golbraith), Д. Гросса, В. Дементьева, Э. Заяц, (E. J. Zajac), Э. Йенсена, Ч. Киндлебергера (C. Kindleberger), Дж. Купера, Ш. Левина (S. S. Levine), С. Морриса (S. Morris), А. Постлвэйта (A. Postlewaite), Д. Сорнетте, П. Фарелли, Р. Флуда (R. Flood), А. Франклина (A. Franklin), А. Цыпина, Е. Чирковой, А. Шульгина, Р. Шиллера (R. Shiller) и др.

Современные исследования данной проблемы достаточно широки, однако дискуссионным и неразрешенным остается множество ее аспектов. По сей день не существует общепризнанной теории возникновения таких пузырей, единого понимания их сущности, классификации видов, признаков, механизмов предупреждения, что обуславливает чрезвычайную актуальность проблемы «пузырей» в экономике для науки и практики.

Последнее десятилетие в плане влияния подобных пузырей на экономику стало уроком и для Украины. Понимание сути данного экономического явления позволит не только предотвратить его негативные последствия, но и извлечь пользу из определенных ситуаций.

Учитывая актуальность данной проблематики, **целью данной статьи** является анализ теоретических аспектов возникновения пузырей в экономике.

Результаты. За всю историю существования данного явления генезис взглядов ученых на его природу прошел путь от рассмотрения пузырей как вероятностных событий в экономике, связанных, преимущественно, с различными поведенческими и психологическими факторами, до трактования их как инструментов влияния на экономику в результате целенаправленной финансовой и политической деятельности.

Как отмечается в [15], надувание пузырей стало ключевым фактором управления социально-экономической динамикой. А. Цыпин отмечает, что надувание пузырей – это специфический способ управления экономикой [16]. По мнению Э. Йенсена: «Появление новых пузырей неизбежно... На смену деловому циклу пришел цикл пузырей» [17].

Согласно одному из первых и наиболее популярных определений, данных Ч. Киндлебергером (C. Kindleberger), под пузырем на финансовом рынке обычно понимается резкий рост цены актива или набора активов в течение продолжительного времени, когда первоначальный рост цены создает предпосылки для ее последующего роста и привлекает новых инвесторов, которые заинтересованы больше в росте стоимости актива, чем в использовании потенциального дохода от инвестирования. За таким ростом цены, как правило, следует пересмотр ожиданий и резкое падение цены, что часто является причиной возникновения финансового кризиса [18].

Схожее определение данной категории содержится в работе О. Бланшара и М. Ватсона (O. Blanchard, M. Watson) [19], где «пузырь» описывается как движение цены, очевидно, неоправданное с точки зрения информации, доступной для инвестора в текущий момент времени,

которое принимает форму резкого роста с последующим столь же резким снижением.

По мнению ученых [20], в каждый исторический период рост пузырей связан с «финансиализацией» – накоплением избыточного капитала и смещением направлений его вложения с производственной сферы в сторону финансовых рынков и спекуляций. Причем сама «финансиализация» присуща нисходящей фазе цикла Кондратьева, который открывается фазой инновационно-инвестиционного подъема производства. В этот период новые технологии и свободные рынки повышают привлекательность индустриального сектора для инвестирования. С ростом продуктивности рыночное пространство постепенно заполняется, растет конкуренция, вынуждая, в свою очередь, производителей сокращать инвестиции. Таким образом, данный цикл переходит в нисходящие фазы, для которых характерны общая нестабильность, избыточная ликвидность и перенаправление капиталов на краткосрочные спекулятивные операции [20]. Это приводит к тому, что инвесторы уходят из высококонкурентных секторов производства и торговли на финансовый рынок и увеличивают тем самым концентрацию капитала на нем, что приводит к надуванию «пузырей», запускающих кризисы, ведущие к «сгоранию» избыточного капитала.

Сущность пузырей в экономике проявляется в особенностях их возникновения. Еще в первой половине прошлого века известный экономист Х. Мински (Нуман Р. Minsky) выделил пять основных стадий развития пузыря [21; 22]: 1) изменение; 2) бум; 3) эйфория; 4) получение прибыли; 5) паника. Рассмотрим их.

1. *Изменение.* Каждый финансовый кризис начинается с определенного изменения на рынке (в технологиях, экономической политике или других сферах). Подобное изменение вызывает рост интереса к тому сектору, где оно возникло, и, тем самым, рост вложений в него и цен на соответствующие активы. Необходимо отметить, что рост цен не является достаточным условием для возникновения пузыря – дополнительным стимулом для него является доступный дешевый кредит.

2. *Бум.* При наличии доступного дешевого кредита рынок активизируется, поскольку торговля в долг стимулирует рост спроса и цен на активы. С ростом цен на активы возникает возможность быстрого получения доходов, что, в свою очередь, стимулирует рост объемов продаж. С подключением все большего количества игроков рынок и цены на нем становятся непрогнозируемыми.

3. *Эйфория.* Несмотря на доводы рациональных постоянных игроков рынка и аналитиков, утверждающих, что дальнейшие операции рискованны, на рынке продолжается эйфория, вызванная дальнейшим ростом цен на активы, в результате которой количество участников рынка и товарооборот на нем продолжают расти.

4. *Получение прибыли.* Рациональные постоянные игроки рынка, реально оценившие ситуацию, постепенно начинают выводить свои средства из оборота на рынке. Подобное изъятие денег является началом конца для остальных участников рынка.

5. *Паника.* Паника является причиной взрыва пузыря и может быть вызвана различными предпосылками: паникой, перебросившейся с постоянных игроков рынка на

привлеченных, изменением кредитной политики, какой-либо новой информацией и пр. В результате нарастания паники, цены на активы резко падают, а убытки участников рынка растут.

Васильев К. Г. [23], выделяя аналогичные этапы образования пузыря, подчеркивает преобразование его особенностей от рационального до спекулятивного.

Начало процесса: пузырь появляется постепенно, на фоне увеличения производства и продаж (или спроса на определенный товар) на относительно оптимистично настроенном в остальных отношениях рынке.

Появление рационального пузыря: привлекательность инвестиций с хорошей потенциальной прибылью приводит к увеличению объема инвестиций, возможно, с привлечением кредитования, и получению их из новых источников, зачастую от международных инвесторов, что ведет к росту цен.

Появление спекулятивного пузыря: предыдущий этап, в свою очередь, привлекает менее осведомленных инвесторов и, в дополнение, кредитование продолжает увеличиваться при небольших реальных взносах (небольшой марже), что приводит к тому, что спрос на актив растет быстрее, чем темпы, с которыми реальные деньги поступают на рынок.

Переход в критическую стадию: на данном этапе поведение участников рынка уже практически никак не связано с реальной доходностью производства (как промышленного, так и в секторе услуг).

Кризис: поскольку цены взлетают до небес, число новых инвесторов, входящих в спекулятивный рынок, сокращается, и рынок переходит в фазу повышенной обеспокоенности, которая длится до тех пор, пока нестабильность не становится очевидной и рынок обрушивается.

Таким образом, взрыв пузыря обусловлен эндогенными причинами и имеет внутреннее происхождение, а экзогенные или внешние потрясения служат своеобразным «спусковым механизмом» [23].

Согласно исследованиям ученых, проанализировавших динамику соответствующих биржевых индексов США, Канады и Франции [24], пузыри, как правило, сдуваются до уровня реальных долгосрочных трендов, представляющих собой среднегодовые темпы роста рынка, которые имели место до надувания пузыря.

Рассмотрим, каким образом трактуется понятие «пузырь» в работах отечественных и зарубежных авторов. В толковом словаре «пузырь» определяется как «дутая величина» [9]. В финансовом словаре термин «пузырь» трактуется как «существенное отклонение рыночной стоимости актива от его фундаментальной стоимости» [7]. Э. Кси придерживается точки зрения, что пузырь – «необоснованно высокая стоимость активов – недвижимости, акций и сырьевых ресурсов» [4]. Е. Чиркова считает, что «пузырь» образуется тогда, когда «цены не соответствуют справедливой стоимости» [8].

Анализ определений понятия «пузырь» в научной литературе [1 – 9; 14; 22; 21; 25 – 31] и их исследование с помощью метода контент-анализа позволили сформировать уточненное трактование понятия «пузырь» как существенного отклонения рыночной стоимости того или иного актива от его фундаментальной (справедливой) стоимости, что в конечном итоге приводит к краху.

Для понимания сущности феномена «пузырей» на рынке необходимым является анализ классификации его видов.

В работе [32] авторы отмечают, что на текущий момент можно условно выделить три вида пузырей, исходя из условий их образования и дальнейшей динамики. Первый вид – это спекулятивные или традиционные пузыри. В этом случае актив приобретается потому, что инвестор ожидает дальнейшего роста цен, но его ожидания не основаны на объективных изменениях в фундаментальных показателях. Иными словами, первоначальное повышение стоимости актива приводит к дальнейшему росту цен и так далее. Возможными объяснениями данной зависимости является гипотеза адаптивных ожиданий или зависимость между степенью уверенности инвесторов в продолжении роста и непосредственной динамикой цены.

Второй вид – рациональные пузыри. Гипотеза о рациональных ожиданиях впервые была предложена в работе Р. Лукаса (R. Lucas) [33] и легла в основу развития теории рациональных пузырей. В рамках этой гипотезы стало возможным определение пузыря как некоей измеримой величины. В большинстве исследований, которые основываются на рациональных ожиданиях, приводится довольно короткое определение: пузырь – это разница между рыночной ценой и ценой, которая основывается на фундаментальных составляющих. В одной из первых работ по данной тематике О. Бланшара и М. Ватсона (O. Blanchard, M. Watson) [19] было показано, что возможны рациональные отклонения наблюдаемой цены активов от фундаментально обоснованного уровня [32]. Современный вариант определения пузыря, основанного на гипотезе о рациональных ожиданиях, приводится в работе Р. Гуркайнака (R. Gurkaynak) [34]. Согласно ему, цена акции содержит рациональный пузырь, если инвесторы желают платить за нее больше, чем, как они знают, величина дисконтированного потока дивидендов. Они рассчитывают, что смогут продать ее по более высокой цене в будущем, делая текущую более высокую цену равновесной ценой [34].

Авторы [32] отмечают, что, несмотря на то, что рациональные пузыри в значительной степени схожи с пузырями спекулятивными, между ними существует небольшое отличие – как только цены актива превышают фундаментально обоснованный уровень, происходит повышение вероятности схлопывания пузыря. В свою очередь, риск финансовых потерь приводит к росту рисков владения активов с пузырем в цене, что оправдывает ускорение роста его цены. Рациональность в данном случае заключается в том, что инвесторы по предположению знают о наличии пузыря в цене актива, но, несмотря на это, рациональный инвестор может приобретать такой актив, поскольку он уверен в способности реализовать его незадолго до начала резкого падения котировок, а повышение стоимости актива является достаточной компенсацией за рост уровня неопределенности.

Третий вид – комиссионные пузыри (churning bubble) и внутренние пузыри (intrinsic bubble). Первые из них обусловлены наличием асимметрии информации между клиентами и портфельными менеджерами, вследствие чего у менеджера возникает стимул к проведению большого числа спекулятивных сделок для максимизации

комиссионного вознаграждения, зависящего от числа сделок. Поэтому цены могут не отражать фундаментальные показатели компании-эмитента [32; 35].

Внутренние пузыри формально являются подгруппой рациональных пузырей, особенность которых – зависимость пузыря от размера дивидендных выплат [32; 36]. Примечательность данной группы пузырей состоит в том, что если фундаментальные показатели компании стабильны и устойчивы во времени, то любая недо- или переоценен-

ность акций также будет стабильна и устойчива во времени. Более того, эта особенность приводит к излишней чувствительности цен к изменению фундаментальных показателей.

Другие авторы выделяют иные классификационные признаки при классификации пузырей на рынке.

Обобщение работ отечественных и зарубежных ученых по исследуемой проблематике [8; 12; 14; 19; 32; 33 – 36] позволило сформировать следующую классификацию пузырей в экономике (рис. 1).

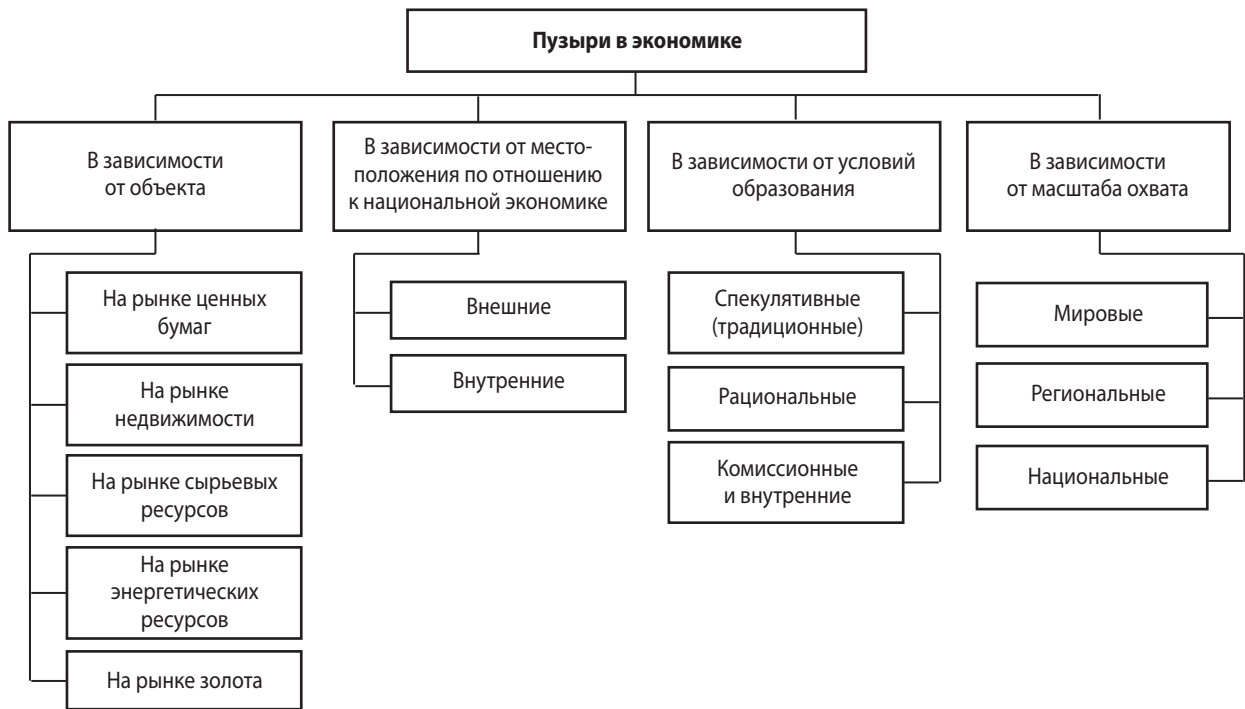


Рис. 1. Классификация пузырей в экономике

Исследование явления пузырей в экономике невозможно без анализа предпосылок их возникновения. Как показал проведенный анализ публикаций авторов, выделяются различные подходы к формированию комплекса таких предпосылок. Причем, отметим, что общепризнанной теории, объясняющей их возникновение, сегодня не существует.

Экономисты МВФ и Банка Международных Расчетов обобщили имеющиеся данные о кризисах и постарались найти между ними что-нибудь общее. Несмотря на разнообразие форм, у всех финансовых кризисов они выделили три общих элемента, которые по-разному комбинируются и принимают различные формы, но всегда присутствуют сразу перед и во время экономического бедствия:

- значительные изменения в объемах кредитования и ценах на активы;
- нарушения в финансировании различных факторов экономики и нарушения в передаче финансовых средств;
- масштабная поддержка государством частного сектора, будь то с помощью предоставления ликвидности или с помощью рекапитализации [37].

В работах современных ученых подходы к формированию системы факторов формирования пузырей сильно

разнятся. Так, в работе Р. Шиллера (R. Shiller) [38] выделяется 12 таких факторов. В работе Баттчария рассматривается лишь финансовое направление и выделяются факторы, связанные с оценкой активов, корпоративными и поведенческими финансами, микроструктурой рынка, международными финансами, финансовым законодательством [39]. М. Тайби рассматривает методы искусственного создания пузырей инвестиционными компаниями при проведении сделок IPO [40]. Ш. Левин и Э. Заяц (S. Levin, E. Zajac) в качестве наиболее глубоких причин экономических пузырей выделяют институциональные обстоятельства [20], говоря об институтах, обеспечивающих координацию экономической деятельности и распределение ресурсов. Д. Липницкий считает пузыри следствием цикличности экономических процессов, характерным для нисходящей фазы экономического цикла с избыточным накоплением капитала, который направляется в финансовый сектор [15].

В. Дементьев [39] разделяет все теории возникновения пузырей в экономике на микро- и макроэкономические. К микроэкономическим он относит:

- Концепцию рациональных пузырей (для которых характерны сбывающиеся ожидания более высоких цен рациональных инвесторов). При

этом автор видит уязвимость данной концепции в предпосылке об исходном импульсе их возникновения.

- Концепцию, связывающую формирование пузыря с информационной асимметрией между экономическими агентами, с разной степенью информированности их относительно фундаментальной стоимости активов (F. Allen, S. Morris, A. Postlewaite [41]). В рамках данного подхода предполагается, что, когда банки не контролируют действия корпоративных заемщиков, ограниченная ответственность последних способствует инвестированию получаемых средств в высокорискованные активы и, как следствие, возникновению пузыря на рынке этих активов. Вместе с тем, В. Дементьев [39] отмечает дискуссионность данной концепции, которая заключается в том, что, если принять во внимание наличие агентов, осуществляющих арбитражные операции (операции, имеющие целью извлечение доходов путем перепродажи ценных бумаг по более выгодным ценам), формирование пузыря перестает быть обязательным следствием информационной асимметрии.
- Концепцию ограниченного арбитража или поведенческих финансов, которая выделяет обстоятельства, препятствующие полному исправлению цен рациональными инвесторами (A. Shleifer, R. W. Vishny [42]; B. De Long, A. Shleifer, L. H. Summers, R. J. Waldmann [43]; R. Shiller [38] и др.). Концепция поведенческих финансов связывает формирование пузыря со стадным поведением инвесторов, описывая их поведение как ограниченно рациональное и указывая на то, что именно ограниченная рациональность лежит в основании надувания пузыря (M. K. Brunnermeier [44]).

Как отмечает В. Дементьев [39], к концепции поведенческих финансов в объяснении финансовых пузырей предъявляются такие претензии: 1 – избытие психологических закономерностей затрудняет раскрытие общей картины поведения торговцев, понимание механизма изменения доминирующей тенденции в их поведении и смены роста пузыря его крахом; 2 – непонятно различное поведение шумовых торговцев, когда одни продают, а другие покупают активы. Таким образом, и эта концепция оставляет открытые вопросы в изучении финансовых пузырей.

К макроэкономическим подходам к объяснению природы возникновения финансовых пузырей в [39] отнесены те, которые фокусируют внимание на роли кредита и валютной политики в отрыве цен активов от их фундаментальной стоимости. Зависимость между процентными ставками и пузырями проявляется в том, что более низкие процентные ставки означают удешевление кредита для покупателей финансовых активов и активизируют спрос на них, а возрастающий спрос на кредиты в расчете заработать на повышении цен ведет к росту процентных ставок. Высокие же процентные ставки делают заимствование дорогим и снижают спрос на активы. Пузырь лопається, являя нерациональное распределение ресурсов в период его роста. В этой связи значительное внимание уделяется мерам, способным ограничить ажиотажный спрос на фи-

нансовые активы, например, путем увеличения налогов на доходы от роста курсовой стоимости акций (Stiglitz) [39]. В. Дементьев отмечает, что и эти подходы являются дискуссионными, поскольку дешевые кредиты не обязательно должны подпитывать вложения в финансовые активы и недвижимость, а при использовании кредитов для инвестиций в развитие производства цены могут не отклоняться от фундаментальной стоимости. Другое дело, что удешевление кредита способно поощрить шумовых торговцев к ставке на повышение цен, возможно из ошибочных представлений о росте фундаментальной стоимости в результате расширения вложений в реальные активы [39].

А. Вебер [46] выделяет следующие причины возникновения пузырей:

1. Чрезмерная денежная ликвидность в финансовой системе (легкий доступ к кредитам, большие доходы), вызывающая ненадлежащие стандарты банковского кредитования банков, рынки активов которых затем становятся уязвимыми для волатильной гиперинфляции, которая вызывается краткосрочными спекулятивными финансовыми рычагами. Иначе говоря, экономические пузыри возникают, когда слишком много денег преследует слишком мало активов.
2. Излишний оптимизм участников рынка (так называемая «теория дурака»). Возникновение пузыря обусловлено поведением излишне оптимистичных участников рынка, которые скупают активы по завышенным ценам, предполагая, что другие спекулянты купят эти активы по ещё более высоким ценам.
3. Экстраполяция исторических данных на будущее, при том предположении, что цены будут продолжать расти и в будущем. Инвесторы, как правило, экстраполируют в будущее прошлую доходность от инвестиций в определённые активы, заставляя поднимать цену и риск этих активов, чтобы попытаться продолжить получать те же нормы прибыли. Повышение цены на определенные активы в какой-то момент приводит к нерентабельным нормам прибыли для инвесторов, в этом случае начинается спад цен.
4. Стадное поведение инвесторов: инвесторы, как правило, покупают или продают в направлении рыночного тренда.
5. Изоляция от рисков. При частичной изоляции от рисков инвестор ведёт себя иначе, чем если он в полной мере ему подвержен. Такая изоляция может происходить при определенной государственной политике. Одним из последних примеров является Troubled Asset Relief Program (TARP), которая обеспечивала государственную поддержку для многих финансовых и нефинансовых учреждений, проводящих спекуляции на высокорискованных финансовых инструментах во время жилищного бума и понесли потери в связи с соответствующим падением цен на жильё.
6. Другие причины: инфляция, нерациональная оценка активов и пр.

В современных работах зарубежных авторов распространена идея, что ключевым фактором в возникновении

финансовых пузырей является использование чрезмерных финансовых рычагов [45].

В табл. 1 приведены обобщенные данные о взглядах ученых на природу возникновения пузырей в экономике.

Как показал анализ взглядов ученых на причины возникновения пузырей в экономике, наиболее часто упоминаемые из них сводятся к следующим: 1 – перепроизводство денег, доступность и дешевизна кредитования; 2 – диспропорции в финансировании и государственной поддержке различных секторов экономики; 3 – поведенческие факторы и ожидания инвесторов; 4 – нерациональная оценка активов и асимметрия информации относительно их реальной стоимости.

Разнятся и подходы ученых к выделению признаков пузырей в экономике.

Анализ подходов ученых [4; 8; 31; 47; 49 и др.] к рассмотрению данной проблемы показал, что они отличаются в основном шириной рассмотрения комплекса признаков.

Среди наиболее значимых из них выделяются: 1 – резкий рост цен на активы; 2 – вовлечение в процесс «инвестирования» помимо рациональных инвесторов, инвесторов-непрофессионалов в массовом порядке; 3 – резкий рост покупок инвестиционных активов и рост их доходности; 4 – наступление фазы нестабильности и обвала рынка.

Особой проблемой феномена пузырей в экономике является их выявление и моделирование возникновения. Несмотря на значительную историю существования кризисных явлений и серьезных наработок ученых в вопросах их анализа, до сих пор не существует общепризнанных методик прогнозирования вероятности их возникновения и моделирования развития.

Как показал проведенный анализ, сегодня можно выделить два основных подхода к разрешению данной проблемы:

1. Фундаментальный анализ – предполагает определение справедливой стоимости актива, исследование

Таблица 1

Взгляды ученых на причины возникновения пузырей в экономике

Причины возникновения пузырей	Авторы										Всего
	[8]	[20]	[31]	[37]	[39]	[40]	[41]	[46]	[47]	[48]	
Циклическое развитие экономики			+								1
Миграция капитала вследствие взаимодействия национальной и мировой финансовых систем			+								1
Увеличение объемов кредитования (его доступность и дешевизна) и изменение цен на активы	+	+		+	+			+	+		6
Благоприятная экономическая ситуация, быстрые темпы экономического роста	+								+		2
Нарушения в финансировании различных секторов экономики и нарушения в передаче финансовых средств	+	+		+	+					+	5
Масштабная поддержка государством частного сектора (или какого-либо другого, тем самым обеспечивая его защиту от рыночных рисков)	+	+		+				+		+	5
Радикальные экономические изменения в обществе, массовый выход на финансовые рынки новых игроков без опыта	+										1
Ожидания роста цен на активы	+		+		+				+		4
Информационная асимметрия между экономическими агентами относительно фундаментальной стоимости активов					+		+	+			3
Возникновение новых средств коммуникации, упрощающих и/или удешевляющих торговлю акциями, либо возникновение новых инструментов	+										1
Поведенческие факторы			+		+			+		+	4
Инфляция					+				+		2
Нерациональная оценка активов	+				+		+	+			4
Длинный срок жизни активов и возможность их перепродажи в будущем	+										1
Стимулирующая монетарная политика			+						+		2
Чрезмерное использование финансовых инструментов для спекуляций			+								1
Искусственные методы создания ажиотажного спроса на акции			+			+					2

факторов, влияющих на его цену в краткосрочном и долгосрочном периодах, и на базе этого прогнозирование уровня и динамики цен. В случае выявления значительных отклонений между текущей рыночной ценой и ее фундаментальным значением делается вывод о появления пузыря.

2. Технический анализ – базируется на предположении, что вся информация, в том числе и фундаментальная, отражена в цене. В этом случае для прогнозирования цен применяются методы статистического, эконометрического и математического анализа [29; 31].

Также в современной научной литературе предлагаются отдельные авторские подходы к выявлению пузырей на тех или иных рынках. Так, в работе [31] предлагается подход к выявлению пузыря и оценке вероятности ее возникновения на определенном рынке активов, который базируется на проверке соответствия подозрительного актива (рынка актива) определенному набору критериев, который формируется на основании метода экспертных оценок.

Выводы. «Пузырь» в экономике проявляется в существенном отклонении рыночной стоимости того или иного актива от его фундаментальной (справедливой) стоимости, что в конечном итоге приводит к краху.

Рассматривая проблему пузырей в экономике, необходимо отметить, что они могут нести как пользу (в отдельных аспектах), так и причинять значительный вред. Большинство ученых и практиков считает, что «пузыри» являются вредными для экономики, поскольку приводят к нерациональному распределению и расходованию ресурсов, тем самым провоцируя экономические спады.

Следует отметить, что последствия от возникновения и схлопывания пузырей в экономике разрушительны и крайне негативно влияют на экономику стран мира и их граждан, поэтому проблема выявления и предупреждения пузырей является одной из центральных при разработке политики государственного регулирования экономики страны.

В любом случае, теории возникновения пузырей в экономике постоянно развиваются, оставляя открытыми вопросы в изучении их природы и закономерностей развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Иванов В. В. Анализ природы экономических кризисов / В. В. Иванов, А. В. Иванова // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы II международной научной конференции (г. Санкт-Петербург, июнь 2013 г.). – СПб.: Реноме, 2013. – С. 1–3.
2. Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki>
3. Экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.dictionary-economies.ru/word
4. Пузыри мировой экономики грозят лопнуть [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.contrtv.ru/common/1304
5. Спекулятивные пузыри – что это? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://fortrader.ru/articles_forex/spekulyativnye-puzyri-cto-eto.html
6. Словарь-гlossарий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mrcmarkets.ru/beginners/glossary/ee/ekonomicheskij_puzyr.php
7. Словари на Академике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru>
8. Е. Чиркова. Анатомия финансового пузыря: Монография – М.: ООО «Кейс», 2010 – 416 с.
9. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. – М. Азбуковник, 1998 – 944 с.
10. Кохен Д. Страх, алчность и паника на фондовых рынках: Пер. с англ. – М.: Смарт Бук: И-трейд, 2009 – 364 с.
11. Garber P. Famous First Bubbles The Fundamentals of Early Manias. Cambridge, MA, L: MIT Press, 2001, С. 9.
12. Ч. Киндлбергер, Р. Алибер. Мировые финансовые кризисы. Мании, паники и крахи. Пер. с англ. – СПб.: Best Business Books, 2010. – 544 с.
13. Купер Дж. Природа финансовых кризисов. Центральные банки, кредитные пузыри и заблуждения эффективного рынка. Пер. с англ. – СПб.: Best Business Books, 2010. – 210 с.
14. Барановский О. I. Экономика «мильных бульбашок» // Экономика прогнозування – 2009 – №1 – С. 45 – 68.
15. Липницкий Д. Финансовые пузыри: от стихийных катаклизмов к оружию геополитических игроков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.banki.ua/news/bankpress/?id=3464>
16. Цыпин А. Мировая экономика как мыльный пузырь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.polit.ru/article/2005/06/ecomap
17. Деловые циклы, циклы «пузырей», кондратьевские циклы и первая Великая депрессия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.polit.nnov.ru/2008/04/07/bubblecycles/>
18. Kindleberger, Charles. Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises, John Wiley & Sons, New York (1978).
19. Blanchard, Olivier and Mark Watson. Bubbles, rational expectations and financial markets, National Bureau of Economic Research, NBER Working Papers 945 (1983)
20. Sheen S. Levine, Edward J. Zajac The Institutional Nature of Price Bubbles [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.usc.edu/schools/business/FBE/seminars/papers/MOR_9-14-07_Levine.pdf
21. Иванюк В. А, Богданов Д. Д. Общемировые тенденции финансовых рынков и их подверженность кризисным явлениям // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 6 (часть 4). – С. 949 – 952.
22. Черкашина Н. Как лопаются рыночные пузыри [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.finance.ua/ru/~2/0/all/2010/12/18/220717>
23. Васильев К. Г. Моделирование финансовых пузырей на российском рынке акций // Вестник ИНЖЭКОНА. Серия: Экономика, выпуск 4 (13), – СПб.: СПбГИЭУ, 2006 г.
24. Шульгин А. Г. Пузыри на валютном рынке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/114166>
25. Полуин Ю., Гурова Т. Сердце замирающего рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://expert.ru/expert/2006/26/rossiyskiy_rynok_zhdet_padeniya_indexa_rts/
26. Flood, Robert P & Garber, Peter M, 1980. "Market Fundamentals versus Price-Level Bubbles: The First Tests," Journal of Political Economy, University of Chicago Press, vol. 88(4), pages 745-70, August.
27. Анализ перегрева рынка недвижимости Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bgs.kh.ua/esk/peregrev.pdf>

28. Сорнетте Д. Как предсказывать крахи финансовых рынков: Критические события в сложных финансовых системах: пер. с фр. – М.: Smart Book: Изд-во «И-трейд», 2008. – 400 с.
29. Васильев К. Г. Экономико-математическое моделирование финансовых пузырей на фондовом рынке : дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.13 / Васильев К. Г. – Санкт-Петербург. – 2006. – 117 с.
30. Тхор С. О. Спекулятивні бульбашки та їх вплив на розвиток кризових явищ / С. О. Тхор // Економічний вісник Донбасу. – № 3(25). – 2011. – С. 123–126
31. Пластун О. Л. Біржові бульбашки: сутність, ключові характеристики, особливості виявлення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2012_35/35_01_23.pdf
32. Анализ возможности возникновения «пузыря» на российском рынке недвижимости / Дробышевский С. М. [и др.]. – М.: ИЭПП, 2009. – 136 с.
33. R. E. Lucas, Jr., "Expectations and the Neutrality of Money," *J. Econ. Theor.*, Apr. 1972, 4, 103 – 24
34. Refet S. Gurkaynak Econometric Tests of Asset Price Bubbles: Taking Stock/2005-04 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2005/200504/200504pap.pdf>
35. F.Allen, G.Gorton Churning Bubbles // *Review of Economic Studies*. October 1993. Vol. 60. No. 4. P. 813 – 836.
36. Froot, Kenneth A & Obstfeld, Maurice, 1991. "Intrinsic Bubbles: The Case of Stock Prices," *American Economic Review*, American Economic Association, vol. 81(5), pages 1189-214, December.
37. МВФ разработал систему раннего оповещения о финансовых кризисах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/z/nws/hotnews.asp?id=3212803>
38. Shiller R. Irrational Exuberance: – 1st ed.: Princeton University Press, 2000. – 312 p.
39. Дементьев В. Е. Экономические пузыри в длинноволновой динамике: избегать или дозировать. Часть 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cemi.rssi.ru/publication/e-publishing/dementiev/ESR2-2009.pdf>
40. Тайби М. Goldman Sachs: Великая американская машина пузырей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stockinfocus.ru/2009/10/02/goldmansachs-velikaya-amerikanskaya-mashina-puzyrej/>
41. Allen, Franklin, Morris, Stephen and Postlewaite, Andrew, 1993, "Finite Bubbles with Short Sales Constraints and Asymmetric Information," *Journal of Economic Theory* 61, P. 206 – 229.
42. Andrei Shleifer; Robert W. Vishny The Limits of Arbitrage // *The Journal of Finance*, Vol. 52, No. 1. (Mar., 1997), P. 35 – 55.
43. J. Bradford De Long, Andrei Shleifer, Lawrence H. Summers, Robert J. Waldmann Noise Trader Risk in Financial Markets // *The Journal of Political Economy*, Vol. 98, No. 4 (Aug., 1990), P. 703 – 738.
44. Markus K. Brunnermeier Bubbles // *New Palgrave Dictionary of Economics*, Second Edition, 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://scholar.princeton.edu/markus/files/bubbles_survey.pdf
45. Buchanan, Mark. "Why economic theory is out of whack", *New Scientist*, 2008-07-19
46. Вебер А. Возможные причины возникновения спекулятивных пузырей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mit.su/research/psychology/3-psychology-research/10-bubbles.html>
47. Финансовый пузырь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://smart-lab.ru/finansoviy-slovar/%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B9%20%D0%BF%D1%83%D0%B7%D1%8B%D1%80%D1%8C>
48. Дротенко М. Финансовые пузыри: обзор научных течений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://Smart-lab.ru/print/47975.php>
49. Golbraith J. K. *The Great Crash*. – Houghton Mifflin, Boston. – 1997.

REFERENCES

"Analiz peregreva rynku nedvizhimosti Ukrainy" [Analysis of the Ukrainian real estate market overheating]. <http://bgs.kh.ua/esk/peregrev.pdf>

Allen, F., and Gorton, G. "Churning Bubbles" *Review of Economic Studies* vol. 60, no. 4 (1993): 813-836.

Baranovskyi, O. I. "Ekonomika «mylnykh bulbashok»" [Economy "bubbles"]. *Ekonomika prohozhuvannia*, no. 1 (2009): 45-68.

Buchanan, M. "Why economic theory is out of whack" *New Scientist*, 2008.

Chirkova, E. *Anatomiia finansovogo puzyria* [Anatomy of a financial bubble]. Moscow: Keys, 2010.

Cherkashina, N. "Kak lopaiutsia rynochnye puzyri" [As market bubbles burst]. <http://news.finance.ua/ru/~2/0/all/2010/12/18/220717>

"Delovye tsikly, tsikly «puzyrey», kondratievskie tsikly i pervaya Velikaia depressiia" [Business cycles, cycles of "bubbles" Kondratieff cycles and the first Great Depression]. <http://www.polit.nnov.ru/2008/04/07/bubblecycles/>

Drobyshevskiy, S. M. *Analiz vozmozhnosti vzniknoveniia «puzyria» na rossiyskom rynke nedvizhimosti* [Analysis of the possibility of a "bubble" in the Russian real estate market]. Moscow: IEPP, 2009.

Dementev, V. E. "Ekonomichekieskie puzyri v dlinnovolnovoy dinamike: izbegat ili dozirovat" [Economic Bubbles in the long dynamics : avoid or dosing]. <http://www.cemi.rssi.ru/publication/e-publishing/dementiev/ESR2-2009.pdf>

De, Long J. B., Shleifer, A., and Summers, L. H. "Risk in Financial Markets" *The Journal of Political Economy* vol. 98, no. 4 (1990): 703-738.

Drotenko, M. "Finansovye puzyri: obzor nauchnykh techeniy" [Financial bubbles : a review of scientific trends]. <http://Smart-lab.ru/print/47975.php>

"Ekonomichekieskiy slovar" [Dictionary of Economics]. <http://www.dictionary-economics.ru/word>

Flood, R. P., and Garber, P. M. "Market Fundamentals versus Price-Level Bubbles: The First Tests" *Journal of Political Economy* vol. 88 (4) (1980): 745-770.

Froot, K. A., and Obstfeld, M. "Intrinsic Bubbles: The Case of Stock Prices" *American Economic Review* vol. 81 (5) (1991): 1189-1214.

Franklin, A., Stephen, M., and Postlewaite, A. "Finite Bubbles with Short Sales Constraints and Asymmetric Information" *Journal of Economic Theory* vol. 61 (1993): 206-229.

"Finansovyy puzyr" [Financial bubble]. <http://smart-lab.ru/finansoviy-slovar/%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B9%20%D0%BF%D1%83%D0%B7%D1%8B%D1%80%D1%8C>

Garber, P. *Famous First Bubbles The Fundamentals of Early Manias* Cambridge, MA; L.: MIT Press, 2001.

Golbraith, J. K. *The Great Crash* Boston: Houghton Mifflin, 1997.

- Ivaniuk, V. A., and Bogdanov, D. D. "Obshchemirovye tendentsii finansovykh rynkov i ikh podverzhenost krizisnym iavleniiam" [Global trends in financial markets and their vulnerability to shocks]. *Fundamentalnye issledovaniia* vol. 4, no. 6 (2013): 949-952.
- Ivanov, V. V., and Ivanova, A. V. "Analiz prirody ekonomicheskikh krizisov" [Analysis of the nature of economic crises]. *Problemy i perspektivy ekonomiki i upravleniia*. St. Petersburg: Renome, 2013.1-3.
- Kuper, Dzh. *Priroda finansovykh krizisov. Tsentralnye banki, kreditnye puzyri i zabluzhdeniia effektivnogo rynka* [Nature of financial crises. Central banks, credit bubbles and the efficient market misconceptions]. St. Petersburg: Best Business Books, 2010.
- Kindlberger, Ch., and Aliber, R. *Mirovye finansovyie krizisy. Manii, paniki i krakhi* [Global financial crises. Manias, panics and crashes]. St. Petersburg: Best Business Books, 2010.
- Kokhen, D. *Strakh, alchnost i panika na fondovykh ryinkakh* [Fear, greed and panic on the stock markets]. Moscow: Smart Buk; I-treyd, 2009.
- Kindleberger, Ch. *Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises* New York: John Wiley & Sons, 1978.
- Levine, S. S., and Zajac, E. J. "The Institutional Nature of Price Bubbles". http://www.usc.edu/schools/business/FBE/seminars/papers/MOR_9-14-07_Levine.pdf
- Lucas, R. E. "Expectations and the Neutrality of Money" *J. Econ. Theor.*, no. 4 (1972): 103-124.
- Lipnitskiy, D. "Finansovye puzyri: ot stikhiynykh kataklizmov k oruzhiu geopoliticheskikh igrokov" [Financial bubbles from natural disasters to arms geopolitical players]. <https://www.banki.ua/news/bankpress/?id=3464>
- "MVF razrabotal sistemu rannego opoveshcheniia o finansovykh krizisakh" [The IMF has developed an early warning system for financial crises]. <http://www.finmarket.ru/z/nws/hotnews.asp?id=3212803>
- Markus, K. "Brunnermeier Bubbles". http://scholar.princeton.edu/markus/files/bubbles_survey.pdf
- Olivier, B., and Watson, M. "Bubbles, rational expectations and financial markets" *NBER Working Papers*, no. 945 (1983).
- Ozhegov, S. I., and Shvedova, N. Yu. *Tolkovyy slovar russkogo iazyka* [Dictionary of Russian language]. Moscow: Azbukovnik, 1998.
- Plastun, O. L. "Birzhovi bulbashky: sutnist, kluchovi kharakterystyky, osoblyvosti vyavlennia" [Stock bubbles: the nature, key characteristics, features detection]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2012_35/35_01_23.pdf
- Polunin, Yu., and Gurova, T. "Serditse zamiraiushchego rynka" [Heart skips a beat the market]. http://expert.ru/expert/2006/26/rossiyskiy_rynok_zhdet_padeniya_indexa_rts/
- "Puzyri mirovoy ekonomiki groziat lopnut" [Bubbles burst threaten the global economy]. www.contrtv.ru/common/1304
- Refet, S. "Gurkaynak Econometric Tests of Asset Price Bubbles". <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2005/200504/200504pap.pdf>
- "Slovar-glossariy" [Dictionary glossary]. http://www.mrcmarkets.ru/beginners/glossary/ee/ekonomicheskii_puzyr.php
- Sornette, D. *Kak predskazyvat krakhi finansovykh rynkov: Kriticheskie sobytiia v slozhnykh finansovykh sistemakh* [How to predict the collapse of financial markets: Critical events in complex financial systems]. Moscow: Smart Book; I-treyd, 2008.
- Shiller, R. *Irrational Exuberance*: Princeton University Press, 2000.
- "Spekuliativnye puzyri – chto eto?" [Speculative bubbles - what is it?]. http://fortrader.ru/articles_forex/spekulyativnye-puzyri-chto-eto.html
- Shleifer, A., and Vishny, R. W. "The Limits of Arbitrage" *The Journal of Finance* vol. 52, no. 1 (1997): 35-55.
- "Slovari na Akademike" [Dictionaries on academics]. <http://dic.academic.ru>
- Shulgin, A. G. "Puzyri na valiutnom rynke" [Bubbles in the foreign exchange market]. <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/114166>
- Tsyprin, A. "Mirovaia ekonomika kak mylnyy puzyr" [The world economy as a soap bubble]. www.polit.ru/article/2005/06/ecomon
- Tkhor, S. O. "Spekuliativni bulbashky ta ikh vplyv na rozvytok kryzovykh iavysch" [Speculative bubbles and their impact on the crisis]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*, no. 3 (25) (2011): 123-126.
- Taybi, M. "Goldman Sachs: Velikaia amerikanskaia mashina puzyrey" [Goldman Sachs: The Great American Bubble Machine]. <http://stockinfocus.ru/2009/10/02/goldmansachs-velikaya-amerikanskaya-mashina-puzyrej/>
- Veber, A. "Vozmozhnye prichiny vozniknoveniia spekuliativnykh puzyrey" [Possible causes of speculative bubbles]. <http://mit.su/research/psychology/3-psychology-research/10-bubbles.html>
- Vasilev, K. G. "Modelirovanie finansovykh puzyrey na rossiyskom rynke aktsiy" [Modeling of financial bubbles in the Russian stock market]. *Vestnik INZhEKONA. Seriya: Ekonomika*, no. 4 (13) (2006).
- Vasilev, K. G. "Ekonomiko-matematicheskoe modelirovanie finansovykh puzyrey na fondovom rynke" [Economic-mathematical modeling of financial bubbles in the stock market]. *diss. ... kand. ekon. nauk: 08.00.13*, 2006.
- "Vikipediia" [Wikipedia]. <http://ru.wikipedia.org/wiki>

ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ СУЧАСНИХ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН НА ШЛЯХУ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

© 2014 СКОРУК О. П., ЗУБАР І. В.

УДК 332.2.021.8:338.432.003.13(477)

Скорук О. П., Зубар І. В. Вирішення проблем сучасних земельних відносин на шляху формування конкурентоспроможного аграрного виробництва в Україні

Метою статті є визначення сучасних проблем проведення земельної реформи та шляхи їх вирішення у контексті економічних наслідків для розвитку конкурентоспроможного аграрного виробництва в Україні. Визначено, що основним завданням завершення земельної реформи є створення ринку землі, який забезпечить перехід права власності на земельні ділянки до ефективного землевласника. Основою такого розвитку визначено фермерські господарства, які поєднують в одній особі і власника, і господаря на землі. Обґрунтовано, що прийняття проекту закону «Про обіг земель сільськогосподарського призначення» буде сприяти розвитку саме цієї форми господарювання. Визначено головні проблеми дії мораторію на продаж земель сільгосппризначення, а саме: існування «чорного ринку» землі, вилучення з ринкового обороту землі вартістю близько 40 млрд доларів і, як наслідок, неможливість для аграріїв застосування іпотеки. Визначено прогалини в законодавстві стосовно державного контролю невироблених паїв та відумерлої спадщини, внаслідок чого Держбюджет недоотримує невеликі суми доходів. Окреслено перспективи вирішення цих проблем шляхом надання відповідних повноважень створеному Держзембанку, який має стати партнером та опорою для розвитку малого та середнього фермерського бізнесу після зняття мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення.

Ключові слова: ринок землі, земельна частка (пай), фермерське господарство, регулювання, кредитування, іпотека

Бібл.: 15.

Скорук Олена Петрівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту альтернативних джерел енергії, Вінницький національний аграрний університет (вул. Сонячна, 3, Вінниця, 21008, Україна)

Email: skoruk_olena@ukr.net

Зубар Іван Валерійович – аспірант, Вінницький національний аграрний університет (вул. Сонячна, 3, Вінниця, 21008, Україна)

Email: bayker112@rambler.ru

УДК 332.2.021.8:338.432.003.13(477)

Скорук Е. П., Зубарь И. В. Решение проблем современных земельных отношений на пути формирования конкурентоспособного аграрного производства в Украине

Целью статьи является определение современных проблем проведения земельной реформы и пути их решения в контексте экономических последствий для развития конкурентоспособного аграрного производства в Украине. Определено, что основной задачей завершения земельной реформы является создание рынка земли, который обеспечит переход права собственности на земельные участки к эффективному землевладельцу. Основой такого развития определены фермерские хозяйства, которые сочетают в одном лице и собственника, и хозяина на земле. Обосновано, что принятие Проекта закона «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» будет способствовать развитию именно этой формы хозяйствования. Определены главные проблемы действия моратория на продажу земель сельхозназначеня, а именно: деятельность «черного рынка» земли, изъятие из рыночного оборота земли стоимостью около 40 млрд долларов и, как следствие, невозможность для аграриев применения ипотеки. Определены пробелы в законодательстве относительно государственного контроля невостребованных паев и выморочного наследства, вследствие чего Госбюджет недополучает немалые суммы доходов. Предложены способы решения этих проблем путем предоставления соответствующих полномочий созданному Госзембанку, который должен стать партнером и опорой для развития малого и среднего фермерского бизнеса после снятия моратория на продажу земель сельскохозяйственного назначения.

Ключевые слова: рынок земли, земельная доля (пай), фермерское хозяйство, регулирование, кредитование, ипотека

Библ.: 15.

Скорук Елена Петровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента альтернативных источников энергии, Винницкий национальный аграрный университет (ул. Солнечная, 3, Винниця, 21008, Украина)

Email: skoruk_olena@ukr.net

Зубарь Иван Валерьевич – аспирант, Винницкий национальный аграрный университет (ул. Солнечная, 3, Винниця, 21008, Украина)

Email: bayker112@rambler.ru

UDC 332.2.021.8:338.432.003.13(477)

Skoruk O. P., Zubar I. V. Solving problems of modern land relations on the way of formation of competitive agrarian production in Ukraine

The goal of the article is identification of modern problems of conduct of the land reform and ways of their solution in the context of economic consequences for development of the competitive agrarian production in Ukraine. It identifies that the main task of completion of the land reform is creation of the land market, which would ensure transition of the right of ownership on land lots to an efficient land owner. The basis of this development are farms that combine the owner and master of land in one entity. The article shows that adoption of the Draft Law «On Agricultural Land Turnover» would facilitate development of this form of management. The article identifies main problems of the moratorium on agricultural land sales, namely: land black market activity, withdrawal from market turnover of land of about USD 40 thousand million cost and, as a result, impossibility for agrarians to apply mortgage. The article identifies gaps in the legislation with respect to state control over unclaimed shares and escheats, due to which the state budget does not receive significant amounts of money. It offers ways of solution of these problems through empowering the founded Goszembank, which should become a partner and support for development of small and medium farms after withdrawal of the moratorium on agricultural land sales, with relevant authorities.

Key words: land market, land share, farm, regulation, lending, mortgage

Bibl.: 15.

Skoruk Olena P. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management of alternative energy sources, (vul. Sonyachna, 3, 21008, Ukraine)

Email: skoruk_olena@ukr.net

Zubar Ivan V. – Postgraduate Student, (vul. Sonyachna, 3, 21008, Ukraine)

Email: bayker112@rambler.ru

Постановка проблеми. Сучасний стан та особливості розвитку сільського господарства України є наслідком проведення земельної реформи, яка була розпочата постановою Верховної Ради України «Про земельну реформу» від 18 грудня 1990, згідно з якою з 15 березня 1991 року всі землі Української РСР оголосили об'єктом земельної реформи. Наслідком земельних перетворень став перерозподіл земель із передачею їх у власність громадян і юридичних осіб з метою створення умов для рівноправного розвитку різних форм господарювання ринкового типу, однією з яких стали фермерські господарства, які почали виникати ще у кінці 80-х [14]. Приватна власність є головною умовою ринкової економіки. Відповідно приватна власність на землю стала основою для формування ринку земель сільськогосподарського призначення. Проте уряд вирішив, що Україна не готова до такого кроку, і на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення було накладено заборону. На сьогодні проблема земельної реформи полягає у переході власності на землі до ефективного землевласника, оскільки більша частина земельних часток (паїв) знаходиться у власності людей похилого віку та пенсіонерів, які не в змозі самостійно їх обробляти. Крім того, багато власників уже пішли з життя, так і не скориставшись правом розпорядитися своєю ділянкою. Як наслідок, у селах з'явилася велика кількість відумерлої спадщини та невitreбуваних паїв. Ці явища створюють підґрунтя для функціонування «чорного ринку» землі, де різними способами підприємці привласнюють сільськогосподарські землі, зазвичай за ціною в кілька разів нижчою потенційної. Такі тіньові схеми завдають збитку як населенню, так і держбюджету. Тому запровадження прозорого ринку землі має бути першочерговим та невідкладним заходом аграрної політики найближчим часом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перспективами розвитку земельних відносин України та проблемами фермерства в умовах реформування займаються такі вчені: Г. Калетнік, А. Третяк, Ю. Микитенко, А. Мартин, Г. Шарий, С. Рибалко, П. Кулинич та ін.

Метою статті є визначення сучасних проблем проведення земельної реформи та шляхи їх вирішення в контексті економічних наслідків для розвитку фермерства в Україні, як важливої ланки аграрного сектору країни.

Виклад основного матеріалу. Земельна реформа, яка триває в Україні більше 20 років, підходить до свого логічного завершення. Проте в Україні досі діє мораторій на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення, (заборона на відчуження та зміну цільового призначення земельних ділянок сільськогосподарського призначення), який обмежує права власників земельних ділянок, закріплені частиною першою статті 90 Земельного кодексу України та статтею 41 Конституції України, у власності яких на сьогодні знаходиться 30,7 млн. га сільськогосподарських угідь (74 % від площі цих угідь по Україні), в тому числі 27,1 млн. га ріллі (83,5 % від площі ріллі по Україні). Неминучим наслідком дії мораторію стали «тінізації» ринку землі, високий рівень корупції, соціальна недовіра, відсутність соціальної справедливості при розподілі земельної ренти, швидка монополізація відносин сільськогосподарського землекористування агрохолдингами,

соціально-демографічна деградація села, маргіналізація сільського населення тощо [1].

Останню дату зняття мораторію було пов'язано із прийняттям Закону «Про обіг земель сільськогосподарського призначення», але не раніше 1 січня 2016 року» [3]. Доопрацьований проект даного закону Держземагентство України оприлюднило 5 липня 2013 року. Основні його положення були сформовані на основі суспільної та політичної дискусії, шляхом проведення парламентських слухань та громадського обговорення. Розглянемо основні пункти даного законопроекту та проаналізуємо можливі економічні наслідки для фермерських господарств України [1].

Метою даного законопроекту є запровадження унікальної моделі обігу земель сільськогосподарського значення в Україні. Ключові аспекти Закону були сформовані на основі дослідження досвіду розвинених країн у сфері регулювання обігу сільськогосподарських земель. Він спрямований на остаточне завершення створення ринкових передумов для залучення земельних ділянок сільськогосподарського призначення до економічного обігу [1].

При розробці законопроекту в частині встановлення граничної площі у власності однієї особи на рівні 100 га виходили із соціальної точки зору. На сьогодні площа однієї сільської ради (до якої в середньому належить 3 села) становить у середньому 2300 га, тобто передбачається не менше 23 власників на 3 села, а це їхні робочі місця та їхніх родичів, збереження громадського ладу, соціальної інфраструктури села та багатокладності економіки. Разом з тим, ці обмеження не стримуватимуть агровиробництва, оскільки дадуть можливість фермерам об'єднуватись та вести високотоварне виробництво на кооперативних засадах [12]. Проте площі орних земель сільських рад по всій території України не однакові. На це звертає увагу Г. Шарий, за його словами, кількість орної землі особливо обмежена в гірських і передгірних областях, де 100 га ріллі може скласти територія декількох сільських рад. Тому він радить встановити обмеження у придбанні землі в розмірі 20 паїв, що, за його словами, буде нормою, яка об'єктивніше обмежить концентрацію земель в країні із врахуванням місцевих особливостей [2]. Також, закон дає можливість розширювати землекористування фермерів шляхом орендованих ділянок, загальна площа яких в оренді однієї особи, з урахуванням осіб, пов'язаних з нею відносинами контролю, не може перевищувати **20 відсотків** площі сільськогосподарських угідь на території району та **100 тисяч гектарів** площі сільськогосподарських угідь на території України [1].

Зараз ми обрали шлях розвитку агробізнесу на основі оренди, що є єдиним шляхом в умовах дії мораторію. Проте, оренда має певні недоліки, на які звертає увагу Г. М. Калетнік. Він вважає оренду проблемним моментом, що гальмує розвиток іпотеки в сільському господарстві, оскільки, відповідно до чинного законодавства, іпотекодавцями можуть бути лише власники землі, а орендарі землі такого права не мають [4]. У таких умовах складно будувати ефективне агровиробництво та забезпечити збереження якості землі. Ще у XVIII ст. англійський агроном Артур Юнг сказав: «дайте людині у тверде володіння скелю, і вона перетворить її на квітучий сад; дайте їй в оренду на дев'ять років квітучий сад, і вона перетворить його на пустелю». Цей

вислів підтверджує, що орендар – це товаровиробник на чужій землі, а тому повної віддачі від нього не може бути. А от коли товаровиробник буде господарем на землі, він дбатиме не тільки про прибуток, а й про засіб виробництва, який забезпечує цей прибуток. [5]. Це дає ще одну підставу говорити про переваги фермерських господарств, оскільки саме вони поєднують в одній особі і власника, і господаря землі. Водночас у них є можливість широкого спектра дій відносно землі (застава, продаж, передача в оренду тощо), що дають можливість цим підприємствам пристосуватися до короткострокових і довготривалих змін у кон'юктурі ринку та підвищують їх мобільність [8].

Розглядаючи ці перспективи із кола потенційних покупців земельних ділянок, було виключено юридичних осіб. Держземагенство вважає, що така умова буде сприяти розвитку дрібно- та середньотоварного фермерства через поєднання в одній особі власника, працівника та місцевого сільського мешканця [2].

При функціонуванні ринку землі слід звернути увагу на посилення ролі держави в обігу земель як консолідатора та дієвого інструменту забезпечення стабільності й ефективності сільськогосподарського землекористування та стійкої соціально спрямованої політики у сфері земельних відносин. Законопроект «Про обіг земель сільськогосподарського призначення» серед суб'єктів ринку головним оператором визначено Державний земельний банк. Подібні установи функціонують у Польщі, де держава через спеціально створене Агентство сільськогосподарської власності державної казни (АВРСР) здійснює викуп у селянських господарств земель та нерухомості і продає їх перспективним господарствам, переселенцям – малоземельним, молодим селянам. У Франції, підконтрольна державі організація САФФЕР (некомерційне партнерство) має право переважної купівлі земель сільськогосподарського призначення, вирішує питання перерозподілу земель, а також шляхи набуття ним земельних ділянок у власність і користування та порядок передачі земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної власності до його статутного капіталу [7].

Постановою № 609 від 2 липня 2012 року Уряд України прийняв рішення про створення Державного земельного банку із статутним капіталом 1,2 млрд гривень, який буде формувати Кабінет Міністрів за рахунок грошових внесків та земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної власності. Сто відсотків капіталу банку належатиме державі і не підлягатиме приватизації [13].

Формування земельного банку має на меті активізувати іпотечне кредитування аграрного сектору. Багато авторів схиляються до того, що в ринкових умовах розвитку іпотечного кредитування у сільському господарстві дасть змогу отримати позитивний вплив цього виду кредиту на розвиток економіки країни за рахунок збільшення розмірів інвестицій у галузь на довгостроковій основі, забезпечення процесу переходу земельних ресурсів до ефективніших власників, підвищення рівня капіталізації фінансових ресурсів і темпів виробництва, стимулювання нарощування обсягів заощаджень фізичних та юридичних осіб, розвитку ринку землі й іпотечних цінних паперів, посилення інвестиційної спрямованості вітчизняного фінансового ринку [4].

Крім того, здійснюватиметься фінансово-кредитне забезпечення функціонування ринку сільськогосподарських земель та пільгове кредитування середнього та дрібного товаровиробника, фермерських сімейних господарств. Кредитні ставки мають бути на 7 – 12 % нижчі за ринкові. Голова правління ПАТ «Державний земельний банк» С. Скопирська наголошує: «...мета Держзембанку – стати партнерами дрібному і середньому бізнесу. Оскільки великі корпорації мають можливість залучити дешеві ресурси на західних ринках. Саме таким постачальником дешевих ресурсів для фермерів має стати Державний земельний банк». Планується, що основним джерелом збільшення обсягів кредитування банку мають стати надходження від оренди. За її словами, сьогодні в оренді знаходиться близько 13 % всього земельного держмайна і завданням Держзембанку є збільшення цієї цифри до 85 %. Однак для досягнення зазначеного питання потрібно провести державну інвентаризацію земель, виділивши сільгоспземлі державної власності [13].

У таких умовах до функцій держави належить створення якісних умов функціонування ринку землі. Повноцінний ринок землі є необхідною умовою для розвитку аграрної іпотеки. За оцінкою міжнародних фінансових організацій, вартість земель сільськогосподарського призначення в Україні оцінюється в 40 млрд дол. США. За словами Г. М. Калетніка, якщо б до системи іпотечного кредитування було залучено хоча б 10 % угідь при обсязі позики в 75 % від вартості об'єкта застави, то це означало б збільшення потенціалу фінансування аграрного сектору на 3 млрд дол. США [4].

Також внаслідок заборони операцій із землями сільськогосподарського призначення та тінізації ринку держбюджет недоотримує значні суми коштів. Підтвердженням цьому є дані Держземагенства, згідно з якими ринкові операції з державними несільськогосподарськими землями з початку їх продажу принесли бюджетам усіх рівнів 14,5 млрд гривень доходів. Тільки за останні 5 років до бюджетів надійшло понад 7 млрд гривень.

Ще однією проблемою дії мораторію є відумерла спадщина та невитребувані паї. Якщо власник земельної ділянки (паю) не має спадкоємців і не залишив заповіту, то після його смерті земельна ділянка, по суті, виходить із господарського обігу [6]. За даними Держземагенства у Вінницькій області, лише на території області загальна кількість невитребуваних земельних паїв становить 4691 частку площею 11,5 тис. гектарів. За таких обставин бюджетні органи місцевого самоврядування за використання невитребуваних паїв, які використовуються без договорів оренди, недоотримують значну суму коштів.

Невитребуваним паєм слід вважати земельну ділянку, що була запроєктована, проте не була розподілена на збори власників земельних часток (паїв) через неявку на збори осіб-власників права на земельну частку (пай) чи їх спадкоємців. Відумерлою спадщиною слід вважати земельну ділянку, на яку після смерті власника не були пред'явлені права спадкоємців. Відповідно до статті 140 Земельного кодексу України, однією з підстав припинення права власності на земельну ділянку є смерть власника та відсутність у нього спадкоємця [3]. Якщо у померлої особи, котра мала право власності на земельну ділянку на підставі рішення

ради, за заповітом і за законом спадкоємців не виявилось, або у випадку усунення їх від права на успадкування чи через неприйняття ними спадщини, а також при відмові від її прийняття – відповідно до частини першої статті 1277 Цивільного кодексу України і до заяви органу місцевого самоврядування (за місцем відкриття спадщини) суд визнає спадщину відумерлою [15].

При вивченні нормативної бази регулювання цих категорій земель було помічено певні недоліки. Зокрема, недостатньо врегульовані питання умов оренди невитребуваних земельних часток (паїв). Згідно зі ст. 13 Закону України «Про порядок виділення в натурі (на місцевості) земельних ділянок власникам земельних ділянок (паїв)», нерозподілені (невитребувані) земельні ділянки за рішенням відповідної сільської, селищної, міської ради чи районної державної адміністрації можуть передаватися в оренду для використання за цільовим призначенням на строк до моменту отримання їх власниками державних актів на право власності на земельну ділянку, про що зазначається у договорі оренди земельної ділянки, а власники земельних часток (паїв) чи їх спадкоємці, які не взяли участь у розподілі земельних ділянок, повідомляються про результати проведеного розподілу земельних ділянок у письмовій формі, у разі якщо відоме їх місцезнаходження [11].

Постає питання стосовно державної реєстрації договорів оренди невитребуваних земельних часток (паїв). Згідно з частиною 2 статті 4 Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» речові права на нерухоме майно, в тому числі і право оренди земельної ділянки, є похідними і реєструються після державної реєстрації права власності на таке майно [9].

А от із земельними частками (паями) ситуація інша. За своєю правовою природою земельна частка – це ще не земельна ділянка, а тільки право вимагати виділення в натурі певної земельної ділянки. Зміни в законодавстві щодо повноважень розпорядження землями не торкнулися невитребуваних паїв.

Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо розмежування земель державної та комунальної власності» не врегульоване питання форми власності на земельні ділянки невитребуваних земельних часток (паїв). Тому неможливо зареєструвати право оренди даних земель, оскільки сільські, селищні, міські ради чи районні державні адміністрації не мають права власності на ці ділянки. На нашу думку, слід врахувати це питання при запровадженні ринку землі. Доцільним є встановлення терміну, за який правонаступники повинні належним чином оформити право власності на ці ділянки. А якщо ж вони у визначений термін не будуть оформлені, то такі ділянки мають бути передані до статутного фонду Державного земельного банку, який зможе законно передавати їх в оренду сільгоспвиробникам. Те саме повинно стосуватись і відумерлої спадщини. Таким чином, Держзембанк буде отримувати від оренди кошти, які повинні бути використані для пільгового кредитування малих та середніх форм господарювання, зокрема, фермерських господарств, зареєстрованих по місцю перебування цих ділянок. Проведемо розрахунок на прикладі Вінницької області: площа невитребуваних паїв області – 11,5 тис. гектарів, нормативно-грошова оцінка 1 га. ріллі станом

01.01.2014 складає 22066,60 грн. Мінімальна орендна ставка становить 3 % від визначеної відповідно до законодавства вартості земельної ділянки [10]. Таким чином, $22066,6 \text{ грн} \times 0,03 \times 11,5 \text{ тис. га} = 7,62 \text{ млн грн}$ на рік може отримувати банк, використовуючи лише невитребувані паї.

Варто врахувати слова Григорія Шарого, який наголошує, що всі державні сільгоспземлі повинні бути віднесені до активу державного Земельного банку і бути в розпорядженні виключно Держземагенства на особливих умовах щодо їх надання, норми орендних платежів, при цьому, мають складати – 5 і більше відсотків від нормативної оцінки земель, з наступною акумуляцією коштів для формування державного фонду земель для суспільних, державних цілей, в тому числі з метою формування базису новостворених агровиробничих структур. Регуляторна роль правових норм, що визначають і формують орендні відносини на землях сільськогосподарського призначення, особлива і має враховувати специфіку сільгоспвиробництва. Необхідно стабілізувати оренду, визначивши мінімальний термін – 8 років, а максимальний – 15, з обов'язковим моніторингом якісних ґрунтових характеристик до і після оренди та щорічним моніторингом дотримання проектів землеустрою. Доцільно звернути увагу на реформування системи земельних податків та орендних платежів, забезпечивши їх стимулюючу роль, сформувавши порядки пільгового оподаткування та відшкодування суб'єктам господарювання витрат на покращення стану угідь. Також ввести прогресивне оподаткування та штрафні санкції в разі формування монопольних землекористувачів-латифундів, недотримання нормативів землеустрою, сівозмін та інших дій, які призвели б до погіршення стану ґрунтового покриву [2].

Водночас потрібно припинити прихований продаж земель (оренда 49 років) [2]. Окрім довгострокової оренди присутні й інші тіньові схеми переходу права власності на землю. Прикладом може бути боргова розписка, за якою власник паю нібито взяв у підприємця в борг певну суму коштів та не має можливості її повернути і вказує в розписці, що за умов неповернення боргу кредитор має право на його земельну частку (пай). І в судовому порядку визнає своє право на земельну ділянку, посилаючись на ст. 143 п. 1 Земельного кодексу України: «Примусове припинення прав на земельну ділянку здійснюється у судовому порядку у разі примусового звернення стягнень на земельну ділянку по зобов'язаннях власника цієї земельної ділянки» [3]. Таких прикладів останнім часом доволі багато, оскільки землевласники з різних причин виявляють бажання продати свою земельну частку. Як наслідок, держава втрачає величезні суми надходжень до бюджету. Для того щоб запобігти цьому явищу, доцільним було б дозволити Державному земельному банку викуп земельних часток (паїв) у населення в умовах дії мораторію. Це дозволить уникнути тіньових операцій та попередить обвал цін на перших етапах функціонування ринку землі. Ці ділянки будуть внесені до статутного фонду та здаватимуться в оренду місцевим сільгоспвиробникам зі сплатою податків у місцевий бюджет.

Висновки. Отже, варто наголосити, що внаслідок земельних перетворень в Україні та перерозподілу земель із передачею їх у власність громадян значна частина земельних паїв сьогодні належить пенсіонерам або їх спадкоєм-

цям, які не мають відношення до аграрного виробництва та за умов дії мораторію не можуть реалізувати своє конституційне право розпорядитися цим майном. Тому це викликає підстави для існування тіншового ринку, на якому нелегально проводяться операції з передачі права власності на такі ділянки.

Позитивним наслідком реалізації земельної реформи є виникнення нових ринкових форм господарювання, таких як фермерські господарства. Перевагами таких підприємств є поєднання власника та господаря землі в одній особі. Проте площі земельних ділянок, які наділяються у приватну власність, є недостатніми для ведення ефективного товарного виробництва. Основним шляхом розширення земельних угідь господарств є оренда. Проблемним моментом орендних відносин є те, що вони гальмують запровадження іпотеки в сільському господарстві. Нестача інвестиційних ресурсів, залучених на умовах довгострокового кредитування, унеможливає кардинальне оновлення й поліпшення матеріальної, інформаційної, інтелектуальної та кадрової бази. Тому доки земля як актив не введена в економічний обіг, це призводить до суттєвих втрат товаровиробниками потенційних доходів та продукції.

Вільний обіг земельних ділянок, як показує світова практика, має здійснюватись під контролем держави. Органом, який буде регулювати ринок землі в Україні визначено Державний земельний банк, який з метою створення умов для розвитку малих форм господарювання має здійснювати пільгове іпотечне кредитування. Такі умови, разом із нормами Закону «Про обіг земель сільськогосподарського призначення», що стосуються максимальної площі оренди та приватної власності угідь в одних руках, виключення юридичних осіб із потенційних покупців землі, сприятимуть розвитку саме невеликих фермерських господарств, які на умовах кооперації зможуть здійснювати крупнотоварне виробництво та стати альтернативою великим агрохолдингам.

ЛІТЕРАТУРА

1. Доопрацьований проект Закону України «Про обіг земель сільськогосподарського призначення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://land.gov.ua/zakonotvorchadiialnist/569.html>
2. Економічний обіг земель сільськогосподарського призначення: стан та перспективи / Г. Шарий // Землевпорядний вісник. – 2013. – № 9. – С. 4–9.
3. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws>
4. Калетнік Г. М. Іпотечне кредитування в сільському господарстві України / Г. М. Калетнік // Економіка АПК. – 2013. – № 7. – С. 58–62.
5. Кулинич П. Ф. Консолідація землі сільськогосподарського призначення до оптимальних розмірів // Землевпорядний вісник. – 2013. – № 10. – С. 13–14.
6. Мартин А. Г. Законодавство про оренду землі має бути кардинально спрощене / А. Г. Мартин // Землевпорядний вісник. – 2013. – № 10. – С. 10–11.
7. Микитенко Ю. О. Обіг сільгоспземель: особливості української моделі / Ю. О. Микитенко // Землевпорядний вісник. – 2013. – № 7. – С. 2–5.
8. Олійник О. О. Наслідки земельної реформи в контексті розвитку сільських територій / О. О. Олійник, Л. М. Олійник // Науковий вісник НУБПУ. – 2011. – № 163. – Ч. 2.
9. Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень. Закон України від 01.07.2004 № 1952-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1952-15>
10. Про додаткові заходи щодо соціального захисту селян – власників земельних ділянок та земельних часток (паїв). Указ Президента України від 02.02.2002 № 92/2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/92/2002>
11. Про порядок виділення в натурі (на місцевості) земельних ділянок власникам земельних часток (паїв). Закон України від 05.06.2003. № 899-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/899-15>
12. Проект закону України «Про обіг земель сільськогосподарського призначення»: з чим не згодні критики / Є. Бердніков // Землевпорядний вісник. – 2013. – № 10. – С. 2–4.
13. Скопирська С. В. До кінця 2013 року в статутному фонді банку може з'явитися 2,6 млн га землі сільгосппризначення / С. В. Скопирська // Землевпорядний вісник. – 2013. – № 7. – С. 6–7.
14. Томич І. Ф. Терниста дорога українського фермера. До 20-річчя фермерського руху (історія становлення та розвитку АФЗУ) / І. Ф. Томич. – К. : ВД «Авіцена». – 2010. – 288 с.
15. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

REFERENCES

- Berdnikov, Ye. "Proekt zakonu Ukrainy «Pro obih zemel silskohospodarskoho pryznachennia»: z chym ne zhodni krytyky" [Draft Law of Ukraine "On the use of agricultural land ": do not agree with the criticism]. *Zemlevporiadnyi visnyk*, no. 10 (2013): 2-4.
- aletnik, H. M. "Ipotechne kredyтування v silskomu hospodarstvi Ukrainy" [Mortgage lending in agriculture in Ukraine]. *Ekonomika APK*, no. 7 (2013): 58-62.
- Kulynych, P. F. "Konsolidatsiia zemli silskohospodarskoho pryznachennia do optimalnykh rozmiriv" [Consolidation of agricultural land to the optimal size]. *Zemlevporiadnyi visnyk*, no. 10 (2013): 13-14.
- [Legal Act of Ukraine] (2001). <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws>
- [Legal Act of Ukraine] (2004). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1952-15>
- [Legal Act of Ukraine] (2002). <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/92/2002>
- [Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/899-15>
- [Legal Act of Ukraine]. <http://land.gov.ua/zakonotvorchadiialnist/569.html>
- [Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-1>
- Martyn, A. H. "Zakonodavstvo pro orendu zemli maie buty kardynalno sproshchene" [Legislation on land rent should be radically simplified]. *Zemlevporiadnyi visnyk*, no. 10 (2013): 10-11.
- Mykytenko, Yu. O. "Obih silhospzemel: osoblyvosti ukraïnskoi modeli" [Turn farmland : features Ukrainian model]. *Zemlevporiadnyi visnyk*, no. 7 (2013): 2-5.
- Oliinyk, O. O., and Oliinyk, L. M. "Naslidyk zemelnoi reformy v konteksti rozvytku silskykh terytorii" [The effects of land reform

in the context of rural development]. *Naukovyi visnyk NUBPU* vol. 2, no. 163 (2011).

Skosyrska, S. V. "Do kintsia 2013 roku v statutnomu fondi banku mozhe z'iavytysia 2, 6 mln ha zemli silhosprryznachennia" [By the end of 2013 in the share capital of the bank may be 2.6 million hectares of agricultural land]. *Zemlevporiadnyi visnyk*, no. 7 (2013): 6-7.

Sharyi, H. "Ekonomichniy obih zemel silskohospodarskoho pryznachennia: stan ta perspektyvy" [Economic circulation of

agricultural land : status and prospects]. *Zemlevporiadnyi visnyk*, no. 9 (2013): 4-9.

Tomych, I. F. *Ternysta doroha ukrainskoho fermiera. Do 20-ricchia fermerskoho rukhu (istoriia stanovlennia ta rozvytku AFZU)* [Bumpy road Ukrainian farmer. On the 20th anniversary of the farmers' movement (the history of formation and development UAFLO)]. Kyiv: Avitsena, 2010.

УДК 330.354:330.341.2

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

© 2014 ФИЛИППОВА И. Г., СУМЦОВ В. Г.

УДК 330.354:330.341.2

Филиппова И. Г., Сумцов В. Г. Социальная ответственность государства и бизнеса как фактор конкурентоспособности и экономического роста

Роль социальных факторов в экономическом развитии стран и наций сегодня уже невозможно игнорировать. Однако цель, которую ставят перед собой авторы, не в доказательстве этого уже достаточно очевидного факта; основная гипотеза, которая выдвигается и обосновывается в статье, состоит в том, что уровень социальной ответственности государства и бизнеса самым непосредственным образом отражается на конкурентоспособности национальной экономики и перспективах экономического роста. Авторы исходят из трех достаточно очевидных предположений: первое – в рыночной экономике основным фактором конкурентоспособности является развитие предпринимательства, второе – конкурентоспособность является условием экспортно-ориентированного экономического роста, третье – все перечисленные «ингредиенты», включая экономический рост, «замыкаются» на одном ключевом показателе – производительности труда, и основная проблема заключается в четкой идентификации причинно-следственных связей между ними. Таким образом, производительность труда является «ядром» системы «конкурентоспособность – экономический рост». Авторы рассматривают производительность труда как функцию трех аргументов: физического, человеческого и социального капиталов. Причем первые два аргумента являются пассивным потенциалом экономической системы и характеризуют уровень развития производительных сил, и только социальный капитал, отражающий уровень развития производственных отношений, характеризует реальные возможности экономической системы относительно реализации ее пассивного потенциала, т. е. является активным потенциалом системы. Определенная таким образом функция производительности общественного труда является, по сути, характеристикой общественного способа производства. Изучая влияние социальных факторов на развитие предпринимательства, конкурентоспособность и экономический рост, авторы выявляют внутреннее противоречие существующего общественного способа производства.

Ключевые слова: конкурентоспособность, экономический рост, производительность труда, предпринимательство, социальный капитал, социальная ответственность, уровень развития человеческого потенциала

Рис.: 7. **Формул.:** 9. **Библ.:** 20.

Филиппова Ирина Гариевна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, Восточнукраинский национальный университет им. В. Даля (кв. Молодежный, 20а, Луганск, 91034, Украина)

Email: gagevna@mail.ru

Сумцов Виктор Григорьевич – кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра управления персоналом и экономической теории, Институт управления Восточнукраинского национального университета имени В. Даля (ул. Тухачевского, 11, Луганск, 91034, Украина)

УДК 330.354:330.341.2

UDC 330.354:330.341.2

Филиппова І. Г., Сумцов В. Г. Соціальна відповідальність держави і бізнесу як чинник конкурентоспроможності і економічного зростання

Fylyppova I. H., Sumtsov V. H. Social responsibility of the state and business as a factor of competitiveness and economic growth

Роль соціальних чинників в економічному розвитку країн і націй сьогодні вже неможливо ігнорувати. Проте мета, яку ставлять перед собою автори, не в доказі цього вже досить очевидного факту. Основна гіпотеза, яка висувається і обґрунтовується в статті, полягає у тому, що рівень соціальної відповідальності держави і бізнесу найбезпосереднішим чином відображається на конкурентоспроможності національної економіки і перспективах економічного зростання. Автори виходять із трьох досить очевидних припущень: перше – в ринковій економіці основним чинником конкурентоспроможності є розвиток підприємництва, друге – конкурентоспроможність є умовою експортно-орієнтованого економічного зростання, третє – всі перераховані «інгредієнти», включаючи економічне зростання, «замикаються» на одному ключовому показнику – продуктивності праці, і основна проблема полягає в чіткій ідентифікації причинно-наслідкових зв'язків між ними. Отже, продуктивність праці є «ядром» системи «конкурентоспроможність – економічне зростання». Автори розглядають продуктивність праці як функцію трьох аргументів:

The role of social factors in economic development of countries and nations cannot be ignored today. However, the goal of this article is not a proof of this already evident fact; the main hypothesis of the article is that the level of social responsibility of the state and business is directly reflected in competitiveness of the national economy and prospects of economic growth. The authors proceed from three quite evident assumptions: first – development of entrepreneurship is the basic factor of competitiveness in the market economy; second – competitiveness is a condition of export oriented economic growth; third – all the above listed «ingredients», including economic growth, «close» on one key indicator – labour productivity, and the main problem lies in clear identification of the cause-effect relations between them. Thus, labour productivity is the nucleus of the «competitiveness – economic growth» system. The authors consider labour productivity as a function of three arguments: physical, human and social capital. Moreover, the first two arguments are a passive potential of the economic system and characterise the level of development of productive forces and only the social capital, which reflects the

in the context of rural development]. *Naukovyi visnyk NUBPU* vol. 2, no. 163 (2011).

Skosyrska, S. V. "Do kintsia 2013 roku v statutnomu fondi banku mozhe z'iavytysia 2, 6 mln ha zemli silhosprryznachennia" [By the end of 2013 in the share capital of the bank may be 2.6 million hectares of agricultural land]. *Zemlevporiadnyi visnyk*, no. 7 (2013): 6-7.

Sharyi, H. "Ekonomichniy obih zemel silskohospodarskoho pryznachennia: stan ta perspektyvy" [Economic circulation of

agricultural land : status and prospects]. *Zemlevporiadnyi visnyk*, no. 9 (2013): 4-9.

Tomych, I. F. *Ternysta doroha ukrainskoho fermiera. Do 20-ricchia fermerskoho rukhu (istoriia stanovlennia ta rozvytku AFZU)* [Bumpy road Ukrainian farmer. On the 20th anniversary of the farmers' movement (the history of formation and development UAFLO)]. Kyiv: Avitsena, 2010.

УДК 330.354:330.341.2

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

© 2014 ФИЛИППОВА И. Г., СУМЦОВ В. Г.

УДК 330.354:330.341.2

Филиппова И. Г., Сумцов В. Г. Социальная ответственность государства и бизнеса как фактор конкурентоспособности и экономического роста

Роль социальных факторов в экономическом развитии стран и наций сегодня уже невозможно игнорировать. Однако цель, которую ставят перед собой авторы, не в доказательстве этого уже достаточно очевидного факта; основная гипотеза, которая выдвигается и обосновывается в статье, состоит в том, что уровень социальной ответственности государства и бизнеса самым непосредственным образом отражается на конкурентоспособности национальной экономики и перспективах экономического роста. Авторы исходят из трех достаточно очевидных предположений: первое – в рыночной экономике основным фактором конкурентоспособности является развитие предпринимательства, второе – конкурентоспособность является условием экспортно-ориентированного экономического роста, третье – все перечисленные «ингредиенты», включая экономический рост, «замыкаются» на одном ключевом показателе – производительности труда, и основная проблема заключается в четкой идентификации причинно-следственных связей между ними. Таким образом, производительность труда является «ядром» системы «конкурентоспособность – экономический рост». Авторы рассматривают производительность труда как функцию трех аргументов: физического, человеческого и социального капиталов. Причем первые два аргумента являются пассивным потенциалом экономической системы и характеризуют уровень развития производительных сил, и только социальный капитал, отражающий уровень развития производственных отношений, характеризует реальные возможности экономической системы относительно реализации ее пассивного потенциала, т. е. является активным потенциалом системы. Определенная таким образом функция производительности общественного труда является, по сути, характеристикой общественного способа производства. Изучая влияние социальных факторов на развитие предпринимательства, конкурентоспособность и экономический рост, авторы выявляют внутреннее противоречие существующего общественного способа производства.

Ключевые слова: конкурентоспособность, экономический рост, производительность труда, предпринимательство, социальный капитал, социальная ответственность, уровень развития человеческого потенциала

Рис.: 7. **Формул.:** 9. **Библ.:** 20.

Филиппова Ирина Гариевна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, Восточнукраинский национальный университет им. В. Даля (кв. Молодежный, 20а, Луганск, 91034, Украина)

Email: gagevna@mail.ru

Сумцов Виктор Григорьевич – кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра управления персоналом и экономической теории, Институт управления Восточнукраинского национального университета имени В. Даля (ул. Тухачевского, 11, Луганск, 91034, Украина)

УДК 330.354:330.341.2

UDC 330.354:330.341.2

Филиппова І. Г., Сумцов В. Г. Соціальна відповідальність держави і бізнесу як чинник конкурентоспроможності і економічного зростання

Fylyppova I. H., Sumtsov V. H. Social responsibility of the state and business as a factor of competitiveness and economic growth

Роль соціальних чинників в економічному розвитку країн і націй сьогодні вже неможливо ігнорувати. Проте мета, яку ставлять перед собою автори, не в доказі цього вже досить очевидного факту. Основна гіпотеза, яка висувається і обґрунтовується в статті, полягає у тому, що рівень соціальної відповідальності держави і бізнесу найбезпосереднішим чином відображається на конкурентоспроможності національної економіки і перспективах економічного зростання. Автори виходять із трьох досить очевидних припущень: перше – в ринковій економіці основним чинником конкурентоспроможності є розвиток підприємництва, друге – конкурентоспроможність є умовою експортно-орієнтованого економічного зростання, третє – всі перераховані «інгредієнти», включаючи економічне зростання, «замикаються» на одному ключовому показнику – продуктивності праці, і основна проблема полягає в чіткій ідентифікації причинно-наслідкових зв'язків між ними. Отже, продуктивність праці є «ядром» системи «конкурентоспроможність – економічне зростання». Автори розглядають продуктивність праці як функцію трьох аргументів:

The role of social factors in economic development of countries and nations cannot be ignored today. However, the goal of this article is not a proof of this already evident fact; the main hypothesis of the article is that the level of social responsibility of the state and business is directly reflected in competitiveness of the national economy and prospects of economic growth. The authors proceed from three quite evident assumptions: first – development of entrepreneurship is the basic factor of competitiveness in the market economy; second – competitiveness is a condition of export oriented economic growth; third – all the above listed «ingredients», including economic growth, «close» on one key indicator – labour productivity, and the main problem lies in clear identification of the cause-effect relations between them. Thus, labour productivity is the nucleus of the «competitiveness – economic growth» system. The authors consider labour productivity as a function of three arguments: physical, human and social capital. Moreover, the first two arguments are a passive potential of the economic system and characterise the level of development of productive forces and only the social capital, which reflects the

фізичного, людського і соціального капіталів. Причому перші два аргументи є пасивним потенціалом економічної системи і характеризують рівень розвитку продуктивних сил, і лише соціальний капітал, який відображає рівень розвитку виробничих відносин, характеризує реальні можливості економічної системи щодо реалізації її пасивного потенціалу, тобто є активним потенціалом системи. Визначена таким чином функція продуктивності суспільної праці є по суті характеристикою суспільного способу виробництва. Вивчаючи вплив соціальних чинників на розвиток підприємництва, конкурентоспроможність і економічне зростання, автори виявляють внутрішню суперечність існуючого суспільного способу виробництва.

Ключові слова: конкурентоспроможність, економічне зростання, продуктивність праці, підприємництво, соціальний капітал, соціальна відповідальність, рівень розвитку людського потенціалу

Рис.: 7. **Формул:** 9. **Бібл.:** 20.

Филиппова Ірина Гаріївна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля (кв. Молодіжний, 20а, Луганськ, 91034, Україна)

Email: garevna@mail.ru

Сумцов Віктор Григорович – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра управління персоналом і економічної теорії, Інститут управління Східноукраїнського національного університету імені В. Даля (вул. Тухачевського, 11, Луганськ, 91034, Україна)

level of development of production relations, characterises real possibilities of the economic system with respect to realisation of its passive potential, that is, is the active potential of the system. The production function of social labour, identified in such a way, is, in fact, a characteristic of the social method of production. While studying influence of social factors upon development of entrepreneurship, competitiveness and economic growth, the authors reveal internal contradiction of the existing social method of production.

Key words: competitiveness, economic growth, labour productivity, entrepreneurship, social capital, social responsibility, human potential development level

Pic.: 7. **Formulae:** 9. **Bibl.:** 20.

Fylyppova Iryna H. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, East-Ukrainian National University named after V. Dah (91034, Ukraine)

Email: garevna@mail.ru

Sumtsov Viktor H. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Personnel Management and Economic Theory, Institute of Management East Ukrainian National University named after V. Dahl (vul. Tukhachevskogo, 11, Lugansk, 91034, Ukraine)

Формулировка проблемы

Специфика предметной области исследования заключается в неоднозначности подходов к трактовке понятия «конкурентоспособность» относительно стран или регионов, нечеткости в определении причинно-следственных связей этой дефиниции с экономическими и социальными аспектами функционирования национальных производственных систем.

Определение конкурентоспособности национальной экономики как способности не только производить конкурентную по ценам и качеству продукцию, но и генерировать более высокий уровень заработной платы, не выдерживают критики; если первая часть утверждения очевидна, то последняя является отражением желаемого, но не действительного. Следствием усиления позиций страны на международных рынках может быть рост уровня оплаты труда, но именно следствием, а не сутью самой конкурентоспособности¹. Поэтому любое включение в определение конкурентоспособности желательных позитивных следствий является искажением ее истинной сущности. Далее, конкуренция, по сути, сегодня вырождается в откровенную борьбу за власть, а конкурентоспособность оборачивается монополизацией рынка, что существенно меняет социальный контекст этой дефиниции.

На наш взгляд, четкая идентификация причинно-следственных связей между такими категориями анализа, как конкурентоспособность, экономический рост, производительность труда, уровень жизни, процветание возможна только при наличии единого базиса оценки, «общего знаменателя», которым в экономической теории всегда была эффективность. Однако само понятие эффективности сегодня не кажется таким простым, как это выглядит в либеральной доктрине.

¹ Не стоит забывать о последующем притоке мигрантов, привлеченных более выгодными условиями найма, ростом конкуренции на внутреннем рынке труда и соответствующим снижением доходов от занятости.

Рассматривая эффективность не с субъективных позиций получателей прибыли, а с точки зрения всех затрат, которые несут субъекты социальной системы [1], мы приходим к выводу, что существующие подходы к ее оценке страдают односторонностью, недоучетом массовых «издержек» наемных работников и общества в целом.

Основную проблему мы видим в отсутствии четкого формализованного механизма согласования экономических и социальных аспектов экономической политики большинства стран мирового сообщества. Это связано с недостаточным уровнем социальной ответственности власти и бизнеса и отсутствием недискреционного социального контроля. Неизбежным следствием этого является доминирование, с одной стороны, экономических целей в ущерб социальным, а с другой стороны, интересов внутренних стейкхолдеров в ущерб внешним (другим странам и нациям).

Итак, с точки зрения социальной ориентации и влияния социальных факторов концепция конкурентоспособности порождает ряд вопросов, которые рассматриваются в данной статье.

Цель и методы

Основная гипотеза, рассматриваемая в статье, заключается в том, что как само понятие конкурентоспособности, так и перспективы экономического роста изначально ограничены уровнем социальной ответственности государства и бизнеса. Власть и социальная ответственность должны быть сбалансированы, независимо от того, идет ли речь о рыночной власти, или о государственном управлении. Авторы намерены показать, что социальные факторы играют существенную роль в достижении устойчивой конкурентоспособности, которая является целью экспортно-ориентированной экономической политики. Однако в этом случае экономическая политика должна быть направлена на развитие предпринимательства, и од-

новременно иметь, как это ни парадоксально, социальную ориентацию, что противоречит самой природе предпринимательства.

Для обоснования выдвинутой гипотезы в статье, помимо абстрактно-логического метода, используются экономико-статистические методы исследования. Информационной базой служат результаты, полученные другими авторами, а так же данные международных исследовательских организаций: The World Bank, The Legatum Institute, UNDP, The World Justice Project, The World Economic Forum, KOF Swiss Economic Institute. Для выполнения расчетов и построения моделей использован инструментальный аппарат (статистические функции) Microsoft Excel.

Анализ исследований и публикаций по теме

Значительная часть исследований конкурентоспособности стран и регионов ассоциирует ее с объемами и структурой экспорта [2], открытостью экономики и либерализацией торговли [3]. Как отмечается в отчете Мирового банка [2], за последние два десятилетия международная торговля стала главным двигателем роста для большинства стран развивающегося мира. Однако, на наш взгляд, это не свидетельствует о наличии объективной закономерности, а скорее о влиянии субъективных факторов, т. е. соответствующей экономической политики. Утверждение, что политика либерализации и экономическая интеграция приводит к экономическому росту, не подтверждается достаточно убедительными статистическими результатами, поскольку в анализе [3] просто игнорируются все остальные факторы роста, не связанные с открытостью экономики.

П. Кругман вообще отрицает наличие смысла в концепции национальной конкурентоспособности² [4]. Его точка зрения заключается в том, что в отношении стран конкурентоспособность – это всего лишь иное название производительности, которая, в конечном итоге, определяет и экономический рост, и уровень жизни.

В World Competitiveness Yearbook [5] уровень жизни рассматривается как один из ключевых показателей конкурентоспособности, и утверждается, что при оценке конкурентоспособности должны быть сбалансированы экономические императивы с социальными требованиями нации, вытекающими из истории, системы ценностей и традиций.

Развернутый анализ концепта конкурентоспособности убеждает только в том, что он «вызывает больше вопросов, чем ответов» [6, с. 234]. Различные подходы к определению содержания этой дефиниции сводятся, в основном, к попыткам идентифицировать некоторые характеризующие ее переменные или влияющие факторы. Сущность же этого концепта не становится яснее от обилия используемых индикаторов, особенно когда речь идет о конкурентоспособности национальной экономики.

Итак, многие исследователи отмечают связь между конкурентоспособностью и производительностью, которая, в свою очередь, выражается в процветании и уровне жизни [4; 5; 6], что, в свою очередь, дополняет количе-

ство «нитей в клубке», запутывая нас в дебрях причинно-следственных связей.

«Стратегии конкурентоспособности непосредственно ориентированы на достижение более высокой производительности. ...Но окончательной проверкой эффективности политики является ее влияние на процветание. И в этом смысле производительность подходит в качестве долгосрочной цели значительно лучше, чем такие промежуточные показатели, как экспорт, который вполне может быть результатом политики, не ориентированной на рост производительности или долгосрочное процветание» [7, с. 7].

Позиция авторов

Мы придерживаемся точки зрения, что конкурентоспособность стран или регионов является, по определению, относительным показателем, имеющим смысл только в сопоставлениях. То есть, при отсутствии конкуренции между странами смысл этого термина исчезает автоматически. Поскольку конкуренция является атрибутом рынка, то именно международная торговля придает смысл этому понятию. Отсюда вытекает, что конкурентоспособность является необходимым условием экспортно-ориентированного роста.

Поскольку конечной целью экономической политики является не сама по себе конкурентоспособность, а экономический рост, то в этом контексте конкурентоспособность выступает как инструмент, а не цель. Вопрос в том, единственный ли это инструмент, или есть альтернативы; и если есть, тогда является ли этот инструмент во всех отношениях «лучшим» среди остальных.

Как способность той или иной страны принять участие в международной торговле на более или менее выгодных условиях, эта категория анализа вызывает ряд вопросов, связанных с целью самой конкуренции. Если эта цель – наиболее эффективное международное разделение труда, которое способно «сделать все нации более счастливыми», то это больше напоминает утопию, чем реально достижимую перспективу. Конкуренция по своей сути есть борьба, а любая борьба приводит не только к чьей-то победе, но и, в обязательном порядке, к чьему-то поражению.

В таком ракурсе остается открытым вопрос существования иных путей экономического роста [7], не связанных с экспортной ориентацией экономической политики и конкуренцией между странами.

Результаты

Экономический рост и производительность. Общественный способ производства

В терминах производственной функции экономической системы – это увеличение производственного потенциала экономической системы, в то время как прирост добавленной стоимости, которая создается в экономике, может быть вызван неполным вовлечением ресурсов в предыдущих периодах. Тогда возникает новый вопрос: если говорить о производительности (которую, как мы убедились, многие авторы ассоциируют с конкурентоспособностью), то, очевидно, речь будет идти об интенсивном, а не экстенсивном росте; в этом случае увеличение объема вовлекае-

² поскольку страна, в отличие от фирмы, не может «уйти с рынка», если не выдержит конкуренции с другими странами

мых ресурсов не имеет значения, поскольку не оказывает непосредственного влияния на их производительность³.

Таким образом, если речь идет о производительности факторов, то подразумевается интенсивный рост. Вообще говоря, нас интересует производительность ключевого фактора – труда, поскольку единственная полезная функция второго фактора – капитала – заключается в увеличении производительности первого.

Тогда производственная функция экономики будет несколько отличаться от функций Кобба-Дугласа и Леонтьева, и примет вид:

$$Y = \lambda(K, H) \cdot L, \quad (1)$$

где Y – ВВП;

$\lambda(K, H)$ – потенциально возможная производительность общественного труда как функция физического (K) и человеческого (H) капитала;

L – количество труда (численность трудовых ресурсов).

В этом случае экономический рост можно идентифицировать как изменение производительности общественного труда за счет прироста K и H , причем функция $\lambda(K, H)$ не является монотонно возрастающей по K , а отражает только эффективный прирост капитала, т. е. обеспечивающий увеличение производительности труда. Функция производительности $\lambda(K, H)$ является производной производственной функции по аргументу L , что отражает суть интенсивного экономического роста как прироста значения производной, т. е. угла наклона графика функции $Y = f(L)$.

Наша гипотеза заключается в том, что функция производительности должна включать еще один параметр, самым непосредственным образом отражающийся на потенциале экономики – социальный капитал SC :

$$Y = \lambda(K, H, SC) \cdot L, \quad (2)$$

т. е. из формулы (2) очевидным образом вытекает, что основными факторами интенсивного экономического роста являются эффективный физический, человеческий и социальный капитал. Эффективный физический капитал – это новые энерго- и ресурсосберегающие технологии и высокопроизводительное оборудование, условия труда (мы их относим к физическому эффективному капиталу постольку, поскольку они самым непосредственным образом отражаются на производительности труда).

Эффективный физический капитал является результатом инвестиций в R&D, улучшение условий труда, внедрение новых технологий, продуктов и модернизацию основных средств. При этом сам факт его прироста уже означает увеличение потенциала экономики⁴, однако мотивы личной выгоды инвесторов⁵ являются субъективным сдерживающим фактором интенсивного экономического роста. Объем R&D характеризует не только

³ по крайней мере, в том периоде, в котором наблюдается это увеличение

⁴ но не обязательно обеспечивает рост ВВП, поскольку должен быть выдержан баланс между эффективным физическим, человеческим и социальным капиталом

⁵ о которых пишет Кейнс в «Общей теории занятости, процента и денег»

вклад предпринимательского сектора в интенсивный экономический рост, но и государственную экономическую политику.

Человеческий капитал как оценка среднестатистической потенциально возможной производительности труда при данном уровне образования, профессиональной подготовки и состояния здоровья трудовых ресурсов, так же отражает уровень эффективности труда, который достигим при выполнении определенных условий, в частности – необходимого эффективного физического капитала.

Теперь самое главное: и физический, и человеческий капитал являются только потенциальными ресурсами экономики, а еще точнее – пассивным потенциалом экономической системы, поскольку наличие способностей к высокопродуктивному труду не означает наличия мотивации к нему, так же, как и наличие физического капитала не означает его эффективное использование.

Эффективность использования пассивного потенциала экономической системы полностью определяется третьим аргументом функции $\lambda(K, H, SC)$, т. е. социальным капиталом. Именно социальный капитал, в соответствии с нашей гипотезой, определяет реально достижимую производительность труда в экономике при данном уровне развития производительных сил (K и H).

Социальный капитал мы рассматриваем в расширенной трактовке [8] не только в аспекте отношений между субъектами социума, но и в аспекте институциональной среды, регулирующей эти отношения. В этом смысле капитал отношений характеризует уровень социальной сплоченности и гражданской активности нации. Институциональный капитал, с одной стороны, является мерой эффективности способа общественного разделения труда и интеграции усилий разрозненных участников общественного производства [9]; с другой стороны, это капитал социальной ответственности государства и бизнеса, определяющий эффективность функционирования распределенной системы принятия решений [10].

Итак, мы получаем некую функцию производительности общественного труда $\lambda(K, H, SC)$, аргументами которой, по сути, являются уровень развития производительных сил (K , H) и производственных отношений (SC), т. е. функцию, характеризующую общественный способ производства.

Конкурентоспособность и R&D

В свете вышесказанного, единственным легитимным признаком конкурентоспособности следует полагать инновации и R&D, поскольку в противном случае можно вести речь лишь о рыночной власти, т. е. полном антиподе конкурентоспособности.

С этой точки зрения экономическая политика должна быть ориентирована на количественный и качественный рост объема R&D (исследований и разработок) и снижением ресурсоемкости (энергоемкости) продукции, что есть вполне наблюдаемые и регистрируемые параметры.

Мы воспользовались данными Мирового банка [11] о динамике доли расходов на R&D в ВВП, энергоемкости продукции и числом исследователей, занятых в R&D, в расчете на 1 млн населения. Группируя страны по положитель-

ным и отрицательным значениям прироста этих показателей и регионам мира, получаем число стран в каждой группе (рис. 1, 2 и 3).

Преобладание положительной динамики относится только к последнему показателю, причем только в странах Африки, Латинской Америки и Карибского бассейна, т. е. из 165 стран выборки подавляющее большинство (111 стран) демонстрирует негативную динамику энергоёмкости, а в 75 из 112 стран выборки наблюдается снижение доли расходов на R&D (см. рис. 4).

Безусловно, негативную динамику энергоёмкости можно было бы объяснить ростом непроизводственного (бытового) потребления энергии, а снижение доли расходов на R&D в ВВП – опережающими темпами роста по-

следнего, хотя подобные аргументы не представляются убедительными, поскольку в странах с высоким уровнем дохода как ВВП, так и потребление электроэнергии на душу населения сокращается [11] (рис. 5).

Условия развития предпринимательства

Далее, если политика конкурентоспособности подразумевает переход страны на высокотехнологичные и наукоемкие производства, то представляется достаточно очевидным, что реализация подобной политики в рыночной экономике зависит, в первую очередь, от того, насколько благоприятной является для предпринимательства система налогообложения, законодательство и другие институциональные факторы.

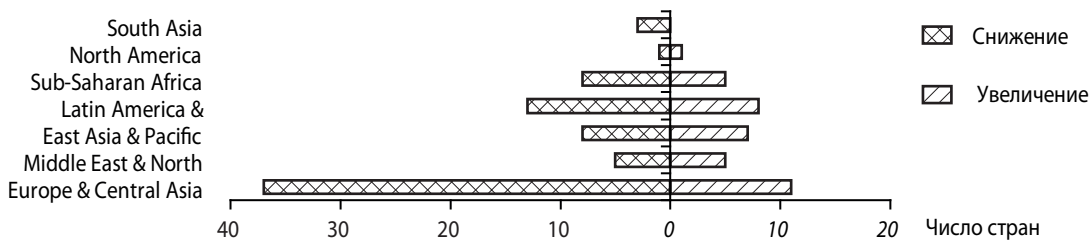


Рис. 1. Число стран по регионам мира, в которых наблюдается снижение или рост доли расходов на R&D в ВВП

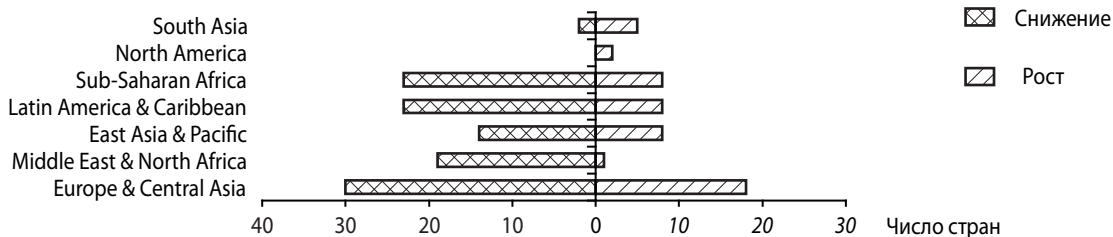


Рис. 2. Число стран по регионам мира, в которых наблюдается снижение или рост ВВП на единицу используемой энергии

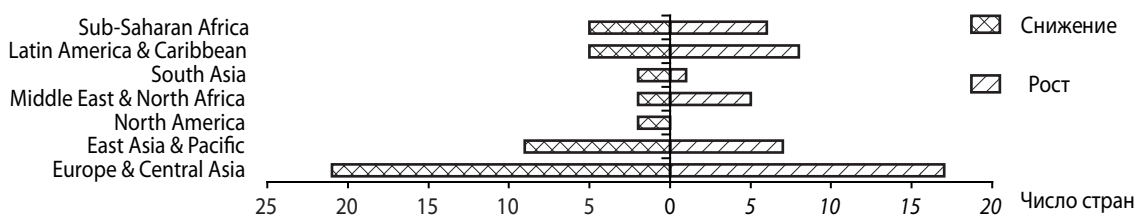


Рис. 3. Число стран по регионам мира, в которых наблюдается снижение или рост численности исследователей, занятых в R&D, в расчете на 1 млн населения

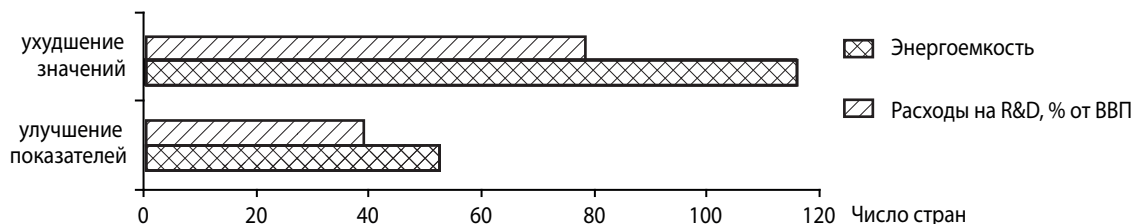


Рис. 4. Число стран с негативной и позитивной динамикой показателей энергоёмкости и доли расходов на R&D

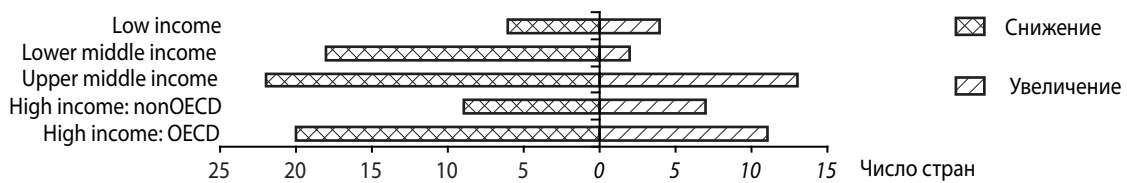


Рис. 5. Число стран по уровню дохода, в которых наблюдается снижение или рост доли расходов на R&D в ВВП

Следующее уравнение регрессии (3) со статистически значимыми коэффициентами при $\alpha = 0.01$ ⁶ дает почти функциональную зависимость ($R^2 = 0.928$) условий развития предпринимательства [12] от человеческого развития, социального капитала и высокотехнологического экспорта:

$$EO = 0.012 \cdot HiTex + 0.198 \cdot SC + 7.613 \cdot IHDI - 3.879, \quad (3)$$

где EO ⁷ – возможности предпринимательства [12];

$HiTex$ – доля высокотехнологичного экспорта в экспорте продукции перерабатывающей промышленности [11];

SC – социальный капитал [12];

$IHDI$ – индекс развития человеческого потенциала с учетом неравенства [13].

Бросается в глаза, что влияние индекса развития человеческого потенциала многократно превосходит силу влияния остальных факторов модели. На втором месте по силе влияния – социальный капитал. Поскольку условия развития предпринимательства непосредственно отражаются на объеме инвестиций, т. е. аргументе K в формуле (2), полученная модель (3) позволяет утверждать, что доминирующими факторами производительности общественного труда (2) являются, все-таки, человеческий (H) и социальный (SC) капитал:

$$\left. \begin{aligned} K &= f(EO) \\ EO &= \varphi(H, SC) \end{aligned} \right\} \Rightarrow K = F(H, SC).$$

Поскольку в модели используется ИРЧП, скорректированный с учетом неравенства, последнее, таким образом, также учтено в модели (3). Иначе говоря, неравенство, очевидно, оказывает негативное влияние на условия развития предпринимательства, которое само по себе ведет к усилению неравенства. И это не парадокс, а имплицитно присущее этому фактору производства внутреннее противоречие, связанное с процессом накопления капитала. Не следует недооценивать институциональную природу этого противоречия и его последствия, поскольку усиление рыночных позиций действующих субъектов рынка неизбежно ухудшают возможности потенциальных участников, т. е. условия развития предпринимательства. При этом речь идет не только о рыночных барьерах, а так же о законодательных ограничениях, которые лоббируются крупными игроками для защиты своих рыночных привилегий.

Это противоречие частично «расшифровывает» модель (4) со статистически значимыми коэффициентами при $\alpha = 0.02$ (коэффициент детерминации $R^2 = 0.66$):

$$EO = 5.728 \cdot HDI + 0.57 \cdot SC - 2.849 \cdot LP - 1.85 \cdot C_{crime}, \quad (4)$$

где HDI – индекс развития человеческого потенциала [14];

SC – социальный капитал [12];

LP – защита прав наемных работников [15];

C_{crime} – уровень контроля преступности [15].

Согласно модели (4), защита прав наемных работников и контроль уровня преступности (данные World Justice Project) оказывают сдерживающее влияние на развитие предпринимательства, что заставляет еще раз задуматься о социальной природе этого феномена (уровне социальной ответственности бизнеса). И хотя индекс развития человеческого потенциала (элемент производительных сил) остается наиболее «влиятельным» фактором модели, социальный капитал оказывает относительно слабое (в сравнении с другими факторами) влияние на условия предпринимательства. Поскольку защита прав наемных работников и контроль уровня преступности характеризуют производственные отношения (институциональный компонент социального капитала), модель (4) дает основание говорить о явно выраженном противоречии общественного способа производства, обусловленном низким уровнем социальной ответственности персонифицированного капитала.

К сожалению, на данный момент система оценки уровня социальной ответственности власти и бизнеса не имеет практического воплощения (речь идет о социальном контроле), хотя в этом направлении и существуют теоретические разработки, в которых формулируются критерии их оценивания [16; 17; 18].

Конкурентоспособность и социальные факторы

Итак, достаточно очевидной предпосылкой конкурентоспособности в рыночной экономике является развитие предпринимательства, которое, как мы выяснили, отражает внутреннее противоречие, свойственное существующему общественному способу производства. Уровень развития предпринимательства, влияющий на объем эффективного физического капитала и R&D, положительно связан с уровнем человеческого развития и накопленного социального капитала нации, однако к числу сдерживающих факторов развития предпринимательства относятся такие институциональные факторы, как защита прав наемных работников и контроль уровня преступности.

⁶ коэффициент при показателе $HiTex$ является статистически значимым при $\alpha = 0.04$

⁷ entrepreneurs opportunities

Конкурентные преимущества стран являются предметом исследований нескольких международных организаций, среди которых, в частности, Мировой экономической форум и его индекс глобальной конкурентоспособности [19]. Рассмотрим факторы, оказывающие наиболее сильное влияние на этот индикатор. Некоторые из них представлены в модели (5) со статистически значимыми коэффициентами при $\alpha = 0.01$ ⁸ и коэффициентом детерминации $R^2 = 0.89$:

$$GCI = -0.04 \cdot PF + 0.15 \cdot Ec + 0.06 \cdot Ed + 0.09 \cdot Gov + 4.18, \quad (5)$$

где GCI – индекс глобальной конкурентоспособности [19];

PF – индекс личных свобод [12];

Ec – индекс экономического благополучия [12];

Ed – индекс качества системы образования [12];

Gov – индекс благополучия в сфере государственного управления [12]. Доминирующее влияние индекса экономического процветания в этой модели не вызывает удивления, хотя, скорее всего, последнее является следствием конкурентоспособности в не меньшей степени, чем его причиной. Однако отрицательное влияние индекса личных свобод наводит на размышления о том, какой социальной ценой достигается конкурентоспособность в современной экономике (рис. 6).

Оценить влияние процессов глобализации⁹ и социального капитала на индекс глобальной конкурентоспособности GCI позволяет модель (6), где коэффициенты статистически значимы при $\alpha = 0.01$ ¹⁰, а $R^2 = 0.71$:

$$GCI = 0.127 \cdot SC + 0.006 \cdot PG + 0.014 \cdot SG + 2.974, \quad (6)$$

где SC – индекс социального капитала [12];

PG – индекс политической глобализации [20];

SG – индекс социальной глобализации [20]. Сила влияния социальных факторов в модели (индексов социального капитала и социальной глобализации) подтверждает нашу гипотезу, поскольку конкурентоспособность

определяется, прежде всего, производительностью общественного труда.

Однако в модели (7) со статистически значимыми коэффициентами при $\alpha = 0.05$ и коэффициентом детерминации $R^2 = 0.9$ (почти функциональная зависимость) мы обнаруживаем сдерживающее влияние институциональных факторов на индекс глобальной конкурентоспособности GCI [19]:

$$GCI = 0.17 \cdot Ec + 0.06 \cdot Ed + 0.2 \cdot Gov - 0.03 \cdot PF - 0.47 \cdot LP + 4.50, \quad (7)$$

где Ec – индекс экономического благополучия [12];

Ed – индекс качества системы образования [12];

Gov – индекс благополучия в сфере государственного управления [12];

PF – уровень личной свободы [12];

LP – защита прав наемных работников [15].

Причем если отрицательное влияние личных свобод относительно слабое, то защита прав наемных работников является наиболее сильным фактором модели, причем фактором, оказывающим негативное воздействие.

Получается, что ценой конкурентоспособности и развития предпринимательства является бесправие и незащищенность трудящихся. Здесь в полной мере проявляется объективное противоречие общественного способа производства¹¹, т. е. противоречие между уровнем развития производительных сил и существующими производственными отношениями. Однако это явно противоречит нашей гипотезе о влиянии социального капитала на производительность труда и потенциал экономического роста, которая подтверждается моделью (6). Отсюда следует, что проблема лежит гораздо глубже, и заключается не в том, какие причинно-следственные связи опосредуют экономический рост, производительность труда и конкурентоспособность, а в том, что рыночная экономика является отнюдь не самым оптимальным вариантом общественного способа производства.

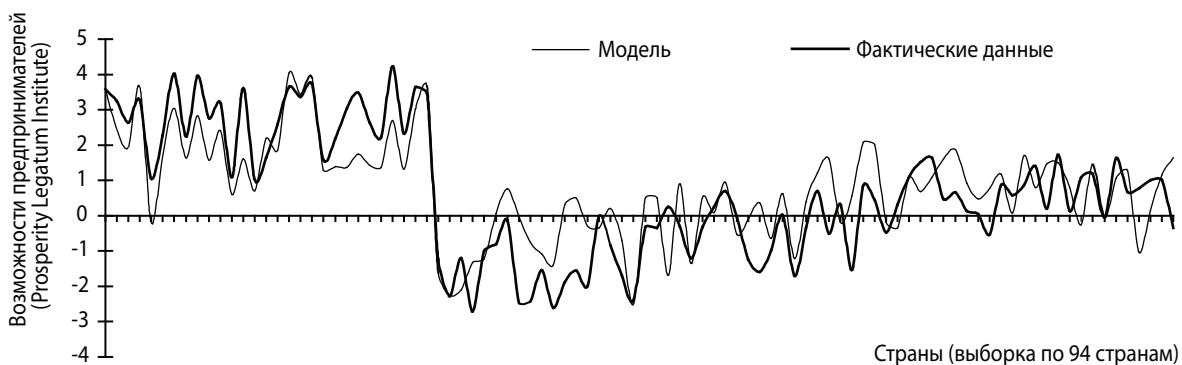


Рис. 6. Сопоставление модели (5) с фактическими данными

⁸ за исключением коэффициента при PF , который является статистически значимым при $\alpha = 0.03$

⁹ здесь подразумевается степень включенности стран в международные отношения

¹⁰ коэффициент при PG является статистически значимым при $\alpha = 0.02$

Отметим, что микроэкономический подход Мирового экономического форума к оценке глобальной конкурентоспособности значительно сужает сферу анализа, хотя и позволяет сделать определенные выводы о влиянии

¹¹ описанное еще К. Марксом

уровня социальной ответственности бизнеса на конкурентные преимущества стран и перспективы экономического роста.

Влияние эффективности функционирования распределенной системы принятия решений на макро-уровне (речь идет о государственной регуляции) на индекс глобальной конкурентоспособности и производительность общественного труда статистически обосновано в работе [10]. В упомянутой работе также доказано, что эффективность функционирования института государственного управления зависит от уровня социальной ответственности субъектов, наделенных полномочиями принятия решений. Последняя может быть оценена такими индикаторами, как индекс восприятия коррупции Transparency International, Worldwide Governance Indicators Мирового банка, индекс демократии The Economist Intelligence Unit, индикаторы уровня законности The World Justice Project [15], индексы процветания The Legatum Institute [12] и др.

Таким образом, необходимым условием конкурентоспособности является социальная ответственность государства [10; 17; 18] и бизнеса [16]; в противном случае сама концепция конкурентоспособности превращается в концепцию власти, выраженной либо на международных рынках по отношению к менее конкурентоспособным странам, либо внутри страны по отношению к социальному окружению бизнеса. В этом случае «положительные эффекты» конкурентоспособности можно рассматривать только в краткосрочном периоде, причем негативные следствия будут иметь социальный (всеобщий) характер в долгосрочной перспективе, а краткосрочный «выигрыш» будет локализован в рамках узкой группы заинтересованных лиц.

Производительность труда

Итак, возвращаясь к функции (2), попробуем установить влияние отдельных факторов на производительность труда. В силу взаимной корреляции данных нам пришлось разделить влияющие факторы на две группы, в результате

чего мы получили две модели со статистически значимыми коэффициентами при $\alpha = 0.01$.

Модель (8) дает представление о влиянии человеческого (HDI) и социального капитала¹² (SC) на производительность общественного труда ($R^2 = 0.79$), а модель (9) отражает силу влияния не только человеческого капитала, но и институциональных факторов (качества государственного управления), а так же R&D и прямых иностранных инвестиций ($R^2 = 0.87$):

$$GDI_{ppe}^* = 4.7587 \cdot HDI + 0.122 \cdot SC - 2.072, \quad (8)$$

$$GDI_{ppe}^* = 0.12 \cdot Gov + 0.03 \cdot FDI_{ppe} + 3.17 \cdot HDI + 0.28 \cdot R \& D - 1.3, \quad (9)$$

где GDI_{ppe}^* – нормированное значение ВВД на одного занятого (рассчитано по данным Мирового банка [11]),

HDI , SC и Gov – те же, что в предыдущих моделях,

FDI_{ppe} – прямые иностранные инвестиции на одного занятого,

$R \& D$ – расходы на исследования и разработки, % от ВВП.

Уровень человеческого развития по-прежнему остается «лидирующим» фактором по силе влияния, как и в предыдущих моделях, что доказывает правомочность наших рассуждений о виде производственной функции экономики (2) (рис. 7).

Следующим по силе влияния является фактор $R \& D$, затем – социальный капитал (8), качество государственного управления (9), и наименее значимым является внешний фактор – объем прямых иностранных инвестиций на одного занятого (9).

Выводы

В статье обосновывается подход к определению производственной функции экономики через функцию производительности труда, характеризующую общественный

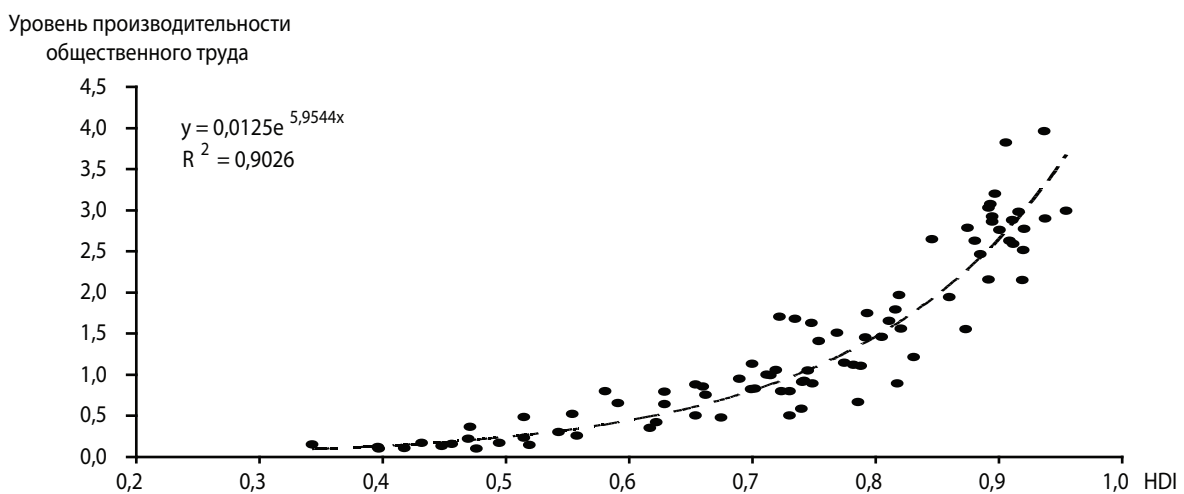


Рис. 7. Почти функциональная связь между уровнем человеческого развития и производительностью общественного труда

¹² The Legatum Institute, The Legatum Prosperity Index, 2013

способ производства (2), что позволяет выявить его основное противоречие.

Рассматривая производительность общественного труда как главный «рычаг» повышения конкурентоспособности, а так же необходимое и достаточное условие экономического роста, мы обнаруживаем, что доминирующее влияние на этот показатель оказывают такие факторы, как уровень человеческого развития (см. рис. 7), инвестиции в R&D, накопленный нацией социальный капитал и качество государственного управления. Используя расширительный подход к определению структуры социального капитала и его трактовку как активного потенциала экономической системы, обеспечивающего определенный уровень производительности общественного труда, авторы обосновывают тезис о том, что социальная ответственность власти и бизнеса определяет уровень конкурентоспособности национальной экономики и перспективы экономического роста.

Предлагаемые в статье экономико-статистические модели с использованием данных международных исследовательских организаций позволяют выявить ключевые факторы развития предпринимательства, конкурентоспособности национальных экономических систем, экономического роста и производительности труда. Это позволяет выявить имплицитное противоречие социального и экономического аспектов предпринимательства, способное стать причиной снижения конкурентоспособности производственных систем.

Проведенное исследование приводит к выводу, что экономическая политика должны иметь, в первую очередь, социальную ориентацию, т.е. ориентацию на развитие человеческого потенциала и прирост социального капитала общества; в противном случае инновационный потенциал национальной экономики окажется недостаточным для обеспечения необходимого уровня ее конкурентоспособности.

Далее, формализация института социальной ответственности и нормативное определение механизма социального контроля являются обязательным условием успешности долгосрочной политики экономического роста. Это обусловлено тем, что сами по себе рыночная экономика, базирующаяся на предпринимательстве, не имеет встроенных механизмов социальной ответственности ввиду ориентации на получение частной прибыли, а не на общественное благо.

ЛИТЕРАТУРА

1. Филиппова І. Г. Нові аспекти ефективності економічних процесів / І. Г. Филиппова // Вісник СХУ імені В. Даля. – 2013. – № 7 (196). – Ч. 2. – С. 219–224.
2. In the Wake of the Global Crisis : Evidence from a New Quarterly Database of Export Competitiveness / G. Gaulier, G. Santoni, D. Taglioni, S. Zignago (2013). – The World bank, Policy Research Working Paper 6733 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2013/12/26/000158349_20131226153220/Rendered/PDF/WPS6733.pdf
3. W. Romain, K. H. Welsh (2008), «Trade Liberalization and Growth: New Evidence»; World Bank Economic Review 22, 187–231. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nber.org/papers/w10152>.
4. Krugman, P. (1994), 'Competitiveness: A Dangerous Obsession', Foreign Affairs, Vol. 73 (2), pp. 28 – 44 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.foreignaffairs.com/articles/49684/paul-krugman/competitiveness-a-dangerous-obsession>. – Дата доступа: 07.01.14.
5. World Competitiveness Yearbook (WCYB) / IMD, 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.immito-australia.com/pics/advant/2012_IMD.pdf. – Дата доступа: 7.01.14. – Название с экрана.
6. A Study on the Factors of Regional Competitiveness / A draft final report for The European Commission Directorate-General Regional Policy [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/3cr/competitiveness.pdf
7. Christian Ketels (2010), Export Competitiveness: Reversing the Logic. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.isc.hbs.edu/pdf/WB_Export_Competitiveness_March2010.pdf
8. Филиппова І. Г. Методологическая концепция анализа социально-экономических систем : Монография / І. Г. Филиппова. – Луганск: ВНУ имени В. Даля, 2012. – 264 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mpr.aub.uni-muenchen.de/46767/1/MPRA_paper_46767.pdf
9. Филиппова І. Г. Трудовий потенціал у контексті відчуження функцій / І. Г. Филиппова // Вісник СХУ імені В. Даля. – № 16 (187). – Ч. 1. – Луганськ, 2012. — С. 266 – 272 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mpr.aub.uni-muenchen.de/47533/8/MPRA_paper_47503.pdf
10. Филиппова І. Г. Коррупція, демократія і регуляторна ефективність держави / І. Г. Филиппова // Проблеми економіки. – 2013. – № 2. – С. 102–107.
11. World Development Indicators / The World Bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>. – Название с экрана. – Дата доступа: 20.12.13.
12. The Legatum Institute, The Legatum Prosperity Index, 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.prosperity.com/#/>. – Дата доступа: 11.12.13. – Название с экрана.
13. Inequality-adjusted Human Development Index (IHDI) / UNDP, 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/statistics/ihdi>. – Дата доступа: 25.12.13.
14. Human Development Report, UNDP, 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/2013-report>. – Дата доступа: 25.12.13. – Название с экрана.
15. The Rule of Law Index / The World Justice Project [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldjusticeproject.org/rule-of-law-index>. – Дата доступа: 25.12.13. – Название с экрана.
16. Филиппова І. Г. Концепція оцінки соціальної відповідальності бізнесу / І. Г. Филиппова, В. Г. Сумцов // Вісник СХУ імені В. Даля. – № 2 (173). – Луганськ, 2012. – С. 155–163.
17. Филиппова І. Г. Деонтологія соціальної відповідальності і механізм соціального контролю / І. Г. Филиппова, В. Г. Сумцов // Формування ринкової економіки. – спец. вип. «Праця в XXI столітті: новітні тенденції, соціальний вимір, інноваційний розвиток». – Т. 2. — К.: КНЕУ, 2012. – С. 524–533
18. Сумцов В. Г. Соціальна відповідальність держави в контексті ринкових відносин / В. Г. Сумцов, І. Г. Филиппова // Формування ринкової економіки. – спец. вип. «Праця в XXI столітті: новітні тенденції, соціальний вимір, інноваційний розвиток». – Т. 2. – К.: КНЕУ, 2012. – С. 452–459.

19. The World Economic Forum, Global Competitiveness Report 2012–2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2012-2013/>. – Дата доступа: 11.12.13. – Название с экрана.

20. KOF Swiss Economic Institute, KOF Index of Globalization 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://globalization.kof.ethz.ch/>. – Дата доступа: 11.12.13.

REFERENCES

“A Study on the Factors of Regional Competitiveness” http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/3cr/competitiveness.pdf

Fylyppova, I. H. “Novi aspekty efektyvnosti ekonomichnykh protsesiv” [New aspects of the efficiency of the economic process]. *Visnyk SNU imeni V. Dalia* vol. 2, no. 7 (196) (2013): 219-224.

Fylyppova, I. H. “Metodolohycheskaia kontseptsyia analiza sotsyalno-ekonomycheskykh system” [Methodological concept of socio-economic systems]. http://mpa.ub.uni-muenchen.de/46767/1/MPRA_paper_46767.pdf

Fylyppova, I. H. “Trudovyi potentsial u konteksti vidchuzhennia funktsii” [The employment potential in the context of alienation functions]. http://mpa.ub.uni-muenchen.de/47533/8/MPRA_paper_47503.pdf

Fylyppova, Y. H. “Korruptsiya, demokratsyia y rehuliatornaia efektyvnost hosudarstva” [Corruption, Democracy and State regulatory efficiency]. http://mpa.ub.uni-muenchen.de/49951/1/MPRA_paper_49951.pdf

Fylyppova, I. H., and Sumtsov, V. H. “Kontseptsyia otsinky sotsialnoi vidpovidalnosti biznesu” [Concept evaluation of social responsibility]. https://mpa.ub.uni-muenchen.de/secure/47490/1/MPRA_paper_47490.pdf

Fylyppova, I. H., and Sumtsov, V. H. “Deontolohyia sotsialnoi vidpovidalnosti i mekhanizm sotsialnoho kontroliu” [Deontology social responsibility and social control mechanism]. <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/47500/>

Gaulier, G., Santoni, G., and Taglioni, D. “In the Wake of the Global Crisis : Evidence from a New Quarterly Database of Export Competitiveness” http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2013/12/26/000158349_20131226153220/Rendered/PDF/WPS6733.pdf

“Human Development Report, UNDP, 2013”. <http://hdr.undp.org/en/2013-report>

“Inequality-adjusted Human Development Index (IHDI) / UNDP”. <http://hdr.undp.org/en/statistics/ihdi>

Krugman, P. “Competitiveness: A Dangerous Obsession” <http://www.foreignaffairs.com/articles/49684/paul-krugman/competitiveness-a-dangerous-obsession>

Ketels, C. “Export Competitiveness: Reversing the Logic” http://www.isc.hbs.edu/pdf/WB_Export_Competitiveness_March2010.pdf

“KOF Swiss Economic Institute, KOF Index of Globalization 2013”. <http://globalization.kof.ethz.ch/>

Romain, W., and Welsh, K. H. “Trade Liberalization and Growth: New Evidence” <http://www.nber.org/papers/w10152>

Sumtsov, V. H., and Fylyppova, I. H. “Sotsialna vidpovidalnist derzhavy v konteksti rynkovykh vidnosyn” [The social responsibility of the state in the context of a market economy]. <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/48980/>

“The Legatum Institute, The Legatum Prosperity Index, 2013”. <http://www.prosperity.com/#/>

“The Rule of Law Index”. <http://www.worldjusticeproject.org/rule-of-law-index>

“The World Economic Forum, Global Competitiveness Report 2012–2013”. <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2012-2013/>

“World Development Indicators”. The World Bank. <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>

“World Competitiveness Yearbook (WCYB)”. http://www.immi-to-australia.com/pics/advant/2012_IMD.pdf

ОБҐРУНТУВАННЯ ПРИНЦИПІВ І ФУНКЦІЙ АНТИКРИЗОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ У ТУРИСТИЧНІЙ ГАЛУЗІ

© 2014 ЧЕРНИШ І. В.

УДК 338.24: 338.48

Черниш І. В. Обґрунтування принципів і функцій антикризової політики держави у туристичній галузі

Метою статті є дослідження та обґрунтування принципів і функцій антикризової політики держави у туристичній галузі. У статті обґрунтовано та доведено доцільність використання принципів і функцій антикризової державної політики у туристичній галузі. У статті виокремлено наукову проблему щодо визначення вченими принципів і функцій антикризової політики держави у туристичній галузі, розкрито зміст і уточнено характеристики принципів антикризової державної політики, обґрунтовано функції антикризової політики держави у туристичній галузі; доведено необхідність визначення принципів і функцій при розробці концептуальних засад антикризової державної політики і встановлено їх взаємозв'язок і взаємозалежність при реалізації відповідної концепції.

Ключові слова: антикризова державна політика, концепт, концепція, криза, принцип, туристична галузь, функція

Табл.: 2. **Формул:** 1. **Бібл.:** 17.

Черниш Ірина Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра менеджменту і адміністрування, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка (пр. Першотравневий, 24, Полтава, 36011, Україна)

Email: irinachernysh@gmail.com

УДК 338.24: 338.48

UDC 338.24: 338.48

Черныш И. В. Обоснование принципов и функций антикризисной политики государства в туристической отрасли

Chernysh I. V. Justification of principles and functions of the anti-crisis state policy in the tourist industry

Целью статьи является исследование и обоснование принципов и функций антикризисной политики государства в туристической отрасли. В статье обоснована и доказана целесообразность использования принципов и функций антикризисной государственной политики в туристической отрасли. В статье выделена научная проблема определения учеными принципов и функций антикризисной политики государства в туристической отрасли, раскрыто содержание и уточнена характеристика принципов антикризисной государственной политики, обоснованы функции антикризисной политики государства в туристической отрасли; доказана необходимость определения принципов и функций при разработке концептуальных основ антикризисной государственной политики и установлена их взаимосвязь и взаимозависимость при реализации соответствующей концепции.

The goal of the article is the study and justification of principles and functions of the anti-crisis policy of the state in the tourist industry. The article justifies and proves expediency of the use of principles and functions of the anti-crisis state policy in the tourist industry. The article marks out the scientific problem of identification of principles and functions of the anti-crisis state policy in the tourist industry by scientists, provides the composition and specifies the characteristics of principles of the anti-crisis state policy, and justifies functions of the anti-crisis state policy in the tourist industry; proves the necessity of identification of principles and functions when developing conceptual grounds of the anti-crisis state policy and establishes their interrelation and interdependence during realisation of the relevant concept.

Ключевые слова: антикризисная государственная политика, концепт, концепция, кризис, принцип, туристическая отрасль, функция

Key words: anti-crisis state policy, concept, crisis, principle, tourist industry, function

Табл.: 2. **Формул:** 1. **Библ.:** 17.

Tabl.: 2. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 17.

Черныш Ирина Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра менеджмента и администрирования, Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка (пр. Первомайский, 24, Полтава, 36011, Украина)

Chernysh Iryna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Management and Administration, Poltava National Technical University named after Yu. Kondratyuk (pr. Pershotravnevyy, 24, Poltava, 36011, Ukraine)

Email: irinachernysh@gmail.com

Email: irinachernysh@gmail.com

Вступ. Вирішення проблеми виведення туристичної галузі з кризового стану на сучасному етапі розвитку національної економіки потребує розробки та реалізації на державному рівні концепції. З наукової точки зору, розробка дієвої концепції не можлива поза формування концептуального базису антикризової державної політики.

ми при розробці різних концепцій, слід звернути увагу на принципіві спільні та знакові точки зору (табл. 1).

У той же час, як для будь-якої концепції, так і для будь-якого концепту (у нашому випадку – антикризової політики держави у туристичній галузі) обов'язковими є принципи, яких необхідно дотримуватися, та, при цьому, у концепті повинні бути визначеними функції антикризової політики держави у туристичній галузі.

Узагальнення наведених прикладів щодо визначення та характеристики принципів, які містяться в антикризових концепціях (табл. 1), дозволяє зробити наступні висновки про їх відмінність.

Не існує спільних думок й відносно функцій антикризової державної політики, про що свідчить зміст наукових праць [8; 12; 13; 14].

Аналіз досліджень і публікацій за визначеною проблемою. Аналізуючи принципи, що закладені вчени-

Виділення невирішеної частини загальної проблеми. При відсутності виважених наукових підходів до визначення принципів і функцій, з урахуванням яких оретично обґрунтовується концепт і розробляється концепція антикризової державної політики у туристичній

Таблиця 1

Узагальнена характеристика принципів антикризових концепцій

Автор, джерело, принципи	Визначені принципи	Характеристика принципу
1	2	3
Грязнова А. Г. [1, с.203], Ельчанінов Д. В. [2] принципи антикризового управління	Єдності цілей управління	Узгодженість між цілями концепції на різних рівнях управління (національний, регіональний)
	Адекватності	Адекватність методів розробки та прийняття рішень у кризовій ситуації реальній ситуації
	Системного підходу	Рішення поставлених завдань на системній основі за кожною з функціональних і предметних підсистем із урахуванням чинників, які на них впливають
	Цілеспрямованості	Забезпечення ефективності антикризових заходів на основі ретельного плану, що відповідає місії та стратегічним цілям реалізації концепції
	Провідної ланки	Вибір пріоритетної цілі та реальних шляхів її досягнення, порівняно з іншими
	Оптимальності	Визначення критеріїв оптимальності для розробки та прийняття управлінських рішень
Довгань Д. А. [3], Файоль А. [4] принципи антикризового управління	Організаційного забезпечення	Наявність структури, яка здатна до прийняття рішень при порушенні рівноваги
	Повноти реалізації можливостей	Здатність повністю реалізувати внутрішні можливості при загрозі кризи та при виході з неї
	Ефективності	Ефективне використання всіх сфер і ресурсів
	Стратегічності	Потреба у забезпеченні розвитку за стратегічною програмою
	–	Використання за потребою сучасних управлінських інструментів антикризового управління (реструктуризації, реінжинірингу, санації)
	Регулярності та гнучкості контролю	Забезпечення постійного контролю з метою підвищення відповідальності, визначення позитивних результатів і негативних відхилень від цілі з метою їх усунення
	Регуляції динаміки	Прискорення або призупинення різних процесів, виявлення позитивних і негативних тенденцій з можливістю відповідно впливати на них
Постійного збору фактів	Збір, моніторинг фактів на відповідність меті та концепції управління, відповідність їх критеріям об'єктивності	
Штангрет А. М. [5, с.71], Дворник М. А. [6, с.208] принципи антикризового управління	–	Рання діагностика кризових явищ
	–	Диференціація кризових явищ за ступенем їх небезпеки для розвитку
	–	Терміновість реагування на кризові явища
	–	Адекватність реагування на ступінь реальної загрози
	–	Повна реалізація внутрішніх можливостей виходу із кризового стану
Бичкова Є. А. [7, с.100 – 101], принципи державної антикризової політики	Комплексності	Виведення з кризи передбачається у впливі на всі складові системи, що зумовлюється їх взаємозв'язком і цілісністю
	Терміновості	Необхідність дії в умовах кризи зумовлюється обмеженістю часу, а, відтак – потребується висока швидкість, чіткість і відпрацьованість заходів, які вживаються
	Адресність	Концентрація зусиль і ресурсів на пріоритетному напрямі
Щербань І. О. [8, с.36], Базаров Г.З. [9], Бурий С. А. [10, с.167] принципи антикризового управління	Упередження	Врахування результатів діагностики та механізмів запобігання виникненню кризи
	Максимізації можливостей	Знаходження шляхів виходу з кризи... шляхом концентрації ресурсів... зростання ефективності шляхом мінімізації витрат
	Концентрації виробництва	Концентрація ресурсів на малій кількості конкурентоспроможних туристичних продуктів, які можуть забезпечити значний економічний ефект
	Часових обмежень	Встановлення часу, ... який є у розпорядженні керуючого суб'єкту
	Головної ланки	Пошук основної проблеми, виявлення причин виникнення кризи з залученням необхідних ресурсів для її розв'язання

1	2	3
	Об'єктивності оцінки ситуації	Подолання кризи на об'єктивній реальності, яка забезпечується повним, своєчасним та достовірним інформаційним забезпеченням
	Оптимального співвідношення	Оптимальне співвідношення централізму та децентралізму у прийнятті рішень...
	Варіацій і ризику	Розробка та оцінка значної кількості альтернатив для врахування ризиків неадекватності окремих заходів
	Кадрової політики	Наявність кадрового потенціалу, здатного приймати унікальні антикризові заходи
	Мотивації	Використання засобів мотивації та стимулювання для впливу на антикризову свідомість персоналу у подоланні кризи
Свірідова Н. Д. [11, с.167 – 168] принципи концепції сталого розвитку	Комплексності	Взаємозв'язок усіх елементів системи, відносно яких вживаються заходи у процесі реалізації концепції
	Цілісності	Узгодження і взаємодія між складовими політики за всіма напрямками розвитку
	Пріоритетність	Вибір пріоритетного напрямку розвитку в умовах обмежених ресурсів із їх концентрацією для його реалізації
	Конкретності мети	Формування мети і завдань для її досягнення на основі програм і прогнозів
	Диференціації об'єктів управління	При використанні єдиних уніфікованих механізмів регулювання по всім напрямкам існує значна диференціація відносно окремих суб'єктів
	Забезпеченості законодавчою базою усіх учасників туристичної діяльності	-

галузі, стає практично неможливим вирішити ці науково-практичні проблеми.

Формування цілей статті, постановка завдань.

Відтак, метою даного дослідження є узагальнення наукових підходів до характеристики принципів і функцій антикризової державної політики у туристичній галузі, розкриття сутності категорій «принцип» і «функція» з метою їх уточнення відносно процесу антикризової державної політики у цій галузі, обґрунтування принципів і функцій з можливістю їх використання при розробці концептуальних засад антикризової державної політики у туристичній галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. За визначенням, термін «принцип» (від лат. «principium» – початок, основа) є основним положенням будь-якої теорії, вчення, науки, світогляду [15] (а у нашому випадку – основних положень концепції). Виходячи з цього, аналізуючи зміст праць за даними табл. 1, можна дійти наступних висновків.

По-перше, при тому, що у дослідженнях учених містяться відзнаки за кількістю та назвою принципів, їх характеристика в окремих випадках збігається. Очевидно, що вчені-економісти при різному визначенні назви окремих принципів концепції антикризового управління та державної антикризової політики (Бичкова Є. А.) фактично надають їм спільну характеристику. Отже, у більшості випадків змінюється лише назва принципу, при незмінній сутності основного положення концепції. У табл. 2 наведено групування різних принципів за різною назвою, при фактично однаковій характеристиці.

По-друге, стає очевидним (табл. 2), що у дослідженнях окремих учених-економістів не враховано вагомні основні положення (принципи) антикризових концепцій, при тому, що іншим надається зайва деталізація.

Зокрема, серед десяти визначених принципів, які повинні бути врахованими при розробці та реалізації антикризової концепції, та які характеризовано на основі систематизації та узагальнення існуючих наукових точок зору, Грязною А. Г. не враховано необхідність організаційно-кадрового забезпечення, мобілізації внутрішніх можливостей і ресурсів, терміновість і необхідність інформаційного забезпечення реалізації концепції; Довганем Д. А. не враховано необхідність збалансування рішень і єдності цілей, адекватності прийняття рішень, системного підходу та визначення пріоритетів у ході реалізації концепції; Штангретом А. М. визначено лише чотири з десяти, а Бичковою Є. А. – три з десяти концептуальних принципів (табл. 2); не всі концептуальні принципи визначені й іншими вченими – Щербанем І. О., Базаровим Г. З., Бурим С. А. і Свірідовою Н. Д., про що свідчать дані цієї таблиці. При цьому зайва деталізація міститься у дослідженнях Довганя Д. А., при розкритті сутності основного положення щодо мобілізації внутрішніх можливостей і ресурсів для виходу з кризи, оскільки, виходячи з теорії сукупної продуктивності, поза раціонального та ефективного використання ресурсів не можливо мобілізувати можливості будь-якої економічної системи; Штангретом А. М. не обґрунтовано розрізненість сутності положення (принципу) відносно термінового та своєчасного реагування на кризу з урахуванням динаміки її розвитку, оскільки поза діагностики (будь-то рання, або пізня), не можливо визначитися з термінами щодо реалізації заходів концепції; Свірідовою Н. Д. проведено зайву деталізацію при визначенні основних положень, що характеризують необхідність визначення пріоритетної проблеми, цілей і шляхів її вирішення, оскільки поза диференціації за об'єктами управління не можливо визначитися з пріорите-

Таблиця 2

Групування принципів антикризових концепцій за ознакою ідентичності характеристик у дослідженнях учених-економістів*

Сутність основного положення (принципу)**	Назва принципу у дослідженнях учених-економістів						
	Грязнова А. Г.	Довгань Д. А.	Штангрет А. М.	Бичкова Є. А.	Щербань І. О., Базаров Г. З., Бурий С. А.	Свірідова Н. Д.	
Єдність цілей на всіх рівнях управління концепцією та збалансування при прийнятті рішень	єдність цілей управління	-	-	-	оптимального співвідношення	цільності	
Адекватність рішень кризової ситуації	адекватності	-	адекватності	-	-	-	
Системний підхід до вирішення проблем кризових явищ при постановці завдань і їх реалізації	системного підходу	-	-	комплексності	-	комплексності	
Планування реалізації антикризових заходів на відповідність досягнення цілям виходу з кризи	цільспрямованості	стратегічності	-	-	-	конкретності мети	
Визначення пріоритетної проблеми, цілі та шляхів їх вирішення	провідної ланки	-	диференціації	адресності	головної ланки	пріоритетності; диференціація об'єктів управління	
Визначення критеріїв оцінки заходів і рішень, що приймаються на основі контролю за ступенем досягнення цілей	оптимальності	регулярності та гнучкості контролю	-	-	об'єктивності оцінки; варіації і ризику	-	
Організаційно-кадрове забезпечення реалізації концепції	-	організаційного забезпечення	-	-	кадрової політики; мотивації	-	
Мобілізація внутрішніх можливостей і ресурсів для виходу з кризи	-	повноти реалізації можливостей; ефективності	повноти реалізації можливостей	-	максимізації можливостей; конкретизації виробництва	-	
Термінове та своєчасне реагування на кризу з урахуванням динаміки її розвитку	-	регуляції динаміки	рання діагностика; терміновість	терміновість	упередження, часових обмежень	-	
Інформаційне забезпечення реалізації концепції на основі моніторингу фактів	-	постійного збору фактів	-	-	-	забезпечення інформаційною базою усіх учасників туристичної діяльності	

Пояснення до табл. 2:

* складено на основі результатів узагальнення табл. 1;

** сутність і характеристики принципів (гр. 1) уточнено автором.

тами; у дослідженнях Щербань І. О., Базарова Г. З. і Бурого С. А. існує найбільша кількість принципів за назвою, що фактично дублюють один одного при характеристиці основних положень (принципів), які характеризовано у табл. 2 (гр. 1).

Відтак стає зрозумілим, що серед розглянутих досліджень маються як відзнаки, так і неточності при характеристиці та визначенні основних положень (принципів) антикризових концепцій. Виходячи з цього, вважаємо за доцільним конкретизувати як самі принципи за їх назвою, так і надати їм відповідну характеристику: антикризова політика держави у туристичній галузі ґрунтується на концептуальних принципах управління – єдності цілей та рішень, адекватності рішень, системності, планування заходів, пріоритетності цілей, об'єктивності оцінки, організаційно-кадрового забезпечення, мобілізації ресурсів і можливостей, своєчасності реагування, інформаційного забезпечення, характеристика яким надана у табл. 2 із урахуванням узагальнення розглянутих принципів антикризового управління (табл. 1). При цьому зазначимо, що ці принципи повинні бути узгодженими з принципами антикризового державного регулювання.

Вважаємо, що обґрунтування цих принципів повинно бути пов'язаним із формами та методами державного регулювання, що логічно доводиться наступним чином: у процесі реалізації антикризової політики держави у туристичній галузі державні інституції – як суб'єкт управління цим процесом – використовують форми та методи державного регулювання задля досягнення головної мети – скорішого виведення галузі з криз та (або) попередження кризових явищ (залежно від етапу розвитку кризи у галузі). Відтак можна дійти висновку про те, що основними положеннями (принципами регулювання) антикризової політики держави у туристичній галузі є: адміністрування, сутність якого полягає у правовому, легалізуючому, координуючому, плануючому та прогноуючому, пропагандистському забезпеченні процесу виведення галузі з кризи та (або) її попередження шляхом відбору найбільш ефективних і адекватних стану галузі методів; економічного стимулювання, сутність якого полягає у відборі найбільш ефективних і адекватних стану галузі методів прямого і непрямого стимулювання задля скорішого виведення галузі з кризи та (або) її попередження. Виходячи з цього, головна сутність антикризового державного регулювання полягає у використанні методів за двома вищевизначеними принципами, відбір яких дозволяє конкретизувати заходи антикризової політики держави. Такий підхід, із нашої точки зору, дозволяє уникнути дублювання заходів подолання кризи – з одного боку, а з іншого – встановлюється об'єктивність прийняття рішень щодо їх відбору, оскільки цей процес спирається на використання методів державного регулювання, що застосовуються суб'єктом управління.

Таким чином, на відзнаку від існуючих концепцій антикризової політики держави, сутність яких зводиться до антикризового управління, у концепті антикризової політики держави у туристичній галузі передбачається дотримання обґрунтованих принципів антикризового державного регулювання. При цьому, на основі дотримання принципів регулювання відбираються доміанти щодо подолання кризових явищ.

Не можна визнати виправданим і той факт, що у більшості розглянутих концепцій не приділяється увага необхідності використання функцій антикризової політики (як за складовою «управління», так і за складовою «регулювання»).

Вирішуючи цю наукову проблему, звертають на себе увагу точки зору окремих учених-економістів, якими надається характеристика функціям антикризової політики держави та антикризового управління. Так, у науковій праці [12] визначаються функції антикризової політики держави, а у наукових працях [13, с. 114] і [14, с. 300] аналогічним чином трактуються функції антикризового управління – як види діяльності, що відображають предмет антикризової політики (у першому випадку), або антикризового управління (у другому), та визначають його результат, відповідаючи на питання: що робити для того, щоб ефективно управляти на всіх стадіях кризи. При цьому, як при обґрунтуванні антикризової політики держави, так і при обґрунтуванні антикризового управління визначаються такі функції, як «передкризове управління, управління в умовах кризи, управління виходу з кризи, стабілізація нестійких ситуацій, мінімізація втрат і упущених можливостей, своєчасне прийняття рішень» [12; 13, с.114; 14, с.300]. На думку Щербань І. О., задля упередження та нейтралізації криз у туристичній галузі пропонується використовувати традиційні загальновідомі функції менеджменту – планування, організації, мотивації, обліку, контролю та аналізу, які закладено у концепцію антикризового управління [8, с. 46]. Однак, із нашої точки зору, у першому випадку не можливо поєднувати функції антикризової державної політики з функціями антикризового управління, оскільки ці два процеси є різними та, при цьому, головною неточністю є те, що при розгляді державної політики не враховується антикризове державне регулювання. У той же час, заслуговує уваги прив'язка цих функцій до конкретного періоду етапізації. У другому ж випадку спиратися на використання тільки загальновідомих функцій менеджменту при відбудові антикризової політики держави на галузевому та національному рівнях економіки – не коректно, оскільки, по-перше – ці функції обґрунтовано для локального рівня, а по-друге, – знов таки, не відносяться до процесу регулювання.

Вирішення цієї наукової проблеми потребує усвідомлення самого поняття «функція» та пошуку шляхів узгодженості антикризових функцій із загальними функціями державної політики.

Так, виходячи з походження терміну функція, від лат. «functio» – виконання, відповідність, відображення [16, с. 655], її трактування або як деякого правила, закону, який надає можливість кожному елементу множини M , під яким розуміється область значень незалежної змінної X , становити у відповідність деякий елемент множини M , під яким сприймається область значень залежної змінної ($y = f(x)$) [17, с. 15], можна констатувати, що при визначенні функції концепту антикризової політики держави у туристичній галузі необхідно дотримуватися наступних положень: по-перше, функція розглядається в якості дії (незалежної змінної), що за умови його впливу на елемент « M » змінює його значення « y »; по-друге, функція є поняттям, що визначає зміну значення « y » під впливом конкретної дії; по-

третє, реалізація самої функції законно встановлює зміну значення «у» під впливом дії (незалежної змінної «Х»); по-четверте, під впливом функцій, що складають множину елементів «М», і змінюється значення «у», встановлюється функціональна залежність між елементами, що визначається причинними зв'язками між ними (тобто між сферами галузі).

Логіко-математичне обґрунтування положень, на основі яких можуть бути визначені функції концепту антикризової політики держави у туристичній галузі, дозволяє в якості елементів множин «М» розглядати сфери, що формують, впливають та забезпечують розвиток галузі. За таких умов, під множиною елементів «М» ми розглядаємо політико-правову (M_1), економічну (M_2), регіональну (M_3), соціальну (M_4), культурну (M_5), освітню (M_6) і екологічну (M_7) сфери. Відтак, у нашому випадку під множиною елементів «М» ми сприймаємо стан туристичної галузі та його зміну («у») внаслідок реалізації незалежних змінних «Х» (M_1, \dots, M_7). Виходячи ж із того, що загальні функції державної політики щодо збалансованого розвитку туристичної галузі та національної економіки можна характеризувати за сферами з їх відповідним поділом на економічну, політико-правову, соціальну, регіональну, культурну, освітню (виховну) та екологічну (природну), не доцільно по-іншому визначати й функції антикризової політики держави у цій галузі. З урахуванням обґрунтованих положень, які визначають функцію в якості дії, що передбачає реалізацію антикризових заходів, під впливом яких повинен змінюватися стан галузі, логіко-математичний вираз її зміни («у») можна виразити наступним чином (1):

$$y = f(X_1; X_2; X_3; X_4; X_5; X_6; X_7), \quad (1)$$

де: у – кризовий стан галузі;

$X_1; X_2; X_3; X_4; X_5; X_6; X_7$ – відповідно політико-правова, економічна, регіональна, соціальна, культурна, освітня (виховна), екологічна (природна) функції, реалізація яких полягає у виконанні дій і заходів суб'єктами управління з використанням найбільш ефективних адміністративних та економічних форм і відповідних їм методів, спрямованих на попередження та (або) нейтралізацію та (або) усунення кризи (залежно від етапу її розвитку), націлених на:

- створення сприятливого нормативно-правового середовища для розвитку внутрішнього туризму, захисту національних суб'єктів господарювання у галузі від несумлінної конкуренції, залучення іноземних туристів та інвесторів, формування позитивного іміджу країни як туристичного регіону (політико-правова функція « X_1 »);
- стимулювання розвитку в'їзного туризму, поліпшення туристичної інфраструктури, розвитку споріднених із туристичною галуззю (економічна функція « X_2 »);
- визначення та пріоритетний розвиток туристично-орієнтованих регіонів із перерозподілом видатків бюджету, налагодженням партнерських стосунків між ними (регіональна функція « X_3 »);
- створення нових робочих місць у галузі шляхом стимулювання суб'єктів господарювання, пошуку шляхів підвищення рівня заробітної плати у галузі, формування привабливості галузі для працездатності (соціальна функція « X_4 »);

- відновлення та відродження історико-культурної спадщини, розвиток культурного обміну та туристичних потоків з іншими країнами (культурна функція « X_5 »);
- вирішення проблеми підготовки висококваліфікованих кадрів для галузі, підвищення світогляду осіб, які користуються послугами галузі (освітня (виховна) функція « X_6 »);
- вирішення проблем екологічної безпеки у туристичних регіонах, досягнення екологічної рівноваги при розвитку туристичної галузі у країні (екологічна (природна) функція « X_7 »).

Висновки та перспективи подальших досліджень.

На основі проведеного дослідження теоретично обґрунтовано та доведено доцільність використання принципів і функцій антикризової державної політики у туристичній галузі. При цьому, у відповідному концепті ці базисні категорії між собою взаємопов'язані: реалізація перелічених функцій суб'єктами управління, поруч із базовими – управління та регулювання, здійснюється на основі виконання принципів концепту антикризової політики держави (зокрема, антикризових державного управління та регулювання) з використанням форм і методів, які відповідають етапу кризи.

Відтак, реалізація тієї чи іншої функції змінює кризовий стан галузі, який залежить від усунення кризових явищ у сферах, що до неї входять. Це надає можливість завдяки функціям концепту антикризової державної політики у туристичній галузі встановлювати взаємозв'язки між цілями, пріоритетами та заходами подолання або попередження кризи, що зумовлюється системністю та комплексністю підходу до вирішення цієї науково-практичної проблеми.

ЛІТЕРАТУРА

1. Макроэкономика: теория и российская практика: учебник / под ред. А. Г. Грязновой и Н. Н. Душой. – М.: КНОРУС, 2007. – 608 с.
2. Ельчанинов Д. В. Развитие механизмов антикризисного управления на промышленных предприятиях: теория и практика / Дмитрий Владимирович Ельчанинов: автореф. дис. д.э.н. спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: теория управления экономическими системами. – Самара; Самарский государственный экономический университет, 2008. – 40 с.
3. Довгань Д. А. Принципы антикризисного управления предприятием / Д. А. Довгань: Сборник тезисов 2-й Всероссийской Интернет-конференции «Грани науки – 2013» / Отв. ред. А. В. Герасимов. – Казань.– СМУИС, 2013. – С. 567–568.
4. Fayol H. General and Industrial Management. London: Pitman. – 1949. –Р. 5–6.
5. Штангрет А. М. Антикризове управління підприємством: навч. посібн. / А. М. Штангрет, О. І. Копилюк. – К.: Вид-во «Знання», 2007. – 335 с.
6. Дворник М. А. Сучасне розуміння антикризового управління в діяльності вітчизняних туристичних підприємств / М. А. Дворник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.4. – С. 205–210.
7. Бычкова Е. А. Государственная антикризисная политика Российской Федерации в социальной сфере / Евгения Алек-

сандровна Бычкова: Дис. ... канд. полит. наук по спец. 23.00.02. – М.: МГУ им. М. Ломоносова, 2011. – 154 с.

8. Щербань І. О. Механізм антикризового управління посередницькими організаціями (на прикладі підприємств туризму) / Щербань Ірина Олександрівна: Дис. канд. екон. наук за спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами за видами економічної діяльності). – Київ; ПВНЗ «Європейський університет», 2011. – 219 с.

9. Базаров Г. З. Теория и практика антикризисного управления : учеб. для вузов / Г. З. Базаров, С. Г. Беляев, Л. П. Бельх и др. [под ред. С. Г. Беляева и В. И. Кошкина. – М.: ЮНИТИ, 2006. – 469 с.

10. Бурій С. А. Антикризове управління та управлінські рішення – проблеми підприємств малого бізнесу : монографія / С. А. Бурій, Д. С. Мацеха. – Хмельницький : ТОВ «Тріада-М», 2006. – 393 с.

11. Свірідова Н. Д. Концепція сталого розвитку туризму в сучасних умовах / Н. Д. Свірідова // Культура народів Причорномор'я. – 2009. – №176. – С.166–168.

12. Антикризисное управление: конспект лекций / Е. А. Бабушкина, О. Ю. Бирюкова, Л. С. Верещагина. – М.: Изд-во «Эксмо», 2008. – 160 с.

13. Сапа Н. В. Теоретико-методологічні засади механізму антикризового державного управління / Н. В. Сапа // Гуманітарний вісник ЗДІА випуск 38, 2009. – С. 106–116.

14. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. для вищих навч. закл. – К.: ЦУЛ, 2003. – 504 с.

15. Экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.market-pages.ru/makroec/47.html>

16. Кондаков Н. И. Логический словарь-справочник / под ред. проф. Д. П. Горского. – М.: Изд-во «Наука», 1975. – 717 с.

17. Успенский В. А. Лекции о вычислимых функциях / В. А. Успенский. – М.: Государственное издательство физико-математической литературы, 1960. – 492 с.

plants: theory and practice]. *avtoref. dis. ... d. e. n. spets. 08.00. 05, 2008.*

“Ekonomicheskii slovar” [Dictionary of Economics]. <http://www.market-pages.ru/makroec/47.html>

Fayol, H. *General and Industrial Management* London: Pitman, 1949.

Kondakov, N. I. *Logicheskii slovar-spravochnik* [Logical Reference Dictionary]. Moscow: Nauka, 1975.

Makroekonomika: teoriia i rossiyskaia praktika [Macroeconomics: Theory and Russian practice]. Moscow: KNORUS, 2007.

Sviridova, N. D. “Kontseptsiiia staloho rozvytku turizmu v suchasnykh umovakh” [The concept of sustainable tourism development in modern conditions]. *Kultura narodov Prychernomor'ia*, no. 176 (2009): 166-168.

Sapa, N. V. “Teoretyko-metodolohichni zasady mekhanizmu antykrizovoho derzhavnogo upravlinnia” [Theoretical and methodological basis of the mechanism of crisis governance]. *Humanitarnyi visnyk ZDIA*, no. 38 (2009): 106-116.

Shcherban, I. O. “Mekhanizm antykrizovoho upravlinnia poserednytskymy orhanizatsiiamy (na prykladi pidpriemstv turizmu)” [The mechanism of crisis management intermediary organizations (for example, tourism enterprises)]. *dys. ... kand. ekon. nauk spets. 08. 00. 04*, 2011.

Shtanhret, A. M., and Kopyliuk, O. I. *Antykrizove upravlinnia pidpriemstvom* [Crisis management]. Kyiv: Znannia, 2007.

Uspenskiy, V. A. *Lektsii o vychislmykh funktsiiakh* [Lectures on computable functions]. Moscow: Gosudarstvennoe izdatelstvo fiziko-matematicheskoy literatury, 1960.

Vasylenko, V. O. *Antykrizove upravlinnia pidpriemstvom* [Crisis management]. Kyiv: TsUL, 2003.

REFERENCES

Bychkova, E. A. “Gosudarstvennaia antikrizisnaia politika Rossiyskoy Federatsii v sotsialnoy sfere” [State anti-crisis policy of the Russian Federation in the social sphere]. *dis. ... kand. polit. nauk spets. 23. 00. 02*, 2011.

Bazarov, G. Z., Beliaev, S. G., and Belykh, L. P. *Teoriia i praktika antikrizisnogo upravleniia* [Theory and practice of crisis management]. Moscow: YuNITI, 2006.

Buryi, S. A., and Matsekha, D. S. *Antykrizove upravlinnia ta upravlinski rishennia – problemy pidpriemstv maloho biznesu* [Crisis management and management decisions - the problems of small businesses]. Khmelnytskyi: Triada-M, 2006.

Babushkina, E. A., Biriukova, O. Yu., and Vereshchagina, L. S. *Antikrizisnoe upravlenie* [Crisis management]. Moscow: Eksmo, 2008.

Dvornyk, M. A. “Suchasne rozuminnia antykrizovoho upravlinnia v diialnosti vitchyznianskykh turystychnykh pidpriemstv” [Current understanding of crisis management in the activities of local tourism enterprises]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 22. 4 (2012): 205-210.

Dovgan, D. A. “Printsipy antikrizisnogo upravleniia predpriiatem” [Principles of crisis management]. *Grani nauki – 2013*. Kazan: SMUIS, 2013. 567-568.

Elchaninov, D. V. “Razvitie mekhanizmov antikrizisnogo upravleniia na promyshlennykh predpriiatiiakh: teoriia i praktika” [Development of mechanisms for crisis management in industrial

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

© 2014 ЧЕРНИХІВСЬКА А. В.

УДК 332.02

Черніхівська А. В. Стратегічне планування регіональної екологічної політики

У статті обґрунтовується необхідність впровадження у практику управління регіональним розвитком стратегічного планування. Акцентується увага на важливості комплексної роботи зі створення нормативно-правових, організаційних, освітніх основ цієї діяльності, а також наявності соціальної, матеріальної мотивації для того, щоб ця діяльність стала необхідною, обов'язковою й усвідомленою. Стаття присвячена теоретико-методологічним і прикладним питанням формування та реалізації регіональної екологічної політики. Обґрунтовано теоретичну сутність та зміст поняття «регіональна екологічна політика». Запропоновано пріоритетні напрями регіональної екологічної політики. Доведено, що стратегічне планування регіонального розвитку ґрунтується на оцінці конкурентних переваг і недоліків регіону, а також можливостей та загроз щодо його подальшого розвитку і розглядається як один із найбільш перспективних та ефективних механізмів реалізації довгострокової регіональної екологічної політики в умовах глобальної інтеграції.

Ключові слова: екологічна політика, регіональна екологічна політика, регіональний розвиток, стратегічне планування, сталий розвиток, раціональне природокористування, навколишнє природне середовище

Рис.: 2. **Бібл.:** 10.

Черніхівська Анна Володимирівна – кандидат економічних наук, професор, кафедра сталого природокористування, Державна екологічна академія післядипломної освіти та управління (вул. Митрополита Василя Липківського, 35, Київ, 03035, Україна)

Email: rus-an@ukr.net

УДК 332.02

Черныховская А. В. Стратегическое планирование региональной экологической политики

В статье обосновывается необходимость внедрения в практику управления региональным развитием стратегического планирования. Акцентируется внимание на важности комплексной работы по созданию нормативно-правовых, организационных, образовательных основ этой деятельности, а также наличия социальной, материальной мотивации, для того чтобы эта деятельность стала необходимой, обязательной и осознанной. Статья посвящена теоретико-методологическим и прикладным вопросам формирования и реализации региональной экологической политики. Обоснована теоретическая сущность и содержание понятия «региональная экологическая политика». Предложены приоритетные направления региональной экологической политики. Доказано, что стратегическое планирование регионального развития основывается на оценке конкурентных преимуществ и недостатков региона, а также возможностей и угроз относительно его последующего развития и рассматривается как один из наиболее перспективных и эффективных механизмов реализации долгосрочной региональной экологической политики в условиях глобальной интеграции.

Ключевые слова: экологическая политика, региональная экологическая политика, региональное развитие, стратегическое планирование, устойчивое развитие, рациональное природопользование, окружающая естественная среда

Рис.: 2. **Библ.:** 10.

Черныховская Анна Владимировна – кандидат экономических наук, профессор, кафедра устойчивого природопользования, Государственная экологическая академия последипломного образования и управления (ул. Митрополита Василия Липковського, 35, Киев, 03035, Україна)

Email: rus-an@ukr.net

UDC 332.02

Chernyivska A. V. Strategic planning of the regional environmental policy

The article justifies the necessity of introduction of management of regional development of strategic planning. It focuses on importance of the complex work on creation of regulatory and legal, organisational and educational grounds of these activity and also availability of social and material motivation for this activity to become necessary, mandatory and sensitive. The article is devoted to theoretical, methodological and applied issues of formation and realisation of the regional environmental policy. It justifies theoretical essence of the "regional environmental policy" notion. It offers priority directions of the regional ecological policy. It shows that strategic planning of the regional development is based on assessment of competitive advantages and shortcomings of a region and also opportunities and threats with respect to its further development and is considered as one of the most prospective and efficient mechanisms of realisation of the long-term regional environmental policy under conditions of global integration.

Key words: environmental policy, regional environmental policy, regional development, strategic planning, sustainable development, efficient nature management, natural environment

Рис.: 2. **Библ.:** 10.

Chernyivska Anna V. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Department for Sustainable Land, State Ecological Academy of Postgraduate Education and Management (vul. Mytropolyta Vasylya Lypkivskogo, 35, Kyiv, 03035, Ukraine)

Email: rus-an@ukr.net

Вступ. В умовах трансформації суспільства особливо значення набуває формування нової еколого-економічної політики держави, визначення її пріоритетного завдання в системі ринкових відносин. Ситуація ускладнюється тим, що відбувається руйнування старих державних структур, а

правова основа та досвід формування цілісної системи сталого розвитку країни практично відсутні. Тому, починаючи рух шляхом економічних реформ, перш за все необхідно дослідити та проаналізувати систему здійснення еколого-економічної політики держави, визначити стан, у якому пе-

ребує сфера охорони навколишнього середовища, можливі напрями забезпечення пріоритетності її розвитку.

Для розбудови в Україні демократичного суспільства та соціально орієнтованої ринкової економіки особливого значення набуває впровадження сучасної моделі сталого розвитку, яка створює передумови набуття Україною повноправного членства в Європейському Союзі.

Сучасний світ характеризується швидким розвитком технологій, глобальною і регіональною організацією виробництва, погіршенням екології та глобальною зміною клімату і, як результат, дедалі більшою конкуренцією за ресурси загалом та інвестиції, зокрема. В цій ситуації розвинені країни світу використовують стратегічне планування розвитку територій як інструмент, що допомагає підвищити ефективність реагування на зміни та адаптувати місцеву політику розвитку до цих динамічних умов. Стратегічне планування сприяє формуванню узгоджених поглядів, виробленню бачення гармонійного соціально-економічного розвитку відповідної території, оптимальному використанню обмежених ресурсів регіону.

Очевидно, що низька результативність уніфікованих механізмів регулювання стану довкілля привела до планування ефективної регіональної екологічної політики, що вимагає відповідного теоретичного аналізу, осмислення її суті та змісту, наукового обґрунтування шляхів її вдосконалення та механізмів реалізації.

Слід зазначити, що за період незалежності в Україні розроблені та впроваджуються законодавчі, економічні, інституціональні, наукові інструменти екологічної політики. Створено законодавчу базу у сфері охорони довкілля та раціонального природокористування, сформовано систему органів державного управління екологічною безпекою, запроваджено економічний механізм регулювання стану довкілля та використання природних ресурсів, відпрацьовано схему фінансування природоохоронної діяльності, розширюється та поглиблюється міжнародне співробітництво у сфері охорони природи.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Науковому дослідженню регіональних проблем екологозбалансованого розвитку та впровадженню стратегічного планування на регіональному рівні присвячені роботи: О. Амоші, О. Балацького, З. Варналія, А. Гальчинського, В. Гейця, З. Герасимчук, В. Голяна, М. Долішнього, В. Пили, Д. Стеценка, Л. Чернюк, М. Чумаченка та інших. Вагомий внесок у становлення національної екологічної політики зробили наступні вчені: Б. Буркинський, Т. Галушкіна, Л. Гринів, Б. Данилишин, А. Качинський, В. Кравців, Л. Мельник, Ю. Туниця, С. Харічков, М. Хвесик, Є. Хлобистов, А. Шостак та інші.

Проте, незважаючи на певний науковий рівень досліджень у сфері екологічної політики, їх регіональний аспект потребує суттєвого поглиблення, удосконалення, особливості стратегічного планування на регіональному рівні в сучасних умовах трансформації державного управління та наближення його до європейських демократичних стандартів потребують подальшого наукового дослідження та практичної модернізації.

Метою статті є розкриття особливостей стратегічного планування регіональної екологічної політики та роз-

робка практичних рекомендацій щодо його вдосконалення на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. Стратегічне планування пропонується виділяти як спеціальну інституціональну функцію менеджменту, яка має бути обґрунтованою складовою в системі регіонального управління. Її впровадження слід здійснювати шляхом встановлення певних правил, дій та забезпечення виконання цих правил шляхом введення відповідних норм і санкцій. Інституціоналізація стратегічного планування має виражатися в таких заходах, як зміна організаційної структури управління; розробка нормативно-методичного та аналітично-контрольного забезпечення.

Зарубіжний досвід стратегічного планування на регіональному рівні (зокрема, США, Канади, Великобританії, Франції, Ірландії, Італії) свідчить, що це систематичний процес, який використовується громадою для планування свого майбутнього й результатом є документ, що веде її до визначених цілей. Важливий не тільки план як продукт, а й сам процес планування як спосіб реалізації суспільних потреб і потенціалу необхідних змін.

Стратегічне планування регіонального розвитку розглядається як один із найбільш перспективних та ефективних механізмів реалізації довгострокової регіональної політики в умовах глобальної інтеграції.

Елементами процесу стратегічного планування є оцінка конкурентних переваг і недоліків регіону, а також можливостей та загроз щодо його подальшого розвитку. Відповідна територія так само, як і суб'єкти господарювання в ринковому середовищі, діють та розвиваються в умовах конкуренції, змагаються за привабливість території для інвесторів, підвищення рівня життя мешканців тощо. Для досягнення цієї мети необхідно формувати й демонструвати переваги території, усвідомлювати, які функції необхідно розвивати, визначати та долати перешкоди для розвитку. Розгляд подібної проблематики зазвичай є основою для започаткування процесу опрацювання та впровадження стратегії розвитку території.

Стратегічне планування розвитку регіону здійснюється на засадах концепції сталого гармонійного розвитку, яка визначає, що сталий розвиток територій – це соціально, економічно й екологічно збалансований розвиток міських і сільських поселень, спрямований на формування їхнього економічного потенціалу, повноцінного життєвого середовища для сучасного та наступних поколінь на основі раціонального використання наявних ресурсів (природних, трудових, виробничих, науково-технічних, інтелектуальних тощо), технологічного переоснащення й реструктуризації підприємств, удосконалення соціальної, виробничої, транспортної, комунікаційно-інформаційної, інженерної, екологічної інфраструктур, поліпшення умов проживання, відпочинку та оздоровлення, збереження та збагачення біологічного різноманіття природного середовища та збереження культурної та історичної спадщини [4; 6].

Закладення передумов переходу до сталого розвитку регіону і досягнення екологозбалансованого природокористування повинно бути пов'язано зі створенням умов щодо реалізації дієвої екологічної політики в регіоні, яка спрямована на зниження ресурсоемності виробництва, ра-

ціоналізацію процесів природокористування, стабілізацію та поліпшення екологічної ситуації.

Розробляти стратегію управління розвитком регіону необхідно на ключових напрямках екологобезпечної політики, що потребує істотної адаптації існуючих у нашій країні норм і вимог до загальноєвропейських стандартів. Це вимагає поєднання всього позитивного, що набуто вітчизняною і світовою спільнотою в сфері теоретичних, методологічних, практичних основ раціоналізації використання природно-ресурсного потенціалу, оптимізації функціонування еколого-економічної системи, збереження якості навколишнього природного середовища в контексті з екологобезпечного просторового розвитку [8, 9].

Стратегічне планування – це безперервний процес, який складається з моніторингу виконання визначених завдань та досягнення поставлених цілей, коригування стратегічних пріоритетів та операційних завдань тощо. Успіх стратегічного планування можливий лише за умови тісної співпраці, узгодженості дій і координації ресурсів органами місцевого самоврядування, виконавчої влади, громадськими організаціями, політичними силами, підприємцями й промисловцями та консолідації зусиль всієї спільноти регіону.

Таким чином, головною метою екологічної доктрини регіону на довгострокову перспективу є підвищення якості життя населення регіону, перш за все, за рахунок поліпшення екологічних параметрів системи життєзабезпечення, доведення показників конкурентоспроможності продукції регіону до світового рівня за рахунок впровадження нових наукоємних, ресурсозберігаючих технологій, створення стабільного екологобезпечного господарсько-виробничого комплексу, який зможе ефективно функціонувати і розвиватися в нових економічних умовах [1].

Підтверджено, що сучасну політику неможливо уявити без екологічної складової, а сам термін «екологічна політика» набув поширення на міжнародному рівні.

Екологічна політика – це взаємодія різних економічних, політичних і соціальних структур, що спрямована на реалізацію стратегії у сфері охорони навколишнього середовища і включає наступні напрями: охорону довкілля, раціональне природокористування, екологічну безпеку та адекватне інституціональне середовище (рис. 1) [5].

Досліджено, що екологічна політика виконує наступні функції: стабілізаційну, нормативно-регульовальну,

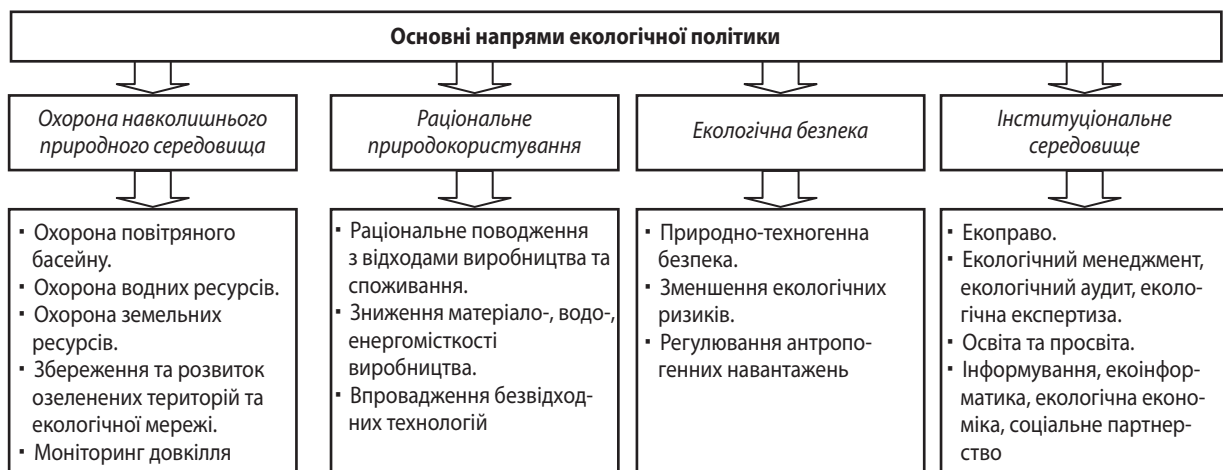


Рис. 1. Основні напрями екологічної політики

інтеграційну, організаційну, ціннісно-орієнтаційну, ідентифікаційну, освітньо-виховну, експертно-прогностичну та інноваційну.

У Законі України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» викладені основні принципи національної екологічної політики, такі як [2]:

- посилення ролі екологічного управління в системі державного управління України з метою досягнення рівності трьох складових розвитку (економічної, екологічної, соціальної), що зумовлює орієнтування на пріоритети сталого розвитку;
- врахування екологічних наслідків під час прийняття управлінських рішень та розробленні документів, які містять політичні та/або програмні заходи державного, галузевого (секторального), регіонального та місцевого розвитку;
- міжсекторальне партнерство та залучення зацікавлених сторін;

- державна підтримка та стимулювання вітчизняних суб'єктів господарювання, які здійснюють модернізацію виробництва, спрямовану на зменшення негативного впливу на навколишнє природне середовище.

В Україні ще не сформувалася національна система екологічного управління в її європейській системній цілісності державного, громадського і корпоративного (бізнесового) екологічного управління. Нині домінує державна система управління у галузі охорони навколишнього природного середовища, повноваження і функції якої визначені Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища» [4].

Держава фактично «монополізувала» екологічну відповідальність, що призвело до послаблення відповідальності природокористувачів – суб'єктів господарювання і власників землі, основних фондів. Є певні суперечності між масштабами зміни власності (приватизації) і збереженням, домінуванням адміністративної відповідальності за екологічну шкоду. Цей визначальний чинник

стримує процес формування національної системи екологічного управління на європейських засадах.

Специфіка сьогоденної ситуації полягає в тому, що накопичувані десятиліттями екологічні проблеми необхідно вирішувати в зовсім інших політичних та економічних умовах. У зв'язку з цим надзвичайно актуальними є еколого-економічні дослідження трансформаційних процесів, наукове обґрунтування стратегії екологічної політики, розробка теоретико-методичних основ формування регіональних систем екологічної безпеки.

Суть та зміст екологічної політики необхідно розглядати крізь призму більш широкого поняття – регіональної політики. Водночас, зміщуючи акценти економічних реформ у регіони, держава аж ніяк не повинна знімати з себе відповідальність за їхній соціально-економічний та екологічний стан. Звичайно, в такому випадку виникає проблема пошуку компромісу між регіональними інтересами держави і місцевими інтересами регіону. Саме на балансі цих інтересів і повинна ґрунтуватись регіональна політика.

Отже, потреба здійснення регіональної екологічної політики виникає тоді, коли в умовах диверсифікованого екологічного простору стає очевидною низька результативність уніфікованих механізмів регулювання стану довкілля.

Регіональна екологічна політика – це система цілей і дій, що реалізуються органами державної влади і місцевого самоврядування, спрямованих на збереження довкілля та забезпечення екологобезпечних умов життєдіяльності населення за допомогою методів, що враховують специфіку територій [10].

Зміст регіональної екологічної політики розглядається в двох аспектах. Перший – це екологічна політика держави по відношенню до регіонів (державна регіональна екологічна політика), другий – екологічна політика, яка здійснюється регіонами. Перша реалізується центральни-

ми органами державної влади, друга – місцевими органами влади і самоврядування. В цьому плані особливого значення набуває розмежування повноважень між різними гілками влади у сфері природокористування і охорони навколишнього природного середовища.

Компонентну структуру регіональної екологічної політики становить єдність і взаємодія п'яти структурних блоків: науково-інформаційне забезпечення, нормативно-правові акти, виробничо-технічний потенціал, організаційно-економічний механізм, екологічна культура населення.

Науково-інформаційний блок фіксує сам факт екологічного порушення, визначає його причину і пропонує органу управління можливі методи вирішення проблеми. Орган управління через відповідні нормативно-правові акти (рішення) вносить необхідні корективи в основні цілереалізуючі ланки – виробничо-технічний потенціал, організаційно-економічний механізм, систему формування екологічної культури населення.

Зазначимо, що регіональну політику потрібно розглядати крізь призму конкретності інтересів, які вона реалізує. Наскільки специфічними є інтереси регіонів, що відображають історичні, етнічні, природні, економічні, соціальні, культурні особливості територій, настільки конкретно диференційованими є інтереси держави щодо них [7].

За напрямками регіональну політику поділяють на соціальну, промислову, аграрну, екологічну, гуманітарну, науково-технічну (рис. 2).

Відповідно, деякі з цих видів політик мають кілька елементів, тобто самостійних напрямів регулювання важливих територіальних процесів та сфер. Наприклад, у складі регіональної соціальної політики можна виділити політику соціального захисту, житлову, демографічну, урбаністичну, рекреаційну, політику зайнятості. Структурними компо-

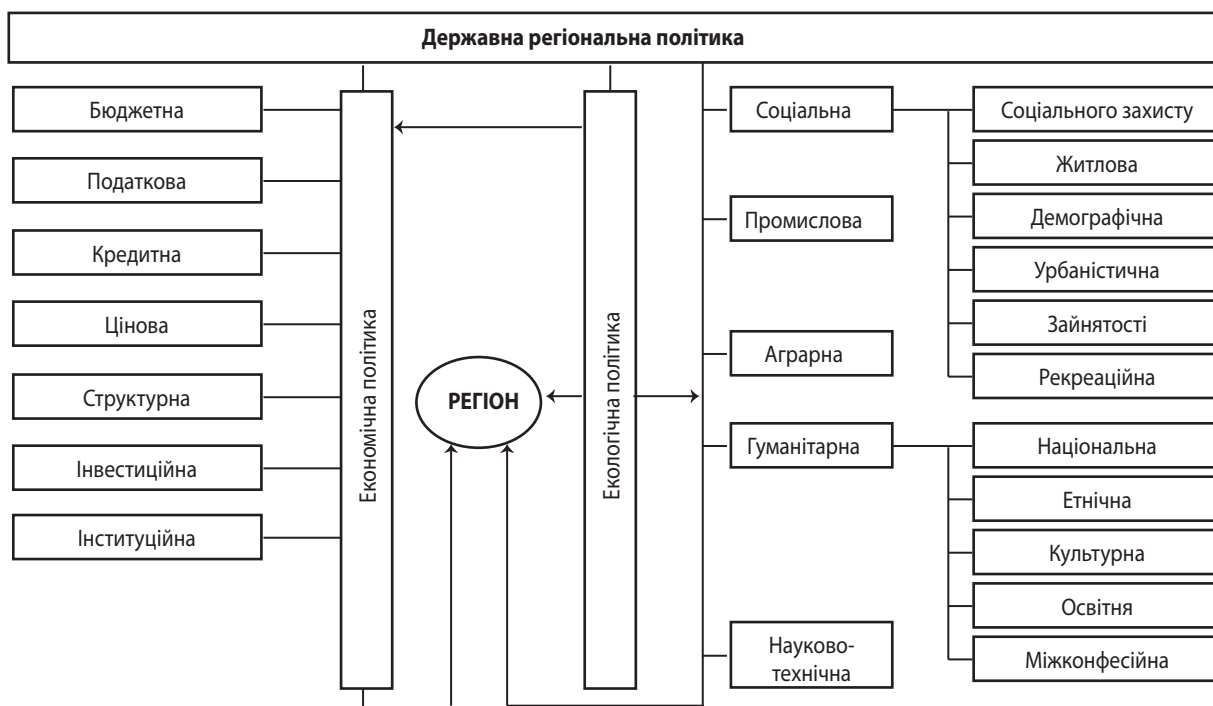


Рис. 2. Місце екологічної політики в системі державної регіональної політики

нентами регіональної гуманітарної політики є національна, етнічна, культурна, освітня, міжконфесійна тощо.

В цьому контексті слід вказати на домінуюче місце екологічної політики в системі регіональної політики, що пояснюється об'єктивною необхідністю екологізації всіх інших складових регіональної політики.

Сучасна регіональна екологічна політика повинна ґрунтуватись на екосистемному підході та полягати у такому:

- розроблення і здійснення регіональних стратегій із залученням цільових індикаторів збереження екосистем з метою подолання сучасних тенденцій щодо їхньої деградації;
- створення комплексної регіональної інфраструктури охорони, оздоровлення і відтворення навколишнього природного середовища та його екосистем (водокористування, землекористування, санітарно-гігієнічна структура, системи поводження з відходами тощо);
- розвиток чистого виробництва, стимулювання екологічного підприємництва, доступність екологічної інформації;
- розроблення регіональних стратегій, покликаних стимулювати зміну нераціональних регіональних структур споживання, з урахуванням місцевих культурних традицій.

Основні тенденції розвитку регіональної політики свідчать про те, що приділяється недостатньо уваги на забезпечення екологізації регіональної політики в умовах «зеленого» зростання, якісному відтворенні всіх потенціалів регіонів на еколого-економічних засадах, гармонізації геопросторових відносин між країною та регіонами, що потребує суттєвих змін як в контексті реформування регіональної політики, так і в системі державотворення.

Отже, пріоритетними напрямками регіональної екологічної політики мають стати:

- повна і всеохоплююча інвентаризація джерел забруднення, оцінка екологічної надійності господарських об'єктів і виробничих систем;
- поетапне розгортання робіт щодо створення системи екологічного моніторингу з максимальним використанням існуючих структур і матеріальної бази;
- створення банків екологічної інформації, автоматизація процесів її збору, обробки і аналізу;
- забезпечення ефективного використання коштів природоохоронних фондів, налагодження оптимальних процедур контролю за їхньою діяльністю;
- розширення мережі природоохоронних територій різного рангу, реалізація спільних з сусідніми державами проектів;
- формування розвинутого ринку екологічних послуг: створення аудиторських фірм, екологічних банків, лабораторій, введення екологічного страхування тощо;
- законодавчо-нормативне стимулювання залучення бізнесу і підприємництва до вирішення екологічних проблем;
- розширення і поглиблення конструктивного співробітництва з міжнародними екологічними організаціями, європейськими країнами;

- законодавчо-нормативне забезпечення економіко-правових відносин сторін при вирішенні конфліктних ситуацій між населенням і органами влади, суб'єктами господарювання щодо екологічної безпеки прийнятих рішень і практичних дій;
- здійснення заходів щодо формування екологічної культури населення, активізація екологічної освіти і виховання, створення цивілізованих процедур інформування населення про стан природного середовища і рівень його безпеки;
- налагодження конструктивної співпраці державних та місцевих органів влади з громадськими екологічними рухами, політичними партіями.

Кардинальне вирішення екологічних проблем, пов'язане зі зменшенням забруднення довкілля і зниженням негативного антропогенного впливу на нього, можливе на основі впровадження новітніх мало- і безвідходних технологій у виробничі процеси, здійснення масштабних заходів по очистці і утилізації шкідливих емісій в природне середовище тощо.

Висновок. Розвиток регіонів повинен здійснюватися в рамках єдиної системи стратегічного планування соціо-еколого-економічного розвитку держави, що передбачає реалізацію взаємно погоджених дій державних органів управління, регіональних органів управління й органів місцевого самоврядування.

На сучасному етапі розвитку України метою державної регіональної політики повинно бути створення умов, що дадуть можливість регіонам повністю реалізувати наявний потенціал, зробити максимальний внесок у національну економіку, здобути конкурентні переваги на зовнішньому ринку.

Регіональна екологічна політика як невід'ємна складова сталого розвитку потребує розв'язання проблем збереження довкілля. Це передбачає вдосконалення інституційних та організаційних засад господарювання, підвищення суспільної свідомості і актуалізацію екологічних пріоритетів життєдіяльності, створення умов для раціонального використання місцевих ресурсів на всіх рівнях – від регіону до держави.

ЛІТЕРАТУРА

1. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 р.: затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 21.07.2006 р. № 1001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики на період до 2020 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
3. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 р. № 2850 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища» від 26.06.1991 р. № 1268 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
5. Галушкіна Т. П. Регіональні пріоритети екологічної політики (на прикладі Одеської області) / Галушкіна Т. П., Яцков А. В. // зб. наук. праць/ Луцький національний тех. університет (Випуск 7/27) – Луцьк, 2010. – С. 125–138.

6. Герасимчук З. В. Стимулювання сталого розвитку регіону: теорія, методологія, практика: монографія / З. В. Герасимчук, Г. В. Поліщук. – Луцьк (Волин. обл.), 2011. – 514 с.

7. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: [монографія] / за ред. З. С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 820 с.

8. Державне управління регіональним розвитком України: [монографія] / за заг. ред. В. Є. Воротіна, Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2010. – 288 с.

9. Довгань Л. Є. Стратегічне управління: навч. посіб. / Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Л. П. Артеменко. – 2-ге вид. – К.: Центр учб. л-ри, 2011. – 439 с.

10. Кравців В. С. Регіональна екологічна політика в Україні (теорія формування, методи реалізації): монографія / В. С. Кравців; НАН України, Ін-т регіональних досліджень. – Л.: Арал, 2007. – 336 с.

Halushkina, T. P., and Yatskov, A. V. "Rehionalni priorytety ekolohichnoi polityky (na prykladi Odeskoi oblasti)" [Regional priorities for environmental policy (for example, Odesa region)]. *Zbirnyk naukovykh prats LNTU*, no. 7/27 (2010): 125-138.

Herasymchuk, Z. V., and Polishchuk, H. V. *Stymuliuvannia staloho rozvytku rehionu: teoriia, metodolohiia, praktyka* [Promoting sustainable development: theory, methodology, practice]. Lutsk, 2011.

Kravtsiv, V. S. *Rehionalna ekolohichna polityka v Ukraini (teoriia formuvannia, metody realizatsii)* [Regional Environmental Policy in Ukraine (theory formation, methods of implementation)]. Lviv: Aral, 2007.

[Legal Act of Ukraine] (2006). <http://zakon.rada.gov.ua>

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon1.rada.gov.ua>

[Legal Act of Ukraine] (2005). <http://zakon.rada.gov.ua>

[Legal Act of Ukraine] (1991). <http://zakon4.rada.gov.ua>

REFERENCES

Derzhavna rehionalna polityka Ukrainy: osoblyvosti ta stratehichni priorytety [State regional policy in Ukraine: characteristics and strategic priorities]. Kyiv: NISD, 2007.

Derzhavne upravlinnia rehionalnym rozvytkom Ukrainy [The state of regional development in Ukraine]. Kyiv: NISD, 2010.

Dovhan, L. IE., Karakai, Yu. V., and Artemenko, L. P. *Stratehichne upravlinnia* [Strategic Management]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2011.



ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

УДК 330.123

КЛІЄНТСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ДЖЕРЕЛО ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ВЕРБА В. А., ТИЩЕНКО О. О.

УДК 330.123

Верба В. А., Тищенко О. О. Клієнтський капітал як джерело вартості підприємства

У статті подано авторське бачення сутності клієнтського капіталу та його впливу на вартість підприємства. Мета статті полягає в обґрунтуванні ролі клієнтського капіталу у процесі капіталізації підприємства за допомогою моделювання ланцюга капіталізації вартості бізнесу «інвестиції в активи – генерування грошових потоків – капіталізація підприємства». У результаті дослідження обґрунтована авторська позиція щодо сутності та структуризації клієнтського капіталу, що дає можливість виявити фінансово-управлінські важелі капіталізації клієнтського капіталу. Базуючись на аналізі динаміки фінансових параметрів світових лідерів IT-індустрії, автомобілебудування, виробництва одягу та напоїв, виявлено взаємозв'язок вартості підприємства з величиною активів і прибутку, вартістю бренду, визначено впливовість клієнтського капіталу на капіталізацію підприємств різних сфер діяльності. Запропоновано модель капіталізації клієнтського капіталу на основі виявлення грошових потоків, обумовлених формуванням і розвитком підприємств для двох типів компаній B2C та B2B.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, клієнтський капітал, грошові потоки, процес створення цінності, вартість підприємства, сфери B2C та B2B

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

Верба Вероніка Анатоліївна – доктор економічних наук, доцент, професор, кафедра стратегії підприємств, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Email: v_verba@ukr.net

Тищенко Олександр Олександрович – аспірант, кафедра стратегії підприємств, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Email: tyschenkooo@ukr.net

УДК 330.123

UDC 330.123

Верба В. А., Тищенко А. А. Клиентский капитал как источник стоимости предприятия

Verba V. A., Tyshchenko O. O. Client capital as a source of enterprise cost

В статье представлено авторское видение сути клиентского капитала и его влияние на стоимость предприятия. Целью статьи является обоснование роли клиентского капитала в процессе капитализации предприятия с помощью модели капитализации стоимости бизнеса: «инвестиции в активы – генерирование денежных потоков – капитализация предприятия». Результатом исследования является авторская позиция относительно сути и структуризации клиентского капитала, которая дает возможность выявить финансово-управленческие рычаги капитализации клиентского капитала. Проведенный анализ динамики финансовых параметров мировых лидеров IT-индустрии, автомобилестроения, производства одежды и напитков позволил выявить взаимосвязь стоимости предприятий с величиной активов и прибыли, определить влияние клиентского капитала на капитализацию предприятий разных сфер деятельности. Разработана модель капитализации клиентского капитала на основе выявления денежных потоков, обусловленных формированием и развитием предприятий двух типов B2C и B2B.

The article presents the authors' vision of the essence of the client capital and its influence upon the enterprise cost. The goal of the article is explanation of the role of the client capital in the process of enterprise capitalisation with the help of the business cost capitalisation model: investments into assets – cash flow generation – enterprise capitalisation. The result of the study is the authors' position regarding the essence and structuring the client capital, which gives a possibility to detect financial and managerial instruments of capitalisation of the client capital. The conducted analysis of dynamics of financial parameters of the world leaders of IT industry, car building, clothes manufacture and beverages production allows detection of interconnection of the enterprise cost with the volume of assets and profit and identification of influence of the client capital upon capitalisation of enterprises of various spheres of activity. The article develops a model of capitalisation of the client capital on the basis of detection of cash flows, caused by formation of enterprises of B2C and B2B types.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, клиентский капитал, денежные потоки, процесс капитализации, стоимость предприятия

Key words: intellectual capital, client capital, cash flows, capitalisation process, enterprise cost

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Верба Вероника Анатольевна – доктор экономических наук, доцент, профессор, кафедра стратегии предприятий, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

Email: v_verba@ukr.net

Verba Veronika A. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor, Department strategy of enterprises, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

Email: v_verba@ukr.net

Тищенко Александр Александрович – аспирант, кафедра стратегии предприятий, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

Email: tyschenkooo@ukr.net

Tyshchenko Oleksandr O. – Postgraduate Student, Department strategy of enterprises, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

Email: tyschenkooo@ukr.net

Вступ. За умов зростаючої ролі інтелектуального капіталу у забезпеченні конкурентоздатності соціально-економічних систем загострилися проблеми його формування, оцінювання та використання, виявлення механізмів управлінського впливу з метою підвищення капіталізації підприємств. Яскраві результати розвитку інтелектуальних активів, які позначилися на вартості компаній, сьогодні демонструють світові лідери IT-індустрії – Apple, Microsoft, IBM. Наприкінці 2013 р. ринкова вартість Apple оцінювалась на рівні 490 млрд дол. при балансовій вартості матеріальних активів 200 млрд дол. [1]. Разом з тим, сьогодні спостерігається тенденція посилення впливу нематеріальних активів на процес капіталізації не тільки в знаних організаціях, але й на підприємствах матеріального сектору економіки – виробничих, торговельних компаніях. Значною мірою це пов'язано з формуванням та розвитком клієнтського капіталу, який генерує потоки цінності і утворює стабільні грошові потоки, що забезпечують зростання капіталізації підприємства. Тому оцінка клієнтського капіталу, аналіз впливу, який він чинить на вартість підприємства, а також виявлення управлінського механізму та важелів капіталізації сьогодні стають стратегічним завданням для менеджменту підприємств.

Наукова полеміка та неузгодженість методологічних принципів щодо ідентифікації інтелектуального капіталу та його структуризації значною мірою ускладнюють визначення механізмів управлінського впливу на процес формування та ефективного використання клієнтського капіталу з метою підвищення вартості підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Клієнтський капітал як економічна категорія є складовою загальної концепції інтелектуального капіталу, що дістала останніми роками широкого розвитку завдяки працям іноземних дослідників. Серед науковців, які заклали фундамент цього напрямку дослідження, відмітимо праці Е. Брукінга, Т. Вігстейна, Л. Едвінсона, Е. Енгеля, Д. Маккуллоха, Д. Моррісона, В. Рошера, Г. Маклеода, І. Нонаки, А. Пуліка, Р. Рослендера, Т. Сакайя, П. Санчеза, Т. А. Стюарта, К. Э. Свейби, Дж. Тобіна, Х. Такеучі, А. Уайлмена та ін., які вивчали окремі аспекти інтелектуального капіталу, а деякі навіть згадували клієнтський капітал як його структурну частину. Питанням ідентифікації клієнтської складової інтелектуального капіталу присвятили свої праці вітчизняні дослідники А. О. Веренікин, А. І. Добринін, А. Т. Зуб, Р. І. Капелюшников, Л. П. Клеєва, Б. Г. Клейнер, А. Н. Козирев, А. Л. Макаров, А. Я. Рубінштейн, Г. І. Марінко, В. М. Єлисеєв, І. В. Проніна, Т. О. Разумова, А. А. Чухно та ін. Кожен з них в тій або іншій мірі досліджував склад та змістовне наповнення клієнтського капіталу, його місце у формуванні нематеріальних активів і забезпечення розвитку інтелектуального капіталу підприємства.

Мета дослідження. Розглядаючи клієнтський капітал як ключовий чинник конкурентних переваг підприємства і джерело фінансової прибутковості, вважаємо необхідним сфокусувати свою увагу на ролі клієнтського капіталу у забезпеченні росту вартості підприємства. Для досягнення цього завдання необхідно визначити роль і місце клієнтського капіталу в інтелектуальному капіталі підприємства, ідентифікувати його складові та уточнити логіку процесу його капіталізації. Виходячи з цього, метою

нашого дослідження є дослідження впливу клієнтського капіталу на ринкову вартість підприємства за допомогою моделювання ланцюга капіталізації вартості бізнесу «інвестиції в активи – генерування грошових потоків – капіталізація підприємства».

Результати дослідження. Концепція клієнтського капіталу з'явилась як результат зміщення акцентів з продуктів компанії на клієнтів і взаємовідносини з ними, оскільки саме клієнти стали джерелом поточних і майбутніх грошових потоків. Узагальнення наукових підходів щодо змістовного наповнення дефініції «клієнтський капітал» дає нам можливість стверджувати, що домінуючою позицією у наукових працях є розуміння клієнтського капіталу в контексті «вузького» розуміння клієнта як покупця, споживача товарів і послуг, що, на наш погляд звужує сферу наукового пошуку і не відображає всіх аспектів діяльності підприємства у контексті формування і розвитку клієнтського капіталу. Вважаємо доцільним відносити до категорії клієнтів всіх зацікавлених осіб, для яких підприємство створює цінність. Базуючись на цій ідеї, вважаємо можливим запропонувати визначення *клієнтського капіталу* як відносно стійку систему елементів, що дозволяють сформувати надійні, довгострокові довірчі та взаємовигідні відносини компанії зі своїми власниками (акціонерами), інвесторами, страховиками, клієнтами, покупцями, працівниками, посередниками, постачальниками і іншими партнерами з метою забезпечення реалізації стратегічних цілей підприємства, втілених у зростанні економічно доданої вартості, забезпеченні конкурентоспроможності власної діяльності та досягненні результативності розвитку підприємства.

З метою виявлення фінансово-управлінських важелів капіталізації клієнтського капіталу, вважаємо доречним визначити структурні елементи клієнтського капіталу. З метою уточнення принципів структуризації і виявлення механізму співвідношення і взаємовпливу різних компонентів клієнтського капіталу, пропонуємо виділяти формуючі, забезпечуючі та результуючі елементи. Такий принцип структуризації відображає логіку управлінського впливу на процес формування і результату, дає можливість виявити механізм впливу та зрозуміти рівень стратегічності прийняття маркетингових, виробничих і фінансових управлінських рішень у контексті клієнтського капіталу підприємства [2].

Структурна декомпозиція клієнтського капіталу по кожному з трьох складових відрізняється перш за все швидкістю їх впливу на ефективність та результативність діяльності компанії: як такі, що діють оперативно в межах операційного циклу, та стратегічні, як такі, що спрямовані на майбутні результати, а також за специфікою призначення та впливу даних груп елементів на похідні від клієнтського капіталу ключові показники діяльності.

Формуючі елементи клієнтського капіталу покликані встановити перші контакти з суб'єктами, для яких підприємством створюється цінність при співпраці, та охоплюють такі її інструментальні складові як система комунікації з використанням реклами та технологій, політика збуту власного продукту, CRM-системи, зв'язки з постачальниками та партнерами. Ключовим завданням групи *забезпечуючих елементів* є утримання та закріплення ринкових зв'язків з визначеною направленістю підприємства. До да-

ної групи відносяться сервісна політика компанії, робота з торгівельною маркою, а також встановлення та підтримка партнерських відносин, ухвала договорів, угод та контрактів співпраці. *Результуючі елементи*, як основа стратегічної направленості підприємства, спрямовані на досягнення довгострокових цілей підприємства, у тому числі суттєвого покращення маркетингових показників діяльності підприємства від використаних інструментів управління клієнтського капіталу, та, як наслідок, генерування еконо-

мічно доданих фінансових потоків для їх впливу на збільшення капіталізації підприємства. До даної групи необхідно віднести сформовану клієнтську базу, ділову репутацію та силу бренду.

Розглядаючи джерела та чинники вартості підприємства, звернемо увагу на роль матеріальних і нематеріальних активів, впливу клієнтського, організаційного та людського капіталу, які утворюють інтелектуальний капітал підприємства (рис. 1).

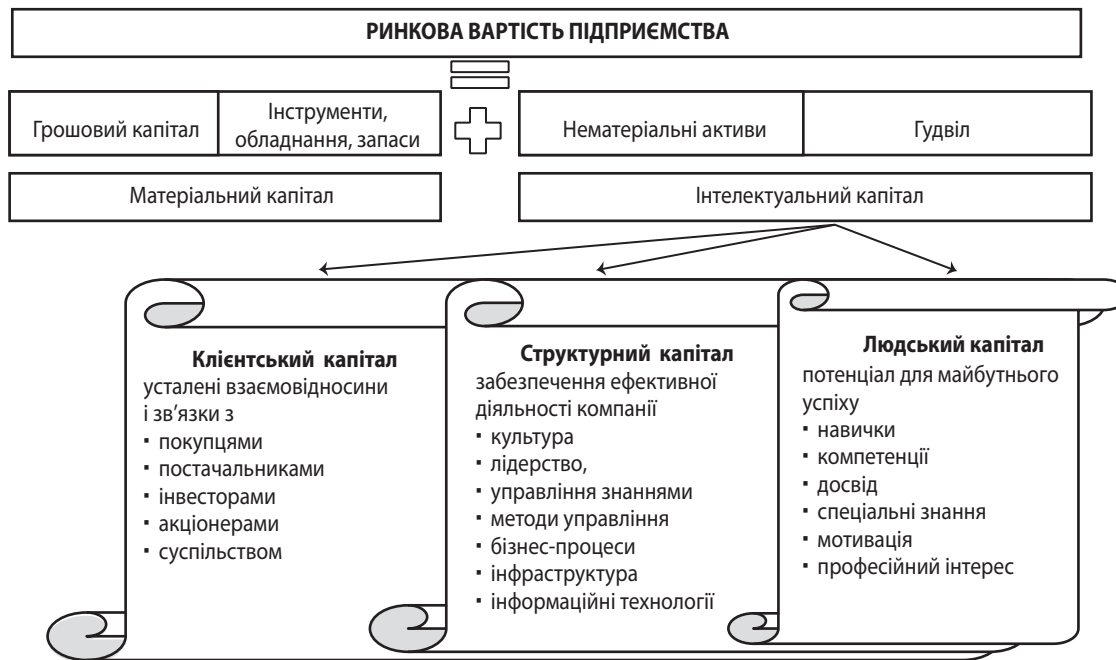


Рис. 1. Джерела формування вартості підприємства

Очевидним є наявність комплементарного зв'язку складових інтелектуального капіталу, що втілюється у взаємному впливі, наявністю синергетичного ефекту, а також у незначності окремих елементів (а саме, людського капіталу) поза зв'язком з іншими. Тим самим, виділяючи клієнтський капітал як найвпливовіший та водночас результуючий елемент інтелектуального капіталу [4], спробуємо довести робочу гіпотезу даного дослідження, що клієнтський капітал є основним джерелом формування вартості підприємства.

Характерною особливістю сучасного виробництва є зміна ролі клієнтського капіталу, який у ланцюгу створення вартості бізнесу виступає як системоутворюючий фактор. Сьогодні клієнтоорієнтовані компанії активізують інвестиційну підтримку розвитку клієнтського капіталу, що позначається на структурі бюджету капіталовкладень, реалізації програм лояльності, зміні бізнес-процесів обслуговування клієнтів, що позначається на зростанні їх нематеріальних активів. Підтвердження цих процесів можна знайти при аналізі динаміки структури активів найбільших компаній світу. Для ілюстрації зростаючої впливовості інтелектуальних активів, проаналізуємо динаміку фінансових параметрів компаній, що входять у першу трійку щорічного рейтингу найбільших компаній світу за даними агенції Forbes (Apple, Microsoft, Coca-Cola), та лідерів галу-

зевих ринків – автомобільного гіганта Toyota, роздрібною мережі Wal-Mart та виробника одягу Nike (табл. 1).

Аналіз динаміки фінансових показників лідерів інформаційно-технологічного ринку компаній Apple та Microsoft переконливо доводить значний вплив інтелектуальних активів на вартість цих компаній. Незважаючи на стійке зростання балансових активів компаній, порівняно стабільну динаміку отримання прибутку, темпи зростання ринкової вартості компанії знаходяться під впливом капіталізації бренду та інших нематеріальних активів (рис. 2).

Конкурентна боротьба на ринку інформаційних технологій та світова криза змінили лідера в ІТ-індустрії, з 2009 року бренд компанії Apple став найдорожчим у галузі. Ринкова вартість компанії за період з 2009 по 2013 рр. зросла з 111,9 до 416,6 млрд дол., а вартість бренду збільшилася з 12,8 до 87,3 млрд дол. У той же час вартість бренду компанії Microsoft зросла лише на 23% при зниженні її ринкової вартості.

Основною причиною такої динаміки результуючих показників стало агресивне захоплення ринку компанією Apple, відвоювання позицій у свого основного конкурента Microsoft та експансія в нові ринкові сегменти. Інноваційна стратегія Apple, результатом якої стало введення новинок на ринок технологій разом зі зміцненням клієнтського капіталу, сприяла фінансовому успіху і дозволила серйозно

Динаміка фінансових параметрів оцінювання діяльності найбільших компаній світу за рейтингом агенції Forbes, у млрд дол. (складено за даними [3])

Компанія	Рік	Apple	Microsoft	Coca-Cola	Toyota Motor	Wal-Mart Stores	Nike
Сфера діяльності		Інформаційні технології	Інформаційні технології	Харчова промисловість	Автомобілебудування	Роздрібна торгівля	Легка промисловість
Рейтингова позиція	2013	1	2	3	14	24	26
Вартість бренду	2007	12,80	37,07	43,15	24,53	34,90	17,82
	2009	13,64	30,88	32,73	21,99	40,62	14,58
	2011	29,54	42,80	25,81	26,15	36,22	18,44
	2013	87,30	45,53	34,20	25,98	42,30	14,94
Активи	2007	25,35	63,17	43,27	275,9	151,2	10,69
	2009	53,9	77,89	48,67	294,2	163,4	13,25
	2011	116	108,7	79,97	359,8	180,7	15
	2013	196,1	142,43	89,51	376,83	203,1	17,58
Прибуток	2007	5,33	21,54	9,49	31,89	25,81	2,47
	2009	8,69	22,38	10,46	10,18	29,32	2,34
	2011	36,02	31,13	13,75	20,64	32,78	3,21
	2013	56,86	31,24	13,65	25,6	35,73	3,79
Ринкова вартість	2007	111,9	285,59	124,7	193,6	193,9	21,75
	2009	84,2	160,02	98,11	100,8	195,9	22,03
	2011	314,49	237,43	286,4	131,4	194,3	71,15
	2013	416,6	234,8	173,1	153,37	230,95	48,69

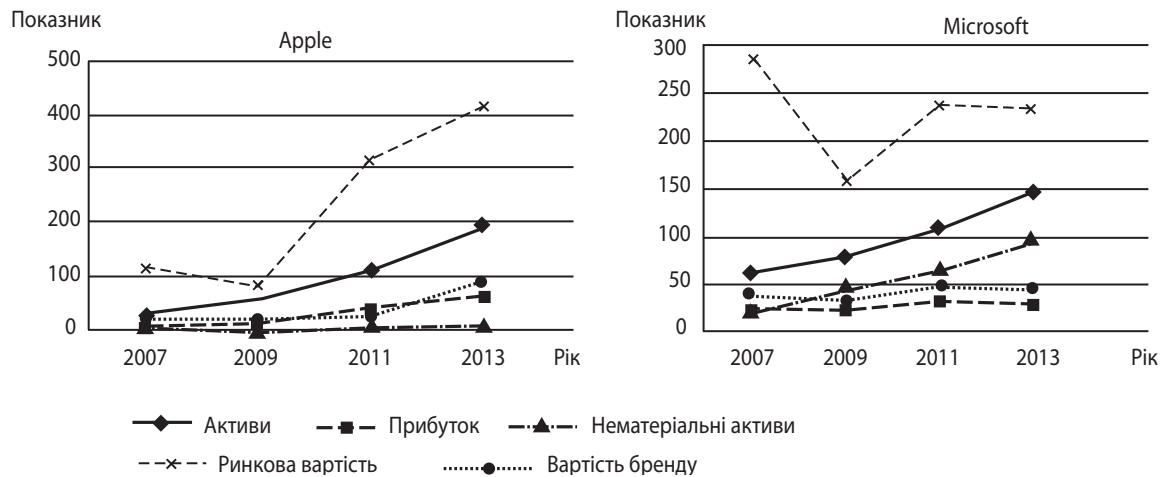


Рис. 2. Динаміка зміни основних фінансових показників лідерів ІТ-індустрії за 2009 – 2013 рр. (у млрд дол.)

потіснити свого конкурента. З метою розвитку клієнтського капіталу Apple сконцентрувала увагу на: 1) налагодженні партнерських зв'язків з постачальниками основних деталей (одним з постачальників є навіть основний конкурент Samsung); 2) активному брендінгу та зміні маркетингової стратегії просування розроблених інноваційних продуктів, виведення новинок на ринок через яскраві презентації; 3) експансії компанії на нові ринки та завоювання нових

клієнтів (як в суміжні сегменти ринку, так і в регіони другого світу). Інвестування у розвиток бренду разом з активним формуванням клієнтського капіталу дозволили компанії Apple практично у 4 рази збільшити її ринкову вартість.

Для виявлення домінуючих чинників і визначення впливу галузевої приналежності на фінансові параметри діяльності компаній, спробуємо відслідкувати кореляційну залежність динаміки активів, вартості бренду, немате-

ріальних активів та ринкової вартості для компаній інших індустрій. Для лідера роздрібної торгівлі – американської компанії «Wal-Mart» – інвестування в активи за період 2009 – 2013 рр. суттєво не змінили його прибутковості. Динаміка зростання його ринкової вартості була в основному пов'язана з розвитком бренду, активізацією управління зв'язками з партнерами-постачальниками товарів та використанням ефективних інструментів просування компанії [5].

Для підприємств автомобільної індустрії внаслідок галузевої специфіки характерним є домінування вартості активів над ринковою вартістю підприємства. Ринкова вартість підприємств цієї сфери формується завдяки клієнтському капіталу, ефективному налагодженню співпраці з дистрибутивними партнерами, що позначається на зміцненні її бренду. Ці тенденції спостерігаються і для компанії «Toyota», вартість якої практично вдвічі нижча за її активи, а вартість її бренду нижча за вартість компанії майже в 6 разів.

Аналізуючи динаміку фінансових індикаторів компаній «Coca-Cola» та «Nike», можна припустити, що для лідерів харчової та легкої промисловості теж є своя специфіка взаємозалежності фінансових показників їх бізнесу, зокрема ринкової вартості та вартості бренду. Так, лідер сфери одягу компанія «Nike» має значну вартісну близькість показника вартості бренду та активів, а для компанії «Coca-Cola» спостерігається значне перевищення суми активів над вартістю бренду. Загальна ринкова вартість компанії цих сфер також чутлива до впливу таких елементів клієнтського капіталу, як зв'язки з постачальниками, партнерами-виробниками, дистриб'юторами та клієнтами зокрема.

Отже, можна констатувати, що галузева приналежність підприємств зумовлює різний рівень впливу матеріальних та нематеріальних активів на їх ринкову вартість. Найвпливовішими інтелектуальні активи є для компаній –

продуцентів знанневих продуктів, або тих, для кого сфера створення продукту та його продажу в бізнес-процесах відіграють домінуючу роль.

Враховуючи різну чутливість кореляційного впливу елементів клієнтського капіталу на вартість підприємства залежно від сфери та напрямку його діяльності, вважаємо доцільним дослідити модель створення вартості компанії як ланцюг «інвестиції в ресурси – активи – генерування грошових потоків – капіталізація підприємства».

На наше переконання, при визначенні елементів моделі формування клієнтського капіталу доцільно розмежування підприємств на ті, які створюють продукцію для інших підприємств юридичних осіб, ключовим клієнтом вважають інші підприємства (сфера B2B), та ті підприємства, діяльність яких спрямована на задоволення кінцевого споживача (сфера B2C). Особливості бізнес-моделей цих сфер значною мірою змінюють методи роботи з клієнтами груп, принципи формування клієнтського капіталу, що позначається на особливостях генерування грошових потоків, які в кінцевому підсумку мають вплив на динаміку вартості підприємств [7 – 8]

Підприємства сфери B2C, до яких належать роздрібна торгівля, одиничне виробництво, мають характерне одностороннє формування клієнтського капіталу, та, як наслідок, обмежений рух грошових потоків, які впливають на капіталізацію підприємства. Діяльність підприємств сфери B2B (наприклад, виробничі, дистрибуційні компанії) пов'язана з багатогрупиночастими різносторонніми взаємозв'язками різних підприємств, кожен з яких має широкий склад елементів клієнтського капіталу, що втілюється у його взаємовідносинах з партнерами, постачальниками, відомістю бренду. Саме вони утворюють складний процес формування руху грошових потоків, які внаслідок переплетення здійснюють вплив на капіталізацію підприємства (рис. 3).

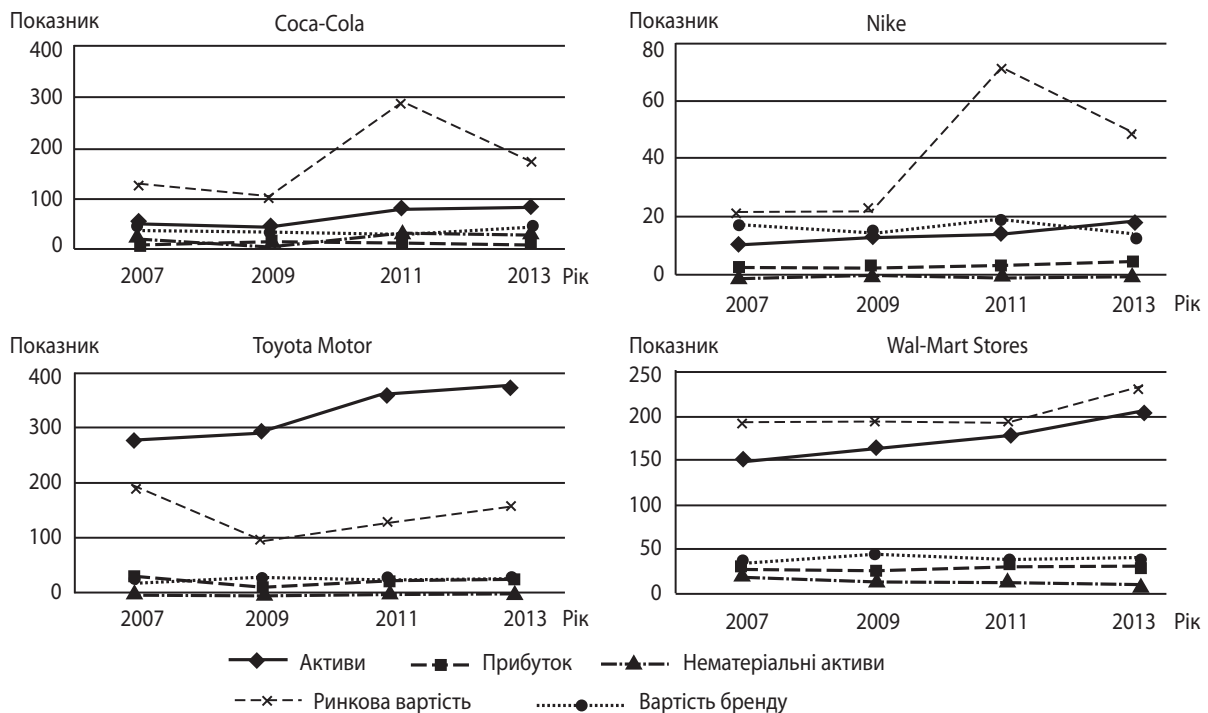


Рис. 3. Динаміка зміни основних показників лідерів ринків за рейтингом агенції Forbes за 2009 – 2013 рр. (у млрд дол.)

Різна природа складових клієнтського капіталу (клієнтська база, система комунікації, збутова політика, партнери, постачальники, CRM-системи, торгова марка, сервісна політика, ділова репутація, бренд тощо) утворює різні форми грошових потоків. Так, відомість торгової марки та лояльність клієнтів можуть виступати водночас

прямим та опосередкованим катализатором руху грошових потоків. Система комунікацій, CRM-системи, сервісна політика в більшості є виключно опосередкованим чинником впливу на формування руху грошових потоків, оскільки їх впровадження та дія є механізмом забезпечення притоку/збереження безпосередньо клієнтської бази [7].

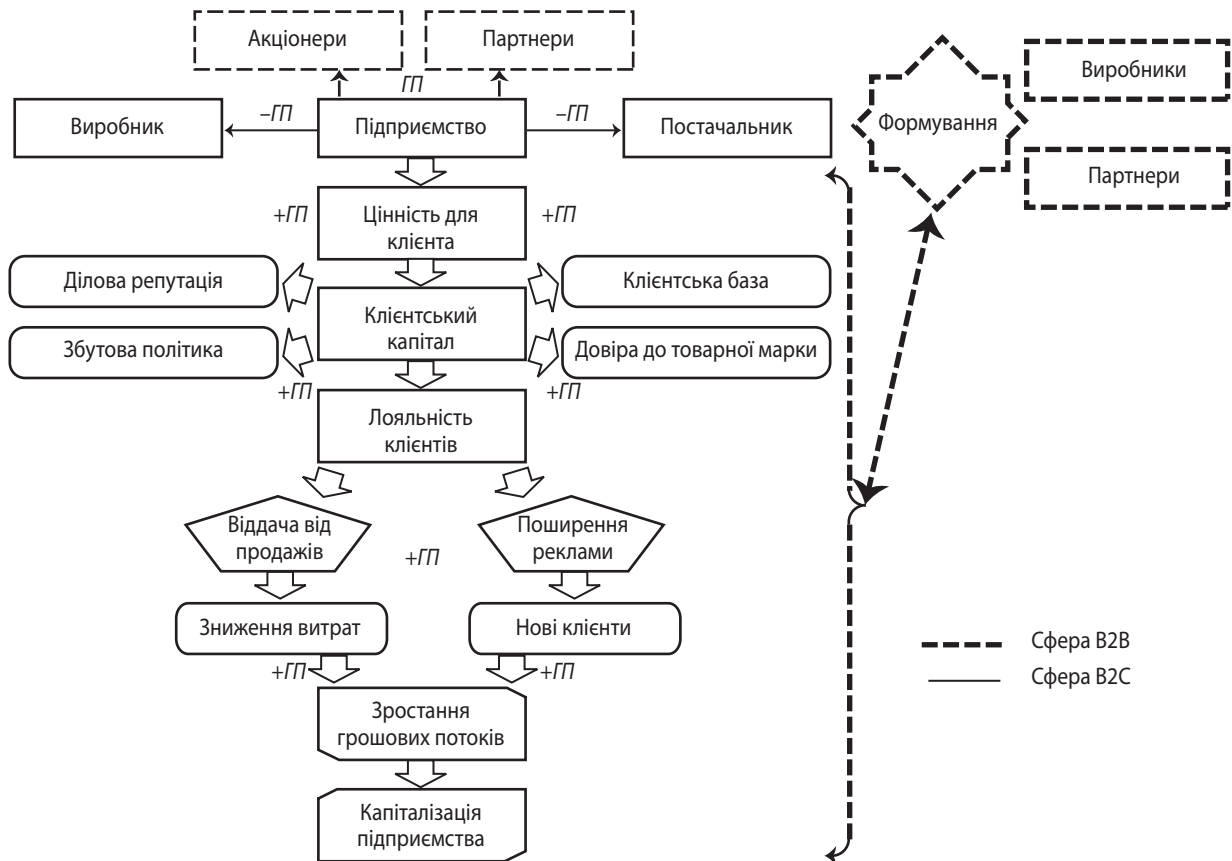


Рис. 4. Ланцюг створення вартості бізнесу підприємств сфери B2B та B2C

На відміну від односторонніх простих грошових потоків, які притаманні підприємствам сфери B2C, де головний суб'єкт надання послуг виступає ядром формування навколо себе елементів клієнтського капіталу, в сфері B2B складність обумовлена тим, що окрім того, що підприємство виступає ядром-суб'єктом формування відносин з різними контрагентами, воно водночас також є об'єктом клієнтського капіталу інших підприємств, виступаючи таким чином водночас ключовим клієнтом інших суб'єктів підприємництва.

Для багатьох компаній формування клієнтського капіталу пов'язане зі значною витратою ресурсів з метою розуміння, яких клієнтів треба залучати і утримувати, які з них є цінним активом компанії, а які не приносять додаткової вартості бізнесу. Для більшості компаній пошук та вибір ключового клієнта можуть суттєво змінити бізнес-модель та напрями інвестування в складові клієнтського капіталу.

Для визначення ключових джерел формування вартості підприємства варто визначити потенціал генерування грошових потоків при інвестуванні у створення ціннісної пропозиції відповідно до окремих груп клієнтів. Підпри-

ємства, що успішно ідентифікували ціннісну пропозицію, яка може задовольнити клієнтів, мають шанс оптимізувати бізнес-процеси та ресурсне забезпечення їх реалізації, що дозволить згенерувати грошові потоки надходжень від клієнтів. Це у свою чергу може поліпшити взаємовідносини з клієнтами, сформувати зворотно-поступальний потік інформації, який сприятиме розумінню клієнтських потреб та забезпеченню створення затребуваної споживчої цінності. Результатом такої клієнтоорієнтованої діяльності є підвищення лояльності клієнтів, що обумовлює стабільність і збільшення продажів, знижує вартість процесів на підтримку лояльності, що призводить до збільшення капіталізації підприємства.

При обчисленні грошових потоків, що впливають на капіталізацію підприємства, варто звертати увагу не тільки на додатний грошовий потік, пов'язаний з ефективним управлінням складовими клієнтського капіталу, але і з тими інвестиційними витратами, що підприємство має вкладати у формування і розвиток клієнтського капіталу. Аналіз природи формування грошових потоків при формуванні і здійсненні взаємовідносин з кожним клієнтом, дає можливість достовірно оцінити вартість залучення, обслуговування

і утримання клієнтів, розрахувати рентабельність створення споживчої цінності, визначити доцільність збереження такого формату співпраці з клієнтом, раціональності формування такого набору ціннісної пропозиції. Діагностика грошових потоків при формуванні і розвитку клієнтського капіталу має призвести до раціоналізації діяльності компанії, оптимізації бізнес-процесів, що позначиться на підвищенні загальної ефективності його функціонування і капіталізації вартості.

Висновки. Вартість підприємств найбільших компанії світу відчутно корелює не тільки з ключовими показниками власної діяльності (доходом і прибутком), але й з величиною та структурою активів, рівнем інтелектуального капіталу, зокрема такою його складовою, як клієнтський капітал.

Для раціоналізації інвестиційної політики у сфері нематеріальних активів доцільним є ідентифікація та аналіз грошових потоків, які обумовлені бізнес-процесами формування і розвитку клієнтського капіталу. При формуванні моделі капіталізації клієнтського капіталу компанії «інвестиції в ресурси – активи – генерування грошових потоків – капіталізація підприємства» доцільно виокремити діяльність у сфері створення ціннісної пропозиції для кінцевого споживача (B2C) та для інших підприємств (B2B), оскільки структура та значущість окремих елементів клієнтського капіталу будуть суттєво відрізнятися.

Практика діяльності сучасних компаній як у сфері B2B, так і сфері B2C свідчить про не завжди обґрунтовані дії менеджменту підприємств щодо формування клієнтського капіталу, зокрема його клієнтського портфелю, наслідком чого стають значні витрати ресурсів на розширення клієнтської бази, нераціональні рішення при створенні споживчої цінності для клієнта.

При формуванні клієнтського капіталу та гармонізації його структури варто ідентифікувати грошові потоки, які обумовлюють створення клієнтського капіталу та окремих його елементів, його підтримку й розвиток, а також генерують рух додаткових грошових надходжень, які впливають на ринкову вартість підприємства. Оцінка синергії взаємодії елементів клієнтського капіталу, яка генерує додаткові грошові потоки, дозволить раціоналізувати управлінські рішення, підвищити рівень обґрунтованості вибору напрямів удосконалення бізнес-процесів створення ціннісної пропозиції для клієнтів, що сприятиме підвищенню капіталізації підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Самсонов Д. Сколько стоит бренд Apple? И о чем вообще речь / Д. Самсонов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.dgl.ru/articles/skolko-stoit-brend-apple-i-o-chem-voobshhe-rech_4188.html
2. Тищенко О. О. Клієнтський капітал підприємства: семантична ідентифікація та структурні елементи / О. О. Тищенко // Стратегія економічного розвитку України : наук. зб. ; вип. 30. – К.: КНЕУ, 2012. – с. 116–124.
3. The world's biggest companies list [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.forbes.com/lists/>
4. Anderson J. C. Business market management: Understanding, creating and delivering value [Electronic re-

source] / J. C. Anderson, J. A. Narus, J. A. // New Jersey: Prentice Hall. – 1999. – Mode of access : <http://www.s4consulting.com/business-book-news.html>

5. Heskitt J. L. *The Service Profit Chain* / J. L. Heskitt, W. E. Sasser, L. A. Schlesinger // New York: Free Press. – 1997. – p. 88.

6. Barnes J. Predictors of equity in relationships between financial service providers and retail customers / J. Barnes, D. Howlett // *International Journal of Bank Marketing*. – 1998. – 16(1). – p. 15–23.

7. Payne A. The Value Creation Process in Customer Relationship Management / A. Payne // [Electronic resource]. – Mode of access : <http://logmgmt.nkmu.edu.tw/news/articles/White%20Paper-The%20Value%20Creation%20Process%20In%20CRM.pdf>

8. Sharma A. K. Value creation in markets: A critical area on focus to business-to-business markets / A. K. Sharma, D. Grewal // *Industrial Marketing Management*. – 2001. – № 30. – p. 391–402.

REFERENCES

Anderson, J. C., and Narus, J. A. "Business market management: Understanding, creating and delivering value" <http://www.s4consulting.com/business-book-news.html>

Barnes, J., and Howlett, D. "Predictors of equity in relationships between financial service providers and retail customers" *International Journal of Bank Marketing*, no. 16 (1) (1998): 15-23.

Heskitt, J. L., Sasser, W. E., and Schlesinger, L. A. *The Service Profit Chain* New York: Free Press, 1997.

Payne, A. "The Value Creation Process in Customer Relationship Management" <http://logmgmt.nkmu.edu.tw/news/articles/White%20Paper-The%20Value%20Creation%20Process%20In%20CRM.pdf>

Samsonov, D. "Skolko stoit brend Apple? I o chem voobshche rech" [How much is a brand Apple? And what we do]. http://www.dgl.ru/articles/skolko-stoit-brend-apple-i-o-chem-voobshhe-rech_4188.html

Sharma, A. K., and Grewal, D. "Value creation in markets: A critical area on focus to business-to-business markets" *Industrial Marketing Management*, no. 30 (2001): 391-402.

"The world's biggest companies list" <http://www.forbes.com/lists/>

Tyshchenko, O. O. "Kliientskyi kapital pidpriemstva: semantychna identyfikatsiia ta strukturni elementy" [Client capital of the company: semantic identification and structural elements]. *Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy*, no. 30 (2012): 116-124.

КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

© 2014 ГРИШНОВА О. А., ЖОРОВА Є. Р.

УДК 331.108

Гришнова О. А., Жорова Є. Р. Кадрове забезпечення ефективної системи антикризового корпоративного управління

Мета статті полягає у розробці кадрового забезпечення ефективної системи антикризового корпоративного управління. У результаті дослідження було виділено та схематично зображено складові елементи кадрового забезпечення ефективної системи антикризового корпоративного управління та взаємозв'язки між ними. Визначені основні вимоги до суб'єктів системи антикризового корпоративного управління з позицій ефективного кадрового забезпечення підприємства. Проаналізовано кадрову систему на вітчизняних машинобудівних підприємствах. Виокремлено положення, на яких повинно ґрунтуватися кадрове забезпечення системи управління персоналом, в рамках системи антикризового корпоративного управління.

Ключові слова: антикризове корпоративне управління, кадрове забезпечення системи управління, кадрова політика, посадові вимоги до суб'єктів управління

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 11.

Гришнова Олена Антонівна – доктор економічних наук, професор, кафедра економіки підприємства, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

Email: grishnova@ukr.net

Жорова Євгенія Романівна – аспірант, кафедра економіки підприємства, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

Email: y.zhorova@gmail.com

УДК 331.108

UDC 331.108

Гришнова Е. А., Жорова Е. Р. Кадровое обеспечение эффективной системы антикризисного корпоративного управления

Цель статьи заключается в разработке кадрового обеспечения эффективной системы антикризисного корпоративного управления. В результате исследования были выделены и схематически изображены составные элементы кадрового обеспечения эффективной системы антикризисного корпоративного управления и взаимосвязи между ними. Определены основные требования к субъектам системы антикризисного корпоративного управления с позиций эффективного кадрового обеспечения предприятия. Проанализирована кадровая система отечественных машиностроительных предприятий. Выделены положения, на которых должно основываться кадровое обеспечение системы управления персоналом, в рамках системы антикризисного корпоративного управления.

Ключевые слова: антикризисное корпоративное управление, кадровое обеспечение системы управления, кадровая политика, должностные требования к субъектам управления

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 11.

Гришнова Елена Антоновна – доктор экономических наук, профессор, кафедра экономики предприятия, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

Email: grishnova@ukr.net

Жорова Евгения Романовна – аспирант, кафедра экономики предприятия, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

Email: y.zhorova@gmail.com

Grishnova O. A., Zhorova Ye. R. Human resourcing of the efficient system of anti-crisis corporate management

The goal of the article lies in development of human resourcing of the efficient system of anti-crisis corporate management. In the result of the study the article marks out and schematically depicts components of human resourcing of the efficient system of anti-crisis corporate management and interaction between them. The article identifies main requirements to the subjects of the system of anti-crisis corporate management from the position of efficient human resourcing of an enterprise. It analyses the personnel system of domestic engineering enterprises. It underlines provisions, which the human resourcing of the personnel management system should be based upon, within the framework of the system of anti-crisis corporate management.

Key words: anti-crisis corporate management, human resourcing of the management system, personnel policy, job requirements to managers

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

Grishnova Olena A. – Doctor of Science (Economics), Professor, Department of Enterprise Economics, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

Email: grishnova@ukr.net

Zhorova Yevheniya R. – Postgraduate Student, Department of Enterprise Economics, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

Email: y.zhorova@gmail.com

Постановка проблеми. Кожне підприємство час від часу стикається з кризовими ситуаціями у своїй діяльності. Відповідно до рівня ефективності управління у таких ситуаціях, результатом може бути припинення діяльності підприємства або ж його оновлення завдяки високопрофесійній діяльності менеджерів та керівників підприємства та налагодженій роботі усього персоналу загалом. Людський фактор у діяльності підприємства є основою будь-якої сис-

теми управління та головною результуючою ланкою, що одночасно є суб'єктом та об'єктом управління.

У період нестабільності вітчизняної економіки, мінливості ринкового середовища, гострої політичної ситуації, важкого фінансового стану корпоративного сектору переважна більшість промислових підприємств функціонують на межі банкрутства. Продумане формування кадрового забезпечення системи управління, виважена антикризова

кадрова політика та ефективне регулювання соціально-трудова відносин у таких умовах набувають надзвичайної важливості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми управління персоналом і кадрового забезпечення в період кризи висвітлені в працях [3; 6; 8], особливості регулювання соціально-трудова відносин в кризовий період – [9; 10; 11], кадрові аспекти та заходи антикризового управління – [3; 4; 5], проблеми кадрового забезпечення корпоративного управління [2; 7]. Однак аспекти кадрового забезпечення антикризового корпоративного управління залишаються досі недослідженими.

Метою статті є обґрунтування вимог та розробка заходів щодо належного кадрового забезпечення ефективної системи антикризового корпоративного управління.

Виклад основного матеріалу. Нестабільність української економіки, безумовно, є однією із вагомих причин багатьох кризових ситуацій на промислових підприємствах, але не є основною. Основною причиною, на нашу думку, є криза корпоративного управління, що може бути викликана як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками діяльності підприємства. Джерелом кризи корпоративного управління, як правило, є конфлікт суб'єктів управління, що може бути як у межах одного суб'єкта управління, наприклад конфлікт акціонерів, так і між суб'єктами – керуючим та виконавчим органом. Тому актуальним є дослідження аспектів антикризового корпоративного управління, що поєднує особливості антикризового та корпоративного управління. Включаючи у себе складну систему процесів, механізмів та інструментів по управлінню підприємством, воно забезпечуватиме узгодження інтересів акціонерів, менеджерів та усіх зацікавлених сторін у сфері ризик-менеджменту та контролю за кризовими явищами на підприємстві. Антикризове корпоративне управління є системою взаємовідносин між власниками компанії, виконавчими органами та зацікавленими сторонами, що включає у себе заходи по попередженню, діагностиці, нейтралізації та контролю кризових явищ на підприємстві, ґрунтується на узгодженні інтересів усіх зацікавлених сторін та забезпечує подолання кризового стану, недопущення банкрутства, постійну діагностику соціально-економічного стану підприємства, стабілізацію діяльності та фінансової стійкості.

Жодне підприємство, при наявних найсучасніших ресурсах та активах, не зможе функціонувати без відповідного якісного кадрового забезпечення. Побудова моделей, розробка стратегій та тактик, постановка завдань не має сенсу без високопрофесійного персоналу, здатного втілити це у життя.

Кризова ситуація може загрожувати підприємству не тільки погіршенням ключових показників діяльності, але і втратою цінних співробітників, які є ключовим чинником подолання кризи.

Як відмічають керівники багатьох промислових підприємств, дуже гостро постає проблема дефіциту кваліфікованого виробничого персоналу. Професії токаря, фрезерувальника, слюсаря і т. п. втратили свою популярність порівняно з радянським періодом, але не втратили своєї актуальності для промислових підприємств. Відбувається старіння професійного складу досвідчених та відповідальних працівників. Позитивно, що деякі підприємства сти-

мулюють працівників до підвищення кваліфікації оплатою навчання та закріпленням за ними робочого місця з відповідним збереженням заробітної плати, або ж навчають безпосередньо на власній матеріальній базі. Створення висококваліфікованого колективу відповідальних і лояльних працівників усіх рівнів управління, виробничого та обслуговуючого апарату є основним завданням якісного кадрового забезпечення.

Кадрове забезпечення ефективної системи антикризового корпоративного управління представлено суб'єктами управління: найнятими або запрошеними на безоплатній основі працівниками (серед них – члени наглядової ради, що не є акціонерами, правління, члени антикризового комітету) та одним із об'єктів управління – кадровою системою, яка складається з усього персоналу підприємства, що безпосередньо чи опосередковано задіяний у процесі виробництва.

На рис. 1 схематично зображено кадрове забезпечення ефективної системи антикризового корпоративного управління.

Розглянемо детальніше кожен складову кадрового забезпечення ефективної системи антикризового корпоративного управління.

Наглядова рада несе відповідальність за результати діяльності та поточну ситуацію на підприємстві. В її обов'язки входить здійснення всіх функцій контролю, зокрема контролю за стратегічними плануванням на підприємстві, фінансовими показниками, діяльністю виконавчого органу, кадровою політикою, ризик-менеджментом та ін. Як показало наше дослідження, проведене на вітчизняних машинобудівних підприємствах, проблемами забезпечення ефективної діяльності наглядової ради у період кризи є недостатня кваліфікація багатьох членів ради у сфері антикризового управління, ігнорування прогресивної зарубіжної практики залучення незалежних членів ради, можлива недостовірність робочої інформації, що надається виконавчим органом, лобювання інтересів (якщо в наглядовій раді присутня певна частка членів правління). Відповідно ми сформулювали такі вимоги до члена наглядової ради з позиції ефективного кадрового забезпечення підприємства:

- відповідна освіта та професійна компетентність;
- наявність значного професійного та життєвого досвіду;
- здатність до розмежування сфер інтересів, діяльність виключно в інтересах підприємства, його довгострокової стабільності;
- психологічна стабільність та вміння працювати в умовах стресу;
- гнучкість, вміння вести переговори, прагнення досягати компромісу;
- активна життєва позиція, прагнення до саморозвитку та вдосконалення.

Виконавчий орган, як складова кадрового забезпечення ефективної системи антикризового корпоративного управління складається, з управлінців найвищого рівня, які відносяться до топ-менеджменту підприємства. До сфери їх завдань входить безпосереднє управління та контроль за діяльністю підприємства, вони підзвітні безпосередньо наглядовій раді та здійснюють оперативне управління підприємством. Особливостями діяльності переважної біль-

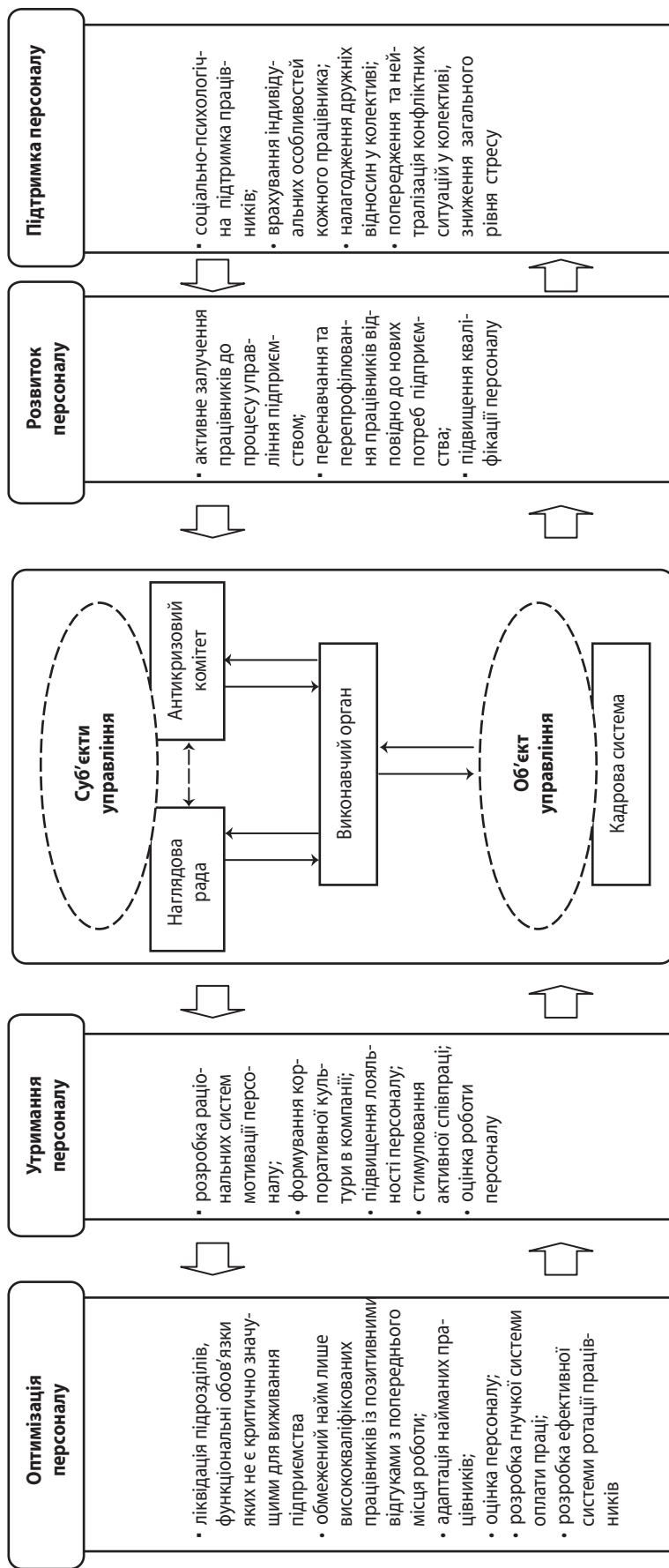


Рис. 1. Кадрове забезпечення ефективної системи антикризового корпоративного управління

шості вітчизняних управлінців є застарілі методи управління підприємством, необізнаність в зарубіжних практиках управління, відсутність належної освіти, високий рівень бюрократизму.

Відповідно вимогами до члена виконавчого органу з позицій ефективного кадрового забезпечення підприємства є:

- належна освіта, значний досвід управлінської діяльності;
- повна обізнаність у специфіці діяльності підприємства, зокрема в особливостях виробничого процесу та обслуговування;
- високий рівень аналітичних здібностей, вміння приймати раціональні рішення за обмежений проміжок часу;
- гнучкість, вміння працювати у умовах стресу;
- лояльність та відданість справі;
- комунікабельність та лідерські якості;
- чесність, порядність, високі моральні якості.

Впровадження системи антикризового корпоративного управління, відповідно до наших розробок, передбачає перебудову усієї системи управління. При цьому відбувається ліквідація такого органу як ревізійна комісія, а тимчасові комітети наглядової ради переносяться до єдиного центру координації – антикризового комітету, що буде регулювати усі процеси управління, в тому числі превентивне та поточне антикризове управління, проводити оцінку економічного стану, вартості компанії, аналіз діяльності ради директорів, буде системним центром стратегічного планування та корпоративного управління, створить умови для інноваційного розвитку підприємства, а також формування відповідного кадрового забезпечення та антикризової кадрової політики.

На нашу думку, у складі антикризового комітету цільним буде створити комісію з аудиту, що буде переважно виконувати функції ревізійної комісії та служби внутрішнього аудиту; комісію з питань кадрів, що розроблятиме кадрову політику, займатиметься конфліктними ситуаціями та особливими питаннями кадрового забезпечення; комісію з питань інформаційної політики – відповідатиме за формування звітів, інформаційне забезпечення діяльності підприємства, забезпечення достовірності, доступності та прозорості інформації; комісію зі стратегічного розвитку; комісія з корпоративного розвитку проводитиме дослідження ефективності корпоративного управління на під-

приємстві, аналізуватиме можливості виходу на нові ринки збуту, розроблятиме новітні моделі розвитку, слідкуватиме за зарубіжними тенденціями, координуватиме діяльність інших комісій.

Склад антикризового комітету буде формуватися з персоналу підприємства на засіданнях наглядової ради, а затверджуватися на загальних зборах акціонерів. Важливим є залучення до складу комітету не тільки керівників різних рівнів, але й виробничого персоналу, досвідчених, цінних спеціалістів, що дозволить по-новому поглянути на наявні проблеми на підприємстві. В кожній комісії антикризового комітету повинен бути один голова, що відповідатиме за її діяльність, представник наглядової ради чи виконавчого органу. Очолюватиме комітет 2 особи, відповідно 1 представник наглядової ради та 1 представник виконавчого органу, що дозволить здійснювати взаємообумовлений контроль та нейтралізує конфлікт інтересів, що досить часто виникає з причин асиметричності інформації та відділення прав власності та управління. Вимоги до кандидатів на нові посади формуються відповідно до вимог за їх основним місцем роботи. Засідання антикризового комітету повинно відбуватись за потребою, але не рідше ніж раз на місяць. За рішенням загальних зборів акціонерів, при виході підприємства з кризи антикризовий комітет можна знову замінити на ревізійну комісію.

Основоположною, базовою ланкою кадрового забезпечення ефективної системи антикризового корпоративного управління є кадровою системою підприємства. Ми проаналізували кадрову систему на вітчизняних машинобудівних підприємствах. Об'єктами аналізу є ПАТ «Марганецький рудоремонтний завод», ПАТ «Дружківський машинобудівний завод», ПАТ «Донецькгірмаш», ПАТ «Дніпроважмаш», ПАТ «Світло Шахтаря». Попередній аналіз фінансового стану виявив, що фінансовий стан 3 із 5 підприємств є кризовим, існує реальна загроза їх банкрутства (ПАТ «Марганецький рудоремонтний завод», ПАТ «Дружківський машинобудівний завод», ПАТ «Донецькгірмаш»). ПАТ «Дніпроважмаш» є відносно стабільним, але мають місце початкові прояви кризових процесів у діяльності підприємства. ПАТ «Світло Шахтаря» функціонує досить стабільно, однак наявні деякі зауваження. Динаміки чисельності персоналу на цих підприємствах показана в табл. 1.

Як видно з табл. 1, динаміка чисельності персоналу є хаотичною, що пояснюється відсутністю стабільності

Таблиця 1

Динаміка чисельності персоналу вітчизняних машинобудівних підприємств

Об'єкти аналізу	СОЧ штатних працівників, осіб				2012/ 2009, %
	2009	2010	2011	2012	
ПАТ «Марганецький рудоремонтний завод»	230	222	219	211	92
ПАТ «Дніпроважмаш»	2805	2642	2890	3507	125
ПАТ «Донецькгірмаш»	1303	1377	1142	1189	91
ПАТ «Світло Шахтаря»	2563	2644	2890	2836	111
ПАТ «Дружківський машинобудівний завод»	3063	3166	2965	2427	79

Джерело: розроблено автором на основі [1]

на підприємствах та значною залежністю діяльності підприємств від обсягів замовлень. Очевидним є зменшення персоналу саме на підприємствах, що за результатами аналізу фінансового стану знаходяться у кризовому стані – це ПАТ «Марганецький рудоремонтний завод», ПАТ «Дружківський машинобудівний завод», ПАТ «Донецькгірмаш». Важливо, що чисельність працюючих неповний робочий час на ПАТ «Марганецький рудоремонтний завод» у 2012 р. складала 185 осіб, тобто 88 % чисельності штатних працівників.

Специфікою функціонування машинобудівних підприємств є довгий виробничий цикл, що уповільнює віддачу від інвестицій, вузька спеціалізація зумовлює значну залежність від динаміки цін постачальників матеріалів та ринкових цін на власну продукцію. Висока вартість сучасного обладнання та технологій є причиною роботи на застарілому та зношеному обладнанні. Низький рівень фондоддачі, гострий дефіцит висококваліфікованих кадрів, низька кваліфікація наявного персоналу спричиняє високий відсоток браку на виробництві. За таких вихідних умов надзвичайно важко налагодити ефективну діяльність, тому значна частка підприємств працює в режимі виживання.

Закономірно, що у період кризи відбувається тотальне скорочення витрат на підприємствах. Виробничий процес на машинобудівних підприємствах є матеріало-, фондо- та трудомістким. Тому керуючі підприємством, орієнтуючись на хибні уявлення про заходи антикризового управління персоналом, а також з причин браку професіоналізму, досвіду та часу для прийняття виважених рішень, розгортають програму тотального скорочення персоналу, зменшення заробітної плати, а іноді і повної її невивплати, відмовляються від соціальних програм та заходів мотивації персоналу, припиняють розробляти стратегії діяльності. Перелічені заходи є непопулярними, але певною мірою необхідними в умовах кризи. Важливим є правильність їх запровадження, що може забезпечуватись наступними правилами:

- ліквідація підрозділів, функціональні обов'язки яких не є критично значущими для виживання підприємства;
- скорочення заробітної плати повинно бути справедливим, пропорційним, стосуватися всіх працівників. Велике мотиваційне значення має роз'яснювальна робота з персоналом, наочні приклади економії не лише на заробітній платі, а й на управлінських витратах;
- забезпечення турботливого ставлення та підтримки кожного працівника, допомога з пошуком наступного місця роботи;
- першочерговим повинно бути скорочення персоналу адміністративного апарату, за ним – обслуговуючого та виробничого персоналу;
- можливе використання послуг компаній, що спеціалізуються на професійному звільненні персоналу.

Тому основними вимогами до антикризового керування, що займається кадровими питаннями у період кризи з позицій ефективного кадрового забезпечення підприємства, є:

- належна професійна підготовка, значний досвід, зокрема роботи з людьми;

- виразні лідерські якості та здібності переконувати, людяність;
- авторитет та повага як серед колег, так і серед підлеглих;
- стресостійкість, внутрішня самодисципліна;
- вміння слухати та вести діалог.

Кадрове забезпечення системи управління персоналом, в рамках системи антикризового корпоративного управління, повинно ґрунтуватися на таких положеннях:

- виконання вимог трудового законодавства;
- вчасна та регулярна виплата заробітної плати та премій, що є основою довіри та поваги персоналу до керівництва компанії;
- розробка гнучкої системи оплати праці, що залежатиме від активності, ініціативності, ефективності діяльності працівника, його стратегічного значення для підприємства;
- оптимізація кадрового складу підприємства шляхом скорочення вертикальних ланок управління та адміністративного штату працівників;
- надання переваги навчання працівника підприємства, можливості його перепрофілювання порівняно з наймом нового працівника зі сторони;
- виховання лояльності працівників, за допомогою роз'яснювальної роботи та виваженої мотиваційної системи, що розроблятиметься кадровою комісією антикризового комітету;
- за потреби – залучення лише висококваліфікованих працівників із позитивними відгуками з попереднього місця роботи;
- активне залучення працівників до процесу розробки тактики та стратегії діяльності підприємства, впровадження антикризових заходів, врахування думки основного персоналу, заручення їхньою підтримкою;
- широка обізнаність персоналу в загальній ситуації, що складається на підприємстві, прозора та зрозуміла діяльність керівників.

Висновки. Криза на підприємстві є періодом важких рішень та кардинальних заходів. Важливим фактором, що зможе забезпечити виживання підприємства, є узгоджена оперативна діяльність апарату управління, динамічна реакція на непередбачувані зміни у зовнішньому середовищі підприємства, професійність, швидкість та раціональність не тільки процесу прийняття рішень та заходів, що впроваджуються, але й подальший процес їх втілення. Дослідження показало, що основою такої діяльності є належне кадрове забезпечення.

Проблемою вітчизняних підприємств є формальне ставлення до аспектів, що стосуються соціальної та кадрової політики, відсутність належної уваги до питань кадрового забезпечення. Виокремленні вимоги до суб'єктів системи антикризового корпоративного управління несуть у собі важливі стимули та передумови до переходу на якісно новий рівень управління.

ЛІТЕРАТУРА

1. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.smida.gov.ua

2. Жук Н. І. Кадрове забезпечення економічного розвитку машинобудування України / Н. І. Жук // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 2 (20). – С. 46–49.
 3. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методичні засади та практичний інструментарій: монографія / Л. О. Лігоненко. – К.: Наукова думка, 2000. – 390 с.
 4. Петрова І. Л. Стратегічне управління персоналом: реалії та перспективи / І. Л. Петрова // Формування ринкової економіки: зб. Наук. Праць. – Т. 2: Управління персоналом в організаціях. – К.: Вид-во КНЕУ, 2005. – с. 214–223.
 5. Петрова І. Л. Обґрунтування стратегічного підходу до управління людськими ресурсами організації // Україна: аспекти праці, 2011–№1. – с.25–30.
 6. Сардак О. В. Кадрові аспекти антикризового управління підприємствами/ О. В. Сардак // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 3, Т. 1. – С. 141–148.
 7. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку: монографія / Д. О. Баюра. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009. – 228 с.
 8. Стец І. І., Стец І. В. Проблеми управління персоналом в умовах кризи // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – Випуск 14–15. – Тернопіль: Економічна думка, 2010. – С. 269–277.
 9. Трудовий потенціал України: оцінка стану, ефективність використання, стратегічні напрями розвитку [Монографія] / О. А. Грішнова, С. Р. Пасєка, А. С. Пасєка / за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. О. А. Грішнєвої. – Черкаси: видавництво ТОВ «МАКЛАУТ», 2011. – 360 с.
 10. Управління змінами в умовах інноваційного розвитку. Кол. Монографія / І. Л. Петрова, Г. В. Макаркина, І. В. Терон та ін. За наук. ред. проф. Петрової І. Л. – К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2012 – 268с. – с.6–27.
 11. Управління персоналом: підручник / [В. М. Данюк, А. М. Колот, Г. С. Суков та ін.] за заг. та наук. ред. к.е.н., проф. В. М. Данюка./ К.: КНЕУ, Краматорськ: НКМЗ, 2013. – 666 с.
- Petrova, I. L., Makarkyna, H. V., and Teron, I. V. *Upravlinnia zminamy v umovakh innovatsiinoho rozvytku* [Change management in terms of innovation]. Kyiv: KROK, 2012.
- Petrova, I. L. "Obgruntuvannya stratehichnoho pidkholu do upravlinnia liudskymy resursamy orhanizatsii" [Justification strategic approach to human resource management organization]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 1 (2011): 25-30.
- Sardak, O. V. "Kadrovi aspekty antykrizovoho upravlinnia pidpriemstvamy" [Human aspects of crisis management of enterprises]. *Mekhanizm rehulivannia ekonomiky* vol. 1, no. 3 (2010): 141-148.
- Stets, I. I., and Stets, I. V. "Problemy upravlinnia personalom v umovakh kryzy" [Human resource management issues in the crisis]. *Ukrainska nauka: mynule, suchasne, maibutnie*, no. 14–15 (2010): 269-277.
- Zhuk, N. I. "Kadrove zabezpechennia ekonomichnoho rozvytku mashynobuduvannia Ukrainy" [Staffing economic development engineering Ukraine]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 2 (20) (2011): 46-49.

REFERENCES

- Ahentsstvo z rozvytku infrastruktury fondovoho rynku Ukrainy. <http://www.smida.gov.ua>
- Baiura, D. O. *Systema korporatyvnoho upravlinnia v Ukraini: stan ta perspektyvy rozvytku* [The corporate governance in Ukraine : status and prospects]. Kyiv: Kyivskiy universytet, 2009.
- Daniuk, V. M., Kolot, A. M., and Sukov, H. S. *Upravlinnia personalom* [Human Resource Management]. K.; Kramatorsk: KNEU; NKMZ, 2013.
- Hrishnova, O. A., Pasiieka, S. R., and Pasiieka, A. S. *Trudovy potentsial Ukrainy: otsinka stanu, efektyvnist vykorystannia, stratehichni napriamy rozvytku* [The employment potential of Ukraine : Assessment, efficiency, strategic development]. Cherkasy: MAKLAUT, 2011.
- Lihonenko, L. O. *Antykrizove upravlinnia pidpriemstvom: teoretyko-metodychni zasady ta praktychni instrumentarii* [Crisis management now : theoretical and methodological principles and practical tools]. Kyiv: Naukova dumka, 2000.
- Petrova, I. L. "Stratehichne upravlinnia personalom: realii ta perspektyvy" [Strategic human resource management : reality and prospects]. *Formuvannia rynkovoї ekonomiky* vol. 2 (2005): 214-223.

ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНИЙ АНАЛІЗ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ЗБОРОВСЬКА О. М., ГАЛАН О. Є.

УДК 658.512.62

Зборовська О. М., Галан О. Є. Функціонально-вартісний аналіз трудового потенціалу підприємства

У статті визначено основне завдання функціонально-вартісного аналізу (ФВА) трудового потенціалу. Доведено, що встановлення функцій безпосередньо пов'язане з цілями підприємства. Наведено алгоритм проведення ФВА трудового потенціалу. На основі методики ФВА визначено правила встановлення функцій трудового потенціалу. Розглянуто чинники та способи, від яких залежить результативність ФВА трудового потенціалу. Один із способів визначення вартості функцій полягає в оцінці за аналогією з іншими трудовими функціями. Другий спосіб визначення вартості функцій – оцінка її з урахуванням трудомісткості виконуваних робіт. Третій спосіб – нормативний метод. У цьому методі об'єктом нормування є одинична трудова функція, результат нормування – оцінка вартості функції. Розглянуто основні особливості виконання етапів ФВА трудового потенціалу. Визначено наступні етапи: підготовчий, інформаційний, аналітичний, творчий, дослідницький етапи, розробка рекомендацій і реалізація прийнятих рішень.

Ключові слова: трудовий потенціал, підприємство, функціонально-вартісний аналіз

Рис.: 1. **Бібл.:** 10.

Зборовська Ольга Михайлівна – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри, кафедра економіки підприємства та міжнародного бізнесу, Дніпропетровський університет ім. А. Нобеля (вул. Набережна Леніна, 18, Дніпропетровськ, 49000, Україна)

Email: novacia-consult@mail.ru

Галан Олена Євгенівна – здобувач, кафедра економіки підприємства та міжнародного бізнесу, Дніпропетровський університет ім. А. Нобеля (вул. Набережна Леніна, 18, Дніпропетровськ, 49000, Україна)

Email: novacia-consult@mail.ru

УДК 658.512.62

UDC 658.512.62

Зборовская О. М., Галан Е. Е. Функционально-стоимостной анализ трудового потенциала предприятия

В статье определена основная задача функционально-стоимостного анализа (ФСА) трудового потенциала. Доказано, что установление функций непосредственно связано с целями предприятия. Приведен алгоритм проведения ФСА трудового потенциала. На основе методики ФСА определены правила установления функций трудового потенциала. Рассмотрены факторы и способы, от которых зависит результативность ФСА трудового потенциала. Один из способов определения стоимости функций заключается в их оценке по аналогии с другими трудовыми функциями. Второй способ определения стоимости функций – оценка с учетом трудоемкости выполняемых работ. Третий способ – нормативный метод. В данном методе объектом нормирования является единичная трудовая функция, результат нормирования – оценка стоимости функции. Рассмотрены основные особенности выполнения этапов ФСА трудового потенциала. Определены следующие этапы: подготовительный, информационный, аналитический, творческий, исследовательский этапы, разработка рекомендаций и реализация принятых решений.

Ключевые слова: трудовой потенциал, предприятие, функционально-стоимостной анализ

Рис.: 1. **Библ.:** 10.

Зборовская Ольга Михайловна – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой, кафедра экономики предприятия и международного бизнеса, Днепропетровский университет им. А. Нобеля (ул. Набережная Ленина, 18, Днепропетровск, 49000, Украина)

Email: novacia-consult@mail.ru

Галан Елена Евгеньевна – соискатель, кафедра экономики предприятия и международного бизнеса, Днепропетровский университет им. А. Нобеля (ул. Набережная Ленина, 18, Днепропетровск, 49000, Украина)

Email: novacia-consult@mail.ru

Zborovska O. M., Halan O. Y. Functional cost analysis of the enterprise labour potential

The article identifies the main task of the functional cost analysis (FCA) of labour potential. It proves that functions establishment is directly connected with goals of the enterprise. It provides an algorithm of labour potential FCA conduct. Based on FCA methods it identifies rules of establishment of labour potential functions. It considers factors and methods, which effectiveness of labour potential FCA depends on. One of the methods of identification of cost of functions lies in their assessment similarly to other labour functions. The second method of identification of cost of functions – assessment with consideration of labour intensity of the conducted works. The third method – normative method. The object of norm-setting in this method is a single labour function and the result of norm-setting is assessment of the cost of the function. The article considers main specific features of execution of stages of labour potential FCA. It identifies the following stages: preparational, informational, analytical, creative and research stages, development of recommendations and realisation of decisions made.

Key words: labour potential, enterprise, functional cost analysis

Fig.: 1. **Bibl.:** 10.

Zborovska Olha M. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Head of the Department, Department of Economics and International Business Company, Alfred Nobel Dnipropetrovsk University (vul. Naberezhna Lenina, 18, Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine)

Email: novacia-consult@mail.ru

Halan Olena Ye. – Applicant, Department of Economics and International Business Company, Alfred Nobel Dnipropetrovsk University (vul. Naberezhna Lenina, 18, Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine)

Email: novacia-consult@mail.ru

Вступ. Функціонально-вартісний аналіз (ФВА) спрямований на підвищення ефективності виробництва шляхом зниження витрат і виявлення внутрішньовиробничих резервів. Даний метод представляється як послідовність дій, які реалізують програму пошуку, виявлення, оцінки, скорочення і можливої ліквідації непотрібних функцій, у зв'язку з чим являє собою потужний інструмент економічного управління, оскільки дозволяє значно знижувати витрати. ФВА об'єднує організаційні засоби і техніко-економічні прийоми, використання яких на основі науково-методичних принципів дозволяє раціонально й ефективно управляти виробничими ресурсами. Таким чином, ФВА підвищує об'єктивність оцінки трудових витрат у різних виробництвах промисловості.

ФВА застосовується для вивчення функцій будь-яких об'єктів, до яких відносяться виробничі процеси, організаційні й інформаційні структури. Глибокий внесок в розробку проблем практичного використання методики аналізу соціально-економічних об'єктів і явищ на основі ФВА зробили такі вчені, як Л. Балабанова, М. Виноградський, А. Горлова, О. Ковалев, З. Мошенський, Г. Савицька, А. Череп, та ін. [4 – 10]. Проте, зазначимо, що метод ФВА в більшості випадків використовувався в області інженерного аналізу. Це в основному пояснюється тим, що функції матеріальних об'єктів мають споживче призначення. Знижує об'єктивність встановлення функцій те, що їх особливості занадто сильно залежать від суб'єктивізму експертів. Проте перспективи використання даного методу дуже великі, оскільки він має велике значення для аналізу соціально-економічних об'єктів і явищ.

Постановка задачі. Метою даної статті є проведення досліджень у напрямку вивчення прийомів і методів удосконалювання формування трудового потенціалу підприємства. Одним з аспектів такого дослідження повинне стати вивчення ФВА трудового потенціалу.

Основні результати дослідження. Основне завдання ФВА – вибір найбільш результативних способів використання трудового потенціалу, супроводжуваних зниженням витрат і підвищенням ефективності діяльності підприємства. Оскільки у змісті трудового потенціалу закладена здатність персоналу реалізовувати цілі підприємства, вартісна оцінка функцій при ФВА є проміжним і допоміжним засобом досягнення виробничих цілей, хоча і залишається обов'язковим етапом усього процесу аналізу. Більшою мірою слід прагнути до виявлення взаємозв'язку «потенціал працівників → реалізація цілей підприємства» через основні й головні функції. Стосовно трудового потенціалу вартісна оцінка функцій є засобом підвищення стійкості функціонування підприємства, що підвищує об'єктивність виділення функцій. При цьому основна ідея ФВА – пошук більш дешевих способів виконання функцій – залишається незмінною. Звідси формулюється визначення функціонально-вартісного аналізу трудового потенціалу.

Функціонально-вартісний аналіз трудового потенціалу – метод системного дослідження функцій трудового потенціалу, спрямований на підвищення здатності персоналу реалізовувати цілі підприємства шляхом виконання основних і головних функцій.

Головна функція трудового потенціалу забезпечує основне спрямування діяльності підприємства [1 – 3], а та-

кож в максимальному ступені – досягнення виробничих цілей. Крім того, визначає роль трудового потенціалу у виробничій діяльності.

Функції є характеристикою безлічі соціально-економічних явищ і процесів, які визначають стан трудового потенціалу. Практика ФВА трудового потенціалу показала, що функції повинні характеризуватися певними параметрами, які розкривають їх суть у системі виробничих відносин. Звідси під параметрами функцій будемо розуміти характеристики, які відносяться до персоналу і впливають на розвиток трудового потенціалу. Параметром функції може бути процес, техніко-економічний показник тощо. Щоб отримувати більш достовірні результати при проведенні ФВА, параметри функцій зручно приймати в якості показників компонентів. Наскільки повно подібні показники будуть характеризувати сутність функцій, на стільки будуть точні результати ФВА.

При функціонально-вартісному аналізі трудового потенціалу виконуються два основних етапи:

- 1) визначення найбільш істотних для цілей виробничої систем компонентів;
- 2) встановлення функцій трудового потенціалу та їх класифікація з урахуванням цілей підприємства.

Завданнями ФВА трудового потенціалу є зниження витрат на управління кадрами; збереження необхідної якості трудового потенціалу; виявлення «вузьких місць» у системах найму та перенавчання працівників; підбір і розстановка кандидатів на посади з урахуванням їх індивідуальних якостей; скорочення чисельності управлінського апарату; удосконалення організації управління; формування системи управління персоналом; планування кадрової діяльності; визначення потреби в кадрах і т. п. Пріоритетним завданням ФВА є створення системи управління трудовим потенціалом, орієнтованої на реалізацію виробничих цілей. Блок-схему з рекомендованими етапами проведення ФВА трудового потенціалу наведено на рис. 1.

ФВА дозволяє визначати вартість дублюючих управлінських робіт, на основі яких розраховується економічна ефективність управління трудовим потенціалом. Економічна ефективність аналізу й оцінки трудового потенціалу може бути підвищена, якщо здійснити заходи, спрямовані на повну, або часткову ліквідацію дублюючих функцій трудового потенціалу різних структурних підрозділів.

ФВА невіддільний від проблеми оцінки значущості компонентів за критерієм реалізації основної мети підприємства, оскільки встановлення функцій, несуттєвих для реалізації основних виробничих цілей, не має сенсу.

Реалізація функцій – процес досягнення бажаного стану трудового потенціалу, вираженого параметрами функцій і можливістю здійснення ефективного виробничого процесу. Встановлені функції служать орієнтирами для оцінки рівня витрат на забезпечення основного напрямку діяльності підприємства і досягнення його цілей. Достовірна вартісна оцінка являє собою основу для визначення фактичних, ймовірних і максимально допустимих витрат на реалізацію функцій. Також здійснюється пошук інших, по можливості більш економічних, способів досягнення бажаного стану трудового потенціалу.

В системі трудового потенціалу функція характеризує ймовірні способи досягнення виробничих цілей. Бага-

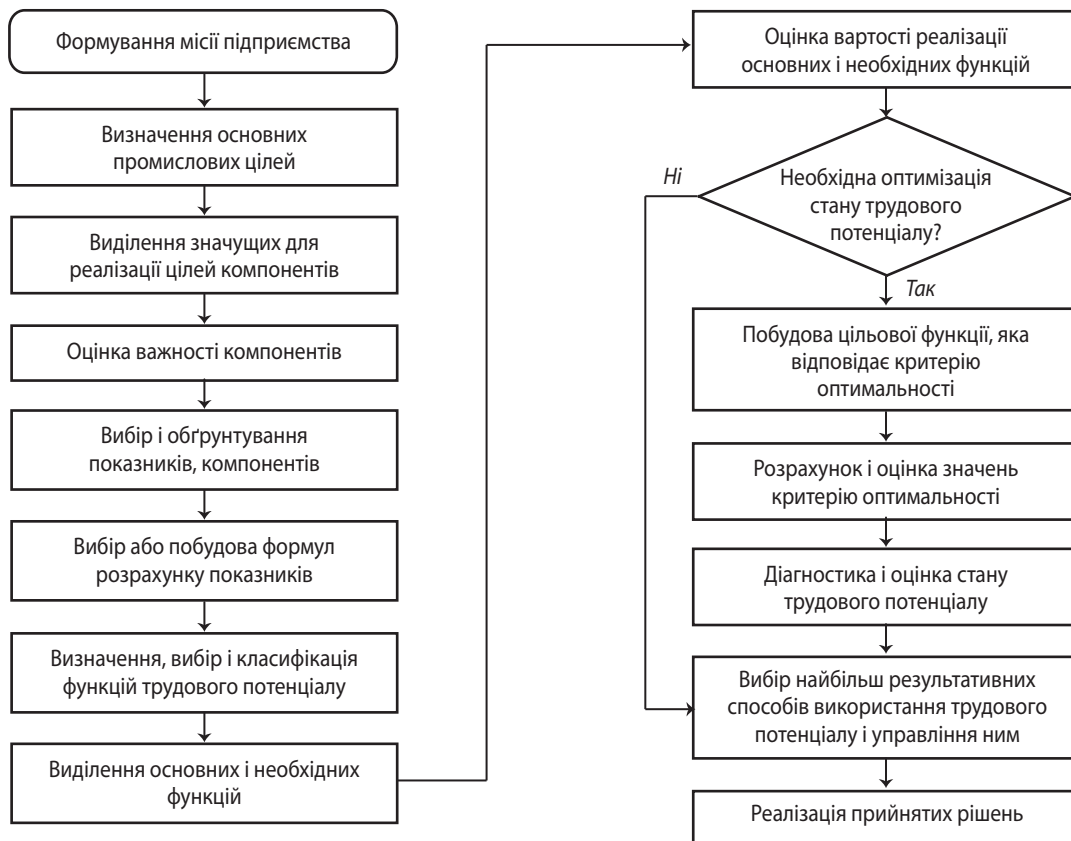


Рис. 1. Основні етапи проведення ФВА трудового потенціалу

то з функцій можуть бути реалізовані різними способами і з різним рівнем витрат. Вартісна оцінка функції може бути реалізована, якщо визначити рівень витрат на її реалізацію. У силу невизначеності, закладеної в соціально-економічних процесах і явищах, вартість функцій абсолютно точно визначити важко. Щоб мінімізувати ймовірність помилок при оцінці функцій, слід оптимізувати стан трудового потенціалу. При максимальному ефекті від реалізації досягається найбільш результативний спосіб управління трудовим потенціалом. Витрати на реалізацію функцій зіставляються з отриманим ефектом. Дане зіставлення дозволяє:

- співвіднести рівень вкладень в реалізацію функції і ступінь розвитку трудового потенціалу різних рівнів;
- виявити, скоротити або ліквідувати зайві витрати на процес управління трудовим потенціалом, його розвиток та вдосконалення.

При ФВА трудового потенціалу визначається стан трудового потенціалу, який відповідає головній меті підприємства. Основні функції зіставляються з інтересами суб'єктів трудового потенціалу та цілями підприємства, встановлюється головна функція і значення її параметрів. Зіставляються об'єктивні і бажані значення параметрів основних і головних функцій і оцінюються можливість досягнення головної мети підприємства. По можливості, визначаються оптимальні значення параметрів. Потім з об'єктивних і бажаних значень параметрів функцій оцінюється ступінь відповідності стану трудового потенціалу місії підприємства.

Встановлення функцій безпосередньо пов'язане з цілями підприємства, які можуть бути чітко визначеними, але можуть і не мати вираженої конкретизації. При цілі «максимізація прибутку» головна функція орієнтована на досягнення максимальної прибутковості і мета ясно визначена. Якщо в якості головної мети прийняти збереження трудового потенціалу, його функцією є збереження самого себе, що має на увазі деякий ступінь невизначеності. Тому при меті «збереження трудового потенціалу» необхідною функцією є «вдосконалення управління трудовим потенціалом, спрямоване на його збереження». З пріоритетної мети «стійкість функціонування підприємства» випливає необхідність наявності інструменту, що є засобом досягнення даної мети. Тому при даній меті головною функцією є «формування механізму стійкого функціонування підприємства».

Слід також визначити основні функції, виконання яких сприяє збереженню працівників, які мають цінний трудовий потенціал. Таким чином, досягнення виробничих цілей вимагає зваженого логічного аналізу кадрової складової виробничого потенціалу, кадрової політики. На основі методики ФВА формулюються правила встановлення функцій трудового потенціалу.

Якщо головна функція трудового потенціалу нездійсненна за допомогою виявленого набору основних функцій, це означає, що в наборі бракує однієї, або декількох, функцій.

Якщо головна функція трудового потенціалу може бути здійснена без якої-небудь функції з цього набору (без функції «А»), це означає, що функція «А» є допоміжною.

Аналіз функцій вимагає достатньої професійної підготовки, наявності достовірної інформації про умови виробничої діяльності конкретного підприємства та особливості трудового потенціалу підприємства. Тому при встановленні основних функцій рекомендується враховувати думки представників всіх основних підрозділів, в яких акумулюється інформація, яка відноситься до трудового потенціалу.

Облік функцій трудового потенціалу в управлінні персоналом сприяє підвищенню ступеня відповідності професійно-кваліфікаційних, особистісних і психофізіологічних характеристик працівників основним цілям підприємства. При аналізі визначаються співвідношення економічної ефективності використання трудового потенціалу та управління ним на всіх рівнях (починаючи від індивідуального трудового потенціалу працівника і закінчуючи трудовим потенціалом підприємства). При цьому доцільно виявляти максимально повний перелік функцій (в який включаються і несуттєві), що допоможе уникнути непотрібних витрат на забезпечення основного напрямку діяльності підприємства. Підсумкові результати дозволять зіставити витрати на управління трудовим потенціалом різних рівнів і його розвиток з очікуваною ефективністю від його використання та ступенем реалізації основних виробничих цілей.

Виділення головної і необхідних функцій має бути обгрунтованим, оскільки їх невірне визначення утруднить реалізацію виробничих цілей. Функція, що забезпечує досягнення виробничих цілей, повинна бути одна, необхідних і основних функцій може бути будь-яке число.

Якість виконання завдань у процесі аналізу багато в чому визначається використовуваними для цього методами. Вибір розробок, придатних для практичного застосування, впливає на ефективність встановлення функцій. При наявності економіко-математичного інструментарію досліджується і будується система управління трудовим потенціалом, відповідна умовам діяльності підприємства, яка сприяє досягненню виробничих цілей.

Результативність аналізу багато в чому залежить від того, яким способом оцінювати функції у вартісному вираженні. Спосіб залежить від цілей і їх спрямування. Найбільш простий спосіб розрахунку вартості функції – її безпосередня оцінка з урахуванням змісту самої функції.

Один із способів визначення вартості функцій полягає в оцінці за аналогією. При подібному підході слід скласти перелік трудових функцій і функцій трудового потенціалу (доцільно аналізувати саме управлінську діяльність, оскільки функції робочих встановлюються без додаткових досліджень).

Наступний спосіб визначення вартості функцій – оцінка її з урахуванням трудомісткості виконуваних робіт. Існують різні методики визначення вартості виконуваних робіт через трудомісткість. Керуючі роботи на підставі ФВА управління класифікуються, потім для кожного класу функцій визначають трудомісткість і вартість кожної роботи залежно від періодичності її виникнення. Це дозволяє створити усереднену шкалу трудомісткості і вартості управлінських робіт, на основі якої розробляють посадові інструкції, формують штатні розклади і визначають мінімальні оклади фахівців.

В основу розрахунку вартості функцій закладена інформація, що міститься у штатному розкладі. Вартість функцій встановлюється розрахунком витрат на їх здійснення (фонд заробітної плати, відрахування на соціальне страхування, витрати на відрядження тощо). Таким чином, передбачається, що заробітна плата є основою оцінки. Подібний підхід можна визнати правомірним для визначення вартості функцій трудового потенціалу за умови, що дохід працівника на підприємстві безпосередньо впливає на їх вартість.

Оцінити вартість функцій трудового потенціалу з урахуванням трудомісткості виконуваних робіт зручно в тому випадку, якщо основні функції робіт можуть бути прийняті за складові необхідної функції трудового потенціалу. Основні етапи аналізу виглядають таким чином.

1. Визначається трудомісткість робіт у структурних підрозділах, в яких виконується ФВА трудового потенціалу.
2. Виділяються і класифікуються трудові функції.
3. Встановлюються і класифікуються функції трудового потенціалу.
4. Логічно виводиться зв'язок «основні трудові функції – необхідна функція трудового потенціалу».
5. Розраховується вартість трудових функцій і необхідної функції трудового потенціалу.

Для оцінки функцій трудового потенціалу прийнятним є нормативний метод, що дозволяє в максимальному ступені враховувати його особливості. У цьому методі об'єктом нормування є одинична трудова функція, результат нормування – оцінка вартості функції. Подібний аналіз зручний при внесенні змін до служби управління персоналом на підприємстві. Основні етапи виконуваних робіт такі:

1. Складається перелік трудових функцій, виконуваних структурним підрозділом.
2. Визначаються параметри трудових функцій.
3. Розраховується трудомісткість трудових функцій у зазначений період часу.
4. Розраховується середня вартість трудових функцій.
5. Визначається середня вартість необхідної функції трудового потенціалу.

Функціонально-вартісний аналіз вимагає виконання певних етапів дослідження. При ФВА виробів і технологічних процесів зазвичай виконуються такі основні етапи: підготовчий, інформаційний, аналітичний, творчий, дослідний, розробка рекомендацій і реалізація прийнятих рішень.

Розглянемо основні особливості виконання даних етапів при аналізі трудового потенціалу.

Підготовчий етап. На підготовчому етапі створюються умови для ФВА трудового потенціалу. Підбирається група фахівців необхідної кваліфікації, виробляється календарний план дослідження, оформляється необхідна нормативна документація.

Інформаційний етап. Збір і зведення в єдину систему статистичної інформації, яка найбільш повно характеризує трудовий потенціал. Це найбільш трудомісткий етап, якість виконання якого визначає весь хід дослідження. Для вирішення поставленого в дослідженні завдання потрібна велика кількість інформації, джерелами якої можуть слу-

жити плани, звіти і стандарти підприємства, положення про окремі підрозділи, посадові інструкції, накази та розпорядження, дані обстежень, перевірок, експертиз, бухгалтерського обліку і т.п.

Аналітичний етап. На даному етапі виділяються функції трудового потенціалу та проводиться їх класифікація з урахуванням цілей підприємства. Визначається вартість реалізації функцій і будується функціонально-вартісна модель трудового потенціалу, яка містить основні функції і вартість їх реалізації. Функціонально-вартісна модель дозволяє виділяти функції з найбільшими і найменшими витратами, визначити сукупність функцій з найбільшою концентрацією витрат і вибрати шляхи для подальшого дослідження.

Творчий етап. Визначаються варіанти досягнення основних цілей підприємства. На цьому етапі можливе поєднання функцій трудового потенціалу та визначення способів реалізації виробничої діяльності зниження їх вартості.

Дослідницький етап. Дослідницький етап трудового потенціалу принципово відрізняється від подібного етапу ФВА виробів. На цьому етапі виділяються взаємозв'язки компонентів, визначаються пріоритети управління персоналом підприємства, оцінюється вплив управлінських технологій на можливості підприємства здійснювати ефективний виробничий процес. На дослідницькому етапі виявляється характер відносин між елементами системи управління кадрами та суб'єктами трудового потенціалу, без чого ускладнено його ефективне використання і досягнення виробничих цілей.

Розробка рекомендацій та реалізація прийнятих рішень. Вибираються головні функції і виробляються найбільш ефективні способи управління трудовим потенціалом. Узгоджується і оформляється необхідна документація, вирішуються організаційні питання. Оцінюється економічний ефект від реалізації функцій і встановлюється, якою мірою реалізація головних функцій сприяє головній меті підприємства.

Висновки. Значною перевагою ФВА як методу досліджень функцій є те, що в його основі можуть бути закладені різні методики. Це надає можливість, вносячи корективи у використовуваний економіко-математичний інструментарій, аналізувати суттєві для реалізації місії особливості трудового потенціалу. Результати ФВА зручно використовувати для оптимізації стану трудового потенціалу. У процесі оптимізації приймаються управлінські рішення, спрямовані на пошук більш економічних способів досягнення бажаного стану трудового потенціалу та якнайшвидшу реалізацію функцій.

Розглянуті підходи до проведення ФВА орієнтовані на виключення дублюючих і непотрібних функцій у роботі фахівців, раціональний перерозподіл функцій і побудову оптимального штатного розкладу. Підсумковим результатом, який характеризує ефективність аналізу, є економія фінансових коштів і підвищення стійкості функціонування підприємства. Результати аналізу в першу чергу призначені для керівної ланки при плануванні та здійсненні заходів, спрямованих на підвищення ефективності трудової діяльності працівників підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Богиня Д. А. Стимули і антистимули розвитку трудового менталітету в сучасних умовах / Д. А. Богиня // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 3. – С. 27–32.
2. Бутко М. П. Трудовий потенціал України в трансформаційний період / М. П. Бутко, С. М. Задорожна // Зайнятість та ринок праці : міжвід. наук. зб. – К., 2005. – С. 67–75.
3. Колосова Р. Трудовой потенциал промышленности / Р. Колосова. – М. : Издательство МГУ, 1987. – 160 с.
4. Мошенський С. З. Економічний аналіз / З. С. Мошенський, О. В. Олійник. – Житомир : ПП «Рута», 2007. – 704 с.
5. Организация ФСА на предприятии / Л. П. Горлова, Е. П. Крыжановская, В. В. Муравская и др. – М. : Финансы и статистика, 1982. – 128 с.
6. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – Минск : ИП «Экоперспектива», 1997. – 498 с.
7. Справочник по функционально-стоимостному анализу / А. П. Ковалев, Н. К. Моисеева, В. В. Сысун и др. – М. : Финансы и статистика, 1988. – 431 с.
8. Управління персоналом / Л. Балабанова, О. Сардак. – К. : ВД «Професіонал», 2006. – 358 с.
9. Управління персоналом : навч. посіб. / М. Виноградський, С. Беляєва, А. Виноградська, О. Шаханова. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 482 с.
10. Череп А. В. Аналіз і оцінка ефективності використання трудових ресурсів на підприємствах агропромислового комплексу / А. В. Череп, Л. В. Шитікова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – Т. 2. – № 6. – С. 308–311.

REFERENCES

- Bohynia, D. A. "Stymuly i antystymuly rozvytku trudovoho mentalitetu v suchasnykh umovakh" [Incentives and antystymuly mentality of labor in modern terms]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 3 (2008): 27-32.
- Butko, M. P., and Zadorozhna, S. M. "Trudovyi potentsial Ukrainy v transformatsiyni period" [The employment potential of Ukraine in the transformation period]. *Zainiatist ta rynek pratsi* (2005): 67-75.
- Balabanova, L., and Sardak, O. *Upravlinnia personalom* [Human Resource Management]. Kyiv: Professional, 2006.
- Cherep, A. V., and Shytikova, L. V. "Analiz i otsinka efektyvnosti vykorystannia trudovykh resursiv na pidpriemstvakh ahropromyslovoho kompleksu" [Analysis and evaluation of the effectiveness of labor resources in agricultural enterprises]. *Visnyk KhNU. Ekonomichni nauky* vol. 2, no. 6 (2011): 308-311.
- Gorlova, L. P., Kryzhanovskaia, E. P., and Muravskaia, V. V. *Organizatsiia FSA na predpriatii* [FSA organization in the enterprise]. Moscow: Finansy i statistika, 1982.
- Kovalev, A. P., Moiseeva, N. K., and Sysun, V. V. *Spravochnyk po funktsionalno-stoymostnomu analizu* [Reference VEA]. Moscow: Fynansy y statystyka, 1988.
- Kolosova, R. *Trudovoy potentsial promyshlennosti* [Employment potential of the industry]. Moscow: MGU, 1987.
- Moshenskyi, Z. S., and Oliinyk, O. V. *Ekonomichnyi analiz* [Economic Analysis]. Zhytomyr: Ruta, 2007.
- Savitskaia, G. V. *Analiz khoziaystvennoy deiatelnosti predpriatiia* [Analysis of the economic performance of an enterprise]. Minsk: Ekoperspektiva, 1997.
- Vynohradskyi, M., Bieliaieva, S., and Vynohradska, A. *Upravlinnia personalom* [Human Resource Management]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2006.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН ПІДПРИЄМСТВА»

© 2014 ОТЕНКО І. П., ЯРТИМ І. А.

УДК 005.591.4:005.21

Отенко І. П., Яртим І. А. Ідентифікація поняття «економічна безпека стратегічних змін підприємства»

Наявність багатьох підходів до управління економічною безпекою підприємства, систематизація їхніх положень дозволили розвинути понятійний апарат за рахунок визначення сутності поняття «економічна безпека підприємства» в аспекті управління процесами розвитку. Доведено, що сутність і зміст поняття «економічна безпека стратегічних змін підприємства» повинні не тільки враховувати сукупність поглядів, способів розуміння та тлумачення у різних аспектах, а й формувати основну ідею та завдання забезпечення економічної безпеки стратегічних змін підприємства, що відбиваються у результатах його діяльності через передбачення та оцінку загроз, формування стану захищеності та якісні зміни. Представлене у дослідженні положення про те, що система управління економічною безпекою повинна бути інтегрована у процеси стратегічних змін підприємства, дозволяє сформувати методичне забезпечення управління економічною безпекою стратегічних змін підприємства та інструментарій управління, напрямки формування якого відповідають стратегічним цілям підприємства.

Ключові слова: економічна безпека, загрози, розвиток, зміни, стратегічні зміни

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 21.

Отенко Ірина Павлівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра економічного аналізу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: ovi@hneu.edu.ua

Яртим Ірина Анатоліївна – аспірант, кафедра економічного аналізу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: yartym.ia@gmail.com

УДК 005.591.4:005.21

Отенко И. П., Яртым И. А. Идентификация понятия «экономическая безопасность стратегических изменений предприятия»

Наличие множества подходов к управлению экономической безопасностью предприятия, систематизация их положений позволили развить понятийный аппарат за счет определения сущности понятия «экономическая безопасность предприятия» в аспекте управления процессами развития. Доказано, что сущность и содержание понятия «экономическая безопасность стратегических изменений предприятия» должны не только учитывать совокупность взглядов, способов понимания и их трактовки в различных аспектах, но и формировать основную идею и задания обеспечения экономической безопасности стратегических изменений предприятия, что отражается в результатах его деятельности посредством предотвращения и оценки угроз, формирования состояния защищенности и качественных изменений. Представленное в исследовании положение о том, что система управления экономической безопасностью должна быть интегрирована в процессы стратегических изменений предприятия, позволяет сформировать методическое обеспечение управления экономической безопасностью стратегических изменений предприятия и инструментарий управления, направления формирования которого соответствуют стратегическим целям предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, угрозы, развитие, изменения, стратегические изменения

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 21.

Отенко Ирина Павловна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: ovi@hneu.edu.ua

Яртым Ирина Анатольевна – аспирант, кафедра экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: yartym.ia@gmail.com

UDC 005.591.4:005.21

Otenko I. P., Iartym I. A. Definition of the «economic security of strategic changes at an enterprise» notion

Availability of a multitude of approaches to management of economic security of an enterprise and systemisation of their provisions allow development of a conceptual framework by means of identification of the essence of the «enterprise economic security» notion in the context of development processes management. The article shows that essence and composition of the «economic security of strategic changes of an enterprise» notion should not only take into account the set of views and methods of understanding and their interpretation in various aspects, but also form the basic idea and tasks of ensuring economic security of strategic changes of an enterprise, which is reflected in results of its activity through prevention and assessment of threats and formation of the state of protection and qualitative changes. The presented provision that the economic security management system should be integrated into the processes of strategic changes of an enterprise allows forming methodical provision of management of economic security of strategic changes of an enterprise and instruments of management, directions of forming of which correspond with the enterprise strategic goals.

Key words: economic security, threats, development, changes, strategic changes

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 21.

Otenko Iryna Pavlivna – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Economic Analysis, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: ovi@hneu.edu.ua

Iartym Iryna A. – Postgraduate Student, Department of Economic Analysis, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: yartym.ia@gmail.com

Постановка проблеми. Необхідність забезпечення економічної безпеки машинобудівних підприємств України обумовлена низкою проблем, наявних у цій галузі та пов'язаних із безперервними, подекуди непередбаченими, змінами як у їхньому зовнішньому, так і внутрішньому середовищі: відсутністю чітких пріоритетів промислової політики, залежністю економіки України від зовнішньої кон'юнктури; низькою адаптивністю до нестабільних умов функціонування та потреб ринку; низькою конкурентоспроможністю та невідповідністю виробничим потребам внутрішнього ринку; недосконалістю законодавчої бази, міналівістю суспільних і політичних орієнтирів тощо. Рішення більшості з цих проблем залежить від чіткого розуміння ролі механізмів захисту від внутрішніх і зовнішніх загроз, що зумовлює необхідність вирішення ряду завдань щодо ідентифікації та вибору методів оцінки і забезпечення економічної безпеки підприємств машинобудування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виникнення актуальної та практичної проблеми забезпечення економічної безпеки в умовах нестабільного середовища спричинило появу великої кількості досліджень. Формування основ економічної безпеки підприємства висвітлювалось в аспектах самостійного розгляду сутності економічної безпеки, її складових та визначальних чинників, діагностики та формування системи управління економічною безпекою такими науковцями, як Васильців Т. Г., Гнілицька А. В., Євдокимов Ф. І., Захаров А. І., Ілляшенко С. М., Ковальов Д. І., Козаченко Г. В., Ляшенко О. М., Пономарьов В. П., Пригунов П. Я., Шемаєва А. Г., Шкарлет С. М., Шлемко В. Т. та інші. Проте розгляд питань забезпечення економічної безпеки як підґрунтя стратегічних змін підприємства є досить фрагментарним.

Постановка завдання. Динаміка ринкових перетворень посилює вимоги до процесів розвитку підприємств. Саме тому постає необхідність чіткого визначення поняття «економічна безпека стратегічних змін підприємства» та виявлення зв'язку між поняттями «економічна безпека» та «розвиток підприємства» в умовах мінливого середовища.

Виклад основного матеріалу. Підприємству як відкритій системі за сучасних умов господарювання доводиться функціонувати у динамічному, складному та нестабільному середовищі. Такі умови вимагають від керівників нових підходів до управління підприємством, за яких дедалі більше уваги необхідно приділяти адаптації та забезпеченню розвитку в умовах дестабілізуючого впливу важкопрогнозованих зовнішніх і внутрішніх факторів. На думку Шкарлета С. М. [16], саме в такому контексті природно закономірним є відмова від екстенсивного шляху економічного розвитку і перехід до якісних перетворень потенціалу засобами активізації економічної безпеки як основи процесів розвитку підприємства зокрема і держави в цілому. Тому проблема забезпечення економічної безпеки знаходиться у зоні особливої уваги вітчизняних і зарубіжних науковців і безпосередньо стосується досліджень сучасних проблем розвитку.

Дослідження теоретичних основ економічної безпеки свідчать, що всі існуючі концептуальні підходи до визначення даного поняття умовно можна поділити на дві групи: статичні та динамічні. Статичні підходи розгляда-

ють економічну безпеку як певний стан економіки підприємства, що забезпечує його захищеність від загроз, незалежно від джерела їхнього виникнення. В свою чергу, відповідно до динамічних підходів безпека розглядається як певний процес чи діяльність, що ґрунтується на взаємодії суб'єкта та умов його існування.

Незважаючи на те, що єдиної думки серед науковців щодо тлумачення поняття «економічна безпека» наразі немає, в науковій літературі можна зустріти поняття, які дуже близькі за ключовими положеннями у їхньому визначенні та цілями забезпечення економічної безпеки підприємства. Тому з метою узагальнення розглянутих концептуальних підходів щодо визначення поняття «економічна безпека» в якості критерію, за яким існуючі підходи віднесено до груп, було обрано концепт (ключове положення) підходу та ціль забезпечення економічної безпеки підприємства, яку цей підхід відображає. Результати узагальнення наведено на рис. 1.

Аналіз наведених підходів до визначення сутності економічної безпеки підприємства свідчить про наявність переваг і недоліків кожного з них. Так, якщо розглядати економічну безпеку з точки зору «захисного підходу», то вона певною мірою обмежує бачення перспектив розвитку підприємства. Конкурентний підхід підкреслює значення правильно обраних методів і способів ефективного використання конкурентних переваг для досягнення економічної безпеки в той час, як сама лише наявність таких переваг її підприємству не гарантує.

Найбільш широко в науковій літературі представлено підхід «стан ресурсів». При такому підході дослідження економічної безпеки зводиться до аналізу розподілу й використання ресурсів підприємства, що сприяють забезпеченню максимально високого її рівня. Метою забезпечення економічної безпеки з точки зору зазначеного підходу є розвиток підприємства.

Взаємоузгодження економічних інтересів підприємства з інтересами зовнішнього середовища є основною метою забезпечення економічної безпеки відповідно до концептуального підходу «міра гармонізації». Основною відмінністю такого підходу від «захисного» є розширення спектру уваги на всіх без виключення суб'єктів взаємодії підприємства, а не лише на тих, дії яких породжують загрози. Окрім того, за такого підходу не враховується вплив внутрішнього середовища на економічну безпеку підприємства.

Прихильники процесного підходу [16] навпаки не приділяють уваги мінливості зовнішнього середовища, яка є одним із головних чинників, що формують необхідність забезпечення економічної безпеки підприємства. Однак можна виділити і переваги цього підходу, основною з яких є спрямованість на формування можливостей до подальшого розвитку підприємства.

На думку автора стратегічного підходу [15], економічна безпека підприємства повною мірою розкривається через забезпечення реалізації його стратегічних інтересів шляхом продуктивної взаємодії із суб'єктами зовнішнього середовища. Тобто забезпечення економічної безпеки повинно передбачати не лише захист від внутрішніх і зовнішніх загроз, але й оптимальне використання можливостей для досягнення стратегічних інтересів підприємства.

Підходи до визначення поняття «економічна безпека підприємства»			
Концепт	Сутність підходу	Мета забезпечення економічної безпеки	Автори
Стан ресурсів	ефективне використання корпоративних ресурсів за функціональними складовими є запорукою розвитку підприємства	запобігання внутрішнім і зовнішнім загрозам, що є основою забезпечення стабільного функціонування та розвитку підприємства	Ілляшенко С. М. [10], Кузенко Т. В. [13] Покропивний С. Ф. [9], Олейніков Є. А. [19]
Захист	попередження та захист від негативного впливу зовнішнього середовища	захищеність життєво важливих інтересів підприємства	Бендіков М. А. [3], Шликов В. В. [17], Ковальов Д. І. [11], Євдокимов Ф. І. [8]
Конкурентні переваги	наявність конкурентних переваг як головна умова забезпечення економічної безпеки підприємства	активізація економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності підприємства	Белокуров В. В. [2]
Міра гармонізації	гармонізація інтересів підприємства з інтересами зовнішнього середовища	отримання прибутку в результаті взаємодії підприємства з суб'єктами зовнішнього середовища	Козаченко Г. В., Пономарьов В. П., Ляшенко О. М. [12]
Процес	процес забезпечення стабільності функціонування та фінансової рівноваги	подальший розвиток та вдосконалення на різноманітних стадіях життєвого циклу підприємства і в процесі визначення конкурентних ринкових стратегій	Шкарлет С. М. [16]
Стратегічний інтерес	використання можливостей зовнішнього середовища із застосуванням продуктивної взаємодії із суб'єктами зовнішнього середовища	реалізація стратегічних інтересів підприємства	Шемаєва Л. Г. [15]

Рис. 1. Узагальнення підходів до визначення поняття «економічна безпека підприємства»

Отже, можна стверджувати, що існуючі підходи до визначення поняття «економічна безпека» не є універсальними, оскільки мають свої переваги та недоліки. Кожен із них трактує безпеку залежно від цілей підприємства. Однак в останній час все більше науковців схилиються до того, що однією з таких цілей є розвиток підприємства. Це можна пояснити тим, що будь-яке підприємство постійно контактує із зовнішнім середовищем, яке здатне породжувати як загрози, так і можливості розвитку підприємства. Підприємство повинно забезпечити постійну готовність нейтралізувати такі зовнішні та внутрішні загрози власними силами за допомогою максимально ефективного використання всіх видів ресурсів і можливостей. Такою «силою протидії» повинна стати система забезпечення економічної безпеки підприємства. Завдяки їй слабкі місця і загрози

згодом здатні перетворитись на можливості та конкурентні переваги для досягнення розвитку підприємства.

В економічному словнику зазначено, що розвиток – це «процес закономірної зміни, переходу з одного стану в інший, більш досконалий, перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від низького до вищого» [4, с. 474].

З точки зору системного підходу [1, с. 27], розвиток є «об'єктивною зміною якісних характеристик системи, що зумовлена фундаментальними законами природи, такими, як закон єдності та боротьби протилежностей, переходу кількісних змін в якісні і закономірностями функціонування підсистем забезпечення виробничої діяльності (технологічної, трудової, матеріальної, фінансової, інформаційної)». Відповідно до цього підходу, розвитком можна

вважати лише такий стан системи, який в першу чергу досягається за рахунок зміни її якісних параметрів на основі переходу накопичених кількісних змін в нову якість.

Філософський погляд на сутність процесів розвитку полягає в тому, що розвиток являє собою особливу форму руху, яка характеризується трьома категоріями: кількості, якості та структури [18, с. 4]. Такий підхід повною мірою відповідає законам діалектики. Кількісні зміни розглядаються як збільшення або зменшення складових частин цілого, що приводить на певних етапах до якісного стрибка, відповідно до закону переходу кількісних змін в якісні.

Структурні зміни необхідно розглядати як зміни взаємовідносин складових частин. Зазвичай, число складових частин залишається незмінним, але структурні зміни можуть приводити до якісного стрибка, оскільки рушійною силою розвитку є внутрішні протиріччя, тоді як причиною кількісних і якісних змін є протиріччя із зовнішнім середовищем.

Отже, головною рушійною силою розвитку є зміни в зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства, які потребують відповідних змін у процесах, що відбуваються на підприємстві. Найбільший вплив на процеси розвитку машинобудівних підприємств мають такі зміни зовнішнього середовища, як: глобалізація процесів конкуренції, підвищення ролі та рівня інновацій, зростання потреб в інформатизації промислового сектора, необхідність ефективного використання досвіду та знань тощо. Саме вони і створюють «поле» загроз для діяльності підприємства та породжують постійну необхідність реалізації змін на підприємстві, які є запорукою розвитку підприємства. Такі зміни завжди є стратегічними, оскільки носять стратегічний характер внаслідок бажання підприємства адаптуватися до вимог зовнішнього середовища чи отримати певні вигоди, відповідно до наявних можливостей.

Як зазначає у своїй роботі Д. К. Воронков [20], стратегічний характер змін означає, що вони мають бути пов'язані з ключовими, принципово важливими для підприємства перетвореннями довготривалого характеру, які мають кардинальне значення для функціонування бізнесу і спричиняють довготривалі і невідворотні наслідки. А також спрямованість таких змін на розвиток передбачає позитивні якісні зрушення на підприємстві, заміну наявного стану в різних сферах його діяльності на суто інший, значно кращий.

Д. Дафт виокремлює такі типи стратегічних змін, які організація може вживати для адаптації та розвитку [21]:

- технологічні, що пов'язані з процесом виробництва в організації і включають базу знань і навичок, що забезпечують відмінні від конкурентів можливості й спрямовані на те, щоб зробити виробництво більш ефективним або збільшити його обсяги. Зміни в технології включають способи виготовлення продукції та надання послуг. Їхнім об'єктом є методи роботи, устаткування та процес роботи;
- зміни в продукції та послугах відносять до випуску продукції або надання послуг. Нова продукція включає абсолютно нові продукти або модифіка-

цію тих, що випускаються, що істотно впливає на ринкові можливості організації;

- структурні або системні пов'язані з діючими в організації адміністративною методологією, політикою, системою управління;
- зміни в персоналі, що відображають зміни в цінностях, підходах, класифікації та досвіді працюючих для того, щоб вони накопичували та нарошували зусилля для досягнення цілей організації.

У своєму дисертаційному дослідженні Гронь О. В. [7] зазначає, що на машинобудівних підприємствах Харківського регіону реалізуються такі типи змін, як: організаційні, технологічні, ринкові, зміни в продукції та послугах, а також зміни в персоналі. Ринкові зміни, на думку цього автора, пов'язані зі змінами ринкової поведінки підприємства на ринку через зміни конкурентної позиції, частки ринку, каналів розподілу, споживачів.

Кожному із зазначених типів змін на підприємствах відповідає певний спосіб їхньої реалізації, який можна вважати способом розвитку підприємства. Як зазначає автор праці [14], спосіб розвитку підприємства – це організована послідовність дій, наслідком виконання яких є позитивні зміни в діяльності підприємства, що забезпечують цільовий контрольований перехід підприємства з поточного стану до майбутнього, більш досконалого, якісно нового, який характеризується зміцненням потенціалу підприємства, набуттям нових можливостей, здатністю вирішувати принципово нові завдання або застосовувати нові способи вирішення існуючих завдань.

Так, організаційні зміни реалізуються за допомогою процесів корпоратизації та централізації управління на підприємствах. Типовими проявами технологічних змін є процеси реструктуризації та реконструкції, модернізації, реінжинірингу бізнес-процесів тощо. Зміни в продукції та послугах знаходять своє відображення в процесах модифікації, вдосконалення, розширення номенклатури продукції. Пошук нових ринків збуту є проявом ринкових змін машинобудівних підприємств, що викликані змінами в ринкових умовах. Не досить активною є реалізація змін у персоналі, що ґрунтуються на впровадженні програм розвитку персоналу, його знань і вмінь.

Майже всі способи реалізації стратегічних змін є здобутком західної практики управління підприємствами, однак їх активно використовують як окремо, так і в комплексі машинобудівні підприємства України. Однак, будь-які стратегічні зміни підприємства, незалежно від способу його реалізації, вимагають забезпечення. Економічна безпека стратегічних змін передбачає узгодження цілей і завдань розвитку, а також «розробку комплексних сценаріїв міжсистемної поведінки при появі неочікуваних впливів, ситуації неповної визначеності та неконтрольованості ринку» [5, с. 108].

Отже, можна говорити про те, що завдання економічної безпеки залежать від типу стратегічних змін, які реалізуються підприємством. Враховуючи результати досліджень авторів [7; 21], було складено табл. 1, що наочно демонструє завдання економічної безпеки відповідно до типу стратегічних змін і способу їхньої реалізації на підприємстві.

Таблиця 1

Завдання економічної безпеки за типами стратегічних змін підприємства

Тип змін	Спосіб реалізації змін	Завдання економічної безпеки
1	2	3
Організаційні зміни	Реалізація структурно-функціональних змін шляхом: 1) стратегічних альянсів; 2) корпоратизації; 3) ребрендингу; 4) рефреймінгу; 5) реструктуризації; 6) ревіталізації; 7) реорганізації тощо	Завчасний аналіз та оцінка загроз щодо виникнення конфлікту інтересів партнерів у прийнятті стратегічних рішень шляхом: 1) узгодження інтересів та цілей підприємств, які входять до альянсу чи беруть участь у процесі корпоратизації, щодо ринку активів, які підприємства прагнуть контролювати, та ринку прибутку, який вони перерозподіляють між собою; 2) розробка заходів щодо недопущення інформаційної закритості підприємства шляхом розробки положення про розкриття інформації, яке повинно містити відомості про компетенцію органів і посадових осіб із питань розкриття інформації, детальний порядок дій щодо розкриття інформації, а також заходи дисциплінарної відповідальності за порушення вимог цього положення; 3) організація максимально ефективної інформаційної роботи, що виключала би дублювання структурними підрозділами підприємства функцій один одного; 4) проведення інформаційних роз'яснень споживачам із метою зменшення ризику несприйняття ними змін та ін.
Технологічні зміни	Реалізація змін техніко-технологічного потенціалу шляхом: 1) реінжинірингу бізнес-процесів; 2) реструктуризації; 3) модернізації; 4) реконструкції; 5) регенерації тощо.	Завчасний аналіз та оцінка загроз реалізації змін техніко-технологічного потенціалу шляхом: 1) контролю за співвідношенням масштабів освоєння нових елементів з потребами ринку; 2) координації вивільнення спеціалістів у зв'язку з появою непрофільних робіт; 3) розробки процедур техноло-гічного контролю та моніторингу підприємства; 4) контроль технологічної дисципліни тощо
Зміна в продукції та послугах	Реалізація змін, що стосуються процесів випуску продукції або надання послуг шляхом: 1) упровадження системи «Бережливе виробництво» – мінімізації бракованої продукції, скорочення незавершеного виробництва, залишків сировини та готової продукції, максимально ефективного використання ресурсів підприємства; 2) випуску абсолютно нової продукції; 3) модернізації продукції, що вже випускається тощо	Забезпечення економічної безпеки шляхом: 1) раціоналізації процесів збору, обробки й визначення ступеня вірогідності інформації, необхідної для різних ланок управління в процесі вдосконалення продукції; 2) аналізу та оцінки загроз випуску нерентабельної продукції та її відповідності існуючій продуктивній стратегії; 3) виявлення непередбачених функціонально однорідних замінників вироблених товарів у галузі; 4) сприяння отриманню міжнародних сертифікатів якості
Ринкові зміни	Реалізація змін ринкової поведінки підприємства шляхом: 1) виділення ключових компетенцій підприємства, їх удосконалення та забезпечення унікальності, формування нових ключових компетенцій, які є затребуваними суб'єктами зовнішнього середовища підприємства; 2) впровадження програм управління змінами – цільових програм заходів, які передбачають внесення змін у різні сфери діяльності підприємства (обслуговування виробництва, збут, управління тощо) для досягнення поставленої мети; 3) реалізації внутрішніх корпоративних проєктів – окремих внутрішніх програм управління змінами 4) на підприємстві, які передбачають формування нових продуктів, вихід на нові ринки тощо	Завчасний аналіз та оцінка загроз зміни поведінки підприємства на ринку шляхом: 1) збору, обробки, систематизації інформації про конкурентне середовище підприємства та зміни, що відбуваються на ринку, де воно працює; 2) оцінки ризику порушення прав інтелектуальної власності в процесі виділення ключових компетенцій; 3) перевірка фінансових можливостей потенційних контрагентів; 4) організації взаємодії з контрагентами, що провадять свою діяльність на потенційному ринку; 5) координації інформаційних і фінансових потоків щодо внутрішньої організації діяльності на підприємстві

1	2	3
Зміни в персоналі	Управління знаннями та формування правил поведінки персоналу шляхом: 1) консолідації та концентрації знань, що можуть забезпечити підприємству конкурентні переваги (знання щодо нових продуктів або технологій, знання про методи роботи тощо); 2) формування, впровадження та підтримка несуперечливої сукупності правил поведінки персоналу підприємства, заохочення креативності, ініціативи, побудова кар'єри, всебічна підтримка талантів	Досягнення балансу суспільних, групових і приватних інтересів працівників, персоналу управління й керівної ланки підприємства шляхом: 1) систематичного проведення кадрового аудиту та оцінки персоналу для побудови ризикового кадрового профілю, що дає можливість 2) попередження протиправних дій з боку персоналу підприємства, які можуть завдати шкоди економічній безпеці (розповсюдження конфіденційної інформації за межами підприємства, промислове шпигунство тощо); 3) забезпечення безпеки персоналу підприємства тощо

Як видно з приведеної таблиці, завдання економічної безпеки залежать від типу та способу реалізації стратегічних змін на підприємстві. Забезпечення економічної безпеки в управлінні стратегічними змінами зумовлює вживання превентивних заходів запобігання виникненню загроз і небезпек, а також пошуку засобів та інструментів як зменшення негативних наслідків загроз та небезпек, так і створення умов захищеності підприємства.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження підтвердило наявність зв'язку між поняттями «економічна безпека» та «розвиток підприємства»: економічна безпека є невід'ємною складовою процесів стратегічних змін, що є запорукою розвитку машинобудівних підприємств України. Дослідження підходів до визначення понять економічна безпека та розвиток підприємства, а також розгляд основних типів стратегічних змін підприємства дозволили сформувати авторську позицію щодо визначення поняття «економічна безпека стратегічних змін підприємства». Так, під економічною безпекою стратегічних змін підприємства автори розуміють стан захищеності підприємства від зовнішніх і внутрішніх ризиків та загроз, які виникають у процесі ініційованих суб'єктом господарювання змін у стратегії, змін у продукції та послугах, змін у персоналі, організаційних, технологічних, ринкових змін підприємства.

Враховуючи усе вищесказане, можна зробити висновки про те, що виникає об'єктивна необхідність у вдосконаленні теоретико-методологічних основ забезпечення економічної безпеки розвитку, а також формуванні дієвого інструментарію забезпечення економічної безпеки в управлінні стратегічними змінами машинобудівних підприємств.

ЛІТЕРАТУРА

1. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия: монография / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2003. – 184 с.
2. Белокуров В. В. Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия / В. В. Белокуров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.safetyfactor.ru>
3. Бендиков М. А. Экономическая безопасность промышленного предприятия / М. А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 2. – С. 17 – 30.

4. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азриляна. – 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.

5. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізм зміцнення: монографія / Т. Г. Васильців. – Львів: Арал, 2008. – 386 с.

6. Гнілицька Л. В. Теоретико-методичні та прикладні основи забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності: монографія / Л. В. Гнілицька, А. І. Захаров, П. Я. Пригунов. – К.: Дорадо-Друк, 2011. – 290 с.

7. Гронь О. В. Інструментарій управління стратегічними змінами підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук / О. В. Гронь – Х., 2013. – 21 с.

8. Евдокимов Ф. И. Экономическая устойчивость предприятия как фактор его безопасности / Ф. И. Евдокимов, Е. В. Мизина // Сборник научных трудов ДонГТУ. – 2001. – С. 16 – 25.

9. Економіка підприємства: підручник / за заг. ред. С. Ф. Покропівного. – 3-тє вид., [без змін]. – К.: КНЕУ, 2006. – 528 с.

10. Ильяшенко С. Н. Оценка составляющих экономической безопасности предприятия / С. Н. Ильяшенко // Материалы международной научно-практической конференции «Проблемы обеспечения экономической безопасности». – Донецк, 2001. – С. 115 – 116.

11. Ковалев Д. И. Экономическая безопасность предприятия / Д. И. Ковалев, Т. Г. Сухорукова // Экономика Украины. – 2005. – № 10. – С. 48 – 52.

12. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: монография / А. В. Козаченко, В. П. Пономарев, А. Н. Ляшенко. – К.: Либра, 2003. – 280 с.

13. Кузенко Т. Б. Управление финансовой безопасностью на предприятии / Т. Б. Кузенко, В. В. Прохорова, Н. В. Саблина // Бизнес Информ. – 2007. – № 12 (1). – С. 27 – 29.

14. Погорелов Ю. С. Вибір способів розвитку підприємства / Ю. С. Погорелов // Вісник ХНУ. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 4. – Т. 2. – С. 79 – 85.

15. Шемаєва Л. Г. Економічна безпека підприємств у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища: автореф. дис. ... д-ра екон. наук / Л. Г. Шемаєва. – К., 2010. – 39 с.

16. Шкарлет С. М. Формування економічної безпеки підприємств засобами активізації їх інноваційного розвитку: автореф. дис. ... д-ра екон. наук / С. М. Шкарлет. – К., 2007. – 41 с.

17. Шлык В. В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В. В. Шлык. – СПб.: Алетейя, 1999. – 138 с.

18. Шумпетер И. Теория экономического развития. Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / И. Шумпетер ; пер. с нем. В. С. Автономова, М. С. Любского, А. Ю. Чепуренко. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.

19. Экономическая и национальная безопасность: учебник / под ред. докт. техн. наук, профессора. Олейникова Е. А. – М. : Издательство «Экзамен», 2004. – 768 с.

20. Воронков Д. К. Управління стратегічними змінами щодо інноваційного розвитку підприємства / Д. К. Воронков // Вісник ХНУ. Серія «Економічні науки». – 2009. – № 6. – Т. 3. – С. 7 – 11.

21. Дафт Р.Л. Теория организации / Р.Л. Дафт; пер. с англ. под ред. Э. М. Короткова. – М. : Юнити-Дана, 2006. – 736 с.

REFERENCES

Afanasev, N. V., Rogozhin, V. D., and Rudyka, V. I. *Upravlenie razvitiem predpriiatiia* [Managing the development of the enterprise]. Kharkiv: INZhEK, 2003.

Belokurov, V. V. "Struktura funktsionalnykh sostavliayushchikh ekonomicheskoy bezopasnosti predpriiatiia" [Structure of the functional components of economic security]. <http://www.safetyfactor.ru>

Bendikov, M. A. "Ekonomicheskaya bezopasnost promyshlennogo predpriiatiia" [The economic security of the industrial enterprise]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, no. 2 (2000): 17-30.

Bolshoy ekonomicheskyy slovar [Big Dictionary of Economics]. Moscow: Institut novoy ekonomiki, 2002.

Daft, R. L. *Teoriya organizatsii* [Organization theory]. Moscow: Yuniti-Dana, 2006.

Evdokimov, F. I., and Mizina, E. V. "Ekonomicheskaya ustoychivost predpriiatiia kak faktor ego bezopasnosti" [Economic sustainability of the enterprise as a factor in its security]. *Sbornik nauchnykh trudov DonGTU* (2001): 16-25.

Ekonomika pidpriemstva [Business Economics]. Kyiv: KNEU, 2006.

Ekonomicheskaya i natsionalnaya bezopasnost [Economic and national security]. Moscow: Ekzamen, 2004.

Hron, O. V. "Instrumentarii upravlinnia stratehichnymy zminamy pidpriemstva" [Tools for managing the strategic changes the company]. *avto-ref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2013.

Hnilytska, L. V., Zakharov, A. I., and Pryhunov, P. Ya. *Teoretyko-metodychni ta prykladni osnovy zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky sub'ektiv hospodarskoi diialnosti* [Theoretical and methodological and practical basis for the economic security of economic activity]. Kyiv: Dorado-Druk, 2011.

Iliashenko, S. N. "Otsenka sostavliayushchikh ekonomicheskoy bezopasnosti predpriiatiia" [Score components of economic security]. *Problemy obespecheniia ekonomicheskoy bezopasnosti*. Donetsk, 2001. 115-116.

Kozachenko, A. V., Ponomarev, V. P., and Liashenko, A. N. *Ekonomicheskaya bezopasnost predpriiatiia* [The economic security of the enterprise]. Kyiv: Libra, 2003.

Kuzenko, T. B., Prokhorova, V. V., and Sablina, N. V. "Upravlenie finansovoy bezopasnosti na predpriatii" [Management of financial security in the enterprise]. *Biznes Inform*, no. 12 (1) (2007): 27-29.

Kovalev, D. I., and Sukhorukova, T. G. "Ekonomicheskaya bezopasnost predpriiatiia" [The economic security of the enterprise]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 10 (2005): 48-52.

Pohorelov, Yu. S. "Vybir sposobiv rozvytku pidpriemstva" [The methods of the enterprise]. *Visnyk KhNU. Seriya «Ekonomichni nauky»* vol. 2, no. 4 (2010): 79-85.

Shkarlet, S. M. "Formuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv zasobamy aktyvizatsii ikh innovatsiinoho rozvytku" [Formation of Economic Security Company of the intensification of the innovation]. *avto-ref. dys. ... d-ra ekon. nauk*, 2007.

Shlykov, V. V. *Kompleksnoe obespechenie ekonomicheskoy bezopasnosti predpriiatiia* [Complex economic security company]. St. Petersburg: Aleteya, 1999.

Shumpeter, I. *Teoriya ekonomicheskogo razvitiia. Issledovanie predprinimatelskoy pribyli, kapitala, protsenta i tsikla koniunktury* [Theory of Economic Development. The study of business profits, capital, credit, interest and cycle conditions]. Moscow: Progress, 1982.

Shemaieva, L. H. "Ekonomichna bezpeka pidpriemstv u stratehichnii vziaemodii z sub'iektamy zovnishnyoho seredovyscha" [Economic security in a strategic interaction with the subjects of the environment]. *avto-ref. dys. ... d-ra ekon. nauk*, 2010.

Voronkov, D. K. "Upravlinnia stratehichnymy zminamy shchodo innovatsiinoho rozvytku pidpriemstva" [Managing strategic change on innovative development company]. *Visnyk KhNU. Seriya «Ekonomichni nauky»* vol. 3, no. 6 (2009): 7-11.

Vasylytsiv, T. H. *Ekonomichna bezpeka pidpriemnytstva Ukrainy: stratehiia ta mekhanizm zmitsnennia* [Economic Security of Ukraine: Strategy and strengthening mechanism]. Lviv: Aral, 2008.

УЧЕТ ЗАТРАТ ПО ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© 2014 БУРЛАН С. А., ПРОКОПОВИЧ Л. Б.

УДК 657

Бурлан С. А., Прокопович Л. Б. Учет затрат по видам деятельности на предприятиях промышленности

В статье определены причины, сдерживающие использование учета затрат по видам деятельности (система ABC) в практике отечественных предприятий. Сделана систематизация преимуществ использования системы ABC при выполнении учетно-калькуляционных работ. Рассмотрены основные этапы учета затрат по видам деятельности. Предложена классификация факторов, которые влияют на формирование видов деятельности в системе ABC. Систематизированы недостатки системы ABC, ограничивающие сферу ее применения на отечественных предприятиях: сложность и высокая трудоемкость учетно-калькуляционных расчетов; повышенные требования к точности, аналитичности информации, профессиональной подготовке персонала, в эффективных внутриорганизационных коммуникациях; ресурсоемкость. Определена зависимость эффективности функционирования системы ABC от правильного выбора видов деятельности, в разрезе которых осуществляется учет производственных затрат, при формировании которых обоснована необходимость учета влияния факторов производства и факторов внепроизводственной деятельности.

Ключевые слова: учет затрат, калькулирование, себестоимость, промышленность, база распределения

Рис.: 4. **Библ.:** 9.

Бурлан Светлана Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, профессор, кафедра учета и аудита, Черноморский государственный университет им. П. Могила (ул. 68 Десантников, 10, Николаев, 54003, Украина)

Email: burlan_sa@mail.ru

Прокопович Леонид Борисович – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра учета и экономического анализа, Национальный университет кораблестроения им. Адмирала Макарова (пр. Героев Сталинграда, 9, Николаев, 54025, Украина)

Email: kalka.root@gmail.com

УДК 657

UDC 657

Бурлан С. А., Прокопович Л. Б. Облік витрат за видами діяльності на підприємствах промисловості

У статті визначені причини, які стримують використання обліку витрат за видами діяльності (система ABC) у практиці вітчизняних підприємств. Зроблена систематизація переваг використання системи ABC при виконанні обліково-калькуляційних робіт. Розглянуті основні етапи обліку витрат за видами діяльності. Запропонована класифікація чинників, які впливають на формування видів діяльності в системі ABC. Систематизовані недоліки системи ABC, що обмежують сферу її вживання на вітчизняних підприємствах: складність і висока трудомісткість обліково-калькуляційних розрахунків; підвищені вимоги до точності, аналітичної інформації, професійної підготовки персоналу, в ефективних внутрішньоорганізаційних комунікаціях; ресурсоемність. Визначена залежність ефективності функціонування системи ABC від правильного вибору видів діяльності, в розрізі яких здійснюється облік виробничих витрат, при формуванні яких обґрунтована необхідність урахування впливу чинників виробництва і чинників поза виробничої діяльності.

Ключові слова: облік витрат, калькуляція, собівартість, промисловість, база розподілу

Рис.: 4. **Бібл.:** 9.

Бурлан Світлана Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, професор, кафедра обліку і аудиту, Чорноморський державний університет ім. П. Могила (вул. 68 Десантників, 10, Миколаїв, 54003, Україна)

Email: burlan_sa@mail.ru

Прокопович Леонід Борисович – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра обліку і економічного аналізу, Національний університет кораблебудування ім. Адмирала Макарова (пр. Героїв Сталинграда, 9, Миколаїв, 54025, Україна)

Email: kalka.root@gmail.com

Burlan S. A., Prokopovich L. B. Calculation of expenditures by types of activity at industrial enterprises

The article identifies reasons that restrict use of calculation of expenditures by types of activity (ABC system) in practice of domestic enterprises. It systemises advantages of the use of the ABC system during calculations. It considers main stages of calculation of expenditures by types of activity. It offers classification of factors that influence formation of types of activity in the ABC system. It systemises shortcomings of the ABC system, that limit the sphere of its application at domestic enterprises: complexity and high labour intensiveness of calculations; high demands to accuracy, analytical character of information, professional training of personnel in efficient internal organisational communications; and resource intensity. It identifies dependence of efficiency of the ABC system functioning on correct selection of types of activity, in context of which production expenditures are calculated, when forming which the need of taking into account production factors and non-production activity factors is justified.

Key words: calculation of expenditures, calculation, cost value, industry, base of allocation

Pic.: 4. **Bibl.:** 9.

Burlan Svitlana A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor, Department of Accounting and Auditing, Black Sea State University named after P. Mohyla (vul. 68 Desantnykiv, 10, Mykolaiv, 54003, Ukraine)

Email: burlan_sa@mail.ru

Prokopovich Leonid B. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Accounting and Economic Analysis, Admiral Makarov National University of Shipbuilding (pr. Geroyiv Stalingrada, 9, Nikolaev, 54025, Ukraine)

Email: kalka.root@gmail.com

Постановка проблемы. Устойчивое функционирование отечественных предприятий промышленности в условиях негативных процессов в экономике невозмож-

но без должного внимания к управлению затратами. Изменения в структуре выпускаемой продукции промышленных предприятий, в производственных процессах отражаются

на формировании себестоимости, что, в свою очередь, вызывает потребность в поиске новых подходов к калькулированию. В связи с этим в международной практике определенное распространение получила система ABC. Однако в силу ряда проблем данный подход не нашел применения в учетной практике отечественных промышленных предприятий Украины.

Анализ исследований и публикаций. Вопросам использования системы ABC в практике учетно-калькуляционных работ отечественных предприятий посвящены исследования многих украинских специалистов, среди которых можно выделить следующих: Дерій В. А. [1], Кулинич М. Б. [3], Лозовицька Д. С. [4], Шик Л. М., Крива О. С. [8], Щирба М. Т. [9]. Однако подавляющее большинство специалистов игнорирует недостатки учета затрат по видам деятельности и не учитывает отечественные учетные традиции. Частично недостатки системы ABC поднимали в своих работах Ивахив Ю., Спильных И. [2], Нурмухаметов И. Ф. [5], Романчук А. Л., Кравчук В. С. [6], Скрипник М. И. [7]. Указанное обуславливает необходимость в дальнейшем исследовании данной проблемы.

Цель исследования – систематизация недостатков, которые могут ограничить применение системы ABC в практике отечественных предприятий, а также разработка классификации факторов, влияющих на формирование видов деятельности в условиях использования системы ABC в промышленности.

Основные результаты исследования. Можно утверждать, что учет затрат по видам деятельности занял достойное место в системе управления затратами предприятия и эффективно используется многими ведущими в своих отраслях иностранными корпорациями. К сожалению, приходится констатировать тот факт, что в отечественной практике учетно-калькуляционных работ он не нашел должного распространения, несмотря на имеющийся потенциал разрешить часть проблем, стоящих перед системой управления хозяйствующего субъекта в условиях кризисных явлений в экономике страны. Считаем, что безразличие к системе ABC на отечественных предприятиях промышленности обусловлено рядом причин.

Мировой опыт использования системы учета затрат по видам деятельности насчитывает чуть меньше 30-ти лет, что само по себе не способствует ее широкому распространению на отечественных предприятиях. Однако следу-

ет отметить, что схожий подход, а именно метод однородных секций, был известен отечественным специалистам еще до возникновения системы ABC, да и многие способы калькулирования, которые используются в системе ABC, нашли свое применение в отечественной практике учетно-калькуляционных работ.

Вместе с тем, публикации отечественных специалистов и авторов из стран близкого зарубежья, посвященные учету затрат по видам деятельности, зачастую вводят в заблуждение потенциальных «потребителей» непонятной терминологией. В качестве типичных примеров необходимо упомянуть: «пулы затрат», «драйверы затрат» и «атрибуты операций». При этом, большая часть публикаций не способна доходчиво объяснить, используя привычный для отечественного бухгалтера понятийный аппарат, ни суть упомянутых понятий, ни содержание рассматриваемого подхода к калькулированию себестоимости. Отечественная учетная литература достаточно противоречива и в вопросах, касающихся преимуществ и недостатков системы ABC.

Ограничивает количество предприятий, готовых использовать систему ABC, также ее сложность по сравнению с традиционным подходом к учету затрат.

Кроме того, со стороны руководства как промышленных предприятий, так и иных субъектов хозяйствования до настоящего времени отсутствует четкое понимание существующих преимуществ использования системы ABC, которые представлены на рис. 1.

В связи с этим рассмотрим основные этапы процесса учета затрат по видам деятельности (рис. 2).

На первом этапе осуществляется формирование основных видов деятельности, в разрезе которых в дальнейшем предприятие будет распределять затраты. Разработка перечня видов деятельности может вызвать определенные трудности, связанные с соблюдением принципа целесообразности. Принцип целесообразности применительно к системе ABC предполагает пересмотр первоначального (предварительного) перечня видов деятельности и путем объединения отдельных из них составление оптимального списка. С одной стороны, чем больше видов деятельности будет выделено, тем точнее можно определить себестоимость продукции. С другой – это неоправданно увеличивает сложность учетно-калькуляционных работ. Учитывая вышеизложенное, целесообразнее сформиро-

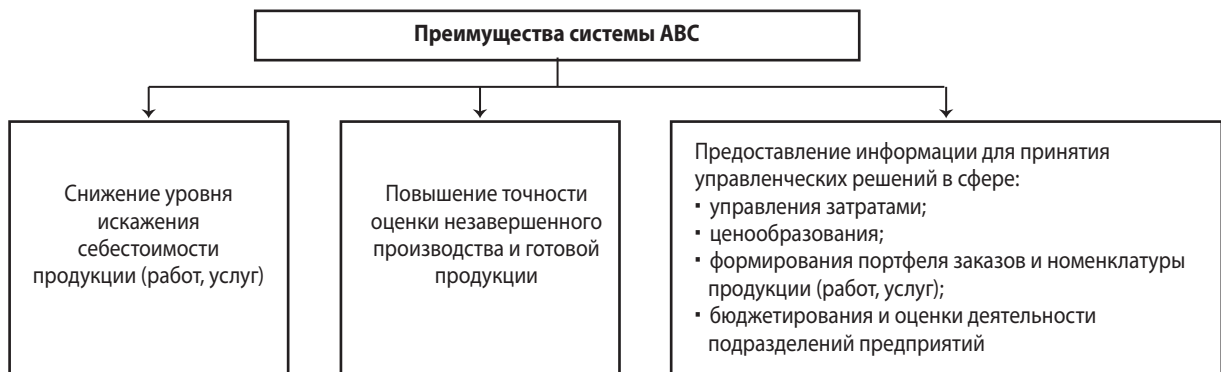


Рис. 1. Преимущества использования системы ABC при выполнении учетно-калькуляционных работ



Рис. 2. Основные этапы учета затрат по видам деятельности

вать небольшой перечень видов деятельности, который насчитывает 5–7 позиций.

Например, для производственных предприятий рекомендуется выделять следующие виды деятельности на уровнях производства продукции:

- деятельность на уровне единицы продукции – это совокупность операций, которые непосредственно связаны с изготовлением единицы продукции. Количество операций, выполняемых на данном уровне деятельности, впрочем, как и величина затрат, будет пропорционально объему производства;
- деятельность на уровне партии (серии) продукции – это совокупность операций по производству или обработке партии продукции, где количество операций и производственных затрат не зависит от фактического количества продукции в партии, а изменяется пропорционально количеству партий, запущенных в производство;
- деятельность на уровне производства – это совокупность операций, где количество операций не связано с фактическим количеством продукции или их партий, а обусловлена необходимостью производства продукции в целом.

Таким же образом выделяют 2 – 3 вида деятельности на уровнях, не связанных с производством, например: деятельность по обслуживанию заказчиков; содержание персонала; деятельность на уровне предприятия в целом. При этом следует иметь в виду, что каждое предприятие во время внедрения системы ABC при формировании списка видов деятельности должно также учитывать отраслевые особенности и множество иных факторов.

По нашему мнению, при формировании видов деятельности промышленных предприятий необходимо учитывать влияние двух групп факторов: факторы деятельности уровня производства и факторы внепроизводственной деятельности (рис. 3).

На втором этапе осуществляется группировка затрат в разрезе видов деятельности. Для каждого из выделенных видов деятельности формируется список статей затрат.

Далее для каждой группы затрат выбирается база распределения, которая обеспечивает их отнесение на объекты калькулирования.

Первые два этапа процесса учета затрат по видам деятельности связаны с формированием системы ABC на предприятии, следующие этапы относятся непосредственно к распределению затрат.

На третьем этапе, основываясь на первичной информации, осуществляется учет затрат в разрезе выделенных видов деятельности. Прямые затраты и большую часть косвенных можно сразу отнести к сформированным группам по видам деятельности. Однако могут возникнуть сложности в отнесении части косвенных затрат, которые связаны с несколькими видами деятельности. В этом случае предприятие может использовать один из традиционных способов калькулирования для распределения затрат по видам деятельности.

На четвертом этапе происходит распределение затрат, учтенных в разрезе видов деятельности, по объектам калькулирования. Прямые затраты сразу переносятся на себестоимость продукции (работ, услуг). Косвенные затраты распределяют по объектам калькулирования, используя фактическую величину баз распределения, которые были определены для вида деятельности на втором этапе.

Пятый этап заключается в составлении отчетности для внутренних пользователей на основании полученной информации о себестоимости продукции.

Если рассматривать систему ABC с точки зрения отечественной теории, то данный подход будет соответствовать комбинированному способу калькулирования, т. е. способу, который одновременно использует несколько способов калькулирования, так как ни один из них в отдельности не может обеспечить необходимую точность калькуляционных расчетов.

При внедрении системы ABC в процесс управления деятельностью предприятия необходимо также иметь в виду, что данной системе производственного учета присущ ряд недостатков, которые ограничивают сферу ее применения на отечественных предприятиях (рис. 4).

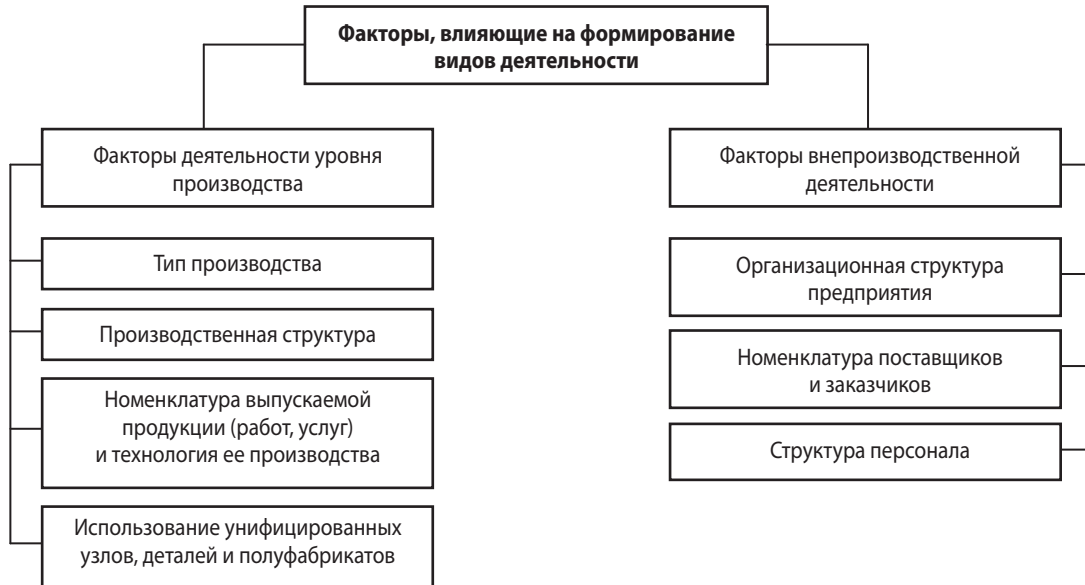


Рис. 3. Факторы, влияющие на формирование видов деятельности в системе ABC на промышленных предприятиях

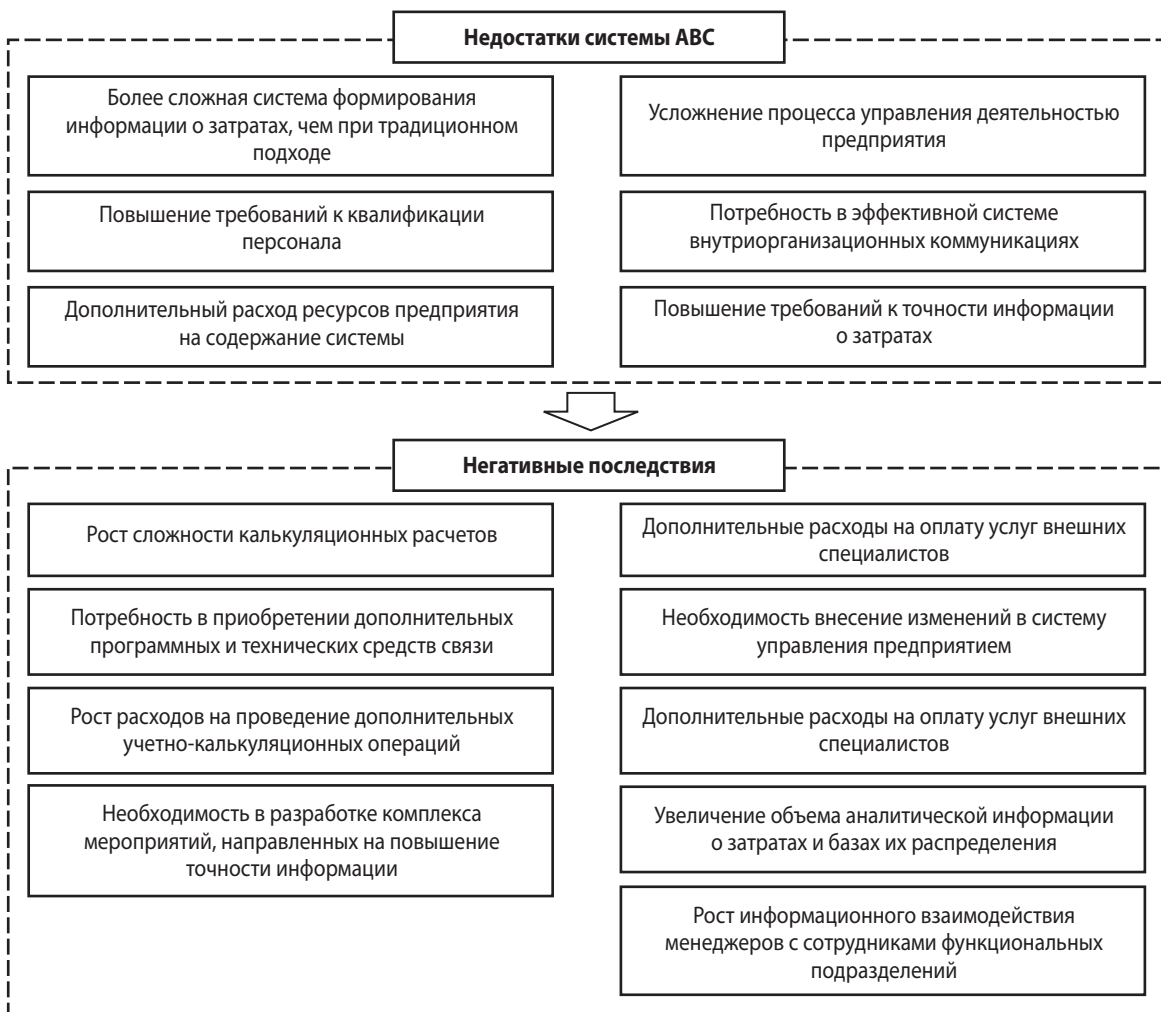


Рис. 4. Недостатки учета затрат по видам деятельности

Во-первых, рассматриваемый подход является более сложной системой формирования информации о затратах. Система ABC в процессе своего функционирования требует более широкой информации о затратах предприятия, факторах, которые оказывают влияние на ту или иную группу затрат, базах распределения затрат. Калькуляционные расчеты в рамках системы ABC, в отличие от традиционных подходов, являются более сложными как с точки зрения количества используемых показателей, так и методики их расчетов. Увеличивается нагрузка на учетный персонал предприятия в части осуществления им работ по аналитическому учету затрат, особенно в части производственных затрат. Дополнительно к учету затрат для составления финансовой отчетности персоналу бухгалтерии приходится осуществлять учет затрат в разрезе выделенных видов деятельности. Последнее требует дополнительной обработки первичных документов для отнесения полученных затрат к определенному виду деятельности. Кроме этого, так как в системе ABC, по сравнению с традиционным подходом к распределению затрат, для каждого вида деятельности используется своя база распределения, то возрастают трудозатраты на сбор информации об их величинах. Возросшее количество калькуляционных расчетов также влияет на рост трудоемкости.

В какой-то мере снижению трудоемкости расчетов в системе ABC могло бы способствовать внедрение соответствующего программного обеспечения. Однако в настоящее время в Украине отсутствуют специализированные пакеты прикладных программ, которые, получая первичную информацию из распространенных программных комплексов бухгалтерского учета, могли бы обеспечить выполнение основных процедур в рамках рассматриваемой системы.

Во-вторых, учет затрат по видам деятельности значительно усложняет процесс управления деятельностью субъекта хозяйствования, так как требует большего взаимодействия руководителей разных уровней управления и сотрудников функциональных подразделений. Система ABC зачастую требует большего объема аналитической информации о затратах и иных показателях деятельности, которую обычно невозможно получить в рамках традиционного учета. В связи с этим предприятиям обычно приходится использовать две системы учета затрат на производство: одну в рамках финансового учета, другую – в рамках управленческого учета.

В-третьих, внедрение и ведение учета затрат по видам деятельности предъявляет определенные требования к профессиональной подготовке персонала предприятия. И речь идет не только о сотрудниках бухгалтерии, хотя на них и будет возложена существенная часть работы в рамках данной системы. В процессе осуществления учета затрат по видам деятельности будут задействованы сотрудники прочих функциональных подразделений предприятия, а также руководители различных уровней управления. Поэтому от уровня их профессиональной подготовки во многом будет зависеть эффективность данной системы. В противном случае неизбежным становятся ошибки в распределении затрат, например, вследствие неверной группировки видов деятельности, отнесения затрат не к тому виду деятельности или выбора для определенного вида деятельности

базы распределения, которая не соответствует характеру затрат.

В-четвертых, рассматриваемый подход к формированию себестоимости нуждается в эффективной системе внутриорганизационных коммуникаций. Необходимо обеспечить взаимодействие сотрудников предприятия в процессе учета затрат по видам деятельности. Данное взаимодействие касается выделения основных видов деятельности, классификации затрат для группировки их по видам деятельности, анализа факторов затрат, выбора баз распределения для каждой группы затрат, сбора и обработки первичной информации, формирования отчетности о затратах и интерпретации полученных показателей для принятия различных управленческих решений. Как указывалось ранее, в процессе учета затрат по видам деятельности взаимодействует разнородная группа сотрудников предприятия: от бухгалтеров и сотрудников функциональных подразделений до менеджеров. Поэтому для обеспечения эффективного взаимодействия всех участников учетно-калькуляционного процесса предприятие должно внести ряд изменений в систему управления, а также предоставить соответствующее обеспечение (программные и технические средства связи).

В-пятых, система ABC выдвигает повышенные требования к точности информации, которая используется для распределения затрат. Прежде всего, могут иметь неточности в части учета общепроизводственных расходов. Так как при традиционной системе распределения общепроизводственных расходов неизбежны искажения себестоимости, то сотрудники многих предприятий привыкли уделять меньшее внимание учету данной группы затрат. Например, нередки случаи неверного отнесения отдельных затрат к тем или иным статьям этих расходов или составление первичных документов с искажением информации о месте возникновения затрат. Кроме информации о затратах системе ABC необходима очень подробная информация о факторах затрат, о величине базы распределения для каждого вида деятельности. Не всегда подобную информацию возможно получить в рамках существующей на предприятии системы учета. При этом, чем сложнее технологический процесс производства продукции (работ, услуг), тем сложнее становится задача получения необходимой для системы ABC информации.

В-шестых, внедрение системы ABC и ее функционирование требует от предприятия определенных ресурсов. Прежде всего, при внедрении учета затрат по видам деятельности может возникнуть необходимость в привлечении внешних консультантов или консалтинговых организаций, что вызывает дополнительный расход ресурсов предприятия. Кроме этого, на этапе внедрения системы ABC постоянно будут расходоваться как людские, так и иные ресурсы. Рост сложности и трудоемкости учетно-калькуляционных работ, а также потребность в содержании двух систем учета затрат, после внедрения системы учета по видам деятельности, обуславливает необходимость пересмотра уровня оплаты труда учетного и иного персонала. Также может возникнуть потребность в привлечении новых сотрудников со стороны, что приведет к увеличению расходов на оплату труда. Вследствие потребности учета затрат по видам деятельности в совре-

менных средствах обработки и обмена информацией предприятие вынуждено будет проверить на соответствие новым требованиям имеющиеся ресурсы оргтехники, а также приобрести дополнительное программное обеспечение.

Принимая во внимание вышеуказанные недостатки, необходимо при внедрении системы АВС в процесс управления предприятием реально оценивать не только возможные преимущества, но и потенциальные проблемы, возникающие в связи с использованием системы учета затрат по видам деятельности.

Вывод. Результаты проведенного исследования свидетельствуют о том, что система АВС имеет ряд недостатков: сложность, высокая трудоемкость, повышенные требования к профессиональной подготовке персонала, потребность в эффективных внутриорганизационных коммуникациях, повышенные требования к точности и аналитичности информации, ресурсоемкость. Эффективность функционирования системы АВС в значительной мере зависит от правильности выбора деятельности, в разрезе которых осуществляется учет производственных затрат. При формировании перечня видов деятельности необходимо, в первую очередь, учитывать влияние факторов производства и факторов внепроизводственной деятельности.

Перспективы дальнейших исследований состоят в разработке перечня видов деятельности и соответственно баз распределения затрат в системе АВС для отдельных отраслей промышленности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дерій В. А. Запозичені (зарубіжні) методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції та їхнє використання в Україні [Текст] / В. А. Дерій // Вісник Львівської комерційної академії. – 2010. – №33. – С.84–91.
2. Івахів Ю., Спільник І. Метод АВС-аналізу: доцільність застосування [Текст] / Ю. Івахів, І. Спільник // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – 2008. – № 3(19). – С.170–172.
3. Кулинич М. Б. Особливості застосування методу калькулювання витрат за функціями [Текст] / М. Б. Кулинич // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. – 2007. – №12. – С.136–138.
4. Лозовицька Д. С. Особливості управлінського обліку витрат операційної діяльності на підприємствах торгівлі автомобілями та автосервісу [Текст] / Д. С. Лозовицька // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – №36. – С.234–239.
5. Нурмухаметов І. Ф. Особенности применения системы учета затрат по видам деятельности на предприятиях упаковочной отрасли [Текст] / И. Ф. Нурмухаметов // Вестник экономики, права и социологии. – 2011. – №2. – С. 42–46.
6. Романчук А. Л., Кравчук В. С. АВС-метод у системі калькулювання собівартості продукції на підприємствах промисловості будівельних матеріалів [Текст] / А. Л. Романчук, В. С. Кравчук // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2010. – №1. – С.327–333.
7. Скрипник М. І. АВС-калькулювання [Текст] / М. І. Скрипник // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2009. – № 3(49). – С.176–179.
8. Шик Л. М., Крива О. С. Калькуляція витрат за видами діяльності як метод досягнення конкурентних переваг [Текст] / Л. М. Шик, О. С. Крива // Вісник Запорізького національного університету. – 2008. – №1(3). – С.167–173.
9. Щирба М. Т. Концепція управлінського обліку в Україні [Текст] / М. Т. Щирба // Економічна діагностика підприємств. – 2012. – № 3. – С.140–146.

REFERENCES

- Derii, V. A. "Zapozycheni (zarubizhni) metody obliku vytrat i kalkuliuvannia sobivartosti produktsii ta ikhnie vykorystannia v Ukraini [Tekst]" [Borrowed (foreign) methods of cost accounting and calculation of cost of production and their use in Ukraine]. *Visnyk Lvivskoi komertsiianoi akademii*, no. 33 (2010): 84-91.
- Ivakhiv, Yu., and Spilnyk, I. "Metod AVS-analizu: dotsilnist zastosuvannia" [ABC analysis method : the feasibility of]. *Ekonomichnyi analiz*, no. 3 (19) (2008): 170-172.
- Kulynych, M. B. "Osoblyvosti zastosuvannia metodu kalkuliuvannia vytrat za funktsiiamy" [Features of the method of calculation of expenses by function]. *Naukovyi visnyk Volynskoho derzhavnogo universytetu imeni Lesi Ukrainky*, no. 12 (2007): 136-138.
- Lozovytska, D. S. "Osoblyvosti upravlinskoho obliku vytrat operatsiinoi diialnosti na pidpriemstvakh torhivli avtomobiliamy ta avtoservisu" [Features of management accounting operating costs in trade in motor vehicles and auto services]. *Visnyk Lvivskoi komertsiianoi akademii*, no. 36 (2011): 234-239.
- Nurmukhametov, I. F. "Osobnosti primeniia systemy ucheta zatrat po vidam deiatelnosti na predpriatiakh upakovochnoy otrasli" [Features of application of cost accounting systems by activities at the enterprises packaging industry]. *Vestnik ekonomiki, prava i sotsiologii*, no. 2 (2011): 42-46.
- Romanchuk, A. L., and Kravchuk, V. S. "AVS-metod u systemi kalkuliuvannia sobivartosti produktsii na pidpriemstvakh promyslovosti budivelnikh materialiv" [ABC method of costing system output in the building materials industry]. *Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnogo instytutu*, no. 1 (2010): 327-333.
- Skrpnyk, M. I. "AVS-kalkuliuvannia" [ABC costing]. *Visnyk ZhDTU*, no. 3 (49) (2009): 176-179.
- Shyk, L. M., and Kryva, O. S. "Kalkuliatsiia vytrat za vydamy diialnosti iak metod dosiahnennia konkurentnykh perevah" [Calculation of costs by type of activity as a method of achieving competitive advantage]. *Visnyk ZNU*, no. 1 (3) (2008): 167-173.
- Shchyryba, M. T. "Kontseptsiia upravlinskoho obliku v Ukraini" [The concept of management accounting in Ukraine]. *Ekonomichna diahnostyka pidpriemstv*, no. 3 (2012): 140-146.

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ГРЕЧИНА І. В.

УДК 168.4:005

Гречина І. В. Науково-методичні підходи до аналізу потенціалу розвитку підприємства

Стан економіки України у сучасний період спонукає підприємства до пошуку нових можливостей їх розвитку, що обґрунтовує актуальність теми дослідження. У статті на підставі систематизації існуючих підходів до аналізу потенціалу розвитку підприємств виокремлено два основних наукових підходи: перший спрямований на аналіз перспектив саморозвитку економічної системи; другий – на аналіз ймовірності примноження можливостей. З метою підвищення якості формування методики аналізу потенціалу розвитку підприємства запропоновано організаційну модель методики та надано характеристику її елементам. Запропоновано методику аналізу потенціалу розвитку підприємства, в основу якої покладені показники потенціалогічної стійкості. Наукова новизна методики полягає у можливості урахування шляхів розвитку підприємства з використанням коефіцієнту потенціалу розвитку підприємства (показник КПП): саморозвиток або ймовірність примноження можливостей, що простежується у взаємозв'язку ресурсів і прибутку.

Ключові слова: потенціал, потенціалогічний аналіз, модальність, методика, організаційна модель, потенціалогічна стійкість

Рис.: 2. Табл.: 1. Формул: 3. Бібл.: 21.

Гречина Ірина Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра контролю і АГД, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

Email: grechinalra@i.ua

УДК 168.4:005

UDC 168.4:005

Гречина И. В. Научно-методические подходы к анализу потенциала развития предприятия

Современное состояние экономики Украины побуждает предприятия к поиску новых возможностей их развития, что и обосновывает актуальность темы исследования. В статье на основе систематизации существующих подходов к анализу потенциала развития предприятия выделены два основных научных подхода: первый направлен на анализ перспектив саморазвития экономической системы; второй – на анализ вероятности роста возможностей. С целью повышения качества процесса формирования методики анализа потенциала развития предприятия предложена организационная модель методики и дана характеристика ее основным элементам. Разработана методика анализа, в основу которой легли показатели потенциалогической устойчивости. Научная новизна полученных результатов состоит в возможности определения основных направлений развития предприятия с использованием коэффициента потенциала развития предприятия (показатель КПП): саморазвитие или вероятность примножения возможностей, что прослеживается через взаимосвязь ресурсов и прибыли.

Ключевые слова: потенциал, потенциалогический анализ, модальность, методика, организационная модель, потенциалогическая устойчивость

Рис.: 2. Табл.: 1. Формул: 3. Библ.: 21.

Гречина Ирина Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра контроля и АХД, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

Email: grechinalra@i.ua

Hrechina I. V. Scientific and methodical approaches to analysis of enterprise development potential

The modern state of the Ukrainian economy urge enterprises to search for new possibilities of their development, which makes the study subject topical. The article systemises existing approaches to analysis of the potential of enterprise development and marks out two main scientific approaches: first is directed at analysis of prospects of self-development of the economic system; the second – at analysis of probability of possibilities of growth. In order to increase the quality of the process of formation of methods of analysis of potential of enterprise development, the article offers an organisation model of methods and characterises its main elements. It develops methods of analysis, in the basis of which there are indicators of potentialogical sustainability. Scientific novelty of the obtained results lies in a possibility of identification of main directions of enterprise development with the use of the enterprise development potential ration: self-development or probability of augmenting opportunities, which is traced through interconnection of resources and profit.

Key words: potential, potentialogical analysis, modality, methods, organisation model, potentialogical sustainability

Pic.: 2. Tabl.: 1. Formulae: 3. Bibl.: 21.

Hrechina Iryna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Control and Administrative Activity, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

Email: grechinalra@i.ua

Вступ. Стан економіки України, у такий складний економічний період спонукає підприємства різних галузей до пошуку нових можливостей їх розвитку і удосконалення. Складність економічного стану країни підтверджується офіційними даними, оприлюдненими на сайті Міністерства економічного розвитку і економіки України, де говориться, що номінальний валовий внутрішній продукт за III квартал 2013 р. склав 392,6 млрд грн, а реальний порівняно

з III кварталом 2012 р. скоротився на 1,3% [1]. Скорочення валової доданої вартості у III кварталі 2013 р. порівняно з відповідним періодом 2012 року зафіксовано за такими видами економічної діяльності, як: будівництво, переробна промисловість, сільське господарство та ін. Зростання виробництва валової доданої вартості відбулося у торгівлі, сфері операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу, послуг підприємцям, діяльності транспорту та зв'язку, до-

бувній промисловості, фінансовій діяльності та ін. [2]. Слід акцентувати увагу на такому факті, що якщо максимальне підвищення валової доданої вартості зафіксовано на рівні 3,4%, то максимальне зниження складає 11,7%. Вищевикладене робить актуальними питання дослідження основних науково-методичних підходів, спрямованих на аналіз потенціалу розвитку сучасних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні проблеми управління потенціалом підприємств досліджували такі зарубіжні вчені-економісти як: Р. Маккен (P. McCann), В. Крейдер (B. Kreider) [3], В. О. Мілс (W. O. Mills) [4], Б. Карлоф (B. Karlof) [5], С. А. Маркова (S. A. Marcova) [6] та ін. Питання оцінки ефективності використання окремих видів ресурсів, формування та аналізу стратегічного, економічного та виробничого потенціалів підприємства розглядали: О. Ю. Амосов [7], Д. Васильківський [8], В. А. Винокуров [9], З. І. Галушка [10], В. Я. Заруба [11], С. І. Левик [12], Ю. Ю. Мороз [13], К. І. Редченко [14], Т. І. Світлична [15], О. М. Скібіцький [16], А. М. Таранюк [17], В. А. Чичун [18], О. В. Чернієва [19] та багато ін.

Формалізація підходів різних науковців дозволила всебічно розглянути існуючу проблему та зробити висновок, що низку питань, спрямованих на аналіз потенціалу розвитку підприємства, недостатньо розроблено і досліджено. Особливо гостро ця проблема постає кризь призму розвитку ідей потенціалогічного аналізу, як нового, самостійного виду економічного аналізу [20]. Цей факт свідчить про те, що визначені у статті проблемні питання потребують постійного удосконалення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується зазначена стаття. Віддаючи належне внеску зазначених вище авторів, слід зауважити, що через відмінності в цілях, завданнях, методологічному та методичному напрямку аналізу потенціалу розвитку підприємств потребують подальших цілеспрямованих досліджень саме науково-методичні підходи до його проведення.

Метою даної статті є дослідження основних науково-методичних підходів до аналізу потенціалу розвитку підприємства з розробкою на їх основі сучасного методичного інструментарію потенціалогічного аналізу.

Логіка міркувань привела до необхідності вирішення таких завдань: визначення основних наукових підходів до аналізу потенціалу розвитку підприємства; розробки організаційної моделі методики аналізу потенціалу розвитку підприємства; формування методичного інструментарію потенціалогічного аналізу розвитку підприємства.

Підхід, який рекомендовано у статті, ураховує основні філософії можливого, системного підходу, науки енваїроніки; науки потенціалогії та економічного аналізу.

Основні результати дослідження. Визначення якісних науково-методичних підходів є запорукою створення ефективного методичного забезпечення, що являє собою один з найважливіших елементів системи аналізу потенціалу розвитку підприємства.

У загальному вигляді потенціал розвитку спрямований на удосконалення системи управління і основної діяльності підприємства та на пошук комплексу можливостей його саморозвитку. Потенціал розвитку тісно пов'язаний зі стратегічним потенціалом підприємства [20]. Обґрун-

туємо. У цілому, «стратегія – це системна концепція, що пов'язує і спрямовує зростання складної організації» [9, с. 163], тобто її розвиток і удосконалення. В. А. Чичун на пряму розглядає потенціал розвитку у системі стратегічного аналізу і визначає такі його напрямки як: можливість комбінації ресурсів, що формують унікальні властивості на основі координованого розміщення ресурсів; компетенції, які формуються на основі механізмів інтеграції організаційних процесів, проектування адекватної до цілей організаційної структури й корпоративної культури підприємства; здатності стратегічного бачення, створення інновацій і стратегічної гнучкості для досягнення цілей підприємства на основі управління, що визначає й інтегрує все можливе і здатності [18]. І, що особливо підходить до рамок нашого дослідження, це висновки зазначеного автора стосовно пропонуваного напрямів методики: «відображено інтеграцію статичних аспектів (ресурсів і компетенцій) з динамічними – процесами пошуку, формування й розвитку стратегічного потенціалу (здатності бачення перспективи, стратегічна гнучкість, інновації тощо) [18].

С. І. Левик у [12, с. 111] зазначає, що «стратегічний аналіз має подвійне спрямування: в майбутнє (чого ми хочемо досягти – формування стратегічних цілей) та з майбутнього до сучасного (що ми маємо зробити сьогодні, щоб отримати бажаний результат у майбутньому)». Такий підхід підкреслює важливість визначення напрямків потенціалогічного аналізу. Крім того, думка автора спрямована на пошук альтернативних методик оцінки потенціалу розвитку підприємства в системі стратегічного аналізу.

Отже, при розгляді потенціалу розвитку підприємства основою досліджень стають внутрішні потужності економічної системи, а саме: нереалізовані можливості потенціалу організованості, функціональних зв'язків та взаємодіючих процесів. При розгляді комплексу можливостей, які є основою розвитку підприємства, акцент робиться не стільки на примноження можливостей, а на ймовірність їх здійснення, що відповідає ідеям філософії можливого.

Таким чином, методика потенціалогічного аналізу розвитку підприємства може узагальнювати у собі два головних наукові підходи: 1. підхід, спрямований на аналіз перспектив саморозвитку економічної системи; 2. підхід, спрямований на аналіз ймовірності примноження можливостей (рис. 1).

Кожне підприємство самостійно обирає необхідні перспективні підходи та розробляє відповідні стратегії розвитку потенціалу. Це у подальшому стає основою у виборі напрямів аналізу, які представлені на рис. 1.

Крім цього, необхідно чітко визначитися з методичним забезпеченням процесу потенціалогічного аналізу розвитку підприємства. Спираючись на загальнонаукову діалектичну теорію пізнання та основні постулати системного підходу, з метою підвищення якості проведення аналізу потенціалу розвитку підприємства, побудуємо організаційну модель методики (рис. 2). Наведена організаційна модель ураховує взаємозв'язок між суб'єктом аналізу й суб'єктами прийняття рішень за його результатами, метою та завданнями аналізу, основними елементами моделі методики і результатом потенціалогічного аналізу. Зауважимо, що найбільшу актуальність у даному контексті отримує



Рис. 1. Основні наукові підходи до потенціологічного аналізу розвитку підприємства: авторська розробка

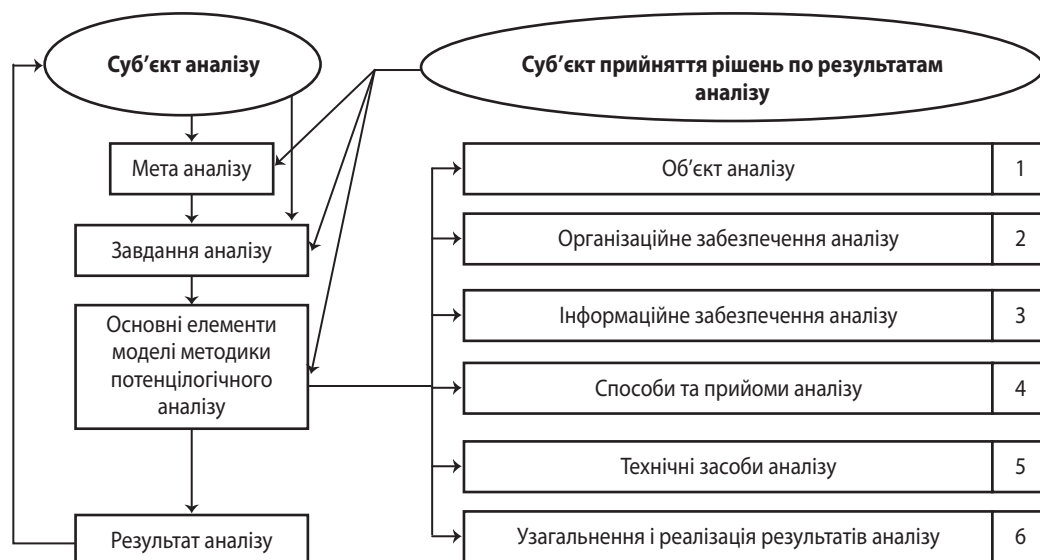


Рис. 2. Організаційна модель методики аналізу потенціалу розвитку підприємства (авторська розробка)

взаємозв'язок між суб'єктом аналізу і суб'єктами прийняття рішень за результатами аналізу.

Розглянемо представлену організаційну модель більш детально. Для цього у табл. 1 подамо коротку характеристику основних елементів моделі методики потенціологічного аналізу розвитку підприємства.

Отже, мета і завдання потенціологічного аналізу розвитку підприємств безпосередньо впливають на зміст основних елементів моделі методики.

Рис. 2 ілюструє, що аналіз потенціалу розвитку підприємств тісно пов'язаний із метою суб'єкта. У випадку зміни мети суб'єкта може змінюватися й мета аналізу, що, у свою чергу, підкреслює факт дотримання теорії цілепокладання, ідею доцільності та прояву критеріїв модальності.

Такий стан речей обґрунтовує можливість вибору наступної мети потенціологічного аналізу розвитку під-

приємства – представити інформацію в цілому про потенціал досліджуваного підприємства. За цим актуалізуються питання чіткого визначення методик потенціологічного аналізу розвитку підприємства. З метою вирішення даного питання звернемось до наукометричної бази, що наведена у [21]. Систематизоване подання отриманих результатів дозволило говорити про таке: у [5; 7; 8; 11; 12; 17] автори акцентують увагу на необхідності використання методики SWOT-аналізу; у [10] автори акцентують увагу на аналізі зовнішнього та внутрішнього середовища організації (підприємства) з метою визначення стратегії подальшого розвитку. Комплексне дослідження позитивних і негативних факторів, які можуть вплинути на хід досягнення стратегічних цілей підприємства, визначається у [14]. На аналізі ефективності стратегії, яка реалізується на підприємстві зараз та можливості її модифікації чи заміни з метою при-

Таблиця 1

Характеристика основних елементів моделі методики потенціалогічного аналізу розвитку підприємства

№ з/п	Структурні елементи оцінки	Зміст
1	Мета	Оцінити існуючий потенціал розвитку та удосконалення підприємства та його можливості
2	Завдання	1) аналіз потенціалу розвитку і удосконалення підприємства; 2) аналіз потенціалу можливостей підприємства; 3) розробка якісних управлінських рішень за результатами проведеного потенціалогічного аналізу
3	Об'єкти	Сукупний потенціал економічної системи.
4	Суб'єкти	Власники та топ-менеджери підприємств, незалежні експерти, консалтингові центри, другі за необхідністю
5	Організаційне забезпечення	Сукупність норм, правил, регламентів, стандартів
6	Інформаційне забезпечення	Дані публічної бухгалтерської звітності, анкети, листи-тести
7	Методичні прийоми	Аналіз, синтез, групування, теорія нечітких множин, економіко-математичні моделі, експертні методи
8	Технічні засоби оцінки	Використання комп'ютерної техніки в процесі проведення аналізу
9	Вихідна результативна інформація	Пояснювальна записка за результати аналізу
10	Користувачі	Власники та керівництво підприємств

скорення досягнення стратегічних цілей, наполягають автори у [12]. У [13, с. 271] достатньо повно систематизовані основні методи стратегічного аналізу, які використовуються при оцінці головних напрямів саморозвитку підприємства: стратегічні аналітичні методи (Бостонська матриця, матриця екрану бізнесу General Electric, галузевий аналіз, аналіз стратегічних груп, аналіз вартісних ланцюжків); методи конкурентного аналізу та аналізу споживачів (аналіз «сліпих» зон, конкурентний аналіз, сегментації споживачів, аналіз споживчої цінності, аналіз функціональних можливостей і ресурсів, оцінка індивідуальних характеристик конкурентів); аналіз зовнішнього середовища (аналіз проблем, аналіз загального оточуючого середовища, аналіз сценарію, аналіз посередників); методи аналізу розвитку (аналіз кривої досвіду, аналіз вектору зростання, патентний аналіз, аналіз життєвого циклу продукції, аналіз S-кривих); методи фінансового аналізу. Багато авторів, які наполягають на необхідності використання методів фінансового аналізу, особливо акцентують увагу на фінансовій стійкості як індикаторі розвитку економічної системи [7; 17; 19].

Таким чином, можна зробити висновок про існування достатньо багатого арсеналу методів оцінки потенціалу розвитку підприємства, які сконцентровані у рамках стратегічного та фінансового аналізу, цільова орієнтація яких значно відрізняється від потенціалогічного. Спираючись на результати опрацювання наукової літератури і застосовуючи основні концепти стратегічного та фінансового аналізу, вважаємо, що у рамках потенціалогічного аналізу розвитку підприємства можна використовувати: 1. SWOT-аналіз, який надасть можливості визначити потужні і слабкі сторони діяльності підприємства у конкурентному середовищі; 2. Методи аналізу розвитку (аналіз кривої досвіду, аналіз вектору зростання, патентний аналіз, аналіз життєвого циклу продукції, аналіз S-кривих та ін.), які дозволять ви-

значити основні фактори, що здійснюють вплив на розвиток підприємства, удосконалення його основної діяльності та можливості зростання; 3. Методи фінансового аналізу, з акцентом на фінансову стійкість підприємства.

Обрані методи бачаться найбільш обґрунтованими, оскільки враховують конкурентоспроможність підприємства та основні фактори, які впливають на її рівень. Акцентується увага і на фінансовій стійкості об'єкта дослідження, що є запорукою реалізації комплексу його можливостей у довгостроковій перспективі. Обґрунтовують обрані методи такі ключові категорії, як: ресурси і стратегія розвитку, використання яких у системі потенціалогічного аналізу не є можливим у звичайному виді.

Логіка міркувань привела нас до доцільності трансформування існуючої методики по визначенню фінансової стійкості підприємства (майже про подібний підхід ведеться мова О. В. Черняевой та І. В. Гаврилової у [19, с. 93] та Т. І. Світличної у [15]) до ідей потенціалогічного аналізу і розробки показників потенціалогічної стійкості підприємства. У пропонованих показниках за основу обрані наявні ресурси та стратегія розвитку підприємства. В якості стратегій розвитку урахована як ймовірність саморозвитку, так і ймовірність примноження можливостей підприємства.

Отримаємо наступний алгоритм:

- розмір ресурсів і прибутку повністю забезпечує процес розвитку підприємства, і тому в збільшенні ресурсного потенціалу нема необхідності; механізм управління функціонує без змін:

$$ПП \leq РП + П, ПП / РП + П \leq 1; \quad (1)$$

де $ПП$ – потенціал підприємства;
 $РП$ – ресурси підприємства;
 $П$ – прибуток підприємства.

- 2) ресурси, які має підприємство, лише частково забезпечують потенційний розвиток, тому потрібне їх нарощування у міру потреби, тобто залежно від етапів реалізації; механізм управління спрямований на зростання потенціалу підприємства:

$$PP > RP + P, PP / RP + P > 1; \quad (2)$$

- 3) ресурсів підприємства спочатку недостатньо, що обумовлює необхідність їх формування до виконання того чи іншого етапу реалізації стратегії, механізм управління повинен забезпечити кількісні та якісні зміни потенціалу:

$$PP \geq RP + P, PP / RP + P \geq 1. \quad (3)$$

Ця методика дозволить не тільки оцінити можливості саморозвитку економічної системи, але й оцінити ступінь дотриманості напрямів потенціалії та критеріїв модальності (основа потенціалогічного аналізу). Зауважимо про наступне: $(PP+P)$ оцінюється експертним шляхом у сполученні, а не розрізнено.

У результаті проведеного аналізу, за умов розрахунку формул 1 – 3, можливо отримати показник, який для власників та керівництва підприємства стане індикатором рівню потенціалу розвитку. Назву коефіцієнту – *КПРП* (коефіцієнт потенціалу розвитку підприємства). Якщо значення коефіцієнту *КПРП* буде перевищувати рівень 1, то для підприємства є можливість акцентувати увагу на власному саморозвитку, якщо значення показника буде нижчим за 1, то необхідно звертати увагу до залучення додаткових ресурсів із зовнішніх джерел фінансування, тобто розглядати і прораховувати ймовірність примноження можливостей (як зазначено у філософії можливого).

Висновки. Систематизація існуючих підходів до аналізу потенціалу розвитку підприємств дозволила виокремити два основних наукових підходи, які відповідають цілям дослідження: перший – спрямований на аналіз перспектив саморозвитку економічної системи; другий – спрямований на аналіз ймовірності примноження можливостей. У статті доведено необхідність розробки методичного забезпечення потенціалогічного аналізу розвитку підприємства. З метою підвищення якості його формування запропоновано організаційну модель методики та надано характеристику її елементам. Наукова значущість запропонованої моделі полягає у тому, що вона ураховує взаємозв'язок між суб'єктом аналізу й суб'єктами прийняття рішень за його результатами, метою та завданнями аналізу, основними елементами моделі методики і результатом потенціалогічного аналізу, що надає змогу, у перспективі, сформулювати якісний аналітичний інструментарій. Узагальнення існуючого арсеналу методів стратегічного та фінансового аналізу, спрямованих на оцінку ступеня розвитку підприємства, дозволило сформулювати методику потенціалогічного аналізу, в основу якої покладено показники потенціалогічної стійкості. Її принципова відмінність полягає у можливості врахування шляхів розвитку підприємства з використанням показника *КПРП*: саморозвиток або ймовірність примноження можливостей, що простежуються у взаємозв'язку ресурсів і прибутку.

Прикладне значення отриманих результатів полягає в можливості прийняття своєчасних, обґрунтованих

управлінських рішень, спрямованих на підвищення рівня потенціалу розвитку підприємства.

Перспективами подальших досліджень є розробка якісного методичного інструментарію оцінки ймовірності примноження можливостей розвитку потенціалу підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=207781&cat
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. McCann P. Industrial location economics [text] / Edited by P. McCann. – Cheltenham Gloss: Edward Elgar Publishing Ltd, 2002. – 272 с.
4. Kreider B. Economic potential of Amish dairy systems [text] / B. Kreider, W.O. Mills. – Pennsylvania: The Pennsylvania State University, 2003. – 65 p.
5. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы [текст] / Б. Карлоф. – пер. с англ. – М.: Экономика, 1991. – 239 с.
6. Маркова В. Д. Стратегический менеджмент [текст] / В. Д. Макарова, С. А. Кузнецова. – М.: ИНФРА – М.: Новосибирск: Сибирское соглашение, 1999. – 288 с.
7. Амосов О. Ю. Оцінка потенціалу конкурентоспроможності як основного аспекту розвитку підприємства [текст] / О. Ю. Амосов // Проблеми економіки. – 2011. – № 3. – С. 78–83.
8. Васильківський Д. М. Трансформація періодів планування підвищення економічного потенціалу в системі стратегічного управління підприємством [текст] / Д. М. Васильківський // Проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 216–220.
9. Винокуров В. А. Организация стратегического управления на предприятии [текст] / В. А. Винокуров. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 160 с.
10. Галушка З. І. Стратегічний менеджмент: навч.-метод. посібник [текст] / З. І. Галушка, І. Ф. Комарницький. – Чернів. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича. – Чернівці, 2006. – 247 с., с. 98
11. Заруба В. Я. Моделирование управления финансовым потенциалом предприятия [текст] / В. Я. Заруба, Л. В. Потрашкова // Проблеми економіки. – 2012. – № 2. – С. 33–37.
12. Левик С. І. Суть стратегічного аналізу та його значення для управління підприємством [Електронний ресурс] / С. І. Левик // Наукові конференції, 2009. – Режим доступу: <http://intkonf.org/levik-is-sut-strategichnogo-analizu-yogo-mistse-tarol-v-sistemi-upravlinnya-pidpriemstvom/>
13. Мороз Ю. Ю. Моніторинг як інструмент стратегічного аналізу в процесі управління економічним потенціалом підприємств АПК [текст] / Ю. Ю. Мороз // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 270–274.
14. Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навчальний посібник [текст] / К. І. Редченко. – 2-ге вид. доповнене. – Львів: «Новий світ – 2000», 2003 – 272 с., с. 38
15. Світлична Т. І. Оцінка стратегічного потенціалу підприємств житлово-комунального господарства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук [текст] / Т. І. Світлична. – Х., 2005. – 31 с.
16. Скібіцький О. М. Стратегічний менеджмент: навчальний посібник [текст] / О. М. Скібіцький. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
17. Таранюк Л. М. Методика стратегічного аналізу при проведенні реінжинірингу бізнес-процесів промислового під-

приємства [текст] / Л. М. Таранюк // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 4. – С. 120–126, с. 121.

18. Чичун В. А. Концептуальні основи стратегічного управління потенціалом підприємства як складова стратегічного аналізу [текст] / В. А. Чичун // Менеджмент і маркетинг. – 2012. – № 4. – С. 151–160.

19. Черняєва О. В. Методологічні засади формування стратегічного потенціалу підприємства [текст] / О. В. Черняєва, І. В. Гаврилова / Вісник Донецького університету економіки та права. – 2010. – № 1. – С. 92 – 95.

20. Гречина І. В. Теоретичні засади аналізу потенціалу економічних систем [текст] / І. В. Гречина // Торгівля і ринок України: Темат. зб. наук. пр.– Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. – Вип. 35, т. 1. – С. 108–114.

21. Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>

REFERENCES

Amosov, O. Yu. "Otsinka potentsialu konkurentospromozhnosti yak osnovnoho aspektu rozvytku pidpriemstva" [Evaluation of potential competitiveness as a major aspect of the company]. *Problemy ekonomiky*, no. 3 (2011): 78-83.

Chychun, V. A. "Kontseptualni osnovy stratezhichnoho upravlinnia potentsialom pidpriemstva yak skladova stratezhichnoho analizu" [Conceptual foundations of strategic management capacity of the enterprise as part of the strategic analysis]. *Menedzhment i marketynh*, no. 4 (2012): 151-160.

Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Halushka, Z. I., and Komarnytskyi, I. F. *Stratezhichni menedzhment* [Strategic Management]. Chernivtsi: ChNU, 2006.

Hrechyna, I. V. "Teoretychni zasady analizu potentsialu ekonomichnykh system" [The theoretical basis of the analysis of the potential economic systems]. *Torhivlia i rynek Ukrainy* vol. 1, no. 35 (2012): 108-114.

Kreider, B., and Mills, W. O. *Economic potential of Amish dairy systems* Pennsylvania: The Pennsylvania State University, 2003.

Karlof, B. *Delovaia strategiia: kontseptsii, sodержanie, simvoly* [Business strategy: the concept, content, characters]. Moscow: Ekonomika, 1991.

Levyk, S. I. "Sut stratezhichnoho analizu ta ioho znachennia dlia upravlinnia pidpriemstvom" [The essence of strategic analysis and its relevance to management]. <http://intkonf.org/levik-is-sut-stratezhichnogo-analizu-yogo-mistse-ta-rol-v-sistemi-upravlinnya-pidpriemstvom/>

Makarova, V. D., and Kuznetsova, S. A. *Strategicheskii menedzhment* [Strategic management]. M.; Novosibirsk: INFRA – M.; Sibirskoe soglashenie, 1999.

Moroz, Yu. Yu. "Monitorynh yak instrument stratezhichnoho analizu v protsesi upravlinnia ekonomichnym potentsialom pidpriemstv APK" [Monitoring as a tool of strategic analysis in the management of the economic potential of agricultural enterprises]. *Visnyk ZhDTU*, no. 3 (53) (2010): 270-274.

McCann, P. *Industrial location economics* Cheltenham Gloss: Edward Elgar Publishing Ltd, 2002.

Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy. http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=207781&cat

Natsionalna biblioteka Ukrainy imeni V. I. Vernadskoho. <http://www.nbuv.gov.ua>

Cherniaieva, O. V., and Havrylova, I. V. "Metodolohichni zasady formuvannia stratezhichnoho potentsialu pidpriemstva" [Methodological principles of formation of the strategic potential of the company]. *Visnyk DonUEP*, no. 1 (2010): 92-95.

Redchenko, K. I. *Stratezhichni analiz u biznesi* [Strategic analysis in business]. Lviv: Novyi svit – 2000, 2003.

Skibitskyi, O. M. *Stratezhichni menedzhment* [Strategic Management]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2006.

Svitlychna, T. I. "Otsinka stratezhichnoho potentsialu pidpriemstv zhytlovo-komunalnoho hospodarstva" [Evaluation of the strategic potential of housing and communal services]. *avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2005.

Taraniuk, L. M. "Metodyka stratezhichnoho analizu pry provedenni reinzhynirynhu biznes-protsesiv promyslovoho pidpriemstva" [Methods for Strategic Analysis in conducting business process reengineering of an industrial enterprise]. *Mekhanizm rehulivannia ekonomiky*, no. 4 (2010): 120-126.

Vasylykivskyi, D. M. "Transformatsiia periodiv planuvannia pidvyschennia ekonomichnoho potentsialu v systemi stratezhichnoho upravlinnia pidpriemstvom" [Transformation planning periods increase the economic potential of the strategic management]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2013): 216-220.

Vinokurov, V. A. *Organizatsiia strategicheskogo upravlinnia na predpriatii* [Organization of strategic management at the enterprise]. Moscow: Tsentri ekonomiky i marketinga, 1996.

Zaruba, V. Ya., and Potrashkova, L. V. "Modelirovanie upravlinnia finansovym potentsialom predpriatii" [Simulation for the financial potential of the enterprise]. *Problemy ekonomiky*, no. 2 (2012): 33-37.

БИЗНЕС-ПРОЦЕСС «УПРАВЛЕНИЯ РЕПУТАЦИЕЙ» ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© 2014 ДЕРЕВЯНКО Е. Г.

УДК 658:659.3:659.4

Деревянко Е. Г. Бизнес-процесс «управления репутацией» предприятий пищевой промышленности

Целью статьи является развитие методической базы репутационного менеджмента, направленное на формализацию теоретических положений, и объяснение, как именно организовать репутационный менеджмент на предприятиях пищевой промышленности. В статье доказана перспективность использования концепции менеджмента бизнес-процессов (Business Process Management) в управлении репутацией. На основе построения диаграммы окружения бизнес-процесса «Управление репутацией» наглядно показаны его ключевые участники (поставщики и клиенты бизнес-процесса), определено их место в формировании репутации предприятия. Также в результате исследования доказано, что репутационный менеджмент необходимо считать бизнес-процессом высшего уровня управления. Построение потоковой структуры бизнес-процесса «Управление репутацией» позволило раскрыть логику взаимосвязи входов и выходов в рамках выделенных основных этапов бизнес-процесса: оценки текущего состояния репутации, сбора информации о стейкхолдерах, определения целей PR-стратегии, разработки PR-стратегии, планирования необходимых ресурсов, реализации PR-стратегии, оценки эффективности и мониторинга процесса. Предложены потоковая, функциональная и организационная структуры бизнес-процесса «Управление репутацией» для предприятий пищевой промышленности. При этом обоснование сначала функциональной, а затем организационной структур бизнес-процесса «Управление репутацией» дает возможность распределить функции репутационного менеджмента между конкретными исполнителями, установить ответственность за каждый этап бизнес-процесса.

Ключевые слова: репутация, репутационный менеджмент, бизнес-процесс, стейкхолдеры, пищевая промышленность

Рис.: 3. **Табл.:** 5. **Библ.:** 9.

Деревянко Елена Георгиевна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, Национальный университет пищевых технологий (ул. Владимирская, 68, Киев, 1601, Украина)

Email: y.derevyanko@pr-service.com.ua

УДК 658:659.3:659.4

UDC 658:659.3:659.4

Дерев'яно О. Г. Бізнес-процес «управління репутацією» підприємств харчової промисловості

Derevianko O. H. Business process of reputation management of food industry enterprises

Метою статті є розвиток методичної бази менеджменту репутації, спрямований на формалізацію теоретичних положень, і пояснення, як саме організувати репутаційний менеджмент на підприємствах харчової промисловості. У статті доведено перспективність використання концепції менеджменту бізнес-процесів (Business Process Management) в управлінні репутацією. На основі побудови діаграми оточення бізнес-процесу «Управління репутацією» наочно показано його ключових учасників (постачальників і клієнтів бізнес-процесу), визначено їх місце у формуванні репутації підприємства. Також у результаті дослідження доведено, що репутаційний менеджмент необхідно вважати бізнес-процесом вищого рівня управління. Побудова потокової структури бізнес-процесу «Управління репутацією» дозволила розкрити логіку взаємозв'язку входів і виходів у рамках виокремлених основних етапів бізнес-процесу: оцінки поточного стану репутації, збору інформації про стейкхолдерів, визначення цілей PR-стратегії, розробки PR-стратегії, планування необхідних ресурсів, реалізації PR-стратегії, оцінки ефективності та моніторингу процесу. Запропоновано потокову, функціональну та організаційну структури бізнес-процесу «Управління репутацією» для підприємств харчової промисловості. При цьому обґрунтування спочатку функціональної, а потім організаційної структур бізнес-процесу «Управління репутацією» дає можливість розподілити функції менеджменту репутації між конкретними виконавцями, встановити відповідальність за кожен етап бізнес-процесу.

Ключові слова: репутация, репутационный менеджмент, бизнес-процес, стейкхолдеры, харчова промисловість

Рис.: 3. **Табл.:** 5. **Библ.:** 9.

Дерев'яно Олена Георгіївна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Національний університет харчових технологій (вул. Володимирська, 68, Київ, 1601, Україна)

Email: y.derevyanko@pr-service.com.ua

The goal of the article is development of the methodical base of reputation management directed at formalisation of theoretical provisions and explanation how to organise reputation management at food industry enterprises. The article shows prospectiveness of use of the Business Process Management concept in reputation management. Using the diagram of the Reputation Management business process environment the article shows its key participants (suppliers and clients of the business process) and identifies their place in formation of the enterprise reputation. It also shows that the reputation management should be considered a business process of the highest level of management. Construction of the flow structure of the Reputation Management business process allows uncovering the logic of interrelation of inlets and outlets within the framework of the specified main stages of the business process: assessment of the current state of reputation, collection of information about stakeholders, identification of PR strategy goals, planning of necessary resources, realisation of the PR strategy, assessment of efficiency and process monitoring. The article offers the flow, functional and organisational structures of the Reputation Management business process for food industry enterprises. Moreover, justification of functional and organisational structures of the Reputation Management business process gives a possibility to distribute functions of reputation management between specific executors and establish responsibility for each stage of the business process.

Key words: reputation, reputation management, business process, stakeholders, food industry

Pic.: 3. **Tabl.:** 5. **Bibl.:** 9.

Derevianko Olena. H. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, National University of Food Technology (vul. Volodymyrska, 68, Kyiv, 1601, Ukraine)

Email: y.derevyanko@pr-service.com.ua

Вступление. Значение репутации в современной динамичной конкурентной бизнес-среде сложно переоценить: именно она определяет возможность быстрого установления взаимовыгодных связей между субъектами

економіки, способствуя тем самым снижению трансакционных затрат и достижению высокой капитализации бизнеса. Управлению репутацией посвящены труды таких современных исследователей, как Грехем Даулинг [2], Чарльз

Фомбран [3], Лесли Гаинес [4], Ким Харрисон [5], Френк Джефкинс [6], Даниэль Ядин [7] и др.

Многие признают необходимость управления репутацией предприятия, однако не достаточно публикаций методического направления, объясняющих, как именно организовать репутационный менеджмент. Исходя из того, что управление репутацией является одним из перспективных направлений в менеджменте, но при этом не имеет собственной развитой методической базы, можно предложить использовать для формализации теоретических положений и внедрения репутационного менеджмента в практику предприятий уже зарекомендовавшую себя концепцию организации управления. Лидером среди таковых в последнее десятилетие стала концепция менеджмента бизнес-процессов (Business Process Management), тесно связанная с современными информационными технологиями управления предприятием. Согласно определению консалтинговой компании Gartner, «Business Process Management – концепция процессного управления организацией, рассматривающая бизнес-процессы как особые ресурсы предприятия, непрерывно адаптируемые к постоянным изменениям, и полагающаяся на такие принципы, как понятность и видимость бизнес-процессов в организации за счёт моделирования бизнес-процессов с использованием формальных нотаций, использования программного обеспечения моделирования, симуляции, мониторинга и анализа бизнес-процессов, возможность динамического перестроения моделей бизнес-процессов силами участников и средствами программных систем» [1].

Исходя из вышесказанного, цель данной публикации состоит в доказательстве перспективности использования концепции менеджмента бизнес-процессов для формализации управления репутацией на предприятиях пищевой промышленности. Выбор именно этой отрасли для апробации теоретико-методических положений обусловлен, в первую очередь, повышенной зависимостью результатов деятельности пищевых предприятий от репутации.

Результаты исследования позволяют утверждать, что:

- во-первых, репутационный менеджмент необходимо считать бизнес-процессом высшего уровня управления для предприятий, экономические результаты деятельности которых проявляют повышенную чувствительность к изменениям репутации. К таким относятся предприятия пищевой промышленности, причиной повышенной репутационной чувствительности являются особенности их деятельности, на которых мы остановимся ниже более подробно;
- во-вторых, построение диаграммы окружения бизнес-процесса «Управление репутацией» позволяет наглядно показать его ключевых участников (поставщиков и клиентов бизнес-процесса), определить их место в формировании и повышении репутации предприятия;
- в-третьих, использование концепции цепочки ценности в управлении репутацией позволяет структурировать управленческие мероприятия для каждого из процессов цепочки, в т. ч. с целью последующего использования их в качестве «точек контроля» эффективности репутационного менеджмента;

- в-четвертых, построение потоковой структуры бизнес-процесса «Управление репутацией» раскрывает логику взаимосвязи входов и выходов в рамках выделенных основных этапов бизнес-процесса: оценка текущего состояния репутации, сбор информации о стейкхолдерах, определение целей PR-стратегии, разработка PR-стратегии, планирование необходимых ресурсов, реализация PR-стратегии, оценка эффективности и мониторинг процесса;
- в-пятых, обоснование сначала функциональной, а затем – организационной структуры бизнес-процесса «Управление репутацией» позволяет распределить функции репутационного менеджмента между конкретными исполнителями, установить ответственность за каждый этап бизнес-процесса; ниже полученные результаты будут раскрыты более подробно.

Предприятия пищевой промышленности характеризуют такие особенности процесса управления репутацией:

- сложность внутренних и внешних коммуникаций, необходимость быстрого реагирования и разнообразие используемых для поддержки репутации коммуникационных инструментов;
- выход на конечного потребителя – население, характеризующий информационное поле деятельности компании как наиболее широкое из всех существующих;
- постоянное внимание масс-медиа, информационное давление со стороны конкурентов и противодействующая ему агрессивность в продвижении товаров, а также мощная рекламная поддержка брендов и использование услуг PR-агентств;
- высокий риск потери капитала из-за резонансного освещения проблем, способных нанести вред репутации компании;
- потенциальная инвестиционная привлекательность отрасли, требующая при этом производительной работы с инвесторами;
- высокий уровень зависимости от качества сырья поставщиков, необходимость налаживания тесного сотрудничества;
- особенное внимание к процессам охраны окружающей среды и экологичности продукции;
- необходимость контроля качества продукции на всех уровнях (собственные стандарты, государственные, международные), контроль содержания вредных для здоровья веществ, в т. ч. использования ГМО и связанная со всем перечисленным необходимость тесного сотрудничества со структурами власти.

Означенные особенности определяют необходимость описания, регламентации и постоянного мониторинга на предприятиях пищевой промышленности процесса управления репутацией как ключевым элементом интеллектуального капитала и основой его рыночной капитализации. Значимость репутационного менеджмента является тем достаточным условием, которое позволяет считать управление репутацией бизнес-процессом высшего уровня управления для предприятий пищевой промышленности (рис. 1).



Рис. 1. Бизнес-процессы высшего уровня управления предприятий пищевой промышленности

В числе основных целей бизнес-процесса «Управление репутацией»: обеспечить высокий уровень репутации предприятия на основе интеграции и целевого направления внутренних и внешних информационных потоков, разработка PR-стратегии, информирование о деятельности компании и поддержка выполнения имиджевых заявлений, что позволит расширить круг стейкхолдеров и повысить уровень капитализации компании.

В развитие идеи, что управление репутацией относится к бизнес-процессам высшего уровня, была составлена и проанализирована диаграмма окружения. Диаграмма окружения бизнес-процесса демонстрирует характер взаимосвязей со стейкхолдерами (внешней средой бизнес-процесса), которые непосредственно влияют на формирование репутации, получают результаты в виде экономических и социальных эффектов, кого прямо или

косвенно касаются действия, связанные с ходом процесса (рис. 2).

Драйвером репутации пищевых предприятий в современной глобальной среде является потребитель с его стремлением получить питательные и экологически безопасные продукты в любой точке мира, где продается продукция компании. Это требует от последней привлекать все новых и новых партнеров ради уменьшения собственных расходов. При этом необходимо поддерживать контроль всей обеспечивающей цепочки: фермеры, сельские хозяйства, производители продукции, упаковщики, дистрибьюторы и др. Ненадежные поставщики или мерчандайзеры могут быстро испортить качество продукции и, как следствие, репутацию предприятия; неурядицы одного звена отражаются на всей цепочке. Потребитель ищет ответственные бренды, которые гарантируют поддержку

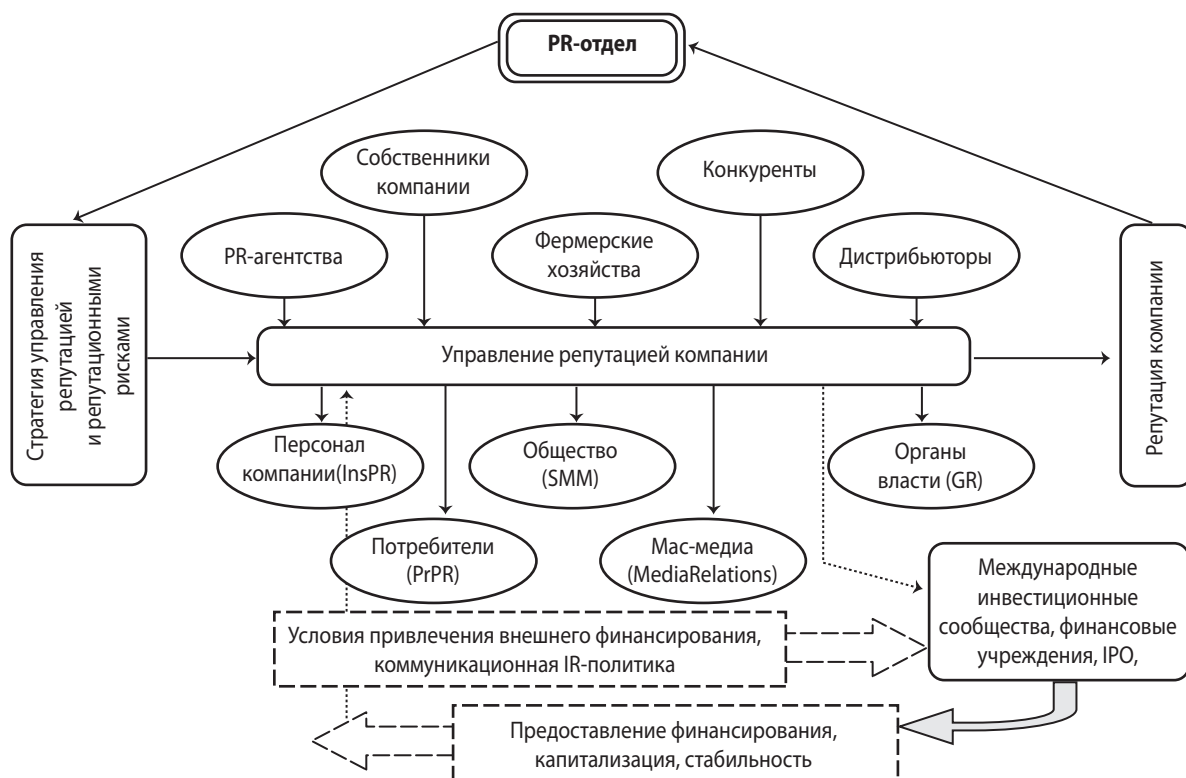


Рис. 2. Взаимодействие основных стейкхолдеров пищевых предприятий в рамках бизнес-процесса «Управления репутацией»

социальных и экологических стандартов, предоставляют прозрачную информацию относительно того, как и из чего изготовлена продукция. В противовес унификации продуктов питания преимуществом, позволяющим повысить ценность бренда, является рост внимания к местной продукции, которая подсознательно воспринимается как более полезная по причине ее органического происхождения (в т. ч. без ГМО) и отсутствия необходимости ее транспортировки на далекие расстояния. Эти факторы могут рассматриваться как риски, так и возможности для компании. Необходимо страховать риски вдоль всей обеспечивающей цепочки, изображенной на рис. 3, отрабатывать процедуры отзыва продукции с рынка и управления кризисами.

Именно вопрос безопасности и качества продуктов является ключевым вопросом в становлении конкурентоспособности предприятий отрасли и завоевании репутации среди потребителей. Как следствие, стремясь выпустить высококачественную, полезную и безопасную продукцию, которая была бы конкурентоспособной не только на внутреннем, но и на зарубежных рынках, предприятия пищевой отрасли получают международные сертификаты на систему управления качеством. Лидеры среди предприятий пищевой промышленности сертифицируют несколько систем управления сразу:

- системы управления качеством (ISO 9001:2008),
- системы управления безопасностью пищевых продуктов (ISO 22000:2005),
- системы экологического управления (ISO 14001:2004),
- системы управления гигиеной и безопасностью труда (OHSAS 18001:2007).

Все вышеперечисленные международные сертификаты подтверждаются внешним независимым аудитом и являются своеобразным пропуском на рынки сбыта стран-членов ВТО. В частности, большинство членов этой организации считают обязательным выполнение требований стандарта ISO 22000, иначе продукция просто запрещается для продажи. Таким образом, сертификация является необходимой составляющей репутационного менеджмента пищевых предприятий. В целях управления перечень стандартов целесообразно упорядочить в соответствии с процессами цепочки создания ценности «поставка – производство – хранение – реализация» (рис. 3).

Предложенное использование концепции цепочки ценности¹ в управлении репутацией позволяет структурировать управленческие мероприятия для каждого из процессов цепочки, в т. ч. с целью последующего использования их в качестве «точек контроля» эффективности репутационного менеджмента.

Возвращаясь к вопросу построения эффективного взаимодействия основных стейкхолдеров пищевых предприятий в рамках бизнес-процесса «Управления репутацией», необходимо начать с описания вовлеченных ресурсов (входов процесса) и задействованных в процессе стейкхолдеров (поставщиков бизнес-процесса), табл. 1.

При этом целью такого описания является обнаружение недостатков и «узких» мест процесса, искривлений и изменений восприятия компании стейкхолдерами и последующий поиск возможности для его (восприятия) усовершенствования. Лицом в организационной иерархии компании, возглавляющим управление репутацией, является

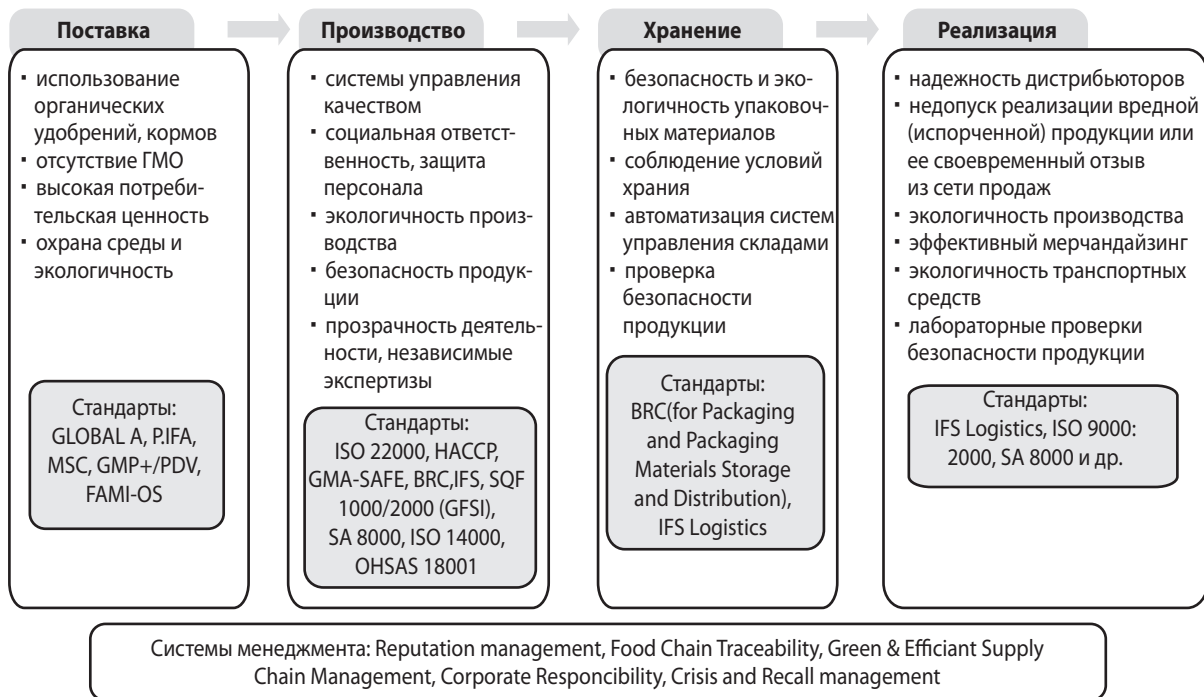


Рис. 3. Управление репутацией пищевых предприятий по цепочке создания ценности

¹ Идея цепочки ценности была предложена Майклом Портером в книге «Конкурентное преимущество» для выявления источников конкурентного преимущества с помощью анализа отдельных видов деятельности компании [9].

PR-директор, соответственно с его позиции (в терминологии процессного управления – «точки зрения») рассматривается взаимодействие потоков ресурсов и стейкхолдеров.

Таблица 1

Окружение бизнес-процесса «Управление репутацией»: входы и поставщики бизнес-процесса

Первичные входы	Первичные поставщики
Концепция PR-стратегии	PR-директор (PR-агентство)
Вторичные входы	Вторичные поставщики
Стратегия и цели компании	Акционеры, топ-менеджмент
Информация о стейкхолдерах	PR-отдел
Ресурсы: материальные (офисное и программное обеспечение); интеллектуальные (персонал PR-отдела); аналитические отчеты; денежные средства.	Предприятие: Отдел обеспечения Отдел кадров Маркетинговый отдел, отдел качества, инновационный отдел Финансовый отдел
Регламент процесса	PR-отдел
Информация о бюджете средств	Финансовый отдел

Открывают перечень поставщиков бизнес-процесса, безусловно, акционеры и топ-менеджеры, позиция которых является определяющей в признании необходимости управления репутацией как такового и соответствующего финансирования этого процесса. Далее следуют поставщики ресурсов интеллектуальных (отдел кадров, маркетинговый отдел, отдел качества, инновационный отдел), материальных (отдел обеспечения) и денежных (финансовый отдел). Определив поставщиков и входы бизнес-процесса, необходимо описать клиентов и выходы (табл. 2).

Таблица 2

Окружение бизнес-процесса «Управление репутацией»: выходы и клиенты бизнес-процесса

Первичные выходы	Первичные клиенты
PR-стратегия	PR-директор
Вторичные выходы	Вторичные клиенты
Информация о компании	Спикер, стейкхолдеры, конкуренты
Повышение квалификации персонала, эффект опыта	Персонал PR-отдела
Бюджет мероприятий	Финансовый отдел
Продуктовая стратегия	Маркетинговый отдел
Отчетная документация	Топ-менеджмент
Стандарты корпоративной культуры	HR-менеджер, персонал компании
Репутационные рейтинги	Стейкхолдеры, общество, конкуренты

Определяя входы и выходы, важно помнить о принципе взаимосвязи всех бизнес-процессов предприятия: выход одного процесса должен быть входом для другого. Соответствующее согласование должно наблюдаться и между этапами отдельно взятого бизнес-процесса «Управление репутацией». Учитывая уже доказанную принадлежность управления репутацией к бизнес-процессам высшего, т. е. стратегического, уровня управления предприятия, пределы данного бизнес-процесса могут быть определены как «постановка целей» (начало бизнес-процесса) и «оценка результатов реализации стратегии» (конец бизнес-процесса)². В означенных пределах нами выделено семь таких основных этапов:

- Этап 1 «Оценка текущего состояния репутации»;
- Этап 2 «Сбор информации о стейкхолдерах»;
- Этап 3 «Определение целей PR-стратегии»;
- Этап 4 «Разработка PR-стратегии»;
- Этап 5 «Планирование необходимых ресурсов»;
- Этап 6 «Реализация PR-стратегии»;
- Этап 7 «Оценка эффективности и мониторинг процесса».

Выполненное построение потоковой структуры бизнес-процесса «Управление репутацией» (табл. 3) раскрывает процесс взаимосвязи входов и выходов в рамках этих семи основных этапов. При этом учтены наиболее существенные вторичные входы и выходы, характерные для управления репутацией предприятия пищевой отрасли, а также требования к непрерывному совершенствованию бизнес-процессов и принципы обеспечения качества Е. Деминга³.

Комментируя структуру табл. 3, необходимо ещё раз подчеркнуть, что пищевая промышленность характеризуется высоким уровнем динамизма, инновационности и предрасположенностью к информационным корпоративным войнам. Поэтому распределение ресурсов должно происходить таким образом, чтобы обеспечить оперативность реагирования на изменения среды, и для этого может быть выделен дополнительно подпроцесс «Управления изменениями». Пищевым предприятиям необходимо также уметь быстро интегрировать сложные информационные потоки, потому целесообразной может быть организация соответствующей корпоративной информационной системы. Еще одной дополнительной функцией может являться предварительное «тестирование» PR-мероприятий на фокусных группах.

В ходе разработки и реализации стратегии управления репутацией необходимо учитывать уже упомянутые мировые тенденции популяризации органической продукции, принимать во внимание отраслевые стандарты, экологические требования и стандарты корпоративной ответственности (ISO 9001:2008, ISO 22000:2005, ISO 14001:2004, OHSAS 18001:2007). Также важно использовать возможности Интернет-технологий, определять

² Необходимо оговорить, что пределы бизнес-процесса во времени не являются статичными и могут варьировать в зависимости от сложности коммуникаций, общей стратегии развития компании, полноты выполняемого цикла управления (т. е. реализации отдельных проектов и антикризисных мероприятий в рамках общей стратегии).

³ 14 ключевых принципов Деминга, подробно изложены в книге: Нив Генри Р. Пространство доктора Деминга: Принципы построения устойчивого бизнеса [8].

Таблиця 3

Потоковая структура бизнес-процесса «Управление репутацией»

1	Вход	Подпроцесс	Выход	Собственник
2	Аналитические отчеты	Разработка PR-стратегии	Разработанная стратегия	PR-директор
3	Информация о бизнес-среде	Мониторинг внешней и внутренней среды	Идентифицированные целевые группы (стейкхолдеры)	PR-менеджер
4	Информация о состоянии СМИ	Медиа-менеджмент	График PR-активности в разрезе целевых СМИ	PR-менеджер
5	Информация о репутационных рисках	Управление репутационными рисками	Антикризисный план	PR-менеджер
6	Информация о стейкхолдерах	Управление отношениями	Стойкие взаимоотношения со стейкхолдерами	PR-менеджер/ спикер
7	Информация о внешних и внутренних коммуникациях	Коммуникационный аудит	Отчет об эффективности коммуникаций	PR-аналитик

целесообразность передачи процесса или отдельных его функций на аутсорсинг. При этом использование услуг аутсорсингового PR-агентства должно быть прописано дополнительно (например, на втором, четвертом и шестом этапах бизнес-процесса «Управление репутацией»).

Успешное протекание каждого этапа предполагает выполнение его участниками ряда функций, систематизированных в табл. 4. Направленность управления репутацией на стейкхолдеров (целевые аудитории информационного влияния) является стержневой линией, формирующей функциональную структуру бизнес-процесса.

Распределив функции между конкретными исполнителями, получим организационную структуру бизнес-процесса «Управление репутацией». Приведенный в табл. 5 пример рассчитан для применения компаниями с выделенным подразделением по связям с общественностью (PR-отделом), в состав которого входят специалисты, выполняющие разные функции.

Степень вовлеченности смежных подразделений (HR-службы, службы маркетинга, финансовой службы, ИТ-службы, отдела обеспечения) на разных этапах бизнес-процесса варьирует, поскольку она определяется компетентностью исполнителей в тех или иных вопросах репутационного менеджмента.

Для предприятий-лидеров пищевой отрасли с иностранными инвестициями и международным масштабом деятельности характерен тип PR-подразделения, в рамках которого выделены специальные подотделы (например, внутренних и внешних коммуникаций), или же сформирована децентрализованная PR-служба холдинга (PR-директор на уровне управляющей компании и подчиненные ему PR-специалисты на уровне бизнес-единиц).

Необходимо помнить, что распределение полномочий по управлению репутацией зависит от уже выстроенной организационной структуры компании, а также структуры портфеля брендов, разветвленности PR-отдела

Таблиця 4

Функциональная структура бизнес-процесса «Управление репутацией»

1. Оценка текущего состояния репутации	2. Сбор информации о стейкхолдерах	3. Определение целей PR-стратегии	4. Разработка PR-стратегии	5. Планирование необходимых ресурсов	6. Реализация PR-стратегии	7. Оценка эффективности и мониторинг процесса
1.1. Определение показателей эффективности 1.2. Коммуникационный аудит 1.3. Анализ соответствия восприятия компании ключевыми стейкхолдерами	2.1. Определение целевых аудиторий информационного влияния (ЦАИВ) 2.2. Сбор и обработка информации о ЦАИВ 2.3. Мониторинг бизнес-среды в разрезе ЦАИВ	3.1. Оформление ключевой идеи PR-деятельности 3.2. Определение доминант имиджа, который конструируется 3.3. Определение типа и целей PR-стратегии 3.4. Разработка концепции специальных PR-событий в разрезе ключевых стейкхолдеров	4.1. Определение инструментов информационного влияния 4.2. Определение перечня целевых СМИ 4.3. Разработка графика PR-активности 4.4. Разработка Key messages в разрезе ЦАИВ	5.1. Составление бюджета расходов 5.2. Утверждение бюджета 5.3. Распределение ресурсов между исполнителями	6.1. Организация внешних коммуникаций 6.2. Организация внутренних коммуникаций 6.3. Разработка антикризисных мероприятий 6.4. Координация выполнения стратегии	7.1. Составление отчета за результатами 7.2. Оценка эффективности стратегии 7.3. Разработка корректировочных мероприятий (обратная связь) 7.4. Постоянное совершенствование процесса

Организационная структура бизнес-процесса «Управление репутацией»

Основные этапы БП Орг. структура БП	Оценка текущего состояния репутации	Сбор информации о стейкхолдерах	Определение целей PR-стратегии	Разработка PR-стратегии	Планирование необходимых ресурсов	Реализация PR-стратегии	Оценка эффективности и мониторинг процесса
Президент компании	О		II	О			О
<i>PR-отдел</i>							
PR-директор	О	О	I	I	О	О	I
PR-менеджер	II	I	О	II	I	I	II
PR-аналитик	I	О	Е			Е	Е
<i>Смежные подразделения</i>							
HR-служба		Е			Е		
Служба маркетинга		Е		О		II	
Финансовая служба					О	Е	
ИТ-служба		Е				Е	
Отдел обеспечения					О	Е	
PR-агентство	Е	Е	О	Е	Е	Е	Е

и необходимости привлечения услуг аутсорсинговой компании – PR-агентства (при этом возможен как частичный, так и полный аутсорсинг). По тесноте взаимодействия топ-менеджмента с такой аутсорсинговой компанией можно приравнять к внутренним связям; основываясь на этом, PR-агентство включено в организационную структуру бизнес-процесса «Управление репутацией», табл.5.

В ходе построения организационной структуры учтено распределение ответственности между участниками бизнес-процесса; приведенные в табл. 5 обозначения соответствуют:

I – первый уровень ответственности;

II – второй уровень ответственности;

Е – непосредственные исполнители работ;

О – получатели информации.

Выводы. Таким образом, можно считать доказанным возможность использования концепции менеджмента бизнес-процессов для формализации управления репутацией на предприятиях пищевой промышленности. Это является основанием для продолжения изысканий в заданном направлении. В ходе дальнейших исследований по теме публикации планируется разработать регламенты отчетности, должностные инструкции, определять показатели эффективности бизнес-процесса «Управление репутацией».

ЛИТЕРАТУРА

1. Business Process Management [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gartner.com/it-glossary/business-process-management-bpm/>
2. Dowling Grahame. *Creating Corporate Reputations*. – 2002. – Oxford University Press. – 320 p.
3. Fombrun C. J. *Reputation: Realizing Value from Corporate Image*. – Harvard Business School Press. – 1996. – 456 p.

4. Gaines Leslie. *Ross Corporate Reputation 12 Steps to Safeguarding and Recovering Reputation*. – 2008. – 208 p.

5. Griffin Andrew. *New Strategies for Reputation Management Gaining Control of Issues*. – 2008. – 176 p.

6. Harrison Kim. *Why a good corporate reputation is important to your organization* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cuttingedgepr.com/articles/corprepimportant.asp> – Дата доступа: 20.12.2012.

7. Jefkins Frank, Yadin Daniel. *Public Relations*. – Financial Times. – 1998. – 293 p.

8. Neave Henry R. *The Deming Dimension*. Publisher: SPC PRESS. – 1990. – 440 p.

9. Porter M. E. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. – New York: Free Press, 1985.

REFERENCES

Business Process Management. <http://www.gartner.com/it-glossary/business-process-management-bpm/>

Fombrun, C. J. *Reputation: Realizing Value from Corporate Image*: Harvard Business School Press., 1996.

Grahame, D. *Creating Corporate Reputations*: Oxford University Press., 2002.

Gaines, L. *Ross Corporate Reputation 12 Steps to Safeguarding and Recovering Reputation*, 2008.

Griffin, A. *New Strategies for Reputation Management Gaining Control of Issues*, 2008.

Harrison, K. "Why a good corporate reputation is important to your organization" <http://www.cuttingedgepr.com/articles/corprepimportant.asp>

Jefkins, F., and Yadin, D. *Public Relations*: Financial Times, 1998.

Neave, H. R. *The Deming Dimension*: SPC PRESS, 1990.

Porter, M. E. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance* New York: Free Press, 1985.

НАПРЯМКИ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ТА МАЛОВИТРАТНОГО ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2014 ДЖЕДЖУЛА В. В.

УДК 338.3

Джеджула В. В. Напрямки організаційного та маловитратного енергозбереження машинобудівних підприємств

У статті проаналізовано напрямки енергозбереження промислових підприємств. Враховуючи тенденцію до постійного зростання вартості енергоресурсів, упровадження заходів, що дозволять знизити енергоспоживання підприємства, є актуальною задачею. Однією з головних перешкод у процесі впровадження енергоефективних рішень є обмеженість у коштах та інформаційна необізнаність власників і менеджменту промислових підприємств. Запропоновано нову класифікацію заходів енергозбереження: окрім традиційних витратних і організаційних заходів уведено поняття маловитратних заходів. До маловитратних пропонується відносити заходи, що реалізуються підприємством за рахунок власних коштів, і термін окупності від їх упровадження не перевищує одного року. Запропоновано аналітичний вираз для визначення річної економії коштів від упровадження маловитратних заходів. Детально розглянуто процес визначення економії коштів від упровадження деяких із основних маловитратних заходів: заміна освітлювальних приладів, балансування вентиляційних мереж і усунення витоків води з трубопроводів і обладнання систем водопостачання. На основі аналізу літературної інформації наведено перелік основних заходів з енергозбереження, які можна віднести до маловитратних. Запропоновані підходи дозволять звернути більшу увагу на практичні аспекти реалізації концепції енергозбереження у промисловості.

Ключові слова: енергозбереження, підприємства, енергетична ефективність, маловитратні заходи

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Формул.:** 6. **Бібл.:** 13.

Джеджула В'ячеслав Васильович – кандидат технічних наук, доцент, докторант, кафедра обліку і аудиту, Хмельницький національний університет (вул. Інститутська, 11, Хмельницький, 29016, Україна)

Email: vatis@inbox.ru

УДК 338.3

UDC 338.3

Джеджула В. В. Направления организационного и малозатратного энергосбережения машиностроительных предприятий

В статье проанализированы направления энергосбережения промышленных предприятий. Учитывая тенденцию к постоянному росту стоимости энергоресурсов, внедрение мероприятий, которые позволят снизить энергопотребление предприятия, является актуальной задачей. Одним из главных препятствий в процессе внедрения энергоэффективных решений являются ограниченность в средствах и информационная неосведомленность владельцев и менеджмента промышленных предприятий. Предложена новая классификация мероприятий энергосбережения: кроме традиционных расходных и организационных мероприятий, введено понятие малозатратных мероприятий. К малозатратным предлагается относить меры, реализуемые предприятием за счет собственных средств, причем срок окупаемости от их внедрения не превышает одного года. Предложено аналитическое выражение для определения годовой экономии средств от внедрения малозатратных мероприятий. Подробно рассмотрен процесс определения экономии средств от внедрения некоторых из основных малозатратных мероприятий: замена осветительных приборов, балансировка вентиляционных сетей и устранение утечек воды из трубопроводов и оборудования систем водоснабжения. На основе анализа литературной информации приведен перечень основных мероприятий по энергосбережению, которые можно отнести к малозатратным. Предложенные подходы позволят обратить большее внимание на практические аспекты реализации концепции энергосбережения в промышленности.

Ключевые слова: энергосбережение, предприятия, энергетическая эффективность, малозатратные мероприятия

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Формул.:** 6. **Библ.:** 13.

Джеджула Вячеслав Васильевич – кандидат технических наук, доцент, докторант, кафедра учета и аудита, Хмельницкий национальный университет (ул. Институтская, 11, Хмельницкий, 29016, Украина)

Email: vatis@inbox.ru

Dzhedzhula V. V. Directions of organisational and low-cost energy saving of engineering enterprises

The article analyses directions of energy saving of industrial enterprises. Taking into account the tendency to continuous growth of cost of energy resources, introduction of measures that would allow reduction of energy consumption of enterprises is an urgent task. One of the most important obstacles in the process of introduction of energy efficient solutions are fund limits and low awareness of owners and managers of industrial enterprises. The article offers a new classification of energy saving measures: apart from traditional expense and organisation measures it introduces the low-cost measures notion. It offers to consider low-cost those measures that are realised by the enterprise by means of own funds, moreover, their repayment term is not more than one year. It offers analytical expression for identification of annual funds saving from introduction of low-cost measures. It considers the process of identification of saving of funds from introduction of some of the main low-cost measures in detail: replacement of lighting units, balancing of ventilation networks and elimination of water leakages from pipelines and water supply equipment. Based on the analysis of bibliography information the article provides a list of main measures on energy saving, which could be referred to the low-cost ones. The proposed approaches would allow paying more attention to practical aspects of realisation of the concept of energy saving in the industry.

Key words: energy saving, enterprises, energy efficiency, low-cost measures

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 13.

Dzhedzhula Viacheslav V. – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Accounting and Auditing, Khmelnytsky National University (vul. Instytutska, 11, Khmelnytsky, 29016, Ukraine)

Email: vatis@inbox.ru

Вступ. На даний час реалізація концепції енергозбереження у промисловості відбувається повільно, і це пов'язано у першу чергу із обмеженістю фінансування проектів енергозбереження. Недостатня кількість коштів

у промислових підприємств спонукає до пошуку напрямків енергозбереження, які б не потребували значних капітальних витрат, але ефект від їх впровадження має бути значним. Заходи з енергозбереження прийнято поділяти на

дві групи: організаційні (безвитратні) і витратні. Але існує цілий спектр заходів, які при незначних капітальних витратах дозволяють отримати суттєвий економічний ефект. Постає задача у новій класифікації заходів енергозбереження і виділення з їх сукупності нового класу енергозберігаючих напрямків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання енергозбереження на промислових підприємствах розглядаються у роботах М. Д. Тереха [1], О. Б. Наумова [2], В. В. Стадник [3], Є. М. Ахромкіна [4], Р. К. Hoshide [5] та іншими вітчизняними та зарубіжними вченими. Але залишається невирішеною проблема виокремлення маловитратних заходів енергозбереження та економічної оцінки їх впровадження.

Метою статті є формування нової класифікаційної структури заходів енергозбереження й економічна оцінка наслідків впровадження маловитратних заходів.

Потенціал енергозбереження у промисловості значний, наприклад, у машинобудуванні він складає близько 1,5 млн т. у. п. [6, с. 5]. Енергозбереження – це важливий напрям збільшення прибутку, зменшення екологічного навантаження, зменшення постійних витрат промислового підприємства. Втрати тепла (холоду), електричної енергії, води, палива при генерації, транспортуванні і використанні призводять до значних капітальних витрат, які несе підприємство. Використання залучених коштів для фінансування енергозберігаючих заходів потребує детального обґрунтування і збільшує вартість інвестиційного ресурсу і ризикованість проекту в цілому. Тому основна перевага при впровадженні надається заходам, що можуть реалізовуватися без залучення стороннього капіталу. Термін «маловитратні заходи енергозбереження» недостатньо висвітлений у літературі. Так, у [7] наведено таке визначення для даних заходів енергозбереження: «Малозатратные оперативные мероприятия по экономии энергии – это такие мероприятия, реализация которых, во-первых, не вызывает остановку технологического процесса, во-вторых, технические решения по стоимости незначительно отличаются от оригинала (не более чем на 10–15 %), в-третьих, срок их окупаемости менее 1 года». На нашу думку, визначити термін «маловитратні заходи енергозбереження» можна таким чином: заходи енергозбереження, які реалізуються за власні кошти підприємства, для впровадження не потребують зупинки всього підприємства або його складових частин і простий термін окупності яких не перевищує 1 року. Акцентування уваги саме на спроможності підприємства за рахунок власних ресурсів реалізувати даний вид енергозберігаючих заходів відрізняє наш підхід від запропонованого у [7].

Під час проведення енергетичного аудиту для кожного виду заходів будується свій енергетичний баланс і потім – загальний теоретично досяжний. Також енергетичні баланси будуються для кожного структурного підрозділу і для підприємства в цілому. Для прогнозування динаміки енергоспоживання і, відповідно, потенціалу енергозбереження визначається питоме енергоспоживання і питомий потенціал енергозбереження. У даному випадку необхідно здійснити розмежування на постійні та змінні енергетичні витрати. До постійних витрат належать витрати енергії на опалення, вентиляцію, освітлення, водопостачання, до змінних – витрати енергії і коштів на роботу технологічно-

го обладнання. При впровадженні енергозберігаючих заходів велика частина ресурсів економиться саме з постійного блоку витрат. Це пов'язано з тим, що велика частка енергетичного споживання на підприємствах машинобудування належить саме даним напрямкам, а також з тим, що реалізація заходів енергозбереження саме в даних сферах є технічно простішими, ніж у технологічних процесах.

Прийнято вважати, що найбільшу економічну вигоду дозволяють отримати заходи, які потребують капітальних вкладень. Але й безвитратні напрямки енергозбереження мають величезний потенціал і при цьому вимагають лише організаційних змін у структурі управління підприємством.

Проаналізувавши літературні джерела [1 – 8], можна сформулювати наступну структуру заходів з енергозбереження на машинобудівних підприємствах (рис. 1). У загальному випадку всі заходи енергозбереження і підвищення енергоефективності промислових підприємств можна поділити на організаційні та такі, що потребують інвестицій. У свою чергу, дані напрямки за видом фінансування ми пропонуємо поділяти на безвитратні, маловитратні та витратні. Введення поняття «маловитратні заходи енергозбереження» дозволяє розширити спектр ефективних напрямів енергозбереження і додатково розглянути їх з позиції інвестування та отриманих результатів. За напрямками реалізації заходи енергозбереження можна поділити на технічні, економіко-політичні та технологічні. Заходи технічного спрямування пояснення не потребують. Під економіко-політичними будемо розуміти заходи, що спрямовані на зміну політики енергозбереження на підприємстві у всіх його сферах функціонування із залученням економічних важелів впливу. Під економічними важелями впливу мається на увазі система стягнень і заохочень, спрямованих на закріплення реалізації політики енергозбереження.

За структурою підприємства заходи енергозбереження поділяють на індивідуальні, які реалізуються відносно одного споживача, перетворювача або транспортуючого елементу енергії, групові – реалізуються відносно групи вищенаведених елементів. Загальноцехові і заводські – комплекс енергозберігаючих заходів, реалізованих в межах одного або декількох цехів, іншої структурної одиниці підприємства або заводу в цілому. Термін окупності заходів енергозбереження прийнято поділяти на короткий (складає 1 – 3 роки), середній (4 – 5 років) і довгий – більше п'яти років.

Реалізація безвитратних і маловитратних заходів потребує обґрунтування з позиції аналізу всіх можливих витрат і доходів, що можуть бути отримані. На нашу думку, оптимальним критерієм енергетичної оцінки економії ресурсів є середня зекономлена потужність R внаслідок реалізації заходу за певний проміжок часу. Найчастіше оптимальним проміжком розгляду проекту є рік. Середню зекономлену потужність R визначають шляхом вимірювань, обчислень та спостережень з метою визначення коефіцієнтів завантаження обладнання. Безпосередні вимірювання дозволяють отримати найбільш точні значення зменшення потужності, але не завжди можна їх здійснити протягом такого тривалого часу і відокремити від інших енергетичних потоків. Тому вдаються до обчислювальних методів і, при необхідності, до використання коефіцієнтів



Рис. 1. Заходи енергозбереження та підвищення енергоефективності машинобудівельних підприємств (розроблено автором)

індивідуального і групового завантаження обладнання. Окрім зменшення споживання енергії, багато сучасного обладнання і матеріалів мають значно збільшений ресурс роботи відносно встановленого. Середня зекономлена потужність дозволяє розрахувати економічні показники реалізації маловитратних заходів енергозбереження. В першу чергу нас цікавлять характеристики, пов'язані з економією коштів на підприємстві завдяки зменшенню енергетичного споживання. Враховуючи, що маловитратні і організаційні заходи тісно переплетені у своїй структурі реалізації, розглянемо вираз, що дозволяє визначити річну вартість зекономлених енергоносіїв. Річну економію коштів, отриману підприємством від безвитратних і маловитратних енергозберігаючих заходів, можна визначити наступним чином (розроблено автором), грн:

$$D = \Delta R \cdot \tau \cdot g / \eta + \Delta P_n + Dt + D_e - (I_1 - I_l) - I_2 - Ex_1 - Ex_2, \quad (1)$$

де ΔR – різниця між середньорічними потужностями до і після впровадження енергозберігаючих заходів, що споживає система, відносно якої реалізовано маловитратні або безвитратні заходи енергозбереження, кВт;

τ – річна кількість годин роботи обладнання системи, відносно якого реалізований даний енергозберігаючий захід, година;

g – вартість кВт×год енергоносія або енергії, отриманої з палива, грн/(кВт×год);

η – загальний ККД системи, відносно якої реалізовано захід з енергозбереження;

ΔP_n – зменшення екологічних платежів за рахунок впровадження заходу з енергозбереження, грн;

Dt – дотації та пільги від держави підприємствам, які впроваджують заходи з енергозбереження, отримані внаслідок реалізації даного заходу чи групи заходів енергозбереження, грн;

D_e – економія коштів внаслідок збільшеного ресурсу роботи нового (енергозберігаючого) обладнання та збільшення ресурсу роботи існуючого обладнання і зростання продуктивності праці, грн;

I_1 – капітальні витрати на реалізацію даного заходу, грн;

I_l – ліквідаційна вартість обладнання, що замінюється, грн;

I_2 – витрати, пов'язані з недотриманням коштів підприємством від експлуатації або оренди площ, що задіяні при реалізації даного заходу, грн;

Ex_1 – експлуатаційні витрати, грн;

Ex_2 – витрати на поточні ремонти та профілактичні огляди, грн

Рівняння (1) необхідно використовувати за наступних умов (розроблено автором):

$$0 \leq I_1 \leq BOK, \quad (2)$$

$$\left[\frac{I_1}{D} \right] \leq 1, \quad (3)$$

де BOK – власні оборотні кошти підприємства, грн.

Умова (2) регламентує величину інвестицій в межах від нуля (організаційні заходи) до значення власних обо-

ротних коштів. Умова (3) вимагає, щоб термін окупності заходу не перевищував одного року.

Розглянемо деякі напрями маловитратного енергозбереження на підприємствах машинобудування та методи визначення зменшення споживаної потужності від реалізації даних заходів. За терміном окупності дані заходи належать до короткотермінових, за спрямованістю – у більшості випадків до технічних. Основні напрями реалізації даного виду заходів – це допоміжні процеси, системи створення мікроклімату, окремі технологічні структури.

Одним з найбільших споживачів теплової енергії у машинобудуванні є системи вентиляції. Для створення допустимих мікрокліматичних умов у приміщеннях цехів зовнішнє повітря необхідно підігрівати, при цьому потенціал тепла скидного повітря є значним. Встановлення систем рекуперації в існуючі системи вентиляції не можна назвати маловитратним заходом у зв'язку зі значною вартістю теплообмінних пристроїв. Але потенціал маловитратних заходів у вентиляванні значний. До даного напрямку можна віднести:

- балансування вентиляційних мереж;
- реконструкцію та модернізацію окремих вузлів системи з метою зменшення втрат тиску;
- заміну двигунів вентиляторів на менш потужні;
- герметизацію повітроводів;
- заміну вузлів змішування калориферів.

Балансуванням вентиляційних мереж називаються заходи, спрямовані на досягнення проектних витрат повітря за всіма гілками системи вентиляції. При балансуванні мереж система виходить на проектну витрату, і при цьому підвищується ККД системи і зменшується споживання електричної енергії двигуном вентилятора. Даний захід реалізується шляхом переналаштування регулюючих пристроїв системи і внесенням, за необхідності, незначних конструктивних змін у систему. В результаті реалізації даного заходу можна зменшити потужність вентилятора. Середню електричну потужність, яку можна зекономити шляхом проведення балансування мереж, нами рекомендується визначати наступним чином (розроблено автором на основі [9]):

$$R = \left[\frac{L_1 \cdot p_1}{3600 \cdot \eta_1^v \cdot \eta_1^p} - \frac{L_2 \cdot p_2}{3600 \cdot \eta_2^v \cdot \eta_2^p} \right], \quad (4)$$

де L_1, L_2 – продуктивність систем вентиляції відповідно до і після балансування, м³/год;

p_1, p_2 – тиск, що створює вентилятор до і після балансування, Па;

$\eta_1^v, \eta_1^p, \eta_2^v, \eta_2^p$ – відповідно ККД вентилятора і приводу до і після балансування мережі.

Значення відповідних ККД приймаються з паспортних даних вентилятора, величини тиску і продуктивності вимірюються безпосередньо в системах вентиляції на підприємстві. Рівняння (4) є адекватним для визначення економії потужності при заміні двигуна вентилятора або при герметизації або заміні ділянок системи вентиляції. В усіх наведених випадках відбувається зменшення споживаної потужності електричної енергії. Одночасно відбувається покращення параметрів внутрішнього мікроклімату, зменшення втрат теплової енергії на підігрів надлишкової кіль-

кості повітря (у випадку розбалансування у більшу сторону продуктивності).

Одним з найефективніших маловитратних заходів енергозбереження є захід «заміна освітлювальних приладів». Враховуючи, що при однаковій світловіддачі сучасні освітлювальні пристрої можуть мати у декілька разів меншу споживану потужність, терміни окупності даного заходу невеликі. Величину електричної потужності, яку можна зекономити в освітленні при заміні освітлювальних приладів на більш економні, визначимо як різницю між встановленою потужністю існуючих і нових освітлювальних приладів таким чином (розроблено автором):

$$R = (N_1 - N_2) \cdot n, \quad (5)$$

де N_1, N_2 – відповідно потужність існуючих і нових освітлювальних приладів, кВт;

n – кількість приладів, що підлягають заміні.

Окрім зменшення споживання потужності, у сучасних освітлювальних приладах значно більший ресурс роботи, що також дозволяє отримувати економію. Окрім заміни обладнання, до маловитратних заходів енергозбереження в освітленні відносять фарбування стін у світлі кольори, збільшення світлопропускну здатності вікон, зменшення забрудненості освітлювальних приладів, встановлення сенсорів руху або присутності для ввімкнення освітлювального обладнання. У [10, с. 57] наведено порівняльні характеристики відносної економії електроенергії при заміні джерела світла на більш ефективне (табл. 1).

Одним з найбільш важливих природних ресурсів, що споживає промислове підприємство, є вода. Маловитратні заходи енергозбереження у системах водопостачання можна поділити на дві групи: заходи, спрямовані на збереження електричної енергії, що використовується на привід насосів, та заходи, спрямовані на уникнення перевитрат і витікання води. Розглянемо другий напрям енерго- і ресурсозбереження. Для даного випадку використання запропонованого автором рівняння (1) є некоректним. Тому для випадків витікання води визначимо інший вираз. При витіканні води доцільно говорити про можливі економічні збитки підприємства внаслідок витікання.

Непоодинокими є випадки марнотратного витрачання води внаслідок витікання її з пошкоджених трубопроводів систем водопостачання. Економічний збиток Z (грн), що наноситься промислового підприємству внаслідок витікання води через отвір площею F при напорі у системі H , можна визначити наступним чином (розроблено автором на основі [11, с. 170]):

$$Z = 3600 \cdot \mu \cdot F \cdot \tau \cdot q \cdot \sqrt{2 \cdot g \cdot H}, \quad (6)$$

де μ – коефіцієнт витрати для круглих малих отворів дорівнює 0,62;

F – площа отвору, м²;

τ – час витікання води, годин;

q – вартість 1 м³ води для підприємства;

g – прискорення вільного падіння, м/с²;

H – напір у трубопроводі, м. в. ст.

На рис. 2 наведено графік можливих збитків підприємства внаслідок витікання води з трубопроводу діаметром d (мм) за час 24 години при вартості одного кубічного метра води $q=7,66$ грн та напорі у трубопроводі $H=25...40$ метрів водного стовпа. Як видно з рис. 2, збитки підпри-

Відносна економія електроенергії при заміні джерела світла на більш ефективне [10, с. 57]

Заміна джерел світла	Відносна економія електроенергії при заміні джерела світла на більш ефективне
Лампа розжарення на люмінесцентну лампу	0,54
Лампа розжарення на металогалогенну лампу високого тиску (МГЛ)	0,65
Лампа розжарення на дугову ртутну лампу високого тиску (ДРЛ)	0,41
Лампа розжарення на натрієву лампу високого тиску (НЛВТ)	0,71
Люмінесцентна лампа на металогалогенну лампу високого тиску (МГЛ)	0,23
Дугова ртутна лампа високого тиску (ДРЛ) на металогалогенну лампу високого тиску (МГЛ)	0,40
Дугова ртутна лампа високого тиску (ДРЛ) на люмінесцентну лампу	0,22
Дугова ртутна лампа високого тиску (ДРЛ) на натрієву лампу високого тиску (НЛВТ)	0,50

емства від витікання води за добу через невеликі отвори діаметром у 1...20 мм сягають 4000 грн. Якщо трубопровід пошкоджений у декількох місцях і при напорах у системі, що перевищує стандартні значення у 25 – 45 м. в. ст., значення збитків становитиме десятки тисяч гривень в день. Тому реалізація маловитратного заходу – ліквідація локальних витікань води з трубопроводів системи водопостачання – має значний економічний ефект.

Розглядати всі напрямки маловитратного енергозбереження немає потреби. Більшість з даних заходів описана у відповідних літературних джерелах. Чіткої межі між витратними і маловитратними заходами немає. Але даний вид заходів є наступним у переліку до впровадження після безвитратних заходів.

На нашу думку, до основних маловитратних заходів з енергозбереження можна віднести (узагальнено на основі [1 – 13]): пофасадне регулювання системи опалення; встановлення на нагрівальних приладах терморегуляторів; зняття декоративних огорожень з радіаторів та встановлення радіаторних рефлекторів; періодичне промивання систем опалення; налагодження та вдосконалення роботи

регулюючих та опалювальних приладів; зменшення розмірів віконних прорізів до норми натурального освітлення; використання спеціальних пристроїв на світлотехнічній плівці в якості гардин; встановлення поетапних дросельних шайб чи стабілізаторів тиску для вирівнювання та зменшення водозабору; організація обліку витрат гарячої води; усунення витоків води зі змивних бачків із заміною застарілих конструкцій на сучасні; заміна зношених кранів-змішувачів; встановлення регуляторів тиску води; організація обліку витрат холодної води; автоматичне регулювання температури припливного повітря; локалізація шкідливих виділень усередині приміщень; використання поворотних розподільників повітря; використання жалюзі на вікнах; використання геліоустановок у системах опалення та ГВП; впровадження сонячних пасивних систем опалення; підтримання номінальних рівнів напруги в мережах; оснащення систем електропостачання системами моніторингу споживання електричної енергії; скорочення застосування ламп розжарювання та заміна їх на компактні люмінесцентні; застосування малогабаритних криптонових ламп замість звичайних люмінесцентних; фарбуван-

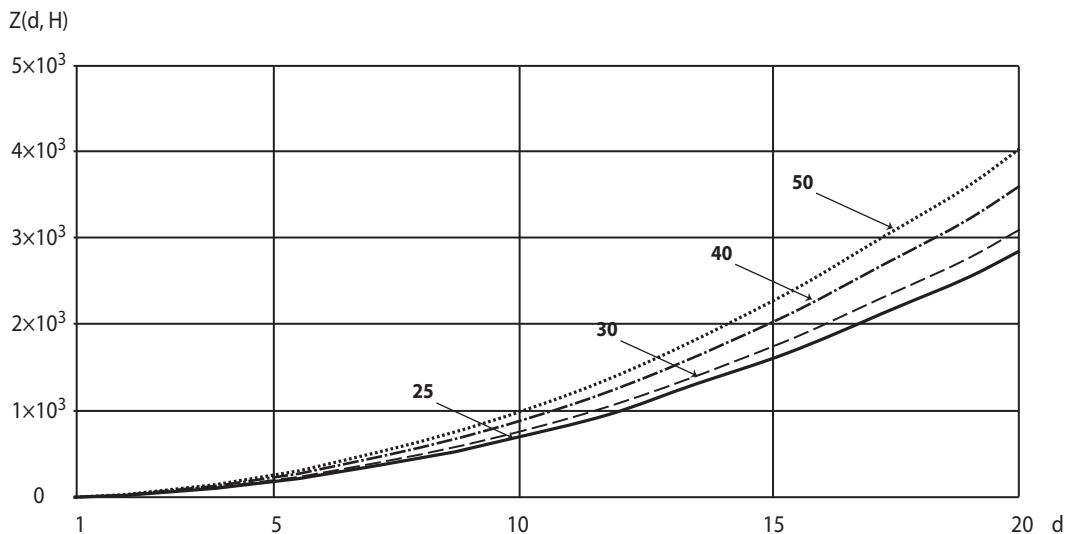


Рис. 2. Можливий економічний збиток (Z) грн підприємству внаслідок витікання води через отвір у трубопроводі діаметром $d=1...20$ мм при напорі у системі водопостачання $H=25...50$ м за час у 24 години (розроблено автором)

ня приміщень в більш світлі тони; заміна електромагнітної пускорегулювальної арматури люмінесцентних ламп на електронну та інші.

Розгляд повних економічних результатів для маловитратних і витратних заходів енергозбереження потрібно проводити окремо. Це дозволить більш рівномірно розподілити інвестиції та точніше вибрати з кожної групи заходів пріоритетні.

Висновок. У кожній сфері функціонування і споживання енергії промисловим машинобудівним підприємством існує певний спектр напрямків маловитратного спрямування. Маловитратні заходи енергозбереження – це проміжна ланка між організаційними і витратними заходами. Їх реалізація потребує незначних капітальних вкладень і супроводжується мінімальними ризиками. Це пов'язано з використанням лише власних коштів, незначними інвестиціями і терміном окупності, що не перевищує одного року. Навіть при незначних вивільнених коштах на енергозбереження на промисловому підприємстві вигода від реалізації безвитратних і маловитратних заходів може бути значною, а термін окупності їх сягати декількох місяців.

ЛІТЕРАТУРА

1. Терех М. Д. Оптимізація вибору заходів енергозбереження в умовах фінансових обмежень / М. Д. Терех, Ф. І. Павлов, І. А. Арутюнян // Вісник ПДАБА. – 2010. – № 4 – 5. – С. 81–86.
2. Наумов О. Б. Проблеми та шляхи підвищення енергоефективності споживання ресурсів в Херсонській області / О. Б. Наумов, Є. О. Євтушенко // Економічний простір. – 2009. – № 22/2. – С. 108–115.
3. Стадник В. В. Проблеми ефективності енергоспоживання машинобудівних підприємств і шляхи їх вирішення / В. В. Стадник, О. А. Миколюк // Вісник національного університету водного господарства та природокористування. – 2011. – № 1. – С. 191–200.
4. Ахромкін Є. М. Методична база оцінки ефективності ресурсозберігаючих технологій / Є. М. Ахромкін // Ефективна економіка. – 2011. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.ua/?op=1&z=443>
5. Hoshide R. K. Energy conservation measures: which projects should we select / Robert K. Hoshide // Strategic planning for energy end environment. – 1997. – № 4. – P. 6–17.
6. Галузева програма з енергоефективності та енергозбереження на період до 2017 року. – К.: Мінпромполітики України, 2009. – 123 с.
7. Табунщиков Ю. А. Малозатратные оперативные мероприятия по экономии энергии / Ю. А. Табунщиков // Энергосбережение. – 2007. – № 1. – С. 4–8.
8. Варнавский Б. П. Энергоаудит промышленных и коммунальных предприятий / Б. П. Варнавский, А. И. Колесников, М. Н. Федоров. – М.: Госэнергонадзор Минтопэнерго России, 1999. – 216 с.
9. Белова Е. М. Центральные системы кондиционирования воздуха в зданиях / Е. М. Белова. – М.: Евроклимат, 2006. – 640 с.
10. Методика визначення нераціонального (неефективного) використання паливно-енергетичних ресурсів. – К.: НАЕР, 2006. – 134 с.
11. Константинов Ю. М. Технічна механіка рідини та газу // Ю. М. Константинов, О. О. Гіжа. – К.: Вища школа, 2002. – 277 с.
12. Методика визначення нераціонального (неефективного) використання паливно-енергетичних ресурсів. – К.: НАЕР, 2006. – 134 с.
13. Шидловський А. К. Енергетичні ресурси та потоки / А. К. Шидловський, Ю. О. Віхорев та ін. – К.: Українські енциклопедичні знання; ТОВ «Дредноут», 2003. – 469 с.

REFERENCES

- Akhromkin, I.E. M. "Metodychna baza otsinky efektyvnosti resursozberihaiuchykh tekhnolohii" [Methodological framework for evaluating the effectiveness of resource-saving technologies]. <http://www.economy.ua/?op=1&z=443>
- Belova, E. M. *Tsentralnye sistemy konditsionirovaniia vozdukhha v zdaniiah* [Central air-conditioning systems in buildings]. Moscow: Evroklimat, 2006.
- Hoshide, R. K. "Energy conservation measures: which projects should we select" *Strategic planning for energy end environment*, no. 4 (1997): 6-17.
- Haluzeva *prohrama z enerhoefektyvnosti ta enerhozberezhennia na period do 2017 roku* [Industry Program for Energy Efficiency and Energy Conservation for the period until 2017]. Kyiv: Minprompolityky Ukrainy, 2009.
- Konstantinov, Yu. M., and Hizha, O. O. *Tekhnichna mekhanika ridyny ta hazu* [Technical Mechanics of liquid and gas]. Kyiv: Vyscha shkola, 2002.
- Metodyka *vyznachennia neratsionalnoho (neefektyvnoho) vykorystannia palyvno-enerhetychnykh resursiv* [Method of determining unsustainable (inefficient) use of energy resources]. Kyiv: NAER, 2006.
- Metodyka *vyznachennia neratsionalnoho (neefektyvnoho) vykorystannia palyvno-enerhetychnykh resursiv* [Method of determining unsustainable (inefficient) use of energy resources]. Kyiv: NAER, 2006.
- Naumov, O. B., and Yevtushenko, Ye. O. "Problemy ta shliakhy pidvyshchennia enerhoefektyvnosti spozhyvannia resursiv v Khersonskii oblasti" [Problems and ways to improve the energy efficiency of resource consumption in the Kherson region]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 22/2 (2009): 108-115.
- Stadnyk, V. V., and Mykoliuk, O. A. "Problemy efektyvnosti enerhospozhyvannia mashynobudivnykh pidpriemstv i shliakhy ikh vyrishennia" [The problems of energy efficiency building enterprises and their solutions]. *Visnyk NUVHP*, no. 1 (2011): 191-200.
- Shydlovskiy, A. K., and Vikhoriev, Yu. O. *Enerhetychni resursy ta potoky* [Energy resources and streams]. Kyiv: Ukrainski entsyklopedychni znannia; Drednout, 2003.
- Tabunshchikov, Yu. A. "Malozatratnye operativnye meropriatia po ekonomii energii" [Low-cost operational measures to save energy]. *Energoberezhnie*, no. 1 (2007): 4-8.
- Terekh, M. D., Pavlov, F. I., and Arutiunian, I. A. "Optimizatsiia vyboru zakhodiv enerhozberezhennia v umovakh finansovykh obmezhen" [Optimizing the selection of energy saving in terms of financial constraints]. *Visnyk PDABA*, no. 4-5 (2010): 81-86.
- Varnavskiy, B. P., Kolesnikov, A. I., and Fedorov, M. N. *Energoaudit promyshlennykh i kommunalnykh predpriiaty* [Energy audit of industrial and utility companies]. Moscow: Gosenergonadzor Mintopeno Rossii, 1999.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ МЕНЕДЖЕРІВ З ЛОГІСТИКИ

© 2014 МЕЛЬНИКОВА К. В.

УДК 658.7

Мельникова К. В. Методичний підхід до матеріального стимулювання менеджерів з логістики

У статті наведено методичний підхід до матеріального стимулювання менеджерів з логістики, який дозволяє розрахувати суму заохочення з урахуванням прибутку, отриманого від впровадження оптимізаційних логістичних рішень. Автором узагальнено заходи, які дозволяють керівникам підприємств підвищити стимулювання праці менеджерів з логістики. Виділено мотиваційні фактори, що впливають на відношення менеджерів з логістики до виконання оптимізації логістичних рішень, які мінімізують логістичні витрати. Автором побудовано шкалу матеріального заохочення за впровадження оптимізаційних логістичних рішень, які запропоновано менеджерами з логістики. Ця шкала є основою для функціонування заохочувальної системи й впливає на підвищення ефективності роботи менеджерів з логістики й оптимізацію логістичних рішень підприємства.

Ключові слова: матеріальне стимулювання, мотивація, управління, підприємство, менеджер, логістика

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул.:** 7. **Бібл.:** 8.

Мельникова Катерина Валеріївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: melnikova-kv@mail.ru

УДК 658.7

UDC 658.7

Мельникова Е. В. Методический подход к материальному стимулированию менеджеров по логистике

В статье предложен методический подход к материальному стимулированию менеджеров по логистике, который позволяет рассчитать сумму поощрения с учетом прибыли, полученной от внедрения оптимизационных логистических решений. Автором обобщены мероприятия, которые позволяют руководителям предприятий повысить стимулирование труда менеджеров по логистике. Выделены мотивационные факторы, которые влияют на отношение менеджеров по логистике к выполнению оптимизационных логистических решений, которые минимизируют логистические затраты. Автором построена шкала материального поощрения за внедрение оптимизационных логистических решений, предложенных менеджерами по логистике. Данная шкала является основой для функционирования поощрительной системы и влияет на повышение эффективности работы менеджеров по логистике, а также оптимизацию логистических решений предприятия.

Ключевые слова: материальное стимулирование, мотивация, управление, предприятие, менеджер, логистика

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Формул.:** 7. **Библ.:** 8.

Мельникова Екатерина Валерьевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра экономики, организации и планирования деятельности предприятия, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: melnikova-kv@mail.ru

Melnykova K. V. Methodical approach to financial stimulation of logistics managers

The article offers a methodical approach to financial stimulation of logistics managers, which allows calculation of the incentive amount with consideration of profit obtained from introduction of optimisation logistics solutions. The author generalises measures, which would allow increase of stimulation of labour of logistics managers by the enterprise top managers. The article marks out motivation factors, which exert influence upon relation of logistics managers to execution of optimisation logistical solutions, which minimise logistical costs. The author builds a scale of financial encouragement for introduction of optimisation logistical solutions proposed by logistics managers. This scale is basic for functioning of the encouragement system and influences the increase of efficiency of logistics managers operation and also optimisation of enterprise logistical solutions.

Key words: financial stimulation, motivation, management, enterprise, manager, logistics

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 7. **Bibl.:** 8.

Melnykova Kateryna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economy, Organization and Planning of Activity of the Enterprise, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: melnikova-kv@mail.ru

Вступ. Для успішного розвитку підприємств необхідна система мотивації працівників до логістичної діяльності, заснована на інтеграції праці та підприємництва як основних факторів економічного зростання.

У сучасних умовах від чіткої розробки ефективної системи матеріального стимулювання залежить не тільки підвищення соціальної й творчої активності менеджерів з логістики, але й кінцевий результат діяльності підприємства.

Дане положення вимагає забезпечення мотивації менеджерів з логістики до оптимізації логістичної діяльності, пов'язаної з проблемою зниження витрат підприємства. Опір змінам перешкоджає або сповільнює досягнення ці-

лей логістичної діяльності підприємства. Стимулювання одних працівників до оптимізації логістичної діяльності практично безглузде, якщо існує опір просуванню цих новацій з боку інших працівників. Крім того, будь-які мотиви будуть неефективними, якщо менеджери з логістики підприємства не мають відповідних знань і навичок.

Проблеми мотивації досліджувалися в роботах зарубіжних та українських учених-економістів: Гунченко М., Гольда А., Дряглова Н., Єгоркіна Т., Маслоу А., Семікіна М., Чернушкіна О. [1 – 8] та інших.

У сучасних умовах вимагає доробки діюча система стимулювання менеджерів з логістики, що повинна носити

комплексний характер, сполучати в собі принципи морального стимулювання і матеріального заохочення у вигляді винагороди.

Щоб вирішити задачу стимулювання праці менеджерів з логістики, керівникам підприємств необхідно використовувати велике число матеріальних і моральних стимулів, створювати взаємодоповнюючу систему стимулювання праці в логістичному процесі, застосовувати організаційні та психологічні стимули й забезпечувати постійність стимулювання праці менеджерів з логістики.

Метою статті є розробка методичного підходу до матеріального стимулювання менеджерів з логістики, який дозволяє розрахувати суму заохочення з урахуванням прибутку, отриманого від впровадження оптимізаційних логістичних рішень.

Опір на рівні індивідуумів може мати цілком з'ясовні причини: боязнь утрат чи страх перед невідомим. Сила опору обумовлена як суб'єктивними якостями людей (здатність до компромісу, наполегливість, витримка), так і їхнім реальним впливом на реалізацію планів (вплив на керівництво, займана посада). Зазвичай, це опір певних працівників, цілі, наміри, звички яких не відповідають змінам, викликаним логістичною діяльністю.

На рівні груп заплановані зміни можуть порушити існуючі норми поведінки, і тому ці зміни будуть наštтовхуватися на сильний опір. На рівні підприємства організаційна структура може мати могутній механізм для опору змінам. Опір змінам може бути основною стримуючою силою, але вона може бути перебореною.

У практиці роботи підприємств складною проблемою може стати пошук реальних основ і встановлення власне причини виникнення опору.

Цілеспрямоване подолання опору змінам і забезпечення мотивації до реалізації оптимізаційних логістичних рішень є першочерговою задачею управління логістичними процесами на підприємстві.

Існують такі причини опору змінам:

- боязнь матеріальних утрат;
- неправильне розуміння ситуації;
- різна оцінка ситуації;
- низька терпимість до змін взагалі.

Боязнь матеріальних утрат є основною причиною того, чому люди не підтримують зміни на рівні підприємства. Це пояснюється властивістю людської природи ставити свої власні інтереси вище інтересів організації.

Неправильне розуміння звичайно виникає через те, що люди не можуть оцінити наслідки змін, особливо, якщо їм не була надана повна інформація. Найчастіше це відбувається, коли немає необхідної довіри між менеджером і виконавцями.

Різна оцінка ситуації пов'язана з різним її сприйняттям. Неоднакове сприйняття ситуації менеджером з логістики і працівниками відбувається в тому випадку, коли не кожний володіє однаковою відповідною інформацією і бачить переваги проведення зміни. Деякі люди мають низьку терпимість до зміни через побоювання, що вони не мають необхідних здібностей для навчання новим навичкам або новій роботі. Цей опір зміні є досить розповсюдженим при впровадженні нової технології. У багатьох випадках можна запобігти опору змін шляхом поліпшення взаємної

інформованості на підприємстві, тобто коли працівники, що беруть участь в успішному виконанні логістичних задач, планів, програм або на них впливають, будуть вчасно і правильно інформовані про цілі, передумови і наслідки таких змін.

Однак перешкоди до впровадження нововведень, хоча вони і виявляються через негативне ставлення визначених груп або колективу в цілому, не можна звести лише до соціально-психологічних установок носіїв опору змінам. Значним є прийнятий на підприємстві стиль керівництва. Успішно діючі керівники, вивчаючи розбіжності в точках зору, помітили, що при надходженні нової інформації первісні супротивники часто перетворюються в прихильників і можуть поділяти навіть більш радикальні точки зору [6].

Організація нововведень і змін може зустріти значний опір з боку колективу. Звичайно, сила опору залежить від ступеня руйнування сформованих життєвих традицій, звичок, принципів і норм; швидкості й інтенсивності процесу нововведень; характеру і масштабів загрози влади, розуміння необхідності змін, причетності до них людей, довіри до ініціаторів і керівників [6].

Навчання керівників і фахівців демократичним і ефективним методам подолання опору змінам є важливою задачею підготовки логістичних менеджерів. Вирішення проблеми підготовки менеджерів з логістики, безумовно, спростить систему взаємин між різними учасниками логістичного процесу на підприємстві за рахунок створення атмосфери взаєморозуміння між ними, усвідомлення необхідності і важливості оптимізації витрат для забезпечення економічного зростання підприємства в цілому і, відповідно, добробуту кожного його працівника.

Узагальнивши, можна виділити мотиваційні фактори, що впливають на ставлення менеджерів з логістики до виконання оптимізаційних логістичних рішень, які наведено на рис. 1.

Для ефективного використання інтелектуального потенціалу менеджерів з логістики необхідний комплексний підхід до проблеми економічного стимулювання їхньої творчої діяльності і процесу використання їхніх ідей.

Щоб вирішити задачу стимулювання менеджерів з логістики, керівникам підприємств необхідно здійснювати наступні заходи:

- максимально використовувати матеріальні і моральні стимули, створювати взаємодоповнюючу систему стимулювання праці в логістичному процесі;
- застосовувати організаційні та психологічні стимули;
- зробити так, щоб стимулювання праці менеджерів з логістики в логістичній сфері носило не тимчасовий, а постійний характер;
- задовольняти потреби менеджерів з логістики, створювати сприятливі умови, в яких найбільшою мірою розкривався б їх творчий потенціал.

Надзвичайно важливим є встановлення партнерських стосунків між усіма працівниками та керівниками підприємства. Творча активність в оптимізації логістичної діяльності підприємства досягається шляхом збалансованого співвідношення різних стимулів.

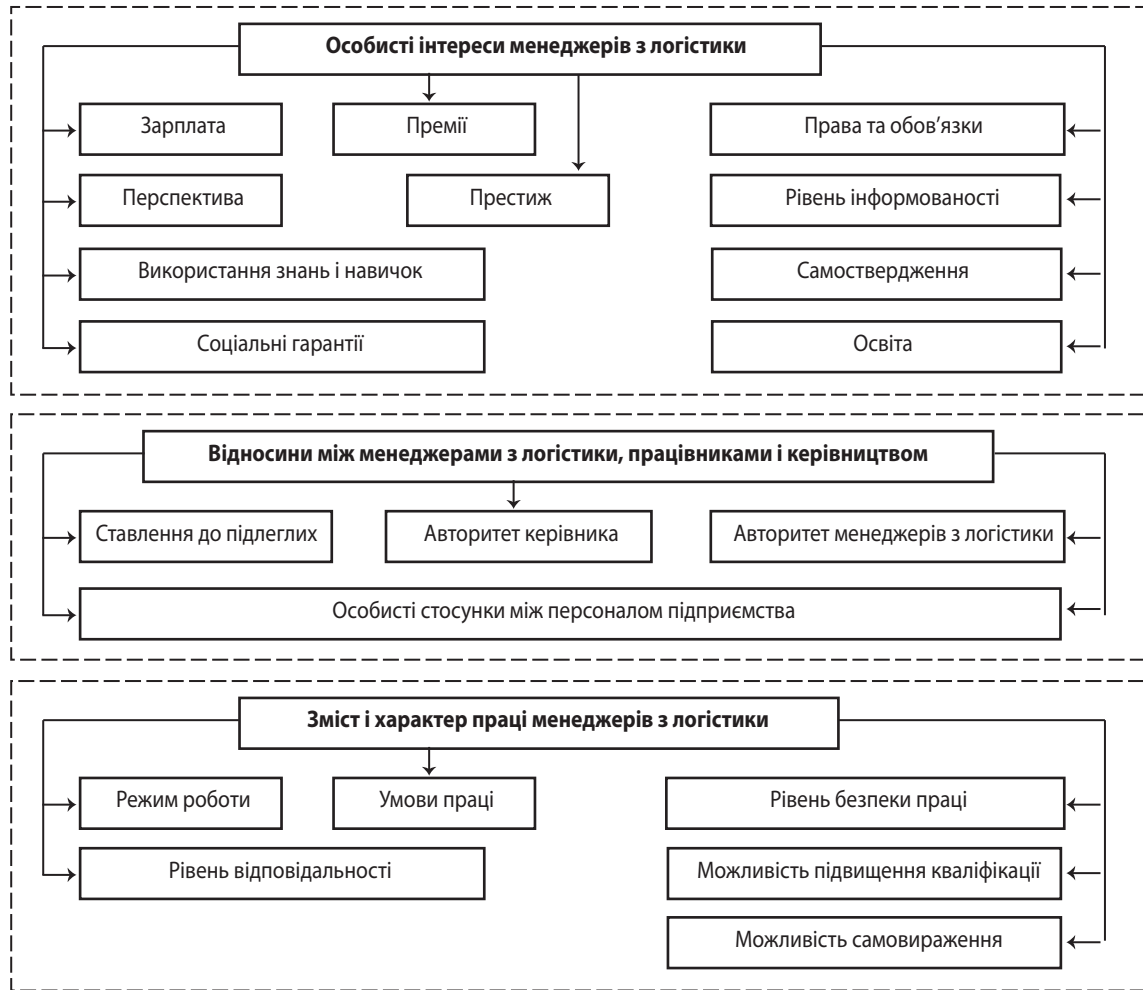


Рис. 1. Мотиваційні фактори, що впливають на відношення менеджерів з логістики до виконання оптимізаційних логістичних рішень

З метою підвищення об'єктивності при визначенні розміру винагороди і посилення мотивації творчої активності менеджерів з логістики доцільно враховувати економічну корисність винаходів, актуальність, складність і оригінальність розв'язуваних задач, ініціативу автора.

Вирішального значення набуває матеріальне стимулювання менеджерів з логістики.

Особиста матеріальна зацікавленість працівника в створенні, швидкому впровадженні й ефективному використанні оптимізаційних логістичних рішень є важливим чинником підвищення ефективності роботи підприємства. Існуючі методи преміювання не завжди пов'язані з реальним впровадженням новачків у логістичну діяльність, і величина заохочень складає нижню частку очікуваного ефекту.

Оптимальний розмір винагороди менеджеру з логістики визначається залежно від впливу раціоналізаторської пропозиції на прибуток підприємства чи на собівартість продукції за взаємною домовленістю сторін.

Розподіл премій на більшості підприємств поставлений у залежність від наявного преміального фонду.

Преміювання за розробку і впровадження менеджерами з логістики нових оптимізаційних логістичних рішень на українських підприємствах не проводять, тоді як

у більшості закордонних логістичних компаній існує така практика.

Однак у багатьох випадках складно підрахувати в грошовому вираженні повний економічний ефект від пропозицій, крім того, деякі новачки можуть давати ефект через певний проміжок часу від їх впровадження, а також можуть бути одноразовими.

На основі аналізу існуючих методичних рекомендацій до визначення матеріальної винагороди працівників пропонується методичний підхід до розрахунку матеріальної винагороди менеджерам з логістики.

В економіці існує клас так званих «грошових» функцій, до яких належать показова і логарифмічна функції. По цим залежностям ведеться розрахунок цінності накопичених сум грошей, а також ці залежності існують, коли мова йде про зміни будь-яких грошових сум [6].

Побудову шкал матеріального заохочення за раціоналізаторські пропозиції менеджерів з логістики розраховано на підставі логарифмічної функції зі зміщенням:

$$y = b \lg(x - c), \quad (1)$$

де y – розмір заохочення;

x – чистий дохід (або економія грошових коштів) у розрахунку на одного працюючого;

b – чисельний параметр функції заохочення, що забезпечує рівність маси заохочення за шкалою за весь період;

c – чисельний параметр функції заохочення, що забезпечує задану диференціацію в розмірі заохочення для контрольних рівнів.

Розрахунок параметра функції здійснено на основі рішення системи рівнянь, кожне з яких гарантує дотримання пропорцій плану – за масою заохочення і за його диференціацією:

$$\begin{cases} R = \frac{\lg(x_2 - c)}{\lg(x_1 - c)}; \\ \sum hy = b \sum h \lg(x - c); \end{cases} \quad (2)$$

де x_1 – показник початкового контрольного рівня;

x_2 – показник кінцевого контрольного рівня;

R – індекс росту заохочення, який необхідно забезпечити при переході від початкового до кінцевого контрольного рівня, $R = \frac{y_2}{y_1}$;

h – значимість даного показника.

Як стимулюючий показник використано чистий дохід (або економія грошових коштів) у розрахунку на одного працюючого, заохочення також приведені в розрахунок на одного працюючого. Розмір матеріального заохочення менеджерів з логістики пропозиції розрахований у розмірі 90 % від суми інших заохочень, виплачуваних працівникам на підприємстві, і прийнятий за верхню межу виплат за результати логістичної діяльності.

Параметр \bar{c} обчислюється за допомогою ітераційної формули:

$$\bar{c} = x_1 - (x_2 - c) \frac{1}{R}, \quad (3)$$

де c – значення пошукуваної величини, отриманої в результаті попередньої ітерації, і використане в даній ітерації;

\bar{c} – значення параметра, отримане в даній ітерації.

Для першої ітерації величина c підбирається на такому рівні, щоб вона була менше x_1 .

Розрахунок параметра b проведено по першому рівнянню системи. Для цього воно вирішується алгебраїчно відносно b і потім у ньому проставляється значення c , обчислене раніше:

$$b = \frac{\sum hy}{\sum h(x - c)}. \quad (4)$$

На підставі даної функції побудовано шкалу заохочення, для чого необхідно:

- вибрати інтервали шкали;
- визначити ставку заохочення за досягнення нижньої межі інтервалу;
- визначити ставки заохочення за перевищення нижньої межі інтервалу.

Інтервали шкали заохочень повинні задовольняти наступним вимогам:

- вони повинні охоплювати всю область змін;
- число інтервалів не повинно перевищувати восьми;

- границі інтервалів повинні бути цілими числами;
 - початок шкали повинен приблизно дорівнювати критичній величині стимулюючого показника $x_{кр}$.
- Величина $x_{кр}$ визначається ітераційним шляхом за наступною формулою:

$$x' = \frac{c}{1 - \frac{0,4343}{\lg|x - c|}}, \quad (5)$$

де x і x' – відповідно значення $x_{кр}$ на початку та наприкінці ітерації;

c – параметр функції заохочення.

Отже, початком шкали можна прийняти кругле число, що приблизно дорівнює $x_{кр}$.

Ставка заохочення за досягнення нижньої границі інтервалу ефективності визначається як частка від чистого доходу (або економія грошових коштів), що відповідає цій границі, за формулою:

$$\alpha_{ниж} = \frac{b \lg(x_{ниж} - c)}{x_{ниж}}, \quad (6)$$

де $\alpha_{ниж}$ – ставка заохочення за досягнення нижньої границі інтервалу;

$x_{ниж}$ – нижня границя інтервалу ефективності;

b і c – параметри функції заохочення.

Ставка заохочення за частину чистого доходу (або економії грошових коштів), що перевищує нижню границю інтервалу (але не понад верхньої границі цього ж інтервалу), визначається за наступною формулою:

$$\alpha_{доп} = \frac{y_{верх} - y_{ниж}}{x_{верх} - x_{ниж}}, \quad (7)$$

де $\alpha_{доп}$ – ставка заохочення;

$x_{верх}$ і $x_{ниж}$ – відповідно, верхня і нижня границі інтервалу ефективності;

$y_{верх}$ і $y_{ниж}$ – розрахункові значення заохочення за досягнення верхньої і нижньої границь інтервалу.

Розраховані ставки заохочення за винаходи і раціоналізаторські пропозиції об'єднані в шкалу. Шкала матеріального заохочення менеджерів з логістики з частки чистого доходу (або економії грошових коштів) від упровадження новачій залежно від рівня зниження логістичних витрат на одного працюючого (табл. 1).

Таблиця 1

Шкала матеріального заохочення менеджерів з логістики

Рівень зниження логістичних витрат від упровадження оптимізаційного логістичного рішення на одного працюючого, грн у рік	Відрахування від чистого доходу підприємства у фонд заохочення менеджерів з логістики, %	
	до чистого доходу на рівні нижньої межі інтервалу	до чистого доходу, що перевищує нижню межу інтервалу
1	2	3
від 0 до 24000	–	0,907
24000 до 27000	0,907	0,669
27000 до 30000	0,881	0,383

Закінчення табл. 1

1	2	3
30000 до 33000	0,831	0,269
33000 до 38000	0,780	0,194
38000 до 43000	0,703	0,143
43000 і більш	0,638	0,109

Найменший інтервал шкали починається з нуля і закінчується першою границею, тобто 24000 грн.

Ставка заохочення для нього встановлюється одна – для чистого доходу перевищуюча нижню границю інтервалу, тобто для всього чистого доходу.

Шкала заохочення за впровадження оптимізаційних логістичних рішень з пропозиції менеджера з логістики забезпечує закономірне збільшення заохочення в міру зростання показника, що стимулюється, не допускаючи спадів розміру заохочення. Успішне функціонування заохочувальної системи впливає на підвищення ефективності роботи менеджерів з логістики та оптимізацію логістичних рішень, які впливають на результати роботи підприємства.

Утворення заохочувальних фондів за рахунок прибутку підприємства створює надалі зацікавленість у рості продуктивності праці і зниженні витрат на закупівлі, виробництво, розподілення, складування, транспортування, обслуговування клієнтів на підприємстві.

Висновок. У процесі дослідження доведено, що в сучасних умовах не існує необхідної методики об'єктивного розрахунку суми винагороди менеджерам з логістики, в основу якої покладено стимулювання працівників за оптимізаційні логістичні рішення. Особливістю цієї методики є те, що кошти для заохочувальних виплат знаходяться шляхом перерозподілу фінансових потоків. Матеріальне стимулювання менеджерів з логістики спонукає їх до пошуку шляхів мінімізації логістичних витрат, що дає змогу знизити собівартість товарів й послуг, та підвищити свої конкурентні переваги.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гунченко М. В. Мотивація праці в умовах трансформації економіки України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01 / Дніпропетровський ун-т економіки та права / М. В. Гунченко. – Д., 2006. – 19с.
2. Гольда А. В. Мотиваційний механізм підвищення ефективності використання трудового потенціалу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / Науково-дослідний економічний ін-т / А. В. Гольда. – К., 2007. – 20 с.
3. Дряхлов Н. Системы мотивации персонала в Западной Европе и США / Н. Дряхлов, Е. Куприянов // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – №2. – С. 83-88.
4. Єгоркіна Т. О. Мотиваційний механізм управління витратами підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Донецький національний ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського / Т. О. Єгоркіна. – Донецьк, 2008. – 17 с.
5. Маслоу А. Мотивация и личность / Т. Гутман (пер. с англ.), Н. Мухинана (пер. с англ.). – 3 изд. – СПб. : Питер, 2003. – 351 с.

6. Мельникова К. В. Методичний підхід до мотивації винахідників та раціоналізаторів // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2004. – № 190. – С. 1019 – 1023.

7. Семикіна М. В. Конкурентоспроможність персоналу підприємства : теорія і практика регулювання : монографія / М. В. Семикіна, О. О. Смірнов. – Кіровоград : КОД, 2008. – 208 с.

8. Чернушкіна О. О. Мотивація у механізмі підвищення продуктивності виробництва : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.07 / ДВНЗ "Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана" / О. О. Чернушкіна. – К., 2007. – 20 с.

REFERENCES

Chernushkina, O. O. "Motyvatsiia u mekhanizmi pidvyshchennia produktyvnosti vyrobnytstva" [Motivation in the mechanism of increasing productivity]. *avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk* : 08. 00. 07, 2007.

Driakhlov, N., and Kupriianov, E. "Sistemy motivatsii personala v Zapadnoy Evrope i SShA" [Staff motivation system in Western Europe and the United States]. *Problemy teorii i praktiki upravleniia*, no. 2 (2002): 83-88.

Holda, A. V. "Motyvatsiinyi mekhanizm pidvyshchennia efektyvnosti vykorystannia trudovoho potentsialu" [Motivational mechanism more efficient use of labor potential]. *avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk* : 08. 00. 03, 2007.

Hunchenko, M. V. "Motyvatsiia pratsi v umovakh transformatsii ekonomiky Ukrainy" [Motivation works in transforming the economy of Ukraine]. *avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk* : 08.01. 01, 2006.

Maslou, A. *Motivatsiia i lichnost* [Motivation and Personality]. St. Petersburg: Piter, 2003.

Melnykova, K. V. "Metodychnii pidkhid do motivatsii vynakhidnykiv ta ratsionalizatoriv" [Methodical approach to motivate inventors and innovators]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, no. 190 (2004): 1019-1023.

Semykina, M. V., and Smirnov, O. O. *Konkurentospromozhnist personalu pidpriemstva : teoriia i praktyka rehuliuвання* [Competitiveness personnel: theory and practice of regulation]. Kirovohrad: KOD, 2008.

Yehorkina, T. O. "Motyvatsiinyi mekhanizm upravlinnia vytratamy pidpriemstva" [Motivational control mechanism costs]. *avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk* : 08. 00. 04, 2008.

ВИДИ АДАПТАЦІЇ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ДО ВПЛИВУ СУБ'ЄКТІВ МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

© 2014 ПОГОРЕЛОВ Ю. С., РУДНИЧЕНКО Є. М.

УДК 338.24

Погорелов Ю. С., Рудніченко Є. М. Види адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання

У статті запропоновано авторський підхід щодо видів адаптації системи економічної безпеки підприємства до негативного впливу суб'єктів митного регулювання. Визначено склад таких суб'єктів і виокремлено суб'єкти митного регулювання, що формують фундаментальні основи розвитку митної сфери, та суб'єкти «дієвого» впливу, які безпосередньо взаємодіють із підприємницькими структурами і реалізують на практиці митне регулювання їх діяльності. Щодо безпосередньої адаптації системи економічної безпеки підприємства, у статті пропонується виокремити її види за поставленою ціллю, змістом змін у системі економічної безпеки, мірою її керованості та характером накопичуваних змін. Окрім того, запропоновано перелік каталізаторів та інгібіторів адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання. Також виокремлено параметри адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання, наведено їх градацію.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, види адаптації, суб'єкти митного регулювання, параметри адаптації

Табл.: 3. **Бібл.:** 10.

Погорелов Юрій Сергійович – доктор економічних наук, доцент, професор, кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля (кв. Молодіжний, 20а, Луганськ, 91034, Україна)

Email: yspogorelov@yandex.ru

Рудніченко Євгеній Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра менеджменту, Хмельницький національний університет (вул. Інститутська, 11, Хмельницький, 29016, Україна)

Email: boretsmagistr@rambler.ru

УДК 338.24

UDC 338.24

Погорелов Ю. С., Рудніченко Є. М. Види адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання

В статье предложен авторский подход к определению видов адаптации системы экономической безопасности предприятия к негативному влиянию субъектов таможенного регулирования. Определены состав таких субъектов и отдельно – субъектов регулирования, формирующих фундаментальные основы таможенной сферы и субъектов «действенного» влияния, которые непосредственно взаимодействуют с предпринимательскими структурами и реализуют на практике таможенное регулирование их деятельности. Относительно непосредственной адаптации системы экономической безопасности предприятия, в статье предлагается выделить отдельные ее виды согласно поставленной цели, содержанию изменений в системе экономической безопасности, степени ее управляемости и характеру накапливаемых изменений. Кроме того, предложен перечень катализаторов и ингибиторов адаптации системы экономической безопасности предприятия к воздействию субъектов таможенного регулирования. Также выделены параметры адаптации системы экономической безопасности предприятия к воздействию субъектов таможенного регулирования и приведены их градации.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, виды адаптации, субъекты таможенного регулирования, параметры адаптации

Табл.: 3. **Библ.:** 10.

Погорелов Юрій Сергеевич – доктор економічних наук, доцент, професор, кафедра менеджменту в зовнішньоекономічній діяльності, Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля (кв. Молодежний, 20а, Луганськ, 91034, Україна)

Email: yspogorelov@yandex.ru

Рудніченко Євгеній Миколаєвич – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра менеджменту, Хмельницький національний університет (вул. Інститутська, 11, Хмельницький, 29016, Україна)

Email: boretsmagistr@rambler.ru

Pohorelov Yu. S., Rudnichenko Ye. M. Types of adaptation of the system of enterprise economic security to the impact of subjects of tax regulation

The article offers the authors' approach to identification of types of adaptation of the system of enterprise economic security to negative influence of subjects of tax regulation. It determines composition of these subjects and, separately, regulation subjects that form fundamental grounds of the tax sphere and subjects of effective influence, which directly interact with entrepreneurial structures and realise tax regulation of their activity in practice. As regards direct adaptation of the system of enterprise economic security, the article offers to mark out its individual types with respect to the set goal, essence of changes in the system of economic security, degree of its manageability and nature of accumulated changes. Moreover, the article offers a list of catalysts and inhibitors of adaptation of the system of enterprise economic security to impact of subjects of tax regulation. It also marks out adaptation parameters of the system of enterprise economic security to the impact of subjects of tax regulation and provides their gradations.

Key words: enterprise economic security, adaptation types, subjects of tax regulation, adaptation parameters

Tabl.: 3. **Bibl.:** 10.

Pohorelov Yuri S. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor, Department of Management of foreign economic activity, East-Ukrainian National University named after V. Dah (91034, Ukraine)

Email: yspogorelov@yandex.ru

Rudnichenko Yevhenii M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Management, Khmelnytsky National University (vul. Instytutska, 11, Khmelnytsky, 29016, Ukraine)

Email: boretsmagistr@rambler.ru

Вступ. Система економічної безпеки підприємства априорі повинна забезпечувати мінімізацію ризиків і загроз незалежно від природи їх виникнення. Однак у багатьох наукових працях [1 – 3] підкреслюють більш вагомий вплив саме зовнішнього середовища та його суб'єктів, причому такий вплив переважно характеризують як негативний. Не виключенням є і суб'єкти митного регулювання, що, з одного боку, формують систему захисту національних інтересів і економічної безпеки держави, а з іншого – здійснюють суттєвий фінансовий вплив на підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Враховуючи те, що підприємства не можуть суттєво впливати на діяльність суб'єктів митного регулювання, у переважній більшості випадків їм залишається лише адаптуватися до такого впливу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Враховуючи інтерес науковців до еволюційного напрямку економічної науки [4 – 6], необхідно відзначити недостатню увагу вітчизняних фахівців до зазначеного напрямку. Особливо це стосується митної сфери і проблематики формування дієвої системи економічної безпеки підприємства, яка досліджується у працях Бережнюка І., Козаченко Г., Мартинюка В., Пашка В. [1; 7 – 9] та інших. Тому питання адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання є актуальними і потребують подальших ґрунтовних досліджень.

Постановка завдання. Основним завданням дослідження є визначення видів адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стосовно суб'єктів митного регулювання, слід зазначити, що включення до складу таких суб'єктів Президента, Кабінету Міністрів України, Верховної Ради, тобто державних органів, що займаються регулюванням зовнішньоекономічної діяльності, з одного боку, є правомірним, оскільки саме вони займаються адміністративними функціями, розробкою митної політики та імплементацією норм міжнародного законодавства у вітчизняну практику, а з іншого – суб'єкти господарювання відчують безпосередній вплив митниць, департаменту митної справи, департаменту податкового та митного аудиту, спеціалізованої лабораторії з питань експертизи та досліджень (колишнє центральне митне управління лабораторних досліджень) Міністерства доходів і зборів України, а з більшістю органів законодавчої та виконавчої влади взагалі не контактують.

Тому, враховуючи сучасні тенденції розвитку митної сфери, необхідно виділяти суб'єктів митного регулювання, що формують фундаментальні основи її розвитку (Верховна Рада, Президент, Кабінет Міністрів України, Мінекономрозвитку), та суб'єктів «дієвого» впливу, які безпосередньо взаємодіють з підприємницькими структурами і реалізують на практиці митне регулювання їх діяльності (митниці, департамент митної справи, департамент податкового та митного аудиту, спеціалізована лабораторія з питань експертизи та досліджень Міністерства доходів і зборів України).

Тому саме вплив останніх на систему економічної безпеки підприємства і представляє безпосередній інтерес для ґрунтовних досліджень з позиції ефективної взаємодії і є передумовою основних адаптаційних процесів. Для деталь-

ного висвітлення проблематики дослідження, доцільно розглянути можливі типи адаптації системи економічної безпеки підприємства (яка є основою для адаптації підприємства в цілому) до впливу суб'єктів митного регулювання.

Таке питання не представляється зайвим або штучно специфікованим, зважаючи на той факт, що адаптація може розглядатися на різних рівнях системи (наприклад, у разі явища адаптації у біології вона розглядається на рівні окремої клітини, органу або організму в цілому; у організаційній екології адаптація як частковий прояв мутації розглядається як на рівні окремого елемента популяції, так і на рівні популяції або екологічної ніші в цілому). Ситуацію ускладнює й те, що саме поняття адаптації можна розглядати тріально – як властивість системи щодо пристосування, як процес пристосування адаптивної системи або як метод дії щодо пристосування.

Стосовно адаптації системи економічної безпеки підприємства пропонується виділити окремі її види за поставленою ціллю, змістом змін у системі економічної безпеки, мірою її керованості та характером накопичуваних змін. Такі види подано у табл. 1.

Таблиця 1

Види адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання

Критерій класифікації	Види адаптації
Мета	Розвиваюча, компенсаторна та антикризова
Сила адаптації	Акомодаційна, морфологічна
Зміст змін	Змістова, функціональна, комунікаційна (етологічна), структурна, онтогенетична
Міра керованості	Детермінована, стохастична, квазіхаотична, некерована
Характер накопичуваних змін	Зворотна, біфуркаційна

Представляється доцільним стисло надати характеристику запропонованим видам адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання. Основою виділення саме таких видів стало поєднання методологічної експансії з біології (явище адаптації є дуже добре вивченим у біології), використовуваного біоорганізаційного підходу до пояснення взаємодії суб'єктів митного регулювання та суб'єктів господарювання, та природи підприємства, частиною якого є система економічної безпеки.

Характеризуючи запропоновані види адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання, слід сказати таке. По-перше, часто адаптація постає вимушеною реакцією підприємства, але все одно вона може мати різну мету. За критерієм мети, яка ставиться у конкретних умовах змін у зовнішньому середовищі, адаптація може бути спрямована на компенсацію негативних наслідків таких змін (компенсаторна), або спрямована на якнайшвидше подолання кризи, яка викликана змінами у зовнішньому середовищі. Різниця в тому, що у першому випадку метою адаптації є компенсація негатив-

них наслідків й виведення системи економічної безпеки (а, згодом, й підприємства) на стан, який був до змін у зовнішньому середовищі. З точки зору наслідків функціонування підприємства як системи, така адаптація є гомеостатичною – оскільки спрямована на відновлення «рівноваги», яка спостерігалася до негативних змін. Антикризова ж адаптація припускає можливість певних негативних наслідків, навіть збитків, але призначена для якнайшвидшого виведення системи з кризи. У нечастих випадках може спостерігатися розвиваюча адаптація системи економічної безпеки – коли негативні зміни з боку суб'єктів митного регулювання постають рушійною силою розвитку такої системи й виведення її на якісно новий рівень функціонування (це постає парадоксальним, але повністю корелює із відомою теорією «виклик-відповідь», яку первісно А. Тойнбі запропонував й обґрунтував стосовно цивілізаційного підходу в історії, але згодом така теорія отримала розповсюдження в різних галузях знань – від етології й біології до кібернетики).

За силою адаптація системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання може бути акомодативною та морфологічною. Акомодативна адаптація проявляє себе у поведінковому пристосуванні системи економічної безпеки підприємства без істотних змін її структури, змісту, елементів тощо. Фактично, акомодативна адаптація стосується функціонування системи, але стосовно її внутрішнього змісту не порушує його гомеостаз. На відміну від неї морфологічна адаптація передбачає зміну самого змісту системи економічної безпеки – зміну кількості елементів, їхнього змісту або складу, порядку взаємодії між елементами тощо. Зрозуміло, що акомодативна адаптація є більш простою й може бути проведена на основі ефекту організаційного навчання, у більш стислий термін без значних зусиль та витрат. Водночас, її можливості у разі істотних змін впливу зовнішнього середовища є доволі обмеженими, й існує певний критичний вплив, за умов якого дією буде тільки морфологічна адаптація. При цьому слід додати, що акомодативна адаптація є більш простою, швидкою та дешевою, але менш результативною та дієвою за умов певного критичного впливу; морфологічна адаптація, навпаки, є більш дорогою, тривалою, складною, але більш результативною та дієвою.

У разі морфологічної адаптації важливим критерієм адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єкту митного регулювання постає зміст очікуваних змін. Відповідно до такого критерію запропоновано виділяти змістову адаптацію (зміна безпосередньо змісту системи, зміна кількості та складу елементів, додавання нових елементів), функціональну адаптацію (зміна функціонування елементів без зміни їхнього складу чи змісту), комунікаційну або етологічну адаптацію (зміна поведінки системи як підсистеми підприємства або як агента системи підприємства у відносинах із зовнішнім середовищем), структурну адаптацію (зміна взаємозв'язків між окремими елементами, їхнє комбінування) та онтогенетичну адаптацію (прискорення або уповільнення будь-яких інших змін у системі).

Наведені вище підвиди адаптації потребують дещо більш розширеного трактування, оскільки їх особливості полягає саме у специфіці взаємодії підприємства та суб'єктів митного регулювання, що потребує відповідної реакції системи економічної безпеки підприємства. Так змістова адап-

тація буде ґрунтуватися на певних нововведеннях у митній сфері (наприклад, електронні перевірки), що може викликати необхідність створення окремого елементу системи економічної безпеки підприємства, який буде відповідати за даний напрям, або розширення повноважень і сфери відповідальності існуючої ланки (функціональна адаптація). Отримання статусу уповноваженого економічного оператора може (повинно) призвести до зміни комунікаційної складової взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища і відповідної рекомбінації зв'язків всередині системи економічної безпеки підприємства. Обов'язковість або навпаки ліберальність змін у митній сфері буде безпосередньо впливати на онтогенетичну адаптацію підприємства, обумовлюючи швидкість і необхідність змін.

Важливим критерієм стосовно адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання постає міра керованості такої адаптації. Причому, на нашу думку, вона може бути детермінованою (тобто відбуватися відповідно до певних протоколів, положень та програм), стохастичною (залежати від випадкових явищ і подій з відповідним коригуванням системи), квазіхаотичною (виникають різнонаправлені імпульси управлінського впливу, що у більшості випадків не узгоджені між собою) та некерованою (без відповідного управлінського впливу). Визначальна роль у цьому процесі буде відводитися дієвості системи економічної безпеки підприємства та узгодженості із загальною стратегією розвитку підприємства.

Нарешті, за характером накопичуваних змін у системі економічної безпеки можна виділити зворотний та біфуркаційний види адаптації. Тобто при накопиченні низки суттєвих змін можлива зворотна адаптація з «відкатом» системи у більш стабільний стан попереднього етапу або, навпаки, система перейде у новий більш високий рівень впорядкованості.

Розглядаючи питання адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання, не можна оминати увагою важливе питання подразників та обмежувачів такої адаптації. Подразники адаптації – це фактори зовнішнього середовища підприємства, які певним чином впливають на параметри адаптації, її зміст, швидкість, спрощують або ускладнюють її. У складі таких подразників, принаймні, можна виділити каталізатори та інгібітори. Каталізатори адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання – це фактори, які таку адаптацію прискорюють, спрощують тощо. Інгібітори, навпаки, – фактори, які таку адаптацію гальмують тощо. Використовуваний термінологічний апарат фактично є запозиченим із використанням методу міждисциплінарної експансії з хімії, втім, він вже знайшов своє використання в економіці, наприклад [10, с. 200 – 210]. Обмежувачі адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єкту митного регулювання – параметри внутрішнього або зовнішнього середовища підприємства, які за певного рівня створюють об'єктивні перешкоди подальшому проведеному адаптації.

Каталізатором адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання є в першу чергу економічна доцільність, що проявляється в економії трансакційних витрат та отриманні преференцій у митній сфері порівняно з іншими підприємствами. Якщо

ж охарактеризувати каталізатори більш детально, то до їх складу необхідно віднести:

- посилення тиску та загроз для підприємства з боку суб'єктів митного регулювання, що в сучасних реаліях вимагає пошуку компромісних рішень, а не відкритої і явної боротьби;
- стратегічні рішення керівництва спрямовані на впровадження адаптаційних процесів;
- безпосередню зацікавленість працівників в адаптаційних змінах;
- спрощення митних процедур;
- мінімізацію негативного впливу суб'єктів зовнішнього середовища;
- виділення певного обсягу ресурсів для адаптації підприємства і зміни організаційних процесів;
- ефективність функціонування існуючої системи економічної безпеки підприємства та узгодженість її елементів.

Одним з основних каталізаторів адаптації підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання є посилення їх тиску, що вимагає від підприємства адекватної реакції, яка може проявлятися у різних формах. Це може бути знаходження компромісних рішень, удосконалення системи економічної безпеки, подальша тінізація діяльності, коригування загальної стратегії розвитку підприємства. Причому конструктивним, на нашу думку, буде узгодження і збалансування інтересів сторін з відповідними корективами стратегії розвитку підприємства, стимулюванням працівників та налагодженням дієвого функціонування системи економічної безпеки.

До складу інгібіторів адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання доцільно віднести:

- недосконалість нормативної бази;
- відсутність організаційно-правових механізмів легітимізації адаптаційних змін;
- недостатню зацікавленість вищого керівництва та нерозуміння необхідності адаптації, натомість зміщення пріоритетів у сторону тінізації діяльності підприємства;
- внутрішньосистемний опір адаптаційним змінам;
- опортуністична поведінка агентів державних інститутів;
- недостатність ресурсів;
- розбалансованість елементів системи економічної безпеки підприємства.

Наведені інгібітори передбачають уповільнення процесів адаптації, оскільки зовсім зупинити такі процеси при орієнтації системи економічної безпеки на адаптацію практично неможливо. Адаптація може відбуватися з повною або частковою легітимізацією даного процесу. Тобто при наявності досконалої нормативної бази взаємодії підприємства і суб'єктів митного регулювання всі адаптаційні процеси доцільно формалізувати у відповідні нормативи на рівні підприємства, що дозволить працівникам системи економічної безпеки підприємства чітко дотримуватись відповідних положень, інструкцій та рекомендацій. Однак така умова є логічною і доцільною при сталості нормативного забезпечення, яке практично не змінюється (наприклад, у країнах Європи). Вітчизняні реалії, на жаль, характеризуються такими явищами як опортуністична поведінка агентів

держави, постійний дефіцит ресурсів та небажання менеджменту реалізувати зміни. Крім того, до інгібіторів можна віднести і недосконалість системи економічної безпеки підприємства.

Зазначимо також, що за наявності як каталізаторів, так і інгібіторів об'єктивно існує низка обмежуючих факторів адаптації. При цьому до складу обмежувачів адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання слід віднести:

- нормативні обмеження взаємодії та надання преференцій підприємствам з боку суб'єктів митного регулювання;
- специфіку діяльності підприємства та галузеві особливості;
- наявність негативної історії взаємодії підприємства і суб'єктів митного регулювання;
- формалізацію функціонування системи економічної безпеки підприємства;
- кваліфікацію персоналу та доступність необхідних ресурсів.

Деякі обмежуючі фактори можуть підлягати коригуванню на рівні підприємства, деякі тільки на рівні державного управління, а деякі склалися історично і для свого коригування потребують певного часового лагу (у деяких випадках доволі тривалого).

Розглянуті види адаптації системи економічної безпеки розрізняються за параметрами такої адаптації, але щоб чітко таке розрізнення провести, слід розглянути можливі параметри адаптації системи економічної безпеки й встановити зв'язок між окремими виділеними видами адаптації та її параметрами. Кількість таких параметрів не має бути надто значною, але всі вони у сукупності мають повністю характеризувати адаптацію системи економічної безпеки підприємства до впливу зовнішнього середовища. Рекомендовані параметри адаптації системи економічної безпеки підприємства наведено у табл. 2.

Щодо запропонованого складу параметрів адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання слід сказати таке. Використовуючи біологічний підхід, зазначені параметри характеризують імовірність успішної адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання.

Причому кожен з параметрів охоплює широке коло питань, пов'язаних зі специфікою адаптації, її масштабом та нормативним обґрунтуванням, можливістю протистояти негативним тенденціям і явищам, що у комплексі забезпечує стійкість системи економічної безпеки підприємства в нових умовах взаємодії із суб'єктами зовнішнього середовища.

Кожний з виділених параметрів має свої градації. Їхнє уточнення та визначення їхнього змісту постає корисним з позиції максимально повного опису адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єкту митного регулювання для конкретного підприємства з використанням запропонованих параметрів та їхніх градацій. Наприклад, характеризуючи силу адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єкту митного регулювання, можна, безумовно, здійснити спробу її описати за допомогою певних кількісних показників, їхньої динаміки

Параметри адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання

Параметр	Сутність параметру
Сила	Здатність перебороти спротив існуючої системи та традицій взаємодії підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища, а також подолати опортуністичну поведінку агентів держави у процесі реалізації адаптаційних змін
Швидкість	Часовий проміжок, за який відбувається процес адаптації з моменту прийняття стратегічних рішень до цілісної адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання
Повнота	Масштабність та комплексність адаптації системи економічної безпеки підприємства та її окремих елементів
Легітимність	Відповідність адаптаційних процесів існуючому нормативному полю
Керованість	Можливість впливати на перебіг процесу адаптації та напрямки розвитку адаптаційних змін
Стійкість	Здатність адаптованої системи економічної безпеки витримувати стресові навантаження при зміні параметрів внутрішнього та зовнішнього середовища, а також специфіки взаємодії із суб'єктами митного регулювання

тощо, але в такому разі якісний опис такої адаптації із використанням відомих рівнів адаптаційної відповіді постає більш актуальним у контексті поставленого завдання. Те ж саме постає справедливим й стосовно інших виділених параметрів. Градації запропонованих параметрів адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання подано у табл. 3.

Таблиця 3

Градації параметрів адаптації системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання

Параметр	Градації параметру
Сила	Значна, середня, слабка
Швидкість	Висока, середня, низька
Повнота	Повна, неповна, часткова
Легітимність	Абсолютна, часткова, низька
Керованість	Абсолютна, часткова, низька
Стійкість	Абсолютна, часткова, низька

Кожен з виділених видів адаптації має свою цінність, заслуговує на використання за певних умов й не можна стверджувати, що певний один вид розглянутої адаптації є «гіршим» або «менш цінним» за інший.

Висновки. Отже, враховуючи суттєвий вплив суб'єктів митного регулювання на систему економічної безпеки підприємства і практичну неможливість оперативного впливати на поведінку таких суб'єктів, актуальною для вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності є адаптація до такого впливу. Адаптація може бути спрямована на компенсацію негативних наслідків змін або спрямована на якнайшвидше подолання кризи, яка викликана змінами у зовнішньому середовищі. Охарактеризовані у статті види адаптації системи економічної безпеки розрізняються за параметрами такої адаптації, з відповідним існуванням зв'язку між окремими виділеними видами адаптації та її параметрами. Наведений підхід дозволяє враховувати специфіку взаємодії підприємств і суб'єктів митного регулювання, а також дозволяє обирати оптимальний сценарій адаптації.

ЛІТЕРАТУРА

1. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія: в 3 т. Т. 2 / за заг. ред. Г. В. Козаченко. – Луганськ: ТОВ «Віртуальна реальність», 2012. – 318 с.
2. Шемаєва Л. Г. Забезпечення економічної безпеки підприємства на основі управління стратегічною взаємодією із суб'єктами зовнішнього середовища: монографія / Л. Г. Шемаєва. – Рада нац. безпеки і оборони України, Нац. Ін-т пробл. міжнар. безпеки. – К.: НІМБ, 2009. – 357 с.
3. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, Т. С. Черняк; Науково-досл. Центр індустр. пробл. розвитку НАН України. – Х.: ВД «ИНЖЕК», 2006. – 240 с.
4. Сопин В. С. Эволюционная теория в экономической науке: проблемы и перспективы / В. С. Сопин // Проблемы современной экономики. – № 3 (31), 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.m-economy.ru/2687
5. Варела Ф. Аутопоэз как способ организации живых систем; его характеристика и моделирование / Ф. Варела, У. Матурана, Р. Урибе // Цоколов С. Дискурс радикального конструктивизма. Традиции скептицизма в современной философии и теории познания. – Мюнхен: Phren, 2000. – С. 234–44.
6. Щербина В. В. Популяционно-селекционная модель организационного развития (Часть 1) [Электронный ресурс] / В. В. Щербина // Социология: 4М. – 2008. – № 26. – С. 43–71. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/2012/07/04/1261055582/scherbina.pdf>
7. Бережнюк І. Г. Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти: монографія / І. Г. Бережнюк. – Дніпропетровськ: Академія митної служби України, 2009. – 543 с.
8. Пашко П. В. Митна безпека (теорія, методологія та практичні рекомендації): монографія / П. В. Пашко. – Львів: ІРД НАН України, 2009. – 628 с.
9. Мартинюк В. П. Митна система та економічна безпека держави: теорія і методологія: монографія / Мартинюк В. П. – Тернопіль: Астон, 2010. – 256 с.
10. Погорелов Ю. С. Природа, рушійні сили та способи розвитку підприємства: монографія / Ю. С. Погорелов. – Харків. – АдВА, 2010. – 352 с.

REFERENCES

- Berezniuk, I. H. *Mytne rehulivannia Ukrainy: natsionalni ta mizhnarodni aspekty* [Customs Regulations in Ukraine: national and international aspects]. Dnipropetrovsk: Akademiia mytnoi sluzhby Ukrainy, 2009.
- Heiets, V. M., Kyzym, M. O., and Klebanova, T. S. *Modeliuvannia ekonomichnoi bezpeky: derzhava, rehion, pidpriemstvo* [Simulation of economic security: state, region, enterprise]. Kharkiv: YNZhEK, 2006.
- Martyniuk, V. P. *Mytna systema ta ekonomichna bezpeka derzhavy: teoriia i metodolohiia* [Customs system and the economic security of the state: the theory and methodology]. Ternopil: Aston, 2010.
- Pashko, P. V. *Mytna bezpeka (teoriia, metodolohiia ta praktychni rekomendatsii)* [Customs Security (theory, methodology and practical advice)]. Lviv: IRD NAN Ukrainy, 2009.
- Pohorelov, Yu. S. *Pryroda, rushiini syly ta sposoby rozvytku pidpriemstva* [Nature, driving forces and means of the enterprise]. Kharkiv: AdvA, 2010.
- Shcherbina, V. V. "Populiationno-seleksionnaia model organizatsionno rozvitiia" [Population-breeding model of organizational development]. <http://ecsocman.hse.ru/data/2012/07/04/1261055582/scherbina.pdf>
- Systema ekonomichnoi bezpeky: derzhava, rehion, pidpriemstvo* [The system of economic security: state, region, enterprise]. Luhansk: Virtualna realnist, 2012.
- Sopin, V. S. "Evoliutsionnaia teoriia v ekonomicheskoy nauke: problemy i perspektivy" [Evolutionary theory in economics: problems and prospects]. www.m-economy.ru/2687
- Shemaieva, L. H. *Zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva na osnovi upravlinnia stratehichnoiu vzaiemodiieiu iz sub'iektamy zovnishnyoho seredovyscha* [Ensuring economic security based on management's strategic interaction with the subjects of the environment]. Kyiv: NIMB, 2009.
- Varela, F., Maturana, U., and Uribe, R. "Autopoez kak sposob organizatsii zhivykh sistem; ego kharakteristika i modelirovanie" [Autopoiesis as a way of living systems, its characterization and modeling]. In *Diskurs radikalnogo konstruktivizma. Traditsii skeptitsizma v sovremennoy filosofii i teorii poznaniia*, 234-244. Miunkhen: Phren, 2000.

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

© 2014 РОГОВ Г. К.

УДК 336.02;338.242

Рогов Г. К. Фактори формування дивідендної політики акціонерних товариств

Статтю присвячено обґрунтуванню факторів формування дивідендної політики українських публічних акціонерних товариств (ПАТ) на сучасному етапі розвитку корпоративних відносин. Проведено аналіз особливостей дивідендної політики українських ПАТ, який зокрема показав, що їх фінансові результати майже не впливають на практику розподілу чистого прибутку. Визначено основні чинники формування корпоративної дивідендної політики та надано теоретичне обґрунтування пануючої практики розподілу чистого прибутку українськими ПАТ за сучасного стану фондового ринку. Обґрунтовано, що нерепрезентативний лістинг фондових бірж, надзвичайно висока концентрація капіталу і вельми обмежений вплив інститутів спільного інвестування є основними чинниками, що обумовлюють дуже слабку реакцію українського ринку цінних паперів на виплату дивідендів, яка, в свою чергу, є основною причиною неприйняття переважною більшістю акціонерних товариств доцільності розробки та реалізації послідовної дивідендної політики. Зроблено висновок, що підґрунтям еволюційних змін у корпоративному баченні дивідендної політики має стати створення інституціонального середовища, адекватного потребам сталого розвитку. На перехідному етапі запропоновано закріпити на законодавчому рівні право дрібних акціонерів на отримання доходу від володіння простими акціями товариств, де сукупна істотна участь співвласників перевищує 75 %.

Ключові слова: дивідендна політика, вид розміщення акцій, фактори дивідендної політики, міноритарні акціонери

Бібл.: 18.

Рогов Георгій Костянтинович – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра фінансів, Національний університет кораблебудування ім. Адмірала Макарова (пр. Героїв Сталінграда, 9, Миколаїв, 54025, Україна)

Email: gekoro7@gmail.com

УДК 336.02;338.242

UDC 336.02;338.242

Рогов Г. К. Факторы формирования дивидендной политики акционерных обществ

Статья посвящена обоснованию факторов формирования дивидендной политики украинских публичных акционерных обществ (ПАО) на современном этапе развития корпоративных отношений. Проведен анализ особенностей дивидендной политики украинских ПАО, который, в частности, показал, что их финансовые результаты почти не влияют на практику распределения чистой прибыли. Определены основные факторы формирования корпоративной дивидендной политики и дано теоретическое обоснование господствующей практики распределения чистой прибыли украинскими ПАО при современном состоянии фондового рынка. Обосновано, что непреставительный листинг фондовых бирж, чрезвычайно высокая концентрация капитала и весьма ограниченное влияние институтов совместного инвестирования являются основными факторами, обуславливающими очень слабую реакцию украинского рынка ценных бумаг на выплату дивидендов, которая, в свою очередь, является основной причиной неприятия преобладающим большинством акционерных обществ целесообразности разработки и реализации последовательной дивидендной политики. Сделан вывод о том, что основанием эволюционных изменений в корпоративном видении дивидендной политики должно стать создание институциональной среды, адекватной потребностям устойчивого развития. На переходном этапе предложено закрепить на законодательном уровне право мелких акционеров на получение дохода от владения простыми акциями обществ, где совокупное существенное участие совладельцев превышает 75 %.

Ключевые слова: дивидендная политика, вид размещения акций, факторы дивидендной политики, міноритарные акционеры

Библ.: 18.

Рогов Георгий Константинович – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра финансов, Национальный университет кораблестроения им. Адмирала Макарова (пр. Героев Сталинграда, 9, Николаев, 54025, Украина)

Email: gekoro7@gmail.com

Rohov H. K. Factors of formation of the dividend policy of joint stock companies

The article is devoted to justification of factors of formation of the dividend policy of Ukrainian public joint stock companies (PJSC) at the modern stage of development of corporate relations. It analyses specific features of the dividend policy of Ukrainian PJSC, which, in particular, shows that their financial results practically do not influence the practice of net profit distribution. It identifies main factors of formation of the corporate dividend policy and provides theoretical justification of the governing practice of net profit distribution by Ukrainian PJSC under the modern state of the stock market. It justifies that the unrepresentative listing of stock exchanges, extremely high concentration of capital and rather limited influence of institutes of joint investment are key factors that cause a very weak reaction of the Ukrainian securities market on payment of dividends, which, in its turn, is the main reason of rejection of expediency of development and realisation of the consistent dividend policy by overwhelming majority of joint stock companies. The article draws a conclusion that the basis of evolution changes in the corporate vision of the dividend policy should be creation of the institutional environment, which would be adequate to the needs of sustainable development. The article offers to fix, at the legislative level and while being at the transitional stage, the right of minor shareholders to get income from owning ordinary shares of companies, which aggregate joint participation of co-owners is more than 75%.

Key words: dividend policy, type of stock allocation, factors of dividend policy, minority shareholders

Bibl.: 18.

Rohov Heorhii K. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Finance, Admiral Makarov National University of Shipbuilding (pr. Geroyiv Stalingrada, 9, Nikolaev, 54025, Ukraine)

Email: gekoro7@gmail.com

Вступ. Важливою рисою корпоративного сталого розвитку є обґрунтована дивідендна політика. Її зв'язок з інтересами, передусім, міноритарних акціонерів та вплив на ринковий курс акцій, в істотній мірі, визначають сталий розвиток у соціальному та економічному вимірах. В останніх дослідженнях дивідендної політики акціонерних товариств обґрунтовується сутність та зміст дивідендної політики [1; 2], аналізуються практика та механізми прийняття рішень щодо порядку нарахування та виплати дивідендів акціонерними товариствами в Україні [3; 4; 5], а також вплив дивідендних виплат на ринкову вартість акцій [6; 7; 8]. Проте, специфіка розподілу чистого прибутку українських публічних акціонерних товариств (ПАТ), причини, що їх обумовлюють, а також економічні та соціальні наслідки залишаються недостатньо дослідженими.

Метою статті є обґрунтування факторів формування дивідендної політики українських ПАТ на сучасному етапі розвитку корпоративних відносин.

Для оцінки дивідендної політики українських емітентів було використано вибірку, до складу якої увійшли всі публічні акціонерні товариства банківського та нефінансового секторів економіки, які проводили розміщення акцій на суму, що перевищує 25 % статутного капіталу протягом 2011 та 2012 років. Вихідні дані були одержані із Загальнодоступної інформаційної бази даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [9].

Виклад основного матеріалу дослідження. Із 146 публічних акціонерних товариств, які увійшли в зазначену вибірку, дивіденди на прості акції нарахували лише 5 ПАТ, що становить 3,4 % від їх кількості. Всі вони є банками. Отже в банківському секторі цей показник дещо вище середнього значення і досягає 6,9 %. Серед підприємств нефінансового сектору економіки жодне не спрямувало прибуток на виплату дивідендів. Таку ситуацію лише частково можна пояснити причинами фінансового характеру, адже лише 10 ПАТ нефінансового сектору із 72, тобто 13,9 %, мали балансовий курс акцій менше 100 %, а частка збиткових підприємств становила 50 %, як в 2010 році, так і в 2011 році. Частка банків із балансовим курсом акцій менше 100 % становила 37,8 % від їх кількості у вибірці. Проте лише 22 банка не показали прибуток у фінансовій звітності в 2010 році (29,7%) і 13 в 2011 році (17,6%). Таким чином, навіть в банківському секторі, частка стабільно прибуткових ПАТ на порядок більше частки товариств, що нарахували дивіденди на прості акції за підсумками діяльності в 2010 – 2011 роках. В умовах розвинутого фондового ринку стабільні виплати дивідендів акціонерам є передумовою успішного здійснення публічного розміщення акцій. У ході даного дослідження було встановлено, що серед 5 ПАТ, які нараховували дивіденди, 40 % проводили публічне розміщення. Отже, немає підстав говорити про значимість взаємозв'язку між дивідендною та емісійною політиками на корпоративному рівні в умовах сучасної української економіки. Не виявлено у процесі дослідження і суттєвого впливу концентрації капіталу на ймовірність виплати дивідендів. Значення цього показника серед ПАТ, які нараховували дивіденди, коливаються у межах від 36,4 % до 99 %.

Досліджуючи чинники дивідендної політики, не можна залишити поза увагою вплив на емітентів міжна-

родних фондових ринків. Із цією метою було проаналізовано звітність всіх українських корпорацій агропромислового сектору, що пройшли процедуру IPO на одній із зарубіжних фондових бірж. Вибір цього сектору економіки не є випадковим, а пояснюється тим, що саме агропромислові холдинги складають переважну більшість українських емітентів, цінні папери котрих знаходяться в обігу на міжнародному фондовому ринку.

Станом на серпень 2013 року на зарубіжних фондових ринках котирувалися цінні папери п'ятнадцяти українських агропромислових холдингів, що склали додаткову вибірку емітентів. Шість із них, або 66,7 %, виплачують дивіденди. Порівняння даного відсоткового співвідношення для цієї та первісної вибірок (66,7 % проти 3,4 %) красномовно свідчить про принципово інший підхід до розподілу чистого прибутку українських емітентів в умовах міжнародних фондових ринків. Проте, важливішим у контексті проблеми, що досліджується, є не констатація фактів виплати або невиплати дивідендів, а офіційне декларування переважною більшістю досліджених агропромислових холдингів постулатів власної дивідендної політики. Це стосується як емітентів, що розподіляють чистий прибуток на користь акціонерів, так і тих, котрі його повністю реінвестують.

Наприклад, Кернел Холдинг СА оголосив про застосування методу нарахування стабільних дивідендів, у розмірі 0,25 дол. США, починаючи з 2014 року [10]. Корпорація «Авангард» обрала метод гнучких дивідендних виплат в межах 15 – 40 % від чистого доходу, що визначається за даними щорічної консолідованої фінансової звітності. Дивідендною політикою компанії «Агроліга» передбачено повну тезаврацію прибутку протягом чотирьох років з метою оптимізації розвитку [11]. Agrokultura AB, також утримуючись від виплати дивідендів на сьогоднішній стадії зростання, визначила за мету створення фінансових умов для спрямування щонайменше 30% чистого прибутку на користь акціонерів [12].

Виявлена в ході дослідження ситуація з виплатою дивідендів у корпоративному секторі країни є абсолютно нехарактерною для більш-менш розвинутих фондових ринків, де виплата дивідендів не є виключенням. Наскільки можна пояснити масову практику відмови від виплати дивідендів сучасними теоріями в галузі дивідендної політики?

Концепції дивідендної політики достатньо освітлені у фаховій літературі [13. с. 504 – 514, 14]. Деякі з них базуються на кардинально протилежних принципах (теорії іррелевантності дивідендної політики, мінімізації та пріоритетності дивідендних виплат). Інші розкривають сутність відносин між суб'єктами фондового ринку з приводу виплати дивідендів (сигнальна та клієнтська теорії). Сутність клієнтської теорії полягає у твердженні про поступове збільшення однорідності складу акціонерів у сенсі їх ставлення до розподілу чистого прибутку на фонди дивідендів і накопичення, адже незадоволені рішеннями, прийнятими загальними зборами товариства, здійснюють операції продажу і купівлі корпоративних прав, стаючи співвласниками емітентів цінних паперів, які дотримуються оптимальної, на їхній погляд, дивідендної політики. Отже, ця теорія не ігнорує права дрібних акціонерів, а обґрунтовує шляхи гармонізації різних груп співвласників підприємства.

В умовах вітчизняного фондового ринку, на сучасному етапі його розвитку, міноритарні акціонери часто не можуть реалізувати своє право на зміну об'єкта фінансових інвестицій, адже ліквідність дрібних пакетів акцій вельми низька. Окремі зрушення у вирішенні даної проблеми відбулися з прийняттям Закону України «Про акціонерні товариства» [15]. Йдеться про статті 65 та 68, які обумовлюють нечисленні випадки виникнення у дрібних акціонерів права гарантованого продажу акцій власникам контрольного пакету або емітенту.

У першому наближенні логічно припустити, що міноритарні акціонери, відмовляючись спрямовувати частину прибутку в фонд дивідендів, зробили обґрунтований стратегічний вибір на користь принципів теорій іррелевантності дивідендної політики або мінімізації дивідендних виплат. Проте, аналіз сутності цих концепцій та наслідків їх застосування в сучасних умовах економіки України свідчить про певну спрощеність такого висновку. Теза про відсутність зв'язку між дивідендною політикою та зміною ринкової вартості акцій, сформульована Ф. Модильяні та М. Міллером, до речі стосовно дуже абстрактного бізнес-середовища, зовсім не заперечує доцільність виплати дивідендів з точки зору задоволення інтересів різних груп акціонерів. У працях, присвячених питанням дивідендної політики у світлі тези про її іррелевантність, наголошується на тому, що низький рівень дивідендів, який влаштовує інвесторів із високими доходами, зацікавлених у мінімізації податків не погіршує рівень капіталізації компанії, але і не сприяє його зростанню. Навіть низький рівень дивідендів, не кажучи вже про відмову від їх нарахування, не пропонується товариствам, повністю або певною мірою, зорієнтованим на дрібних інвесторів.

Звичайно відмова від нарахування дивідендів може обумовлюватися впливом класичних факторів дивідендної політики (стадією життєвого циклу суб'єкта господарювання, масштабними інвестиційними проектами, низькою вартістю позичкового капіталу, законодавчими або договірними обмеженнями). Проте дією зазначених чинників не можна пояснити ігнорування дивідендних виплат всіма дослідженими підприємствами нефінансового сектору, особливо зважаючи на сьогоднішню ситуацію в економіці, вельми високі ставки за банківськими кредитами та склад вибірки (ПАТ, які оголосили про додаткову емісію акцій, відповідають певним фінансовим критеріям та мають бути інвестиційно привабливими).

Набагато більш радикальною є теорія мінімізації дивідендів, згідно з якою дивідендна політика має підпорядковуватися задачі мінімізації податків із поточних та майбутніх доходів акціонерів. За застосування прогресивної шкали оподаткування доходів та підвищених ставок до розподіленого прибутку у порівнянні з капіталізованим, аргументи на користь гранично низьких дивідендів або відмови від їх нарахування здаються переконливими. Проте, за таких умов, з метою задоволення інтересів акціонерів в одержанні поточних доходів від їхніх фінансових інвестицій, емітенти практикують викуп своїх цінних паперів у їх власників, за бажанням останніх, за зростаючими цінами. Варто зазначити, що навіть при цьому, компанії дуже рідко повністю відмовляються від виплати дивідендів на користь указанного компенсаційного механізму, адже це може трак-

туватися контролюючими органами як очевидне ухилення від оподаткування, із відповідними наслідками [14, с. 450].

Законодавство України не передбачає ані податкових преференцій для капіталізації прибутку, ані застосування прогресивної шкали оподаткування. Таким чином, мінімізація дивідендних виплат може позитивно відбиватися на потенційних доходах акціонерів лише за рахунок фактора вартості грошей у часі. Більш того, в умовах майже тотальної відмови від нарахування дивідендів, не застосовується компенсаційний механізм у вигляді викупу акцій їх емітентами, хоча він регламентований статтею 66 Закону України «Про акціонерні товариства» [15]. Отже, інтереси міноритарних акціонерів повністю ігноруються, що зводить унівець соціальний вимір сталого розвитку та у перспективі веде до втрати корпоративним сектором економіки значного потенціалу фінансових надходжень. Зрозуміло, що існуюче в країні загальне ставлення крупного бізнесу до дивідендної політики має мало спільного навіть із принципами теорії мінімізації дивідендів.

Утім, сучасні емпіричні дослідження доводять позитивний зв'язок дивідендних виплат та ринкової вартості акцій [6; 7; 8]. Це важко вважати доказом концепції пріоритетності дивідендів, яка наголошує на доцільності максимального розподілу прибутку між власниками корпоративних прав та базується на постулаті, що у саме такий спосіб, на відміну від капіталізації доходів, можна досягти мінімізації фінансових ризиків. Проте результати зазначених досліджень є вагомим аргументом на користь справедливості сигнальної теорії, принаймні в умовах розвинутого фондового ринку.

Теоретичне обґрунтування дивідендів, саме як пріоритетного засобу інформування інвесторів про фінансовий стан компанії, було дано Ф. Алленом, А. Бернардо та І. Велшем [16]. Відомо, що інституціональні інвестори (пенсійні фонди, ІСІ, страхові компанії, торговці цінними паперами) надають перевагу, серед об'єктів фінансових вкладень, акціонерним товариствам, що сплачують дивіденди. Ця закономірність має місце і на українському фондовому ринку. Її, зокрема, сприяють податкові пільги, якими користуються ІСІ. Інституційні інвестори приваблюють емітентів широкими фінансовими можливостями і неконкурентними бізнес-інтересами. З іншого боку, вони здійснюють системний моніторинг фінансового стану об'єктів інвестування і тримають під контролем процес корпоративного управління, з метою запобігання рішень, що можуть негативно позначитися на фінансових результатах. Таким чином, вимальовується наступний логічний ланцюжок взаємозв'язків сигнальної теорії: успішні компанії проводять зважену дивідендну політику, завдяки якій залучають до складу акціонерів інституційних інвесторів, одержують від цього зазначені переваги і забезпечують кращі фінансові результати. Слід зазначити, що сьогодні, у зв'язку зі сприйняттям операторами фондового ринку, моделей залежності вартості компанії від рівня дивідендів, виплата акціонерам доходів за наслідком розподілу прибутку слугує сигналом і для інших категорій інвесторів.

Проводячи паралелі із ситуацією на вітчизняному фондовому ринку, варто звернути увагу на низьку частку, що припадає на інститути спільного інвестування (ІСІ) в статутному капіталі акціонерних товариств. У групі під-

приємств, що стала об'єктом дослідження, лише у 8,9 % ПАТ серед акціонерів із істотною участю знаходяться ІСІ. Це дуже суттєво обмежує сферу використання сигнальної теорії для розробки дивідендної політики. Окрім того, переважаючим видом розміщення акцій залишається приватне. Із досліджених 146 ПАТ приватний вид розміщення обрало 126 підприємств, або 86,3 %. Отже, такий критерій як максимізація залучення фінансових ресурсів не є пріоритетом для емітентів. Вельми вагомим чинником є дуже мала частка ПАТ, що пройшли процедуру лістингу на фондових біржах. Перешкодою є невідповідність фінансових показників критеріям лістингу. Так, серед об'єктів дослідження нефінансового сектору переважна більшість (82 %) не задовольняла критерію вартості чистих активів. Лише десята частина ПАТ відповідала за цим показником першому рівню лістингу. Нарешті, неостаннім за значимістю фактором, який гальмує впровадження принципів сигнальної теорії в практику корпоративного стратегічного управління, є мала частка акцій, що знаходиться у вільному обігу (фрі-флоут). Концентрація акцій в руках власників із істотною участю на рівні 75 % та більше, що достатньо характерно для вітчизняних ПАТ (62,3 % у групі об'єктів дослідження), робить безперспективним подання будь-яких сигналів потенційним інвесторам.

Підбиваючи підсумок спробам знайти теоретичне обґрунтування пануючої практики розподілу чистого прибутку українськими публічними акціонерними товариствами, можна констатувати, що її особливості не пояснюються жодною відомою концепцією дивідендної політики, розробленою для певного рівня розвитку фондового ринку. Її наслідками є витіснення дрібних і середніх інвесторів із кола безпосередніх власників корпоративних прав ПАТ, ескалація збільшення концентрації капіталу та зменшення можливостей залучення фінансових ресурсів у процесі емісії цінних паперів. В аспекті проблеми забезпечення сталого розвитку це означає суттєву обмеженість його фінансової бази, а також слабкі стартові позиції та потенціал за корпоративною складовою його соціального виміру.

Загальною причиною неприйняття переважною більшістю акціонерних товариств доцільності розробки та реалізації послідовної дивідендної політики є дуже слабка реакція українського фондового ринку на факти нарахування дивідендів. Його розвитку суттєво заважає не лише несприятлива економічна ситуація останніх років, але і відсутність стимулів, спроможних подолати укорінені корпоративні цільові настанови щодо пріоритетності збереження надлишкового контрольного пакету акцій у процесі залучення інвестицій та усунути невиправдані диспропорції у використанні внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування. Недалекоглядно пояснювати нехтування дивідендною політикою тільки вадами корпоративного управління або незрілістю стратегічного бачення, адже, як було показано вище, українські холдинги, що здійснили IPO на Варшавській або Лондонській фондових біржах, демонструють принципово інший підхід у питаннях формування стратегії розподілу чистого прибутку. Вирішення проблеми можливе лише в системі взаємовідносин «емітент цінних паперів – фондовий ринок».

Теоретично фондовий ринок набуває зрілості по мірі розвитку ринкової економіки. Проте, ця закономір-

ність не реалізується автоматично без глибоких соціально-економічних перетворень, спрямованих на детінізацію економічних відносин, захист прав акціонерів, запобігання рейдерству та розвиток інституційного середовища. Реформування фондового ринку в сучасних умовах на базі адміністративних вимог і обмежень не може бути ефективним апріорі, позаяк за відсутності економічного інтересу сприятиме подальшій тінізації вітчизняного корпоративного сектору, експорту капіталу та зниженню інвестиційної активності.

У період становлення фондового ринку важливо не лише створювати підґрунтя еволюційних змін у корпоративному баченні дивідендної політики, але уже сьогодні забезпечити захист прав дрібних акціонерів на одержання доходу від володіння корпоративними правами. В Україні, як і в деяких інших пострадянських державах, міноритарні акціонери є численною групою стейкхолдерів, що складалася внаслідок здійснення процесів корпоратизації та приватизації. За певних умов вона могла би бути потужним джерелом фінансових надходжень у статутний і додатковий капітал емітентів акцій. Утім сьогодні, де-факто, дрібні акціонери являють собою дискриміновану групу, адже вони практично позбавлені права на одержання щорічного доходу згідно з реальною вартістю власного капіталу, зазвичай не мають можливості продати акції на фондовому ринку через неліквідність дрібних пакетів, а належні їм акції втрачають ціну під час кожної додаткової емісії, яка, частіше за все, відбувається за номінальним курсом, що не відповідає реальній вартості цінних паперів, і в якій вони не приймають участі, з огляду на зазначені вище обставини [17].

Не дивно, що більшість міноритарних акціонерів досі нічого не отримала в результаті приватизації та втратила інтерес до фондового ринку. Акціонери із значною участю та менеджмент акціонерних товариств, у свою чергу, мають складнощі з великою кількістю номінальних співвласників, які не відвідують загальні збори, відповідно не беруть участі в голосуванні, а їхні спадкоємці, навіть не бачать сенсу в оформленні спадщини на цінні папери. Більш того, стосунки з міноритаріями іноді дають привід для початку рейдерських захоплень. Корпоративна політика сьогодні переважно сприяє витісненню дрібних акціонерів. Закон України «Про акціонерні товариства» активізував цей процес, хоча і надав йому цивілізованих форм, встановивши процедури викупу корпоративних прав у певних випадках. Політика формування відносин емітентів акцій із дрібними співвласниками виявилась економічно неефективною, погіршивши загальний інвестиційний клімат у країні, та призвела до негативних соціальних наслідків. Її продовження фактично означає відмову від цільової орієнтації на збалансований корпоративний розвиток в економічному та соціальному вимірах.

Ось чому важливо змінити вектор корпоративної політики щодо міноритаріїв, спрямований на їх цивілізоване витіснення із складу акціонерів, запровадив стимули їхньої участі в емісіях цінних паперів. Звернемо увагу на фактичний статус дрібних власників простих акцій у товариствах, де сукупна концентрація капіталу в руках акціонерів із істотною участю перевищує 75 %. Вони практично позбавлені права голосу, адже мажоритарні акціонери мають кваліфіковану більшість голосів, необхідну для вирішення

всіх питань на загальних зборах. Таким чином, їхній статус де-факто відрізняється від статусу власників привілейованих акцій лише тим, що останні мають право на дивіденди. Дрібні пакети акцій товариств із високою концентрацією капіталу, як правило, є неліквідними або, принаймні, низьколіквідними. Втім вони, переважно, знаходяться у власності громадян України, які одержали їх в результаті приватизації державних підприємств, використавши свої приватизаційні сертифікати, і опинились «у заручниках» майже нерегульованих процесів первинного накопичення капіталу.

З огляду на сказане вище, було б доцільно привести статус дрібних власників простих акцій в товариствах із концентрацією капіталу в руках акціонерів із сукупною істотною участю на рівні, що перевищує 75 %, де-юре до статусу власників привілейованих акцій. Цю пропозицію можна реалізувати двома шляхами. Перший передбачає обов'язкову, закріплену на законодавчому рівні, вимогу щодо обміну простих акцій на привілейовані для зазначеної категорії акціонерів за їхнім власним бажанням. Другий – обов'язкову виплату їм дивідендів на встановленому в законодавчому порядку рівні, не проводячи обміну акцій, а отже і не позбавляючи формально їх права голосу на зборах акціонерів.

Безумовно, не можна ігнорувати вплив на дивідендну політику чинної системи оподаткування. Варто зазначити, що з прийняттям Податкового кодексу України [18] відбулися певні позитивні зміни в площині формування зацікавленості суб'єктів господарювання у виплаті дивідендів. Йдеться, передусім, про скасування загальної норми щодо обов'язкової сплати авансових внесків у разі нарахування дивідендів фізичним особам. Ця норма застосовувалася разом із подальшим стягненням податку з доходів фізичних осіб (ПДФО), що являло собою очевидний антистимул розподілу чистого прибутку на користь власників корпоративних прав. Тепер, згідно з пп. 153.3.5 ПКУ, авансовий внесок на прибуток стосовно фізичних осіб не справляється, а дивіденди обкладаються ПДФО за ставкою 5 % (п. 167.2 ПКУ). Виключенням є нарахування дивідендів за акціями або іншими корпоративними правами, які мають статус привілейованих або аналогічний статус, обумовлений п.п. 153.3.7 ПКУ. Тоді дивіденди, з точки зору оподаткування, прирівнюються до заробітної плати, тобто застосовується більш висока чинна ставка ПДФО. Це положення ПКУ має сенс, як захід щодо запобігання ухиленню від оподаткування осіб, контролюючих акціонерне товариство. Проте воно є не доцільним стосовно дрібних акціонерів – фізичних осіб. Зважаючи на це, обґрунтована вище пропозиція щодо обов'язкового нарахування дивідендів дрібним власникам корпоративних прав в акціонерних товариствах, де концентрація капіталу перевищує 75 %, має бути доповнена внесенням змін у п.п. 153.3.7 ПКУ, згідно з якими передбачений ним порядок оподаткування не розповсюджується на зазначену категорію акціонерів.

Висновки. У процесі дослідження встановлено, що фінансові результати діяльності українських ПАТ не впливають на практику розподілу чистого прибутку. Її наслідками є витіснення дрібних і середніх інвесторів із кола безпосередніх власників корпоративних прав ПАТ, ескаляція

збільшення концентрації капіталу та зменшення можливостей залучення фінансових ресурсів у процесі емісії цінних паперів. Нерепрезентативний лістинг фондових бірж, надвисока концентрація капіталу, незначний фрі-флоут і вельми обмежений вплив інститутів спільного інвестування є чинниками, що обумовлюють дуже слабку реакцію українського ринку цінних паперів на виплату дивідендів. Це є основною причиною неприйняття переважною більшістю акціонерних товариств доцільності розробки та реалізації послідовної дивідендної політики.

Пануюча корпоративна стратегія витіснення дрібних власників корпоративних прав із складу акціонерів виявилась економічно неефективною, погіршивши загальний інвестиційний клімат у країні, та призвела до негативних соціальних наслідків. Підґрунтям еволюційних змін у корпоративному баченні дивідендної політики має стати створення інституціонального середовища, адекватного потребам сталого розвитку. На перехідному етапі доцільним є закріплення на законодавчому рівні прав дрібних акціонерів на одержання доходу від володіння простими акціями товариств, де сукупна істотна участь співвласників перевищує 75 %.

ЛІТЕРАТУРА

1. Віннікова В. Сутність та зміст дивідендної політики підприємства [Текст] / В. Віннікова // Вісник ТНЕУ. – 2011. – № 4. – С. 77–83.
2. Літовська І. М. Дивідендна політика, її суть та становище в Україні [Електронний ресурс]. / І. М. Літовська, Ю. М. Бринь. – Науково-практична конф. Буковинський державний фінансово-економічний університет 2012р. – Режим доступу: <http://intkonf.org/litovska-i-m-brin-yu-m-dividendna-politika-yiyi-sut-ta-stanovische-v-ukrayini/>
3. Пойда-Носик Н. Дивідендна політика акціонерних товариств / Н. Пойда-Носик, Г. Ємець // Ринок цінних паперів України. – 2010. – № 3-4 – С. 27–32.
4. Харченко Н. В. Аналіз практики дивідендних виплат [Текст] / Н. В. Харченко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – № 1. – С. 148–154.
5. Жуматий А. Украинская рулетка. Как инвестировать в дивидендные акции [Текст] / А. Жуматий // Forbes. – 2012. – № 4 (26). – С. 54–55.
6. Akbar S. The Value Relevance of Major Media Advertising Expenditures: Some U.K. Evidence. [Text] / S. Akbar, S. Z. A. Shah, A.W. Stark // International Review of Financial Analysis. – 2011. – Vol. 20. – P. 311–319.
7. Dedman E. Accounting, Intangible Assets, Stock Market Activity, and Measurement and Disclosure Policy [Text] / E. Dedman, S. Mouselli, Y. Shen, A. W. Stark // Views From the UK, Abacus. – 2009. – Vol. 45. – P. 312–341.
8. Hand J. R. M. The Pricing of Dividends in Equity Valuation [Text] / J. R. M. Hand, W. R. Landsman // Journal of Business Finance & Accounting. – 2005. – Vol. 32. – P. 435–469.
9. Загальнодоступна інформаційна база даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку про ринок цінних паперів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua/db/exch>; <http://smida.gov.ua>
10. Kernel. Dividend Policy [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.kernel.ua/en/dividend-policy/> – Last access: 2013

11. Agroliga Group. Annual report for the period 1st January 2012 –31st December 2012. Dividend Policy. [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.Agroliga.com.ua>. – Last access: 2013.

12. Alpcot Agro. Annual report 2012. Dividend Policy [Electronic resource] – Mode of access: <http://agrokultura.com/uploads/alpaar2012eng%5B0%5D.pdf>. – Last access: 2013.

13. Бланк І. А. Фінансовий менеджмент [Текст] : навч. посіб. / І. А. Бланк. – видання 2-ге. – К. : Ельга; Ника-Центр, 2007. – 521 с.

14. Brealey R. A. Principles of Corporate Finance. Ninth Edition [Text] / R. A. Brealey, S. C. Myers, F. Allen. – The McGraw–Hill Companies, 2008. – 1044 p.

15. Закон України від 17.09.2008 № 514-VI «Про акціонерні товариства» // Відомості Верховної Ради України.– 2008.– № 50–51. – С. 2432, стаття. 384.

16. Allen F. A Theory of Dividends Based on Tax Clienteles [Text] / F. Allen, A. E. Bernardo, I. Welch // Journal of Finance, American Finance Association. – 2000. – Vol. 55(6). – P. 2499–2536.

17. Рогов Г. К. Фінансові аспекти захисту прав міноритарних акціонерів [Текст] / Г. К. Рогов // Фінанси України. – 2008. – № 1. – С. 86–92.

18. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755 – VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13 – 14, № 15 – 16, №17. – стаття 112.

Poida-Nosyk, N., and IEmets, H. “Dyvidendna polityka aktsioneriv” [Dividend policy of joint stock companies]. *Rynok tsinnykh papieriv Ukrainy*, no. 3-4 (2010): 27-32.

Rohov, H. K. “Finansovi aspekty zakhystu prav minorytarnykh aktsioneriv” [Financial aspects of the protection of minority shareholders]. *Finansy Ukrainy*, no. 1 (2008): 86-92.

Vinnikova, V. “Sutnist ta zmist dyvidendnoi polityky pidpriemstva” [The essence and meaning of dividend policy of the company]. *Visnyk TNEU*, no. 4 (2011): 77-83.

Zhumatiy, A. “Ukrainskaia ruletk. Kak investirovat v dividendnye aktsii” [Ukrainian roulette. How to invest in dividend stocks]. *Forbes*, no. 4 (26) (2012): 54-55.

“Zahalnodostupna informatsiina baza danykh Natsionalnoi komisii z tsinnykh papieriv ta fondovoho rynku pro rynek tsinnykh papieriv” [Public information database of the National Commission on Securities and Stock Market of the stock market]. <http://www.stockmarket.gov.ua/db/exch>; <http://smida.gov.ua>

REFERENCES

Akbar, S., A. Shah, S. Z., and Stark, A. W. “The Value Relevance of Major Media Advertising Expenditures: Some U. K. Evidence” *International Review of Financial Analysis* vol. 20 (2011): 311-319.

“Agroliga Group. Annual report for the period 1st January 2012 –31st December 2012. Dividend Policy” <http://www.Agroliga.com.ua>

“Alpcot Agro. Annual report 2012. Dividend Policy” <http://agrokultura.com/uploads/alpaar2012eng%5B0%5D.pdf>

Allen, F., Bernardo, A. E., and Welch, I. “A Theory of Dividends Based on Tax Clienteles” *Journal of Finance, American Finance Association* vol. 55 (6) (2000): 2499-2536.

Blank, I. A. *Finansoviy menedzhment* [Financial Management]. Kyiv: Elha; Nyka-Tsentr, 2007.

Brealey, R. A., Myers, S. C., and Allen, F. *Principles of Corporate Finance. Ninth Edition*: The McGraw; Hill Companies, 2008.

Dedman, E., Mouselli, S., and Shen, Y. “Accounting, Intangible Assets, Stock Market Activity, and Measurement and Disclosure Policy” *Views From the UK, Abacus* vol. 45 (2009): 312-341.

“Kernel. Dividend Policy” <http://www.kernel.ua/en/dividend-policy/>

Kharchenko, N. V. “Analiz praktyky dyvidendnykh vyplat” [Analysis of dividend payments]. *Visnyk Poltavskoi derzhavnoi ahranoi akademii*, no. 1 (2012): 148-154.

Litovska, I. M., and Bryn, Yu. M. “Dyvidendna polityka, ii sut ta stanovyshche v Ukraini” [Dividend policy, its nature and situation in Ukraine]. <http://intkonf.org/litovska-i-m-brin-yu-m-dividendna-politika-yiyi-sut-ta-stanovische-v-ukrayini/>

[Legal Act of Ukraine] (2008).

[Legal Act of Ukraine] (2010).

M. Hand, J. R., and Landsman, W. R. “The Pricing of Dividends in Equity Valuation” *Journal of Business Finance & Accounting* vol. 32 (2005): 435-469.

ВИДОВА КЛАСИФІКАЦІЯ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

© 2014 СИНЬКЕВИЧ Н. І., ВАСИЛИШИН Т. М.

УДК 658.1

Синькевич Н. І., Васишлин Т. М. Видова класифікація фінансового аналізу діяльності підприємств

Незважаючи на те, що в сучасній науковій літературі можна зустріти велике різноманіття класифікацій видів фінансового аналізу діяльності підприємств, які відрізняються своїм підходом до класифікації, кількістю класифікаційних ознак та їх змістовним наповненням, комплексного порівняння та аналізу наявних класифікацій здійснено не було. Цим пояснюється актуальність даного дослідження. У статті досліджено класифікації видів фінансового аналізу науковців і подано власний підхід до цієї проблеми. За результатами проведеного дослідження вдосконалено та побудовано видову класифікацію фінансового аналізу діяльності підприємств, запропоновано поділ за такими класифікаційними ознаками: об'єктами, суб'єктами, метою дослідження, рівнем автоматизації, часовим періодом аналітичної бази, обсягом дослідження, організаційною системою, класифікаційними ознаками суб'єкта, просторовою приналежністю, достатністю, інформаційними джерелами, періодичністю, критеріальною базою, способом відбору даних для аналізу, часовим спрямуванням. Усі види фінансового аналізу значно відрізняються характерними їм властивостями та параметрами залежно від цілей фінансового аналізу. Розроблено видову класифікацію, яка дає можливість суб'єктам фінансового аналізу діяльності підприємств визначитися із конкретним видом фінансового аналізу, який буде коректно відповідати обраним цілям.

Ключові слова: фінансовий аналіз, класифікація, види фінансового аналізу, фінансова діяльність

Табл.: 1. Бібл.: 17.

Синькевич Надія Іванівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, обліку і контролю, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя (вул. Руська, 56, Тернопіль, 46001, Україна)

Email: nadya.synkevych@gmail.com

Васишлин Тетяна Михайлівна – аспірант, кафедра фінансів, обліку і контролю, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя (вул. Руська, 56, Тернопіль, 46001, Україна)

Email: vasylyshyn_t@mail.ru

УДК 658.1

UDC 658.1

Синькевич Н. И., Васишлин Т. М. Видовая классификация фінансового анализа деятельности предприятий

Synkevych N. I., Vasylyshyn T. M. Specific classification of financial analysis of enterprise activity

Несмотря на то, что в современной научной литературе можно встретить большое разнообразие классификаций видов фінансового анализа деятельности предприятий, которые отличаются своим подходом к классификации, количеством классификационных признаков и их содержательным наполнением, комплексного сравнения и анализа имеющихся классификаций осуществлено не было. Этим объясняется актуальность данного исследования. В статье исследованы классификации видов фінансового анализа ученых и представлен собственный подход к данной проблеме. По результатам проведенного исследования усовершенствована и построена видовая классификация фінансового анализа деятельности предприятий, предложено деление по следующим классификационным признакам: объектам, субъектам, цели исследования, уровню автоматизации, временному периоду аналитической базы, объему исследования, организационной системе, классификационным признакам субъекта, пространственной принадлежности, достаточности, информационным источникам, периодичности, критериальной базе, способу отбора данных для анализа, временному направлению. Все виды фінансового анализа значительно отличаются характерными для них свойствами и параметрами в зависимости от целей фінансового анализа. Разработанная видовая классификация дает возможность субъектам фінансового анализа деятельности предприятий определиться с конкретным видом фінансового анализа, который будет корректно отвечать поставленным целям.

Despite the fact that one can find a big variety of classifications of types of financial analysis of enterprise activity, which differ with their approach to classification and a number of classification features and their content, in modern scientific literature, their complex comparison and analysis of existing classification have not been done. This explains urgency of this study. The article studies classification of types of financial analysis of scientists and presents own approach to this problem. By the results of analysis the article improves and builds up a specific classification of financial analysis of enterprise activity and offers classification by the following features: objects, subjects, goals of study, automation level, time period of the analytical base, scope of study, organisation system, classification features of the subject, spatial belonging, sufficiency, information sources, periodicity, criterial base, method of data selection for analysis and time direction. All types of financial analysis significantly differ with their inherent properties and parameters depending on the goals of financial analysis. The developed specific classification provides subjects of financial analysis of enterprise activity with a possibility to identify a specific type of financial analysis, which would correctly meet the set goals.

Key words: financial analysis, classification, types of financial analysis, financial activity

Tabl.: 1. Bibl.: 17.

Synkevych Nadiia I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, Accounting and Control, Ternopil Ivan Pul'uj National Technical University (Ruska str., 56, Ternopil, 46001, Ukraine)

Email: nadya.synkevych@gmail.com

Vasylyshyn Tetiana M. – Postgraduate Student, Department of Finance, Accounting and Control, Ternopil Ivan Pul'uj National Technical University (Ruska str., 56, Ternopil, 46001, Ukraine)

Email: vasylyshyn_t@mail.ru

Ключевые слова: финансовый анализ, классификация, виды фінансового анализа, финансовая деятельность

Табл.: 1. Библ.: 17.

Синькевич Надежда Ивановна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, учета и контроля, Тернопольский национальный технический университет имени Ивана Пулюя (ул. Русская, 56, Тернополь, 46001, Украина)

Email: nadya.synkevych@gmail.com

Васишлин Татьяна Михайловна – аспирант, кафедра финансов, учета и контроля, Тернопольский национальный технический университет имени Ивана Пулюя (ул. Русская, 56, Тернополь, 46001, Украина)

Email: vasylyshyn_t@mail.ru

Вступ. На сучасному етапі розвитку економіки дедалі більш поширеними стають різноманітні види фінансового аналізу діяльності підприємства в цілому, його структурних підрозділів та окремих видів діяльності. Однак не існує чіткої однозначності стосовно змісту окремих видів фінансового аналізу, їх характеристики та застосування. Часто при використанні тих чи інших видів фінансового аналізу на вітчизняних підприємствах не всі вони правильно підібрані за ціллю, доступними ресурсами, що суттєво обмежує потенціал та можливість фінансового аналізу.

У сучасній науковій літературі зустрічається значне різноманіття класифікацій видів фінансового аналізу діяльності підприємств. Проте комплексного порівняння та аналізу наявних класифікацій не було здійснено, хоч вони відрізняються своїм підходом до класифікації, кількістю класифікаційних ознак та їх змістовним наповненням, що свідчить про відсутність єдності та комплексності поглядів щодо класифікації. Тому обрана тема дослідження є досить актуальною на сучасному етапі розвитку теорії фінансового аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання класифікації видів фінансового аналізу присвячені роботи таких вчених як: Базилінська О. Я., Цал-Цалко Ю. С., Ніколаєва Т. П., Азарова А. О., Рузакова О. В., Семенов Г. А., Ярошевська О. В., Магопєць О. А., Аніловська Г. Я., Тютюнник Ю. М., Хома І. Б., Рогатенюк Є. В., Мних Є. В., Ковальчук Т. М., Вергун А. І., Чугаєв А. О., Трусова Н. В., Крамаренко Г. О., Чорна О. Є., Черниш С. С., Шифріна Н. І. [1 – 17].

Метою дослідження є вивчення та аналіз видових класифікацій фінансового аналізу науковців та висвітлення власного погляду на дану проблематику.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість науковців при побудові класифікації фінансового аналізу виділяють лише два види фінансового аналізу: внутрішній та зовнішній. Виокремлення зовнішнього і внутрішнього фінансового аналізу Г. О. Крамаренко та О. Є. Чорна пояснюють різноманіттям інтересів користувачів аналітичним матеріалом [5, с. 8].

У статті С. С. Черниш йдеться про те, що внутрішній фінансовий аналіз використовується для потреб управління підприємством, зовнішній аналіз здійснюють інвестори, постачальники фінансових і матеріальних ресурсів, контролюючі органи. Мета внутрішнього аналізу – забезпечення максимального прибутку і унеможливлення ризику банкрутства, а зовнішнього – одержання щонайбільшого розміру прибутку та унеможливлення ризику втрати. Тобто цілі ототожені для користувачів усіх видів фінансового аналізу [15, с. 143].

Хочемо зазначити, що А. О. Чугаєв крім внутрішнього та зовнішнього аналізу виділяє ще комбінований фінансовий аналіз. Під час документальних перевірок дотримання податкового та валютного законодавства суб'єктами господарювання, податкові органи мають право залучати та використовувати дані первинного обліку. «Необхідність поглибленого дослідження фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання як платника податків обумовило виникнення на практиці такого виду аналізу, в якому використовуються як фінансова і податкова звітність, так і інформація внутрішнього користування» [16, с. 17].

Багато вчених за однією із запропонованих переліку класифікаційних ознак також виокремлюють внутрішній та зовнішній фінансовий аналіз, але ці ознаки маю інше значення та зміст.

Ковальчук Т. М. та Вергун А. І. зазначають, що поділ фінансового аналізу на внутрішній і зовнішній «...визначається, по-перше, тим, які джерела інформації використовуються для аналізу, по-друге, тим, хто є користувачем результатів аналізу» [4, с. 7].

Тютюнник Ю. М. стверджує, що зовнішній фінансовий аналіз виконується різноманітними зовнішніми аналітиками (наприклад, інвесторами, акціонерами, комерційними банками, постачальниками і замовниками, податковими і фінансовими органами) за даними публічної фінансової звітності. Натомість внутрішній фінансовий аналіз здійснюється управлінським персоналом на основі даних усіх існуючих джерел інформації [12, с. 24 – 25].

Група вчених – М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Р. О. Костирко, А. О. Азарова, О. В. Рузакова, Г. Я. Аніловська, О. О. Столяренко – різницю між зовнішнім і внутрішнім аналізом вбачають в тому, хто саме буде займатися аналізом, а не в залежності від того, хто буде користувачем інформації аналітичних досліджень, як О. О. Шеремет. У статті [10, с. 139] зазначено: «На відміну від внутрішнього фінансового аналізу, відповідні складові зовнішнього аналізу більш формалізовані та менш деталізовані. Різниця у змісті зовнішнього і внутрішнього аналізу пов'язана з різницею інформаційного забезпечення і завдань, що вирішують обидва ці види аналізу».

Поряд із класифікацією фінансового аналізу за суб'єктами існує поділ за об'єктами. Науковці одностайно зазначають, що існує три види фінансового аналізу за об'єктами: аналіз фінансової діяльності підприємства в цілому; аналіз фінансової діяльності окремих підрозділів підприємства; аналіз окремих фінансових операцій підприємства.

Проте О. Я. Базилінська, Ю. С. Цал-Цалко, Н. І. Приходько, І. А. Жулега не здійснюють поділ фінансового аналізу за об'єктами.

«Аналіз фінансової діяльності окремих підрозділів підприємства ґрунтується в основному на результатах внутрішнього аналізу підприємства» [1, с. 14].

Предметом аналізу окремих фінансових операцій підприємства можуть бути окремі операції, пов'язані з коротко- або довгостроковими фінансовими вкладеннями, з фінансуванням окремих реальних проектів [2, с. 11].

Багато вчених поділяють фінансовий аналіз на повний та тематичний. Повний фінансовий аналіз необхідний для дослідження усіх аспектів фінансової діяльності підприємства в комплексі [1, с. 11]. Тематичний аналіз обмежується вивченням окремих аспектів фінансової діяльності підприємства [9, с. 14]. Схоже визначення наводить і Ю. М. Тютюнник: «Тематичний фінансовий аналіз – досліджує фінансовий стан підприємства за окремим, найбільш важливим напрямом оцінювання» [12, с. 25].

Цал-Цалко Ю. С. здійснює поділ фінансового аналізу за двома схожими ознаками:

- повнота охоплення об'єкта;
- суцільний – досліджуються усі об'єкти;

- вибірковий – вибірково окремі показники їх діяльності чи діяльність господарюючих суб'єктів певних класифікаційних ознак.
- обсягом досліджень:
- комплексний – охоплює всі об'єкти за системою показників і класифікаційними ознаками підприємств;
- тематичний – досліджує окремі, тільки найбільш актуальні, сторони господарської діяльності підприємства для даної ситуації за показниками його фінансового стану.

Також Ю. С. Цал-Цалко називає повний фінансовий аналіз ще комплексним, а тематичний – частковим, експрес-аналізом [14, с. 35]. Ми вважаємо, що тематичний та експрес-аналіз мають різну суть і ототожнювати їх не доречно. Тематичний фінансовий аналіз досліджує окремі напрями фінансової діяльності, які важливі для ситуації, що склалася, коли за допомогою експрес-аналізу розраховують найбільш важливі та порівняно прості в розрахунках аналітичні показники для оперативного оцінювання фінансової діяльності та фінансового стану підприємства загалом.

Експрес-аналіз «...є більш ефективним у якості методу попереднього етапу дослідження, він дозволяє з'ясувати основні тенденції фінансово-господарської діяльності й, на їх основі, визначити пріоритетні напрями подальшої поглибленої оцінки» [17, с. 193]. Цей метод не показує повноцінної картини актуального фінансового стану підприємства та не визначає причин його зміни, проте його можна застосовувати, завдяки простоті та швидкості проведення, як проміжний етап фінансового контролю.

Майже усі вчені із проаналізованих класифікацій при виокремленні видів фінансового аналізу звертають увагу на його видозмінення в залежності від часових характеристик. Аналізуючи поділ фінансового аналізу за ознакою «період проведення», зауважимо, що кількість видів та їх змістовна характеристика можуть відрізнитись. Наприклад, О. К. Єлісеєва, Т. В. Решетняк, О. О. Шеремет та Ю. М. Тютюнник наводять лише два види фінансового аналізу за періодом проведення, коли інші автори: Р. О. Костирко, М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Пригуляк, Г. Я. Аніловська, О. О. Столяренко, О. А. Магопєць, Е. В. Рогатенюк – три види. Це пояснюється тим, що існує три види часу: минулий, теперішній і майбутній. Виділяючи третій вид аналізу, крім двох найбільш поширених (попередній і поточний), науковцями враховуються можливості обчислення прогнозних значень фінансового стану підприємства за результатами фінансового аналізу.

В залежності від того, проводиться фінансовий аналіз до чи після здійснення фінансових операцій, О. Я. Базілінська за часом виділяє попередній та ретроспективний види фінансового аналізу [3], Н. І. Приходько за часовою ознакою – попередній і наступний, Ю. М. Тютюнник за періодом проведення – прогнозний і наступний. При цьому останній вид аналізу Ю. М. Тютюнник поділяє на ще два підвиди: оперативний (ситуаційний) і підсумковий. «Оперативний аналіз проводиться відразу після здійснення фінансових операцій або зміни ситуації за короткі періоди часу (зміну, добу, декаду та ін.)...підсумковий аналіз проводиться за відповідний звітний період (місяць, квартал, рік)

[12, с. 25]. В наступний фінансовий аналіз Н. І. Приходько включає оперативний і періодичний аналізи залежно від поставлених задач дослідження, які за своїм змістом схожі до оперативного (ситуаційного) і підсумкового фінансових аналізів згідно з Ю. М. Тютюнником.

У своїй праці [14, с. 37] Ю. С. Цал-Цалко пише: «Відповідно до змісту основних функцій управління (планування, організація, контроль), фінансовий аналіз поділяється на стратегічний, попередній, оперативний і ретроспективний». У цього науковця існує поділ за часовим періодом (відповідно до часових етапів формування інформаційних ресурсів звітності), до якого входить: квартальний, піврічний, за 9 місяців, річний та динамічний. Усі, крім динамічного аналізу, мають в своїй основі інтервальні періоди.

При побудові власної класифікації видів фінансового аналізу було запропоновано такі раніше не використані ознаки: за достатністю, за інформаційними джерелами, за періодичністю, за критеріальною базою, за способом відбору даних для аналізу.

Під час вибору методик, методів чи сукупності показників фінансового аналізу необхідно сформувані саме відповідність його мети цим застосованим прийомом, методам та показникам. Тому існує достатній, недостатній, надлишковий фінансові аналізи.

В залежності від того, чи потрібно для формування інформаційної бази фінансового аналізу проводити спеціальні додаткові дослідження, чи достатньо інформації з фінансової звітності, фінансовий аналіз може базуватись на обліковій інформації або на спеціальній інформації.

Оскільки фінансовий аналіз може проводитись через різні проміжки часу, тобто з різною періодичністю, то варто виокремлювати перманентний, періодичний та разовий аналізи.

Залежно від того, яку критеріальну базу використано у фінансовому аналізі, нами виділено монокритеріальний та полікритеріальний аналізи.

Аналіз даних у фінансовому аналізі виконується або по факту за останній звітний період або коли здійснюється порівняння змін у динаміці. Тому існує статичний та динамічний фінансові аналізи.

Результати вивчення літературних джерел за проблемою та власне бачення дають можливість сформувані комплексну класифікацію видів фінансового аналізу за сукупністю ознак, поданих у табл. 1.

Далі дамо детальнішу характеристику кожного із видів фінансового аналізу, наведених у табл.1.

- 1) За об'єктами аналізу. Під час аналізу підприємства в цілому об'єктом дослідження виступає фінансова діяльність підприємства загалом, без окремого аналізу його структурних підрозділів або операцій.

Фінансовий аналіз *структурних підрозділів* базується на інформації по центрах відповідальності. На основі результатів цього виду аналізу можливе порівняння ефективності діяльності окремих підрозділів підприємства.

Аналіз *окремих фінансових операцій* полягає у оцінюванні здійснених підприємством операцій фінансового характеру, їх результатів та впливу на подальшу діяльність підприємства.

- 2) За суб'єктами. *Внутрішній* фінансовий аналіз виконується аналітиками та фінансовими службами

Таблиця 1

Видова класифікація фінансового аналізу діяльності підприємств

№ з/п	Класифікаційні ознаки	Види фінансового аналізу
1	2	3
1	За об'єктами	підприємства в цілому
		структурних підрозділів
		окремих операцій
2	За суб'єктами	внутрішній
		зовнішній
3	За метою дослідження	діагностичний
		комплексний
		експрес-аналіз
4	За рівнем автоматизації	ручний
		комп'ютерний
		автоматизований
5	За часовим періодом аналітичної бази	щоденний, щотижневий, щомісячний, щодекадний, щоквартальний, піврічний, річний
6	За обсягом дослідження	повний
		тематичний
7	За організаційною системою	централізований
		децентралізований
8	За класифікаційними ознаками суб'єкта	види економічної діяльності
		форми власності
		організаційно-правові форми
		органи управління
9	За просторовою приналежністю	суб'єкт господарювання
		регіональний
		галузевий
		загальнодержавний
		міждержавний
10	За достатністю	недостатній
		достатній
		надлишковий
11	За інформаційними джерелами	базується на обліковій інформації
		базується на спеціальній інформації
12	За періодичністю	перманентний
		періодичний
		разовий
13	За критеріальною базою	монокритеріальний
		полікритеріальний
14	За способом відбору даних для аналізу	статичний
		динамічний

Закінчення табл. 1

1	2	3
15	За часовим спрямуванням	ретроспективний
		поточний
		перспективний

Джерело: розробка автора

всередині підприємства на основі широкої інформаційної бази (власники, акціонери, дирекція, менеджери, економічні служби).

Зовнішній фінансовий аналіз здійснюють сторонні для підприємства організації, такі як: аудиторські фірми, державні, податкові та статистичні органи, конкуренти, ділові партнери, потенційні інвестори, фінансово-кредитні установи. При цьому аналіз може здійснюватись як з ініціативи самої організації, так і на замовлення підприємства – об'єкта дослідження.

3) За метою дослідження. *Діагностичний* аналіз використовується для ідентифікації наявного фінансового стану підприємства та визначення факторів, які мають вплив на його значення, а також виявлення причин змін у фінансовому стані об'єкта досліджень.

Комплексний фінансовий аналіз – це ґрунтовний всебічний аналіз діяльності підприємства та усіх його сфер, який базується на оцінці усієї доступної інформації, дає можливість визначити та оцінити загальну ефективність, інвестиційну привабливість підприємства.

Експрес-аналіз здійснюється для оперативного оцінювання фінансового стану досліджуваного господарюючого суб'єкта за переліком основних розрахункових показників, а також порівняння їх результатів із базовими значеннями. Дає змогу сформулювати попереднє уявлення про фінансовий стан об'єкта аналізу та існування певних загроз.

4) За рівнем автоматизації. *Ручний* фінансовий аналіз передбачає здійснення аналізу у ручному режимі, тобто без використання технічного та програмного забезпечення.

Комп'ютерний аналіз використовує автономні АРМ зі стандартним програмним забезпеченням.

Автоматизований фінансовий аналіз передбачає повну автоматизацію усіх аналітичних операцій, від подання інформації до аналітичного дослідження цієї інформації, за допомогою спеціалізованого програмного забезпечення.

5) За часовим періодом аналітичної бази існує: *щоденний, щотижневий, щомісячний, щодекадний, щоквартальний, піврічний, річний* фінансовий аналіз. Його вид залежить від того, як часто формуються нові дані для аналізу.

6) За обсягом дослідження. *Повний* фінансовий аналіз потрібен для проведення комплексного дослідження усіх сторін фінансової діяльності суб'єкта господарювання та взаємодії між ними.

Тематичний аналіз досліджує лише найбільш актуальні для ситуації, що склалася, сторони діяльності господарюючого суб'єкта на основі інформації про його фінансовий стан.

- 7) За організаційною системою. Залежно від того, як організовано проведення фінансового аналізу, *централізований* аналіз виконується спеціальними управліннями, службами та відділами державних органів влади, коли *децентралізований* здійснюють самі користувачі інформаційних ресурсів.
- 8) За класифікаційними ознаками суб'єкта. Аналіз в залежності від видів економічної діяльності спрямований на оцінювання результативності окремих конкретних видів діяльності підприємства, що потребує використання певних показників, методів та критеріїв оцінки.

Фінансовий аналіз щодо *форм власності, організаційно-правових форм та органів управління* дає змогу оцінити вплив цих факторів на ефективність діяльності підприємства в цілому.

- 9) Суть поділу за просторовою приналежністю полягає у порівнянні ефективності діяльності самого підприємства із середніми *регіональними, галузевими, загальнодержавними, міждержавними* значеннями досліджуваних показників.
- 10) За достатністю. При невідповідності критеріїв оцінки, кількості обраних показників меті аналізу та неправильно обраних методах, здійснений фінансовий аналіз буде *недостатнім*.

Достатнім аналіз можна вважати при відповідності мети аналізу застосованим прийомам, методам, показникам аналізу.

Надлишковий фінансовий аналіз буде виникати, коли обчислюються зайві коефіцієнти, які ускладнюють аналіз, створюючи цим плутанину.

- 11) За інформаційними джерелами. Фінансовий аналіз, який *базується на обліковій інформації*, використовує інформацію, отриману із фінансового, податкового, статистичного обліків.

Особливістю аналізу, який *базується на спеціальній інформації*, є те, що дані для аналізу беруться після проведення спеціальних експериментів та досліджень.

- 12) За періодичністю виділяють. *Перманентний* фінансовий аналіз – це фінансовий аналіз об'єкта дослідження, який має постійний характер, переважно завжди він є автоматичним.

Періодичний аналіз проводиться регулярно з раніше визначеною періодичністю.

Разовий аналіз проводиться одноразово під впливом обставин різного характеру, нестандартних умовах (стихійні лиха, крадіжки, банкрутство чи ліквідація підприємства).

- 13) В залежності від того, яку критеріальну базу використано у фінансовому аналізі, нами виділено *монокритеріальний* та *полікритеріальний* аналізи. Суть першого полягає в тому, що в ньому застосовується єдиний критерій оцінки діяльності підприємства, а при полікритеріальному аналізі – сукупність різноманітних критеріїв.
- 14) За способом відбору даних для аналізу. *Статичний* фінансовий аналіз дає оцінку змінам ефективності діяльності підприємства, його прибутковості по факту за останній звітний період, не здійснюється порівняння змін в динаміці.

При *динамічному* аналізі основою для аналізу є інформація за декілька звітних років. Його використовують для виявлення тенденції розвитку досліджуваного об'єкта та їх особливості за динамічними рядами. Для підвищення точності результатів такий аналіз краще здійснювати як мінімум за даними 5 років.

- 15) За часовим спрямуванням. *Ретроспективний* фінансовий аналіз використовує дані фактичних показників діяльності підприємства чи його підрозділів у минулих роках, що сприяє всебічному та комплексному вивченню досягнутих результатів. Цей аналіз має важливе значення при обґрунтуванні прийнятих управлінських рішень на майбутні періоди, але не може виправити знайдені недоліки в минулому.

У свою чергу, *поточний* фінансовий аналіз проводиться в процесі оперативної діяльності господарюючого суб'єкта у поточному періоді. За допомогою цього виду аналізу для запобігання неефективного функціонування підприємства здійснюється оперативне втручання в його господарські процеси.

Перспективний аналіз, або іншими словами прогностичний аналіз, це аналіз майбутніх очікуваних результатів фінансово-господарської діяльності підприємства. Його головною метою є підготовка аналітичної інформації для подальшого прийняття обґрунтованих перспективних планів розвитку підприємства, а також реальної оцінки виконання раніше складених планів.

Всі види фінансового аналізу на практиці рідко зустрічаються в чистому виді, але вони доповнюють один одного. Для побудови системи аналітичних досліджень джерел інформації важливими є знання про принципи організації та методики здійснення кожного із вищезазначених видів фінансового аналізу.

Висновки. Отже, на основі результатів проведеного дослідження, була побудована видова класифікація фінансового аналізу діяльності підприємств. Пропонується поділ за такими класифікаційними ознаками: об'єктами, суб'єктами, метою дослідження, рівнем автоматизації, часовим періодом аналітичної бази, обсягом дослідження, організаційною системою, класифікаційними ознаками суб'єкта, просторовою приналежністю, достатністю, інформаційними джерелами, періодичністю, критеріальною базою, способом відбору даних для аналізу, часовим спрямуванням.

Варто зауважити, що кожен із вищезазначених видів фінансового аналізу значно відрізняється своїми властивостями та параметрами в залежності від цілей фінансового аналізу. Розроблена видова класифікація дає можливість суб'єктам фінансового аналізу діяльності підприємств визначитися із характеристикою та параметрами, обраного для досягнення власних цілей, конкретного виду фінансового аналізу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Азарова А. О. Математичні моделі та методи оцінювання фінансового стану підприємства : Монографія / А. О. Азарова, О. В. Рузакова. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 172 с.

2. Аніловська Г. Я. Фінансовий аналіз : Навч. посібник / Г. Я. Аніловська, О. О. Столяренко. – Львів : ЛДУВС, 2012. – 403 с.
3. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : Навч. посібник / О. Я. Базилінська. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.
4. Ковальчук Т. М. Фінансовий аналіз у системі управління реальними інвестиціями : Монографія / Т. М. Ковальчук, А. І. Вергун. – Чернівці : ЧНУ, 2011. – 246 с.
5. Крамаренко Г. О., Чорна О. Є. Фінансовий аналіз : Підручник. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.
6. Магопєць О. А. Фінансовий аналіз : Навч. посібник / О. А. Магопєць та ін. – Кіровоград : КОД, 2010. – 279 с.
7. Мних Є. В. Фінансовий аналіз : Навч. посібник / Є. В. Мних, Н. С. Барабаш. – Київ : КНТЕУ, 2010. – 411 с.
8. Николаева Т. П. Финансы предприятий : Учебно-методический комплекс. – М. : Изд. центр ЕАОИ. – 2008. – 311 с.
9. Рогатенюк Э. В. Финансовый анализ : Учебно-практическое пособие / Элана Владимировна Рогатенюк. – Симферополь : Ариал, 2012. – 173 с.
10. Семенов Г. А., Ярошевская О. В. Диагностика фінансово-економічного стану підприємства / Г. А. Семенов, О. В. Ярошевская // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 1. – С. 136–141.
11. Трусова Н. В. Фінансовий аналіз підприємства: теорія та практика : Навч. посібник : рекомендовано МОН України / Н. В. Трусова. – Мелітополь : Видавничий будинок ММД, 2012. – 392 с.
12. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : Навч. посібник для студ. вищ. навч. закл., які навчаються за освіт.-проф. прогн. бакалавра з напряму підготов. «Фінанси і кредит» / Ю. М. Тютюнник. – Полтава : ПДАА, 2009. – 406 с.
13. Хома І. Б. Фінансовий аналіз : Навч. посібник / І. Б. Хома, Н. І. Андрушко, К. М. Слюсарчик. – Львів : Львівська політехніка, 2012. – 339 с.
14. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз : Підручник / Ю. С. Цал-Цалко, Ю. Ю. Мороз, Л. А. Суліменко. – Житомир : Рута, 2012. – 608 с.
15. Черниш С. С. Проблеми застосування методик аналізу фінансового стану на вітчизняних підприємствах / С. С. Черниш // Інноваційна економіка. – 2012. – № 5. – С.142 – 146.
16. Чугаєв А. О. Фінансовий аналіз : Навч. посібник / А. О. Чугаєв та ін. – Ірпінь : НУДПСУ, 2009. – 372 с.
17. Шифріна Н. І. Експрес-аналіз фінансового стану підприємства / Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 35. – С. 191–194.
- Chuhaiev, A. O. *Finansovyi analiz* [Financial Analysis]. Irpin: NUDPSU, 2009.
- Khoma, I. B., Andrushko, N. I., and Sliusarchyk, K. M. *Finansovyi analiz* [Financial Analysis]. Lviv: Lvivska politekhnika, 2012.
- Kovalchuk, T. M., and Verhun, A. I. *Finansovyi analiz u systemi upravlinnia realnyimi investytsiiami* [Financial Analysis in the management of real investments]. Chernivtsi: ChNU, 2011.
- Kramarenko, H. O., and Chorna, O. IE. *Finansovyi analiz* [Financial Analysis]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2008.
- Mahopets, O. A. *Finansovyi analiz* [Financial Analysis]. Kirovohrad: KOD, 2010.
- Mnykh, Ye. V., and Barabash, N. S. *Finansovyi analiz* [Financial Analysis]. Kyiv: KNTEU, 2010.
- Nikolaeva, T. P. *Finansy predpriatiy* [Finance companies]. Moscow: EAOI, 2008.
- Rogateniuk, E. V. *Finansovyy analiz* [Financial analysis]. Simferopol: Arial, 2012.
- Semenov, H. A., and Yaroshevskaya, O. V. "Diahnostyka finansovo-ekonomichnoho stanu pidpriemstva" [Diagnostics financial and economic performance]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 1 (2011): 136-141.
- Shyfrina, N. I. "Ekspres-analiz finansovoho stanu pidpriemstva" [Express analysis of financial condition]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 35 (2011): 191-194.
- Tiutiunyk, Yu. M. *Finansovyi analiz* [Financial Analysis]. Poltava: PDAA, 2009.
- Trusova, N. V. *Finansovyi analiz pidpriemstva: teoriia ta praktyka* [Financial Analysis: theory and practice]. Melitopol: MMD, 2012.
- Tsal-Tsalko, Yu. S., Moroz, Yu. Yu., and Sulimenko, L. A. *Finansovyi analiz* [Financial Analysis]. Zhytomyr: Ruta, 2012.

REFERENCES

- Azarova, A. O., and Ruzakova, O. V. *Matematychni modeli ta metody otsiniuvannia finansovoho stanu pidpriemstva* [Mathematical models and methods for evaluating the financial condition of the company]. Vinnytsia: VNTU, 2010.
- Anilovska, H. Ya., and Stoliarenko, O. O. *Finansovyi analiz* [Financial Analysis]. Lviv: LDUVS, 2012.
- Bazilinska, O. Ya. *Finansovyi analiz: teoriia ta praktyka* [Financial Analysis: Theory and Practice]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2009.
- Chernysh, S. S. "Problemy zastosuvannia metodyk analizu finansovoho stanu na vitchyznianskykh pidpriemstvakh" [Problems applying techniques of financial analysis on domestic enterprises]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 5 (2012): 142-146.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІНТЕГРОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

© 2014 ТАНЬКОВ К. М., ЧЕПУРДА Г. М.

УДК 668.6/8

Таньков К. М., Чепурда Г. М. Концептуальні аспекти формування системи інтегрованого управління якістю туристичних послуг

У статті на концептуальному рівні розглядається завдання представлення методологічних положень формування системи інтегрованого управління якістю туристичних послуг як одного з найбільш значущих у теорії туризму. Обґрунтовується, що існуючі методологічні підходи до управління якістю у системі матеріального виробництва не можуть повною мірою бути застосовані до системи управління якістю туристичних послуг. Показано, що для більшості туристичних послуг процеси їх надання і споживання практично невіддільні – вони розробляються як результат узгоджених дій систем управління їх виробництвом і споживанням. Формування системи інтегрованого управління якістю туристичних послуг передбачає, що система виробництва послуг повинна не просто функціонувати, а взаємодіяти із системою їх споживання, що є однією з найбільш важливих умов ефективного ведення туристичного бізнесу.

Ключові слова: поняття якості, туристична послуга, концептуальна модель системи інтегрованого управління якістю туристичних послуг

Рис.: 2. Табл.: 1. Бібл.: 10.

Таньков Костянтин Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра туризму і готельно-ресторанної справи, Черкаський державний технологічний університет (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

Email: tankovkn@ya.ru

Чепурда Ганна Миколаївна – кандидат філологічних наук, доцент, кафедра туризму і готельно-ресторанної справи, Черкаський державний технологічний університет (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

Email: anna_chepurda@ukr.net

УДК 668.6/8

UDC 668.6/8

Таньков К. Н., Чепурда А. Н. Концептуальные аспекты формирования системы интегрированного управления качеством туристических услуг

В статье на концептуальном уровне рассматривается задача представления методологических положений формирования системы управления качеством туристических услуг как одна из наиболее важных в теории туризма. Обосновывается, что существующие методологические подходы к управлению качеством в системе материального производства не могут в полной мере быть применены к системе управления качеством туристических услуг. Показано, что для большинства туристических услуг процессы их предоставления и потребления практически неразделимы – они разрабатываются как результат согласованных действий систем управления производством и их потреблением. Формирование системы интегрированного управления качеством туристических услуг предусматривает, что система производства услуг должна не просто функционировать, а взаимодействовать с системой их потребления, что является одним из наиболее важных условий эффективного ведения туристического бизнеса.

Ключевые слова: понятие качества, туристическая услуга, концептуальная модель системы интегрированного управления качеством туристических услуг

Рис.: 2. Табл.: 1. Библ.: 10.

Таньков Константин Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра туризма и гостинично-ресторанного дела, Черкасский государственный технологический университет (бул. Шевченко, 460, Черкассы, 18006, Украина)

Email: tankovkn@ya.ru

Чепурда Анна Николаевна – кандидат филологических наук, доцент, кафедра туризма и гостинично-ресторанного дела, Черкасский государственный технологический университет (бул. Шевченко, 460, Черкассы, 18006, Украина)

Email: anna_chepurda@ukr.net

Tankov K. M., Chepurda H. M. Conceptual aspects of formation of the system of integrated management of quality of tourist services

The article considers the task of presentation of methodological provisions of formation of the system of management of quality of tourist services at the conceptual level as one of the most important in the theory of tourism. It shows that the existing methodological approaches to quality management in the system of material production cannot be fully applied to the system of tourist services quality management. It shows that for the most of tourist services the processes of their provision and consumption are practically inseparable – they are developed as a result of co-ordinated actions of the system of production management and their consumption. Formation of the system of integrated management of quality of tourist services envisages that the services producing system should not just function but interact with the system of their consumption, which is one of the most important conditions of efficient conduct of tourist business.

Key words: quality, tourist service, conceptual model of the system of integrated management of quality of tourist services

Pic.: 2. Tabl.: 1. Bibl.: 10.

Tankov Kostiantyn M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Tourism and the hotel and restaurant business, Cherkasy State Technological University (bul. Shevchenka, 460, Cherkasy, 18006, Ukraine)

Email: tankovkn@ya.ru

Chepurda Hanna M. – Candidate of Sciences (Philology), Associate Professor, Department of Tourism and the hotel and restaurant business, Cherkasy State Technological University (bul. Shevchenka, 460, Cherkasy, 18006, Ukraine)

Email: anna_chepurda@ukr.net

Будь-яке підприємство у рамках формування та зміцнення своїх конкурентних переваг постійно вирішує завдання, які пов'язані з політикою у сфері якості. Стосовно туристичного підприємства така політика взаємопов'язана з асортиментною політикою, оскільки завдяки обраному асортименту послуг підприємство може забезпечити необхідний рівень комплексності при їх наданні. За таких умов туристичне підприємство залежно від своїх розмірів та структури формує власну політику у сфері якості у таких основних стратегічних напрямках:

- стати більш вузькоспеціалізованим;
- надавати клієнтам широкий асортимент профільних і супутніх послуг;
- розширюватися по територіальному та регіональному принципу, формуючи при цьому мережу філій / представництв [1 – 3; 5; 7].

Останнє дозволяє туристичним підприємствам отримати більш широкі можливості для комплексного використання найбільш сучасних технологій обслуговування, формування команд різних спеціалістів, здатних надавати послуги практично будь-якого рівня якості. Вони можуть забезпечити підготовку і перепідготовку спеціалістів, які відповідають сучасним вимогам, організувати багаторівневу систему управління якістю послуг з метою зниження вартості виконуваних робіт. У рамках мережних туристичних підприємств можлива часткова спеціалізація деяких філій по окремим видам послуг. У цьому контексті поняття якості надаваних послуг набуває нового значення, як першооснови вдосконалення менеджменту туристичного підприємства.

Питанням теорії і практики управління якістю туристичних послуг присвячені такі роботи вітчизняних і зарубіжних авторів, як Т. Ткаченко, С. Мельниченко, М. Новак, І. Писаревський, С. Погасій, М. Покоłodна, Н. Кудла, О. Апілат, Г. Антонов, А. Басовський, І. Будищева, С. Розанова, Б. Соловейова, П. Каліта та ін. У роботах цих авторів розкриті теоретичні аспекти побудови системи управління якістю індустрії туризму і гостинності. У той же час на загальноосновні поняття сучасних концепцій менеджменту якості у сфері туризму ще не набули однозначного визначення та дещо по-різному трактуються різними авторами, які, як правило, обмежуються загальним підходом до розгляду таких термінів і понять. Не отримали однозначного визначення і по-різному трактуються авторами питання формування системи показників оцінки рівня якості та вибору інструментів логічного аналізу результатів контролю якості туристичних послуг.

Таким чином, існує потреба в теоретичному осмисленні комплексу міждисциплінарних проблем, з якими стикаються фахівці при формуванні та впровадженні системи управління якістю туристичних послуг. Це передбачає розробку єдиних теоретико-методологічних положень управління складними виробничо-обслуговуючими структурами у сфері туризму, базованих на сучасних наукових здобутках менеджменту якості.

Саме це коло проблем визначило вибір теми наукового дослідження і його мету – дослідження та обґрунтування базових теоретико-методологічних положень побудови ефективних систем управління якістю туристичних послуг.

Для досягнення цієї мети у роботі ставилось і вирішувалося таке завдання:

- провести на концептуальному рівні обґрунтування завдання формування системи інтегрованого управління якістю туристичних послуг.

Вирішення визначеного завдання визначається такими положеннями.

Послугу так само, як і матеріальну продукцію, визначають з огляду реакції виробника на потреби споживача. Таким чином проявляється товарний характер послуги, який відображається у здатності задовольняти потреби людей з допомогою її придбання, використання чи споживання.

Формування поняття якості пройшло довгий шлях у своєму розвитку (табл. 1).

При розгляді поняття «якість» фахівці, як правило, керуються філософським і економічним підходом до його трактування [3; 4].

Трактування поняття якості з позицій філософії. Кожний об'єкт має певні якості, які відрізняють його від інших об'єктів. При цьому якість дозволяє визначити загальні риси певної групи об'єктів. Якісна визначеність означає, що об'єкт знаходиться у постійному русі (змінюється), але поряд з таким він визначається певною стійкістю. Тобто, якість – це категорія, яка відображає невіддільну від буття об'єкта його суттєву визначеність, завдяки якій він є саме цим, а не іншим об'єктом.

Оскільки завдяки своїй якості об'єкт виступає як такий, а не інший, то зміна якості означає перетворення даного об'єкта на інший. Якості, які змінюються з часом, відносяться до різних рівнів, тому такі зміни можуть бути загальними для певної групи об'єктів чи ж індивідуальними для окремого об'єкта. Якість об'єкта не зводиться до окремих його властивостей, а пов'язана із об'єктом, як цілим, охоплюючи його повністю, і не відділена від нього.

Таким чином, якість – це об'єктивна і узагальнююча характеристика об'єктів, яка встановлюється у сукупності їх властивостей. Вона дозволяє порівнювати об'єкти та відрізняти їх один від одного.

Трактування поняття якості з позицій економіки. Е. Демінг визначив якість як перевершення вимог і очікувань споживача упродовж терміну служби (споживання) продукту [9; 10].

У свою чергу, А. Фейгенбаум вказував на постійно змінювану й невлімову природу якості, що залежить від здібностей споживача, і визначає якість як «рухому мету». Він підкреслював, що «якість – це те, про що говорить споживач, а не те, про що говорить інженер чи продавець, і не те, що написано на лозунгу» [10].

Дж. Харрінгтон визначив якість як «задоволення чи перевершення вимог споживача по прийнятній для нього ціні» [10].

Іншими словами, для споживача якість послуги – це послуга, яка йому подобається, відповідає всім його потребам й очікуванням, і за що він готовий заплатити.

Згідно зі стандартом ISO 9000:2005, система управління якістю складає собою систему для розробки політики цілей для керівництва і управління підприємством стосовно якості. Головна умова для побудови такої системи – це гарантія, що вище керівництво туристичного підприємства

Розвиток поняття «якість»

Джерело	Визначення
Аристотель (III ст. до н. е.)	Відмінність між предметами. Диференціація за ознакою «гарний – поганий»
Китайська версія	Ієрогліф, який означає якість складається із двох елементів: «рівновага» і «гроші». Якість = рівновага + гроші. Якість тотожна поняттю «висококласний», «дорогий»
Шухарт (1931 р.)	Якість має два аспекти: об'єктивний (фізичні характеристики) і суб'єктивний (наскільки рідч «гарна»)
Ісікава (1950 р.)	Якість – це властивість, яка реально задовольняє споживачів
Джуран (1979 р.)	Об'єктивний бік: якість – це придатність для використання (відповідність речі її призначенню). Суб'єктивний бік: якість є ступенем задоволеності споживача (для реалізації якості виробник повинен узнати вимоги споживача і зробити свою продукцію такою, щоб вона задовольняла таким вимогам
ГОСТ 15467-79	Якість – це сукупність властивостей продукції, що обумовлюють її придатність задовольняти певні потреби відповідно з її призначенням
ISO 8402:1986	Якість – сукупність властивостей і характеристик продукції чи послуги, які надають їм здатність задовольняти обумовлені чи очікувані потреби
ISO 8402:1994	Якість – це сукупність характеристик об'єкта, які відносяться до його здатності задовольняти обумовлені чи очікувані потреби
ISO 8402:2000	Якість – це ступінь відповідності властивих характеристик вимогам. Характеристика – це відмінна властивість. Вимоги – це потреби чи очікування, які встановлені, як правило, вони передбачаються чи є обов'язковими

зацікавлене у її створенні, впровадженні та підтримці. Цілі підприємства є визначальними при формулюванні таких вимог до побудови системи управління якістю.

Знання принципів побудови системи управління якістю туристичних послуг дозволяє менеджеру отримувати узагальнені практичні дані на підставі системних спостережень, які у значній мірі невілюють невизначеність окремих факторів зовнішнього середовища. Це відкриває перед туристичним підприємством нові можливості, що дозволяє:

- найбільш оптимально реалізувати свої цілі та завдання щодо якісного обслуговування споживачів;
- оптимізувати внутрішні зв'язки та взаємодію структурних підрозділів підприємства з метою інтегрованого управління якістю туристичних послуг.
- відображати загальні положення діяльності туристичного підприємства;
- відповідати економічним законам і закономірностям розвитку суспільства та підприємницької діяльності, об'єктивно відображати сутність явищ та реальних процесів управління якістю послуг;
- виступати як універсальні правила, яким має слідувати персонал та вище керівництво туристичного підприємства, яке функціонує у динамічно змінюваному конкурентному середовищі.

Принципи побудови системи управління якістю туристичних послуг повинні відповідати вимогам.

Вимога 1. *Загальний менеджмент туристичного підприємства повинен передбачати створення системи управління якістю і бути готовим підтримувати її створення, впровадження та подальшу підтримку.*

Виконання такої вимоги розглядається як перший крок до встановлення статусу туристичного підприємства у сфері менеджменту якості. Керівництву підприємства необхідно розуміти, що ймовірність створення системи управління якістю буде дорівнювати нулю, якщо:

- керівництво не бачить ніякої користі від встановлення стандартизованих процедур забезпечення якості, навіть якщо вони повинні їх дотримуватися;
- відсутнє розуміння переваг від проведення коригуючих заходів, аналізу з боку керівництва, вимірювання якості чи будь-яких інших процедур, що вимагають зміни звичної поведінки по відношенню до свого персоналу, споживачів та бізнес-партнерів;
- у реальних цілях побудови системи управління якістю відсутня мета її сертифікації на відповідність стандарту ISO 9001.

Вимога 2. *Необхідність визначення цілей побудови системи управління якістю.*

Такі цілі повинні бути як загальними, так і конкретними. Загальна мета полягає в отриманні сертифікату до конкретної дати. Більш конкретні цілі можуть включати в себе проведення вимірювання процесів, посилення контролю над деякими процесами, підвищення їх ефективності тощо.

Визначення цілей допомагає туристичному підприємству зосередити увагу на тому, що дійсно важливо. Цілі, які стосуються впровадження системи управління якістю, повинні обов'язково передбачати конкретні терміни. Без термінів, мета її сертифікації не буде досягнута.

Найбільш вдале впровадження системи управління якістю відбудеться тоді, коли графік виконання робіт стає окремою метою діяльності кожного менеджера туристичного підприємства.

Вимога 3. *Встановлення сфери дії системи управління якістю.*

Виконання такої вимоги може бути нескладним для невеликого туристичного підприємства із однією організаційною одиницею чи нескладним асортиментом продукції та послуг. Туристичне підприємство із складною структурою інколи намагається розділити свої процеси та визначити ті із них, які будуть об'єктом вимог системи управління якістю, на відміну від тих, які таким вимогам можуть не відповідати. Таке рішення часто приймається, коли підприємство керується внутрішньою політикою, а не здоровим глуздом.

Так, підрозділ продаж послуг може сприяти отриманню сертифікату ISO 9001, але не так часто бачить необхідність бути частиною всієї системи управління якістю. Деякі інші підрозділи можуть зробити спробу виключити себе із сфери дії такої системи, вважаючи, що вони працюють в особливих умовах, які допускають таке виключення. Тому вищому керівництву потрібно буде переконатися, що

кожний підрозділ туристичного підприємства є активним учасником, оскільки всі вони мають відношення до якості вироблених послуг.

Вимога 4. *Проведення адаптації системи управління якістю.*

Детальна адаптація системи повинна бути виконана із розрахунком на можливі майбутні зміни на підприємстві та забезпечувати необхідну гнучкість у виконанні тих завдань, які цього вимагають, у інтересах підприємства. Цілі підприємства є важливим аспектом створення структури системи управління якістю і конкретних вимог, які пов'язані з кожним процесом.

У рамках системи управління якістю розробляються методики, що встановлюють вимоги до виконання всіх пов'язаних із наданням послуги процесів, включаючи три основоположні процеси (маркетинг, проектування і безпосередньо надання послуги), які функціонують в структурі системи управління якістю туристичних послуг (рис. 1).

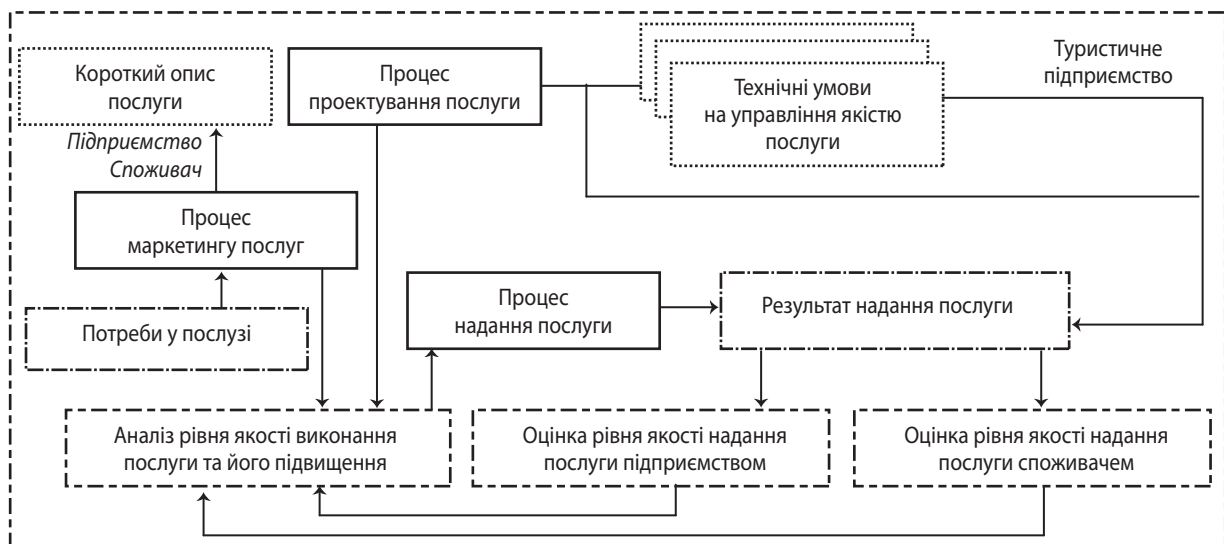


Рис. 1. Структура системи управління якістю туристичних послуг

Якість туристичної послуги, як вона сприймається споживачем, безпосередньо визначається цими процесами, а також діями, пов'язаними із заходами, що виконуються за результатами зворотного зв'язку з якості послуг і сприяють поліпшенню їхньої якості, а саме:

- оцінюванням наданої постачальником послуги;
- оцінюванням отриманої послуги споживачем;
- перевіркою якості реалізації всіх процесів системи якості та їхньої ефективності.

Зворотний зв'язок з якості має бути встановлений і між групами процесів структури системи якості, які взаємодіють між собою.

Якщо туристичне підприємство формує мету посилення контролю за якістю послуг, то воно повинно мати детальну процедуру для ефективного відслідковування претензій та зауважень споживачів щодо якості, відмов від придбання послуги та проведення відповідних записів прийнятих рішень.

Така процедура може включати до себе створення системи відслідковування і показники вимірювання про-

цесу з тим, щоб у подальшому керівництво підприємства могло визначити ступінь відповідності процесу цілям підприємства у сфері якості. І навпаки, наприклад, порядок введення даних щодо задоволення споживачів надаваними послугами може бути достатньо простим автоматизованим процесом, який послідовно виконується без складних документованих процедур.

Споживач, оцінюючи якість туристичної послуги, порівнює деякі фактичні значення параметрів якості із очікуваними ним величинами, і якщо ці очікування співпадають / перевищують, то якість визначається задовільною чи перевершеною [6; 8]. Більшість споживачів не знають про якість вхідних даних послуги з функціональної точки зору (тобто їх не цікавить те, як туристична послуга була вироблена). Вони судять про якість по вихідним даним – вигодам, які отримані ними від наданої послуги. Різницю між цими двома величинами складає розходження, по якому оцінюють ступінь задоволеності споживача якістю туристичної послуги (поняття споживчої цінності послуги) (рис. 2).

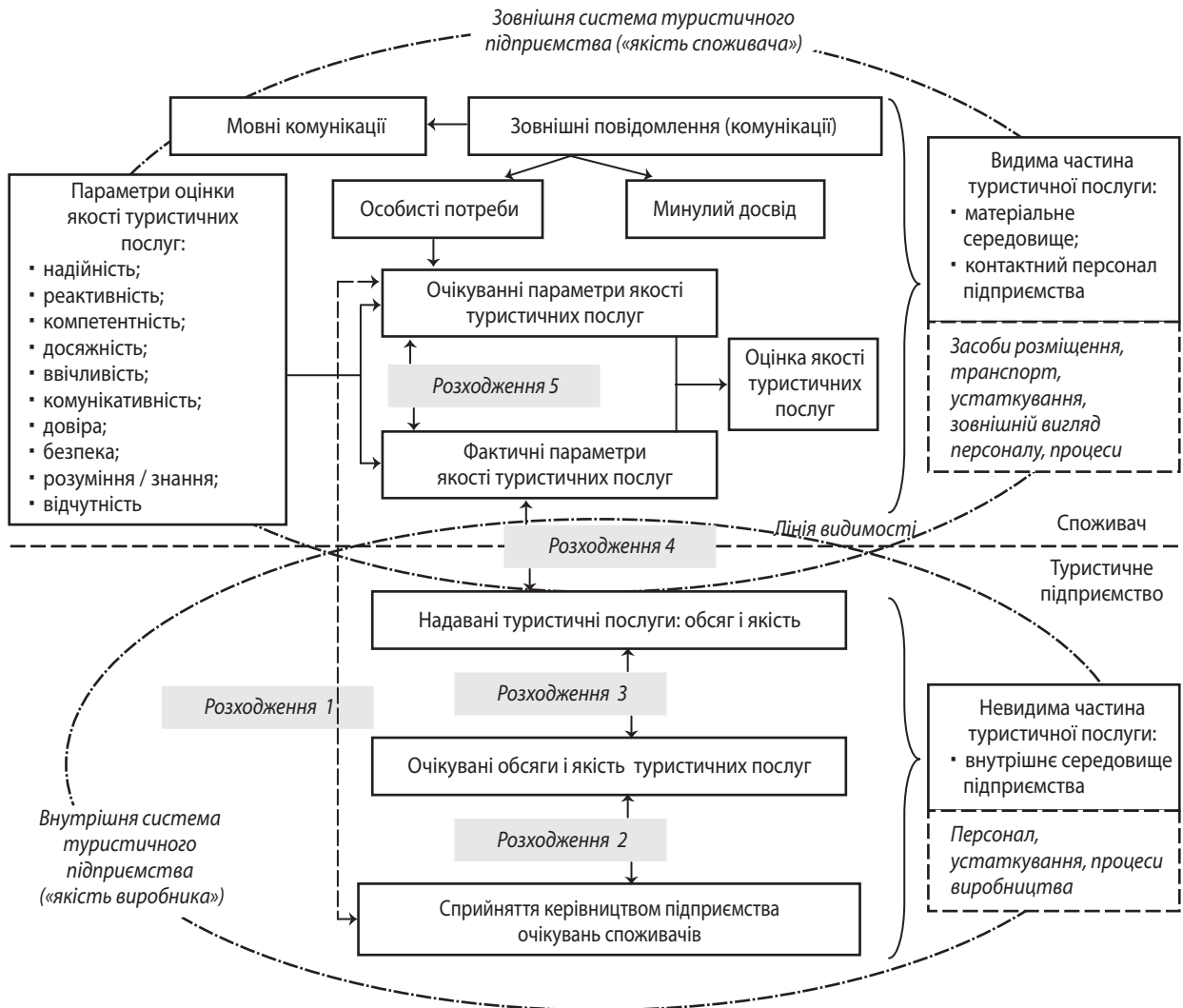


Рис. 2. Концептуальна модель системи інтегрованого управління якістю туристичної послуги

Верхня частина представленої моделі описує фактори, які визначають очікування і попит на туристичну послугу. Нижня частина моделі показує, як підприємства створюють такі послуги.

У представленій моделі застосований метод аналізу розходжень, які можуть виникати у процесі надання туристичних послуг. Завдання підприємства полягає у тому, щоб ідентифікувати та зменшувати такі розходження, що були встановлені менеджером і визначені як значні перешкоди до надання якісної туристичної послуги. Сутність цих розходжень визначається такими положеннями.

1. Представлення керівництва туристичного підприємства про очікування споживачів помилкові. Таке розходження виявляє проблему сегментації за вигодами – припущення керівництва про споживачькі очікування некоректні. Менеджери туристичного підприємства не завжди розуміють, які характеристики послуги первісно означають для споживачів її високу якість, які показники повинна мати послуга для того, щоб відповідати їх потребам, і який рівень реалізації таких показників необхідний для забезпечення високоякісного обслуговування.

2. Розрив між сприйняттям менеджерів і специфікацією якості туристичної послуги. Потреби споживачів відомі, але підприємство не має можливості надати послугу, яка відповідала їх очікуванням, або через обмеженість ресурсів, або через бездієвість менеджерів.

3. Надана туристична послуга не відповідає робочим специфікаціям, які запропоновані керівництвом підприємства. Сценарій і контроль виконання послуги невірні у цілому. Від працівників, які надають послуги, у значній мірі залежить, як споживачі сприймають якість обслуговування. Але дії персоналу не завжди можуть бути регламентовані. Всі підприємства мають ускладнення із дотриманням прийнятих стандартів унаслідок особливостей дій свого персоналу.

4. Розходження між надаваними туристичними послугами і зовнішніми комунікаціями. Інакше кажучи, декларування не відповідає дійсності: образне позиціонування не відповідає реальній послугі. Підприємство не повинно обіцяти у рекламі більше, ніж воно може реально запропонувати. Крім того, споживачі не завжди мають у своєму розпо-

рядженні інформацію про зусилля, які робляться для їх обслуговування. Але якщо люди знають про них, то вони з великою ймовірністю доброзичливо будуть сприймати надані їм послуги.

5. *Сприйняття споживачем туристичної послуги не відповідає його очікуванням*. Представлена послуга не може задовольнити очікування споживача.

Чи виправдовуються очікування споживача щодо якості послуги, залежить від таких складових:

- як розроблена послуга;
- наскільки навчений персонал;
- яку винагороду отримують працівники;
- яким чином контролюється робота персоналу.

Відповідність, яка проявляється у представленні однієї й тієї ж залежності послуги одному й тому ж споживачеві та іншим споживачам (для стандартної послуги), також дуже важлива. Але відповідність обслуговування особливо важко досягти у порівнянні виробничою відповідністю. Причина полягає у тому, що послуги створюються людьми, управляти якими значно складніше, ніж механізмами.

У туристичній індустрії очікування споживача, які сформовані у нього референтними джерелами, попереднім досвідом, комунікаціями, власними потребами, з якими він входить в угоду на обслуговування, є деяким еталоном порівняння, з яким і прийдеться працювати виробникові туристичних послуг. Результати оцінки задоволеності туристичною послугою обумовлюють варіанти рішень про якість того, що отримав споживач, із якої виходить задоволення чи незадоволення такою угодою.

Виходячи із вищезначеного, можна зробити висновок, що, по-перше, виробництво і реалізація туристичних послуг потребує особливої уваги до аспектів взаємовідносин між підприємством, яке надає послуги, і споживача, який її отримує; по-друге, туристична послуга як специфічний ринковий товар досить складно піддається кількісному аналізу та оцінці кінцевого результату. Це означає, що існуючі методологічні підходи до управління якістю у системі матеріального виробництва не можуть у повній мірі бути застосовані до системи управління якістю туристичних послуг. Для більшості таких послуг процеси їх надання і споживання практично невіддільні. Такі процеси розробляються як результат узгоджених дій різних складових системи управління якістю, де ключовими є туристичне підприємство і його споживачі. У межах системи управління якістю туристичних послуг система виробництва послуг не просто функціонує, а взаємодіє із системою споживання послуги, вони взаємно впливають одна на одну, формуючи загальне представлення концепції управління якістю туристичних послуг.

ЛІТЕРАТУРА

1. Апілат О. В. Підвищення якості послуг в туризмі : автореф. дис. ... канд. екон. наук / О. В. Апілат. – К. : ХДАТОХ, 2005. – 17 с.
2. Басовский Л. Е. Управление качеством / Л. Е. Басовский, В. Б. Протасьев. – М., 2000. – 212 с.
3. Баумгартен Л. В. Управление качеством в туризме / Л. В. Баумгартен. – М. : ИЦ «Академия», 2010. – 304 с.

4. Ваймерскірх А. Всеобщее управление качеством. Стратегии и технологии, применяемые сегодня в самых успешных компаниях. TQM / А. Ваймерскірх, С. Джордж. – М. : Виктория-Плюс, 2002. – 256 с.

5. Заходжай В. Б. Статистичне забезпечення управління якістю : навч. посіб. / В. Б. Заходжай, А. Ю. Чорний. – К. : ЦУЛ, 2005. – 340 с.

6. Кулибанова В. В. Маркетинг сервисных услуг / В. В. Кулибанова. – СПб. : Вектор, 2006. – 192 с.

7. Писаревський І. М. Організація туризму : підручник / І. М. Писаревський, С. О. Погасій, М. М. Покоłodна; за ред. І. М. Писаревського. – Х. : ХНАМГ, 2008. – 541 с.

8. Разумовская А. Л. Маркетинг услуг. Настольная книга российского маркетолога-практика / А. Л. Разумовская, В. Янченко. – М. : Вершина, 2006. – 496 с.

9. Управление качеством, персоналом и логистика в машиностроении : учеб. пособ. / Р. П. Бактимиров и др. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2005. – 256 с.

10. Федюкин В. К. Управление качеством процессов / В. К. Федюкин. – СПб. : Питер, 2004. – 208 с.

REFERENCES

- Apilat, O. V. "Pidvyshchennia iakosti posluh v turyzmi" [Improving service quality in tourism]. *avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*, 2005.

- Basovskiy, L. E., and Protasev, V. B. *Upravlenie kachestvom* [Quality management]. Moscow, 2000.

- Baumgarten, L. V. *Upravlenie kachestvom v turizme* [Quality management in tourism]. Moscow: Akademiia, 2010.

- Baktimirov, R. P. *Upravlenie kachestvom, personalom i logistika v mashinostroenii* [Quality management, personnel and logistics engineering]. St. Petersburg: Piter, 2005.

- Fediukin, V. K. *Upravlenie kachestvom protsessov* [Quality management processes]. St. Petersburg: Piter, 2004.

- Kulibanova, V. V. *Marketing servisnykh uslug* [Marketing services]. St. Petersburg: Vektor, 2006.

- Pysarevskiy, I. M., Pohasii, S. O., and Pokolodna, M. M. *Orhanizatsiia turyzmu* [Organization of Tourism]. Kharkiv: KhNAMH, 2008.

- Razumovskaia, A. L., and Yanchenko, V. *Marketing uslug. Nastolnaia kniga rossiyskogo marketologa-praktika* [Marketing services. Handbook of Russian-marketing practices]. Moscow: Verшина, 2006.

- Vaymerskirkh, A., and Dzhordzh, S. *Vseobshchee upravlenie kachestvom. Strategii i tekhnologii, primeniayemye segodnia v samykh uspeshnykh kompaniiakh. TQM* [Total quality management. Strategies and technologies used in today's most successful companies. TQM]. Moscow: Viktoriia-Plius, 2002.

- Zakhodzhai, V. B., and Chornyi, A. Yu. *Statystychna zabezpechennia upravlinnia iakistiu* [Statistical software quality management]. Kyiv: TsUL, 2005.

РЕЗУЛЬТАТ АУДИТУ ТА ЙОГО КОРИСТУВАЧІ

© 2014 ШАЛІМОВА Н. С.

УДК 657.631.8:332.012.2

Шалімова Н. С. Результат аудиту та його користувачі

У статті визначено зміст понять «результат аудиту», «користувачі результатом аудиту», характеристики ключового користувача результатами аудиту. Обґрунтовано, що для широкої характеристики користувачів доцільно об'єднати всі об'єкти, які можуть бути використані (аудиторський звіт, факт відмови від виконання аудиту, інформацію, що подається управлінському персоналу безпосередньо в процесі аудиту) під терміном «результати аудиту» і класифікувати його, залежно від терміну подання, на кінцевий та проміжний результати. Запропоновано визначення користувачів результатами аудиту, під якими слід розуміти особу, осіб або категорію осіб, для яких аудитор складає аудиторський звіт, та у випадках, передбачених міжнародними стандартами аудиту і вітчизняними законодавчими і нормативними актами, повідомляє іншу додаткову інформацію з питань аудиту. Для визначення ключового користувача результатами аудиту всі завдання з аудиту розподілено на дві групи, залежно від можливості ідентифікації користувачів. Доведено, що саме для завдань із обов'язкового аудиту слід визначитися з ключовим користувачем, і цей процес має здійснюватися у взаємозв'язку з механізмом виділення ключового користувача фінансової звітності. Запропоновано під ключовим користувачем результатами обов'язкового аудиту визнати зовнішніх користувачів із прямим фінансовим інтересом, які не можуть вимагати від суб'єктів господарювання надати інформацію безпосередньо їм і повинні покладатися на фінансові звіти загального призначення та аудиторські звіти щодо значної частини необхідної їм інформації. Викладені в статті пропозиції щодо уточнення категоріального апарату в сфері аудиту є основою для оцінки якості аудиту, визначення можливостей та умов виникнення необхідного й достатнього рівня довіри до думки аудитора.

Ключові слова: аудит, аудиторська діяльність, результат аудиту, користувачі результатами аудиту

Бібл.: 27.

Шалімова Наталія Станіславівна – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри, кафедра аудиту та оподаткування, Кіровоградський національний технічний університет (пр. Університетський, 8, Кіровоград, 25006, Україна)

Email: n.shalimova@mail.ru

УДК 657.631.8:332.012.2

UDC 657.631.8:332.012.2

Шалімова Н. С. Результат аудита и его пользователи

В статье определено содержание понятий «результат аудита», «пользователи результатом аудита», характеристики ключевого пользователя результатами аудита. Обосновано, что для широкой характеристики пользователей целесообразно объединить все объекты, которые могут быть использованы (аудиторский отчет, факт отказа от выполнения аудита, информацию, которая представляется управленческому персоналу непосредственно в процессе аудита) термином «результат аудита», и классифицировать его, в зависимости от сроков подачи, на конечный и промежуточный результаты. Предложено определение пользователей результатами аудита, под которыми следует понимать лицо, лица или категорию лиц, для которых аудитор составляет аудиторский отчет, и в случаях, предусмотренных международными стандартами аудита и отечественными законодательными и нормативными актами, предоставляет прочую дополнительную информацию по вопросам аудита. Для определения ключевого пользователя результатами аудита все задания по аудиту распределены на две группы в зависимости от возможностей идентификации пользователей. Доказано, что именно для заданий по обязательному аудиту следует определиться с ключевым пользователем, и этот процесс должен проходить во взаимосвязи с механизмом выделения ключевого пользователя финансовой отчетности. Предложено под ключевым пользователем результатами обязательного аудита рассматривать внешних пользователей с прямым финансовым интересом, которые не могут требовать от субъектов хозяйствования предоставлять информацию непосредственно им и должны полагаться на финансовые отчеты общего назначения и аудиторский отчет при получении значительной части необходимой им информации. Представленные в статье предложения по уточнению категориального аппарата в сфере аудита являются основой для оценки качества аудита, определения возможностей и условий возникновения необходимого и достаточного уровня доверия к мнению аудитора.

Shalimova N. S. Audit result and its users

The article identifies essence of the "audit result" and "users of audit result" notions and characteristics of the key audit results user. It shows that in order to give a wide characteristic of users it is expedient to unite all objects, which could be used (audit report, fact of refusal to conduct audit and information that is submitted to managers in the process of audit) with the term "audit result" and classify it depending on the terms of submission by final and intermediate result. The article offers to define audit results user as a person, persons or category of persons for whom the auditor prepares the audit report and, in cases, envisaged by international standards of the audit and domestic legislative and regulatory acts, provides other additional information concerning audit issues. In order to identify the key audit results user the article distributes all audit tasks into two groups depending on possibilities of identification of users. The article proves that the key user should be identified especially in cases of a mandatory audit and this process should go in interconnection with the mechanism of allocation of a key user of financial reports. It offers to consider external users with direct financial interests, who cannot request economic subjects directly to provide information and who should rely on general financial reports and audit report when receiving significant portion of information they need, as the key user. The article makes proposals on specification of the categorical mechanism in the sphere of audit, which are the basis for audit quality assessment, identification of possibilities and conditions of appearance of the necessary and sufficient trust to the auditor opinion.

Key words: audit, audit activity, audit result, users of audit results

Bibl.: 27.

Ключевые слова: аудит, аудиторская деятельность, результат аудита, пользователи результатами аудита

Библ.: 27.

Шалимова Наталья Станиславовна – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой, кафедра аудита и налогообложения, Кировоградский национальный технический университет (пр. Университетский, 8, Кировоград, 25006, Украина)

Email: n.shalimova@mail.ru

Shalimova Nataliya S. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Head of the Department, Department of Audit and Taxation, Kirovograd National Technical University (pr. Universytetsky, 8, Kirovograd, 25006, Ukraine)

Email: n.shalimova@mail.ru

Вступ. Цілі підготовки фінансової звітності та її аудиторської перевірки в явній чи неявній формі визначаються потребами користувачів, які відрізняються за своїми запитам та перевагами, ступенем прямого чи непрямого впливу на зміст і форму представлення результативних даних, а рівень довіри з боку користувачів до професійної думки аудитора залежить від рівня задоволення їх інтересів. Проте ніколи не існувало і не існує єдиного підходу до мети аудиту та вимог, які висувуються до нього, часто виникає неспівпадіння інформації, наданої аудитором, з очікуваннями зацікавлених користувачів. Користувачі аудиторських послуг розглядаються як обов'язковий елемент визначення аудиторської діяльності [16, с. 16] і найскладнішим у моделі оцінки якості аудиту є визначення того, чого бажають користувачі, а також можливостей та умов виникнення в них необхідного і достатнього рівня довіри до думки аудитора.

Аналіз останніх наукових досліджень. Слід зазначити, що в науковій літературі відсутня єдність думок щодо місця користувачів у системі аудиторської діяльності, змісту їх потреб. У науковій фаховій літературі, підручниках і посібниках з аудиту при визначенні мети та завдань аудиту розглядаються в основному користувачі фінансової звітності [3, с. 19; 11, с. 15–16; 15, с. 433–434; 21, с. 14; 24, с. 12–13; 27, с. 19], хоча вимоги, які висувуються до інформації у фінансовій звітності та аудиторському звіті, відрізняються. Навіть у тих випадках, коли використовують інші терміни, наприклад «користувачі інформації за результатами аудиту» [15, с. 433], «користувачі професійної думки аудитора» [5, с. 15–20], їх коло фактично ототожнюється з користувачами бухгалтерської (фінансової) звітності суб'єкта аудиту, які зацікавлені в її достовірності, а потреби прирівнюються до інформаційних потреб користувачів фінансових звітів.

Існують різні погляди щодо того, що в кінцевому підсумку отримують користувачі. Так, Ф. Ф. Бутинець оперує поняттями «користувачі результатів аудиту» та «користувачі інформації, наданої аудиторами» [4, с. 10], Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча – «користувачі аудиту» [11, с. 14], автори навчального посібника «Облік, аналіз та аудит» (М. С. Білик, А. Г. Загородній, Г. І. Кіндрацька та ін.) – «користувачі інформації за результатами аудиту» [15, с. 433], О. А. Петрик та М. Т. Фенченко – «користувачі інформації аудитора» [19, с. 9]. О. О. Терехов найважливішою функцією аудитора вважає функцію засвідчення, тому використовує термін «користувачі функції засвідчення аудиторів» [22, с. 97]. Термін «користувачі професійної думки аудитора» використовують російські дослідники С. М. Бичкова та О. Ю. Итиглова [5, с. 15–20] і невипадково.

В аналізі процесу еволюції цілей аудиту, наведеному у післямові до наукового видання «Аудит Монтгомері», яка була підготовлена російськими вченими Я. В. Соколовим та С. М. Бичковою [2, с. 538], підкреслено, що продуктом аудиторської праці вважається не висновок сам по собі, а власна думка аудитора.

Формулювання цілей статті. Вибір та актуальність теми дослідження зумовлені необхідністю чіткого визначення місця та функцій аудиту в сучасній системі соціально-економічних відносин, розвитку теоретичних та організаційних позицій аудиту як цілісної системи, а його мета полягає в обґрунтуванні змісту понять «результат аудиту» та «користувачі результатами аудиту», визначенні ключового користувача результатами аудиту, що виступатиме основною для оцінки якості аудиту.

Виклад основного матеріалу дослідження. При аналізі необхідності аудиту використовують різні терміни, зокрема «інтерес», «ціль», «потреба», «очікування», «вимога» тощо. Як справедливо підкреслює О. О. Терехов: «Цілі використання бухгалтерської інформації визначають ступінь прийнятності інформаційного ризику в усіх суттєвих аспектах цієї інформації» [22, с. 464].

Підходи до визначення інтересу класифікують за трьома основними напрямками: теорія зовнішніх обставин, відповідно до якої джерелом інтересу завжди виступає відповідна потреба; теорія внутрішнього фактора, згідно з якою під інтересом розуміють мотив або мотиваційне становище, що підштовхує до пізнавальної діяльності; теорія взаємодії, сутність якої полягає в тому, що інтерес може виявитися тільки в разі, якщо суб'єкт бере участь у різних суспільних відносинах і взаємодіє з іншими особами [18, с. 113–114].

Потреби є основою для виникнення інтересу, але тільки тоді, коли серед шляхів їх усунення обирають шлях їх задоволення (інші шляхи можуть включати пригнічення, заглушення потреби та нереагування на неї). Потреби виникають лише в тому разі, якщо є певна ціль, проте бракує чогось для її досягнення. Наприклад, інформаційна потреба виникає в тому випадку, якщо для досягнення цілі не вистачає певної інформації, тому саме цей термін доцільно використовувати для характеристики користувачів результатами аудиту. Очікування можна розглядати як оцінку певною особою ймовірності настання якоїсь події або сподівання на те, що обраний тип поведінки або засіб приведе до задоволення потреби. Відносно аудиту очікування користувачів проявляються у формуванні певної моделі процесу аудиту та представлення його результатів. Потреби й очікування є основою для висунення вимог до певного об'єкта.

Урахування вимог користувачів необхідне для того, щоб результати аудиторської роботи були визнані як інформація в сучасному значенні цього слова. В науковій літературі пропонується кілька змістовних варіантів розуміння інформації [17, с. 27–28]. В енциклопедичних виданнях інформація інтерпретується як «відомості про які-небудь події, ситуації, чиясь діяльність тощо» [23, с. 546]; у Цивільному кодексі України – тлумачиться як документовані або публічно оголошені відомості про події та явища, що мали або мають місце в суспільстві, державі та навколишньому середовищі (ст. 200, гл. 15 «Нематеріальні блага», розділ III «Об'єкти цивільних прав») [25]; у Законі України «Про інформацію» – як будь-які відомості та/або дані, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді (ст.1 «Визначення термінів») [6].

Більш змістовним є розгляд інформації як кількісної міри усунення невизначеності. Відповідно інформація – це не будь-які повідомлення та дані, а лише ті, які зменшують в отримувача невизначеність, яка з'являється тоді, коли внаслідок неповноти інформації виникає вибір серед двох або більше можливостей. В. В. Ковальов обґрунтовано підкреслює, що інформація сама по собі не існує, існують лише дані, з яких можна отримати інформацію, тому інформація варіабельна та суб'єктивна, а ступінь інформативності даних завжди відносний, причому ця відносність визначається багатьма чинниками, зокрема, рівнем професійної підготовки користувача та мірою його поінформованості на момент отримання даних [8, с. 168]. Слід враховувати також важливість потреби та інтересу в певній інформації. Як зазначає Н. А. Луман, інформацію неможливо отримати пасивно із сигналів, які сприймаються з навколишнього світу, навпаки, вона завжди містить деяку вільну компоненту очікування того, що з нею потім можна робити, тобто ще до початку виникнення інформації відносно неї має сформуватися інтерес [12, с. 38].

Про необхідність урахування потреб користувачів йдеться також у Міжнародних стандартах контролю якості, аудиту, надання впевненості та супутніх послуг. Так, у п. 29 Міжнародної концептуальної основи завдань з надання впевненості зазначено, що, коли це можливо, користувачі або їхні представники повинні разом з практиком та відповідальною стороною (і замовником, якщо він відрізняється від відповідальної сторони) визначити вимоги до завдання, що не звільняє аудитора від відповідальності за визначення природи, обсягу процедур, необхідності розгляду додаткової інформації [14, с. 12].

З огляду на те, що інформація, думка є нематеріальними об'єктами, для їх існування потрібен матеріальний носій (форма), який з тією чи іншою точністю описує об'єктивну реальність. Основним документом, який надходить у розпорядження користувачів, є аудиторський звіт, тому можливе застосування терміна «користувачі аудиторського звіту».

В даному контексті слід звернути увагу на існування штучно створених проблеми, пов'язаних з перекладом міжнародних документів. Так, в січні 2012 року Аудиторською палатою України було видано роз'яснення «Щодо оформлення офіційного документу, складеного за результатами аудиту фінансової звітності» [20], в якому зверта-

ється увага на начебто існуючу колізію норм міжнародних стандартів аудиту та Закону України «Про аудиторську діяльність», сутність якої полягає в тому, що стандартами передбачено складання за результатами аудиту фінансової звітності аудиторського звіту, а вітчизняним законодавством – аудиторського висновку. У підсумку рекомендується оформляти документ під назвою «аудиторський висновок (звіт незалежного аудитора)». Причина даної проблеми надзвичайно проста і криється вона не у відмінностях між документами, яка чомусь виникла лише в 2012 році, хоча міжнародні стандарти аудиту застосовуються в нашій країні з 2003 року, а у відсутності послідовності у перекладі. В міжнародних стандартах аудиту для позначення документу, який складається за результатами аудиту фінансової звітності, використовується термін «auditor's report» і він є незмінним з часів їх запровадження. В перекладах міжнародних стандартів на українську мову переклад даного терміну постійно змінювався: в стандартах аудиту та етики видання 2001 та 2004 року застосовувався термін «аудиторський висновок», у стандартах видання 2007 року – «аудиторський висновок» або «висновок незалежного аудитора», а у стандартах видання 2010 року – «аудиторський звіт» або «звіт незалежного аудитора». Отже, дана ситуація – яскравий приклад штучно створеної проблеми, хоча єдине можливе рішення в цьому випадку – це послідовність у використанні термінів при перекладі документів.

Проте використання лише терміну «аудиторський звіт» обмежує уявлення про результати самого аудиту, які, по-перше, включають також іншу додаткову інформацію, що подається управлінському персоналу, а по-друге – можуть бути подані відмовою від висловлення думки або відмовою від виконання завдання. Тому для широкої характеристики користувачів доцільно об'єднати всі об'єкти, які можуть бути використані (аудиторський звіт, факт відмови від виконання аудиту, іншу додаткову інформацію), під терміном «результати аудиту».

При цьому під терміном «кінцевий результат аудиту» слід розуміти:

- 1) сформовану аудитором думку про те, чи складено фінансову звітність у всіх суттєвих аспектах відповідно до застосованої концептуальної основи фінансової звітності, у формі аудиторського звіту, в якому висловлено:
 - безумовно-позитивну думку;
 - умовно-позитивну думку у зв'язку із викривленнями, які мають суттєвий, але не всеохоплюючий вплив на фінансову звітність;
 - негативну думку у зв'язку із викривленнями, які мають суттєвий і всеохоплюючий вплив на фінансову звітність;
 - умовно-позитивну думку через неможливість отримання аудитором достатніх і належних аудиторських доказів, яке має суттєвий, але не всеохоплюючий вплив на фінансову звітність;
- 2) відмову від висловлення аудитором думки про те, чи складено фінансову звітність в усіх суттєвих аспектах відповідно до застосованої концептуальної основи фінансової звітності, у формі аудиторського звіту, який констатує це через неможливість отримання аудитором достатніх і належних

аудиторських доказів, яке має суттєвий і всеохоплюючий вплив на фінансову звітність;

- 3) відмову від виконання завдання у формі письмового повідомлення.

Під «проміжним результатом аудиту» розуміємо інформацію, яка повідомляється різним групам користувачів у процесі проведення аудиту. «Проміжний результат аудиту» має описовий характер та забезпечує виконання інформаційної функції аудиту, але може мати різні наслідки за фактом його подання.

Так, одна група інформації допомагає користувачам лише зрозуміти сам процес аудиту та пояснює їм вибір «кінцевого результату» – виду та форми аудиторського звіту. Це стосується, наприклад, вимог МСА 260 «Повідомлення інформації з питань аудиту тим, кого наділено найвищими повноваженнями» стосовно необхідності подання суб'єктам, наділеним найвищими повноваженнями, інформації про запланований обсяг та час аудиту [13, с. 224–249], вимог МСА 706 «Пояснювальні параграфи та параграфи з інших питань у звіті незалежного аудитора» стосовно необхідності розкриття суб'єктам, кого наділено найвищими повноваженнями, підстав для включення пояснювального параграфа або параграфа з інших питань до аудиторського звіту, включаючи причини і текст такого параграфа [13, с. 743–754].

Інша група повідомлень припускає можливість реґування з боку управлінського персоналу для того, щоб поліпшити кінцевий результат аудиту. Наприклад, відповідно до МСА 260 «Повідомлення інформації з питань аудиту тим, кого наділено найвищими повноваженнями» (п. 16 «б», Д18) [13, с. 229, 237], аудитор повинен повідомляти суб'єктам, кого наділено найвищими повноваженнями, про значні труднощі (якщо вони є), які виникають унаслідок аудиту, включаючи значні затримки в наданні потрібної інформації, неочікувано великі зусилля, необхідні для отримання достатніх та прийнятних аудиторських доказів, недоступність очікуваної інформації, обмеження, які вводить для аудитора управлінський персонал нижчого рівня тощо. Якщо при отриманні такої інформації найвищий управлінський персонал зреагує, то зазначені обставини не вплинуть на вибір форми аудиторського звіту і, якщо не будуть виявлені інші викривлення, аудитор видасть безумовно-позитивний аудиторський звіт, в протилежному разі він буде змушений видати відмову від висловлення думки.

Слід враховувати, що користувачі думки аудитора можуть бути абсолютно різними: при ініціативному аудиті – це безпосередньо замовник, але при обов'язковому аудиті слід зважати на наявність так званих третіх осіб – потенційних акціонерів, інвесторів, кредиторів тощо, органи державного управління, які використовують інформацію аудиту не з метою здійснення контролю, а з метою ознайомлення з підприємством та зменшення свого інформаційного ризику. Як підкреслено в «Аудиті Монтгомері», професія аудитора пов'язана із суспільними зобов'язаннями, які виходять за межі послуг, що надаються конкретному клієнту, тому аудитор повинні визнавати свою професійну відповідальність перед суспільством у цілому [2, с. 54], а забезпечення потреб людей, для яких необхідно, аби та чи інша організація надала їм фінансовий звіт, який під-

лягав аудиту, є основною метою аудиту [2, с. 26–31]. Таке широке тлумачення призводить до виникнення ситуації невизначеності, яка обумовлюється такими чинниками: неможливо достовірно визначити коло майбутніх фактичних зацікавлених користувачів як за видами, так і за кількістю, а кожен зацікавлений користувач має власні специфічні інформаційні потреби і може сприймати один і той самий аудиторський звіт по-своєму.

Відповідно до Міжнародної концептуальної основи завдань з надання впевненості під користувачами розуміють особу, осіб або категорію осіб, для яких фахівць-практики складає звіт з надання впевненості. Використовуючи це визначення в контексті завдань з аудиту та доповнивши його положеннями МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту» [13, с. 76–106], під користувачами слід розуміти особу, осіб або категорію осіб, для яких аудитор складає аудиторський звіт, і які потребують інформації щодо того, чи подано фінансову звітність у всіх суттєвих аспектах відповідно до застосовної концептуальної основи фінансової звітності, з метою підвищення ступеня своєї довіри до фінансової звітності для прийняття рішень. Однак і це визначення треба розширити, враховуючи такі міркування: по-перше, аудитор зобов'язаний подавати не тільки аудиторський звіт за результатами аудиту, а й певну інформацію управлінському персоналу різних рівнів в процесі аудиту; по-друге, оскільки аудиторський звіт разом з усією фінансовою звітністю є основою для прийняття рішень, а користувачі фінансової звітності мають право вимагати інформацію про основу для її складання, користувачі аудиторського звіту також мають право вимагати інформацію, яка розкриває підстави для висновку аудитора.

Отже, під користувачами результатами аудиту слід розуміти особу, осіб або категорію осіб, для яких аудитор складає аудиторський звіт та у випадках, передбачених Міжнародними стандартами аудиту та вітчизняними законодавчими і нормативними актами, повідомляє іншу додаткову інформацію з питань аудиту. Користувачі результатами аудиту потребують інформації про те, чи подано фінансову звітність у всіх суттєвих аспектах відповідно до застосовної концептуальної основи фінансової звітності для прийняття своїх рішень, про основу для формування думки аудитора, відмови для її висловлення або від виконання завдання з метою підвищення ступеня своєї довіри до фінансової звітності та роботи аудиторів, кращого розуміння змісту і принципів складання фінансової звітності, етапів, процедур та принципів аудиту.

Необхідно виділити один із основних критеріїв, яким має відповідати цільова аудиторія, в інтересах якої готується аудиторський звіт: вона повинна розуміти діяльність підприємства, фінансова звітність якого підлягала аудиту, та суб'єкту аудиторської діяльності, прагнути вивчати інформацію, яка міститься у фінансовій звітності та аудиторському звіті з достатньою старанністю. Цей критерій визначення груп користувачів є надзвичайно важливим, оскільки неправильні рішення користувачами можуть бути прийняті не тільки через відсутність достовірної та корисної інформації в аудиторському звіті, а й через відсутність знань про правила, за якими цей документ був підготовлений та поданий.

З огляду на розбіжності інтересів різних категорій користувачів результатами аудиту виникає потреба виділення ключового (головного, першорядного) користувача. Ця проблема стосується в основному обов'язкового аудиту, оскільки при проведенні ініціативного аудиту коло користувачів та їх інформаційні потреби можуть бути чітко ідентифіковані.

Виділення головного (ключового) користувача результатами аудиторської роботи є проблематичним, оскільки ця проблема не вирішена і стосовно фінансової звітності. Користувачі фінансової звітності суттєво варіюються за багатьма ознаками (соціальний статус, місце в управлінській ієрархії, формальні відносини із підприємством, інформація про діяльність якого аналізується), тому очевидно, що кожний із них має свій критерій «корисності» та чекає від представлених йому звітних даних насамперед тієї інформативності, яка цікава саме для нього. Так, у період певного зниження рентабельності підприємства управлінський персонал навряд чи буде заінтересований в оприлюдненні цієї інформації, протилежною в цьому сенсі буде позиція й інтереси інвесторів та користувачів.

Про конфліктність інтересів користувачів фінансової звітності, яка є основним об'єктом дослідження аудиторами, зауважують багато науковців. Зокрема, Я.Д. Крупка виділяє два напрями роботи підприємства, які цікавлять користувачів – прибутковість та платоспроможність [10, с. 132], і зазначає, що конфліктність між цими інтересами призводить «до неоднозначного відображення результатів діяльності у системі бухгалтерського обліку та фінансової звітності» [10, с. 134]. Цей висновок слід розширити і визнати, що конфліктність між інтересами різних користувачів може призвести до неоднозначної оцінки результатів роботи і аудиторів.

Виділення ключових (головних) користувачів може відбуватися у взаємозв'язку з процесом ідентифікації так званого «середнього користувача». Поняття «середня людина», тобто середній, типовий представник своєї групи, було введено на початку XIX століття, а згодом, спираючись на ці розробки, було застосовано теорію ймовірності «в моральних та політичних науках» і доведено, що нормальний розподіл, який широко використовується в природі, може бути покладений в основу опису соціальних явищ [26, с. 20]. Отже, для виділення головного (ключового) користувача слід визначити ключову групу користувачів та його типового представника. Проблемність питання яскраво ілюструється аналізом визначень суттєвості, наведеним в «Аудиті Монтгомері» [2, с. 144–145], в яких використано терміни «середній вкладник», «середній власник акцій», «розумна особистість», «інформований вкладник».

Для визначення ключового (головного) користувача результатами аудиту потрібно всі завдання з аудиту розподілити на дві групи. До першої групи відносять завдання з аудиту, в яких користувачі можуть бути заздалегідь чітко ідентифіковані. Зазвичай це завдання з ініціативного аудиту, в яких кількість користувачів обмежена та чітко визначена. До другої групи належать завдання з аудиту, в яких користувачі включають необмежене коло осіб і які не можуть бути чітко заздалегідь ідентифіковані. Ця група включає завдання з обов'язкового аудиту, саме стосовно них

слід визначитися з ключовим користувачем, і цей процес має здійснюватися у взаємозв'язку з механізмом виділення ключового користувача фінансової звітності.

Залежно від того, яка група користувачів переважає в певній країні, формується модель корпоративного управління, орієнтована або на потреби всіх заінтересованих осіб компанії (в рамках системи континентального права), або на її акціонерів (у рамках системи загального права). Загальноприйнята позиція, що в загальній сукупності осіб, що мають відношення до певного підприємства, головну роль відіграють власники, які надали фінансові ресурси при створенні підприємства та продовжують тримати в ньому свій капітал, адже від них залежить доля підприємства як самостійного суб'єкта господарювання [7, с. 520].

У п. 28 Міжнародної концептуальної основи завдань з надання впевненості також підкреслено, що в тих випадках, коли можливі користувачі мають широке коло інтересів до предмета перевірки, визначених користувачів можна обмежувати основними акціонерами, які мають значні та спільні інтереси [14, с. 12]. Такі рекомендації дещо обмежені, оскільки інші зовнішні користувачі з прямим фінансовим інтересом мають такі ж самі важелі впливу, наприклад кредитори можуть подати позов до суду про визнання підприємства неплатоспроможним і бажання власників врятувати підприємство можуть виявитися марними. У Концептуальній основі фінансової звітності [9] до першорядних користувачів, на яких спрямовані фінансові звіти загального призначення, віднесено нинішніх та потенційних інвесторів, позикодавців та інших кредиторів, які не можуть вимагати від суб'єктів господарювання надати інформацію безпосередньо їм і повинні покладатися на фінансові звіти загального призначення стосовно великої частини необхідної їм інформації. Управлінський персонал не включено до цієї групи, оскільки зазначається, що він може отримати необхідну йому фінансову інформацію з внутрішніх джерел. Підкреслено також, що фінансові звіти не спрямовані безпосередньо на такі інші групи, як регуляторні органи або інші члени суспільства, хоча можуть також бути їм корисними.

Відповідно, головним (ключовим) користувачем результатами обов'язкового аудиту слід визнати зовнішніх користувачів (з макро- та мікрооточення) з прямим фінансовим інтересом, які не можуть вимагати від суб'єктів господарювання надати інформацію безпосередньо їм і повинні покладатися на фінансові звіти загального призначення та аудиторські звіти щодо значної частини необхідної їм інформації.

Висновок. Чітке розуміння цілей, потреб та очікувань користувачів результатами аудиту дасть змогу створити адекватну до їх вимог систему аудиту, яка не розглядатиметься, за влучним висловленням Р. Адамса, як «простий ритуал» [1, с. 94]. Користувачами результатами аудиту є особи, для яких аудитор складає аудиторський звіт і, у випадках, передбачених Міжнародними стандартами аудиту та національними законодавчими і нормативними актами, повідомляє іншу додаткову інформацію з питань аудиту. Таке широке тлумачення призводить до виникнення ситуації невизначеності, яка обумовлюється такими факторами: неможливо достовірно визначити коло майбутніх

фактичних заінтересованих користувачів як за видами, так і за кількістю, кожен користувач має власні специфічні інформаційні потреби, може сприймати один і той самий аудиторський звіт по-своєму.

Для широкої характеристики користувачів доцільно об'єднати всі об'єкти, які можуть бути використані, терміном «результати аудиту» і подати у вигляді двох груп: «кінцевий результат аудиту», який включає сформовану аудитором думку щодо того, чи складено фінансову звітність у всіх суттєвих аспектах відповідно до застосованої концептуальної основи фінансової звітності, у формі аудиторського звіту різних видів, відмову від висловлення аудитором думки, відмову від виконання завдання, та «проміжний результат аудиту», який охоплює інформацію, яка повідомляється різним групам користувачів у процесі проведення аудиту.

Формування концептуальних підходів до визначення якості аудиту потребує виділення ключового користувача результатами аудиту, інакше якість аудиту перетвориться в певну абстракцію. При проведенні ініціативного аудиту коло користувачів та їх інформаційні потреби можуть бути чітко ідентифіковані. Ключовим користувачем результатами обов'язкового аудиту є зовнішні користувачі (з макро- та мікрооточення) з прямим фінансовим інтересом, які не можуть вимагати від суб'єктів господарювання надати інформацію безпосередньо їм і повинні покладатися на фінансові та аудиторські звіти стосовно значної частини необхідної їм інформації.

Викладені пропозиції щодо уточнення категоріального апарату з питань аудиту є основною для оцінки якості аудиту, визначення можливостей та умов виникнення необхідного й достатнього рівня довіри до думки аудитора.

ЛІТЕРАТУРА

1. Адамс Р. Основи аудиту / Адамс Р. : пер. с англ. / Под ред. Я. В. Соколова. – М. : Аудит; ЮНИТИ, 1995. – 398 с.
2. Аудит Монтгомери / Ф. Л. Дефлиз, Г. РДженик, В. М. О'Рейли, М. Б. Хирш / Пер.с англ. под ред. Я. В. Соколова. – М. : Аудит; ЮНИТИ, 1997. – 542 с.
3. Аудит (Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту) / за ред. проф. Немченко В. В., Редько О. Ю. : Підручник. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 540 с.
4. Бутинець Ф. Ф. Аудит : Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. – 2-ге вид., перероб. і доп. / Франц Францович Бутинець. – 2-ге вид., перероб. та доп. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 672 с.
5. Бычкова С. М. Контроль качества аудита. / С. М. Бычкова, Е. Ю. Итыглова – М. : Эксмо, 2008. – 208 с.
6. Закон України «Про інформацію» від 2 жовтня 1992 року №2658-ХІІ (в редакції Закону України від 13 січня 2011 року) (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show=2657-12>
7. Ковалев В. В. Как читать баланс / В. В. Ковалев, В. В. Патров, В. А. Быков. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 672 с.
8. Ковалев В. В. Финансовый анализ : методы и процедуры. / Валерий Викторович Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 560 с.
9. Концептуальна основа фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/file/link/332198/file/buh.pdf>.
10. Крупка Я. Д. Користувачі облікової інформації та проблеми задоволення їх інформаційних потреб / Ярослав Дмитрович Крупка // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2010. – № 3. – С. 132 – 134.
11. Кулаковська Л. П. Основи аудиту : Навч. посібник. 3-є вид. / Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча. – К. : Каравела, 2006. – 312 с.
12. Луман Н. Общество как социальная система. Пер. с нем. / Н. Луман. – М. : Издательство «Логос», 2004. – 232 с.
13. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг : видання 2010 року, частина 1 / Пер. з англ. : Ольховікова О. Л., Селезньов О. В., Зеніна О. О., Гик О. В., Біндер С. Г. – К. : Видавництво «Фенікс», 2011. – 846 с.
14. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг : видання 2010 року, частина 2 / Пер. з англ. : Ольховікова О. Л., Селезньов О. В., Зеніна О. О., Гик О. В., Біндер С. Г. – К. : Видавництво «Фенікс», 2011. – 414 с.
15. Облік, аналіз та аудит : Навчальний посібник / М. С. Білик, А. Г. Загородній, Г. І. Кіндрацька та ін. – К. : Кондор, 2008. – 618 с.
16. Організація і методика проведення аудиту : Навч.-практ. посібник / В. В. Сопко, В. П. Шило, Н. І. Верхоглядова та ін. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : ВД «Професіонал», 2006. – 576 с.
17. Основы теории коммуникации : Учебник / Под ред. проф. М. А. Василика. – М. : Гардарики, 2003. – 615 с.
18. Перепелиця М. Публічний інтерес як мета діяльності суб'єктів фінансового права / М. Перепелиця // Вісник Академії юридичних наук України. – 2009. – № 2. – С. 112 – 119.
19. Петрик О. А. Аудит у зарубіжних країнах : Навч. метод. посібник для самост. вивч. дисц. / О. А. Петрик, М. Т. Фенченко / За заг. ред. О. А. Петрик. – К. : КНЕУ, 2002. – 168 с.
20. Рішення Аудиторської палати України «Про затвердження роз'яснення щодо оформлення офіційного документу, складного за результатами аудиту фінансової звітності» від 26 січня 2012 року №245/13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://aru.com.ua/files/ris/2001750172.doc>
21. Суйц В. П. Аудит: общий, банковский, страховой : Учебник. / Суйц В. П., Ахметбекова А. Н., Дубровина Т. А. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 556 с.
22. Терехов А. А. Аудит : перспективы развития. / Александр Александрович Терехов. – 2001. – 560 с.
23. Українська Радянська Енциклопедія. Том 5. Є – Італіки. – Київ : Академія Наук УРСР, 1961. – 632 с.
24. Усач Б. Ф. Аудит : Навч. посіб. / Богдан Федорович Усач. – К. : Знання-Прес, 2002. – 223 с.
25. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року №435-IV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page>
26. Шевелев А. Е. Риски в бухгалтерском учете : Учебное пособие / А. Е. Шевелев, Е. В. Шевелева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2008. – 304 с.
27. Шеремет А. Д. Аудит : Учебник. / Шеремет А. Д., Суйц В. П. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 410 с.

REFERENCES

- Adams, R. *Osnovy audita* [Fundamentals of Auditing]. Moscow: Audit; YuNITI, 1995.
- Audyt (Osnovy derzhavnoho, nezalezhnogo profesiinoho ta vnutrishnyoho audytu)* [Audit (Principles of public, professional and independent internal audit)]. Kyiv: Tsentр uchbovoi literatury, 2012.
- Butynets, F. F. *Audyt* [Audit]. Zhytomyr: Ruta, 2002.
- Bychkova, S. M., and Ityglova, E. Yu. *Kontrol kachestva audita* [Quality control audit]. Moscow: Eksmo, 2008.
- Bilyk, M. S., Zahorodnii, A. H., and Kindratska, H. I. *Oblik, analiz ta audyt* [Accounting, analysis and audit]. Kyiv: Kondor, 2008.
- Defliz, F. L., zhenik, G. R., and O'Reyli, V. M. *Audit Montgomeri* [Audit Montgomery]. Moscow: Audit; YuNITI, 1997.
- Kovalev, V. V., Patrov, V. V., and Bykov, V. A. *Kak chitat balans* [How to read a balance sheet]. Moscow: Finansy i statistika, 2006.
- Kovalev, V. V. *Finansovyy analiz: metody i protsedury* [Financial analysis: methods and procedures]. Moscow: Finansy i statistika, 2006.
- "Kontseptualna osnova finansovoi zvitnosti" [Financial reporting framework]. <http://www.minfin.gov.ua/file/link/332198/file/buh.pdf>
- Krupka, Ya. D. "Korystuvachi oblikovoi informatsii ta problemy zadovolennia ikh informatsiinykh potreb" [Users of accounting information and problems meeting their information needs]. *Visnyk ZhDTU. Ekonomichni nauky*, no. 3 (2010): 132-134.
- Kulakovska, L. P., and Picha, Yu. V. *Osnovy audytu* [Fundamentals of Auditing]. Kyiv: Karavela, 2006.
- Luman, N. *Obshchestvo kak sotsialnaia sistema* [Society as a social system]. Moscow: Logos, 2004.
- [Legal Act of Ukraine] (2011). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show=2657-12>
- [Legal Act of Ukraine] (2012). <http://apu.com.ua/files/ris/2001750172.doc>
- [Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page>
- Mizhnarodni standarty kontroliu iakosti, audytu, ohliadu, inshoho nadannia vpevnenosti ta sputnykh posluh* : Ch. 2 [International Standards on Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance and Related Services : Part 2]. Kyiv: Feniks, 2011.
- Mizhnarodni standarty kontroliu iakosti, audytu, ohliadu, inshoho nadannia vpevnenosti ta sputnykh posluh* : Ch. 1 [International Standards on Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance and Related Services : Part 1]. Kyiv: Feniks, 2011.
- Osnovy teorii komunikatsii* [Fundamentals of the theory of communication]. Moscow: Gardariki, 2003.
- Petryk, O. A., and Fenchenko, M. T. *Audyt u zarubizhnykh krainakh* [Audit in foreign countries]. Kyiv: KNEU, 2002.
- Perelytsia, M. "Publichnyi interes iak meta diialnosti sub'iektiv finansovoho prava" [Public interest as a goal of business finance]. *Visnyk Akademii iurydychnykh nauk Ukrainy*, no. 2 (2009): 112-119.
- Suys, V. P., Akhmetbekova, A. N., and Dubrovina, T. A. *Audit: obshchii, bankovskii, strakhovoi* [Audit: general, banking, insurance]. Moscow: INFRA-M, 2002.
- Sopko, V. V., Shylo, V. P., and Verkhohliadova, N. I. *Orhanizatsiia i metodyka provedennia audytu* [Organization and methodology of the audit]. Kyiv: Profesional, 2006.
- Shevelev, A. E., and Sheveleva, E. V. *Riski v bukhhalterskom uchete* [Risks in accounting]. Moscow: KNORUS, 2008.
- Sheremet, A. D., and Suys, V. P. *Audit* [Audit]. Moscow: INFRA-M, 2004.
- Terekhov, A. A. *Audit : perspektivy razvitiia* [Audit: prospects for development]. , 2001.
- Ukrainska Radianska Entsyklopediia* [Ukrainian Soviet Encyclopedia]. Kyiv: Akademiia Nauk URSR, 1961.
- Usach, B. F. *Audyt* [Audit]. Kyiv: Znannia-Pres, 2002.

УЧАСТЬ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ У КРЕДИТУВАННІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

© 2014 ДИБА О. М., ПОЛІЩУК Є. А., ГЕРНЕГО Ю. О.

УДК 336.77.067

Дибя О. М., Поліщук Є. А., Гернего Ю. О. Участь небанківських фінансових установ у кредитуванні інноваційних проектів

У статті викладені основні результати дослідження небанківських фінансових установ як кредиторів інноваційних проектів. На основі аналізу їх інвестиційної діяльності було визначено їх місце та роль у фінансуванні інновацій. Здійснено також порівняльну характеристику банків та небанківських фінансових установ як кредиторів інновацій і обґрунтовано їх необхідність. На основі статистичних даних охарактеризовано сучасний стан небанківських фінансових установ на ринку кредитування інноваційних проектів та здійснено прогноз щодо подальшого їх функціонування та статусу за песимістичним, реалістичним та оптимістичним сценарієм. Аби досягти рівня реалістичного сценарію розвитку небанківських фінансових установ в інноваційних проектах нами було запропоновано план організації участі небанківських фінансових установ в інноваційних проектах. Кредитування інноваційних проектів небанківськими посередниками має не стільки комерційний, скільки соціальний ефект, оскільки їх реалізація поступово підіймає країну на якісно новий техніко-технологічний рівень. Раніше значну увагу приділяли банкам як основним учасникам кредитора, лишаючи небанки осторонь. У роботі розкрито переваги участі небанківських фінансових установ над банками, що є цінним з огляду на розвиток цього питання у царині фінансової науки. Перспективним напрямом є дослідження банків та небанківських фінансових установ як конкурентів на ринку кредитування інноваційних проектів.

Ключові слова: небанківська фінансова установа (організація, інститут), кредитування інноваційних проектів, інструменти участі у кредитуванні інноваційних проектів

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

Дибя Олександр Михайлович – докторант, кафедра банківських інвестицій, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Email: 063duba@ukr.net

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)

Email: yivga_83@ukr.net

Гернего Юлія Олександрівна – аспірант, кафедра банківських інвестицій, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Email: julia13ctasa@yandex.ru

УДК 336.77.067

UDC 336.77.067

Дибя А. М., Полищук Е. А., Гернего Ю. А.

Участие небанковских финансовых организаций в кредитовании инновационных проектов

В статье изложены основные результаты исследования небанковских финансовых учреждений в качестве кредиторов инновационных проектов. На основе анализа их инвестиционной деятельности были определены их место и роль в финансировании инноваций. Осуществлена также сравнительная характеристика банков и небанковских финансовых учреждений как участников инновационных проектов. На основе статистических данных охарактеризовано современное состояние небанковских финансовых учреждений на рынке кредитования инновационных проектов и осуществлен прогноз относительно дальнейшего их функционирования и статуса по пессимистическому, реалистическому и оптимистическому сценариям. Чтобы достичь уровня реалистического сценария развития небанковских финансовых учреждений в инновационных проектах нами был предложен план организации участия небанковских финансовых учреждений в инновационных проектах. Кредитование инновационных проектов небанковскими посредниками имеет не столько коммерческий, сколько социальный эффект, поскольку их реализация постепенно поднимает экономику страны на качественно новый технико-технологический уровень. Раньше ученые значительное внимание уделяли банкам как основным кредиторам, оставляя небанки в стороне. В работе раскрыты преимущества участия небанковских финансовых учреждений перед банками, что представляется ценным с точки зрения развития этого вопроса в пространстве финансовой науки. Перспективным направлением является исследование банков и небанковских финансовых учреждений как конкурентов на рынке кредитования инновационных проектов.

Ключевые слова: небанковское финансовое учреждение (организация, институт), кредитование инновационных проектов, инструменты участия в кредитовании инновационных проектов

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

Duba O. M., Polishchuk Ye. A., Gernego I. O. Participation of non-banking financial organisations in crediting innovation projects

The article describes main results of study of non-banking financial institutions as creditors of innovation projects. Based on the analysis of their investment activity, the article identifies their place and role in financing innovations. The article also compares banks and non-banking financial institutions as participants of innovation projects. On the basis of statistical data it characterises the modern state of non-banking financial institutions in the market of crediting innovation projects and forecasts their further functioning and status by pessimistic, realistic and optimistic scenarios. In order to achieve the level of realistic scenario of development of the non-banking financial institutions in innovation projects, the article offers a plan of organisation of participation of non-banking financial institutions in innovation projects. Crediting innovation projects by non-banking intermediaries has not only commercial but mostly social effect, since their realisation gradually brings the country's economy to a qualitatively new technical and technological level. Earlier, scientists paid significant attention to banks as main creditors, leaving non-banks aside. The article shows advantages of participation of non-banking financial institutions compared to banks, which seems valuable from the point of view of development of this issue in the financial science environment. The prospective direction here is a study of banks and non-banking financial institutions as competitors in the market of crediting innovation projects.

Key words: non-banking financial institution (organisation), crediting innovation projects, instruments of participation in crediting innovation projects

Pic.: 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 10.

Duba Olexandr M. – Candidate on Doctor Degree, Department of Investment Banking, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

Email: 063duba@ukr.net

Дыба Александр Михайлович – докторант, кафедра банківських інвестицій, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Email: 063duba@ukr.net

Полищук Евгения Анатольевна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра банківських інвестицій, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Email: yivga_83@ukr.net

Гернего Юлия Александровна – аспірант, кафедра банківських інвестицій, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Email: julia13ctasa@yandex.ru

Polishchuk Yevgeniia 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)

Email: yivga_83@ukr.net

Gernego Iuliia O. – Postgraduate Student, Department of Investment Banking, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

Email: julia13ctasa@yandex.ru

Постановка проблеми. В умовах сучасності запорукою конкурентоспроможності суб'єкта господарювання є систематична інноваційна діяльність. Зокрема, поширеним є здійснення інноваційної діяльності у формі інноваційного проекту. Для успішної реалізації інноваційного проекту необхідним є забезпечення достатнього обсягу фінансових ресурсів. Необхідно звернути увагу на знаряддя та засоби залучення фінансових ресурсів з певного джерела. Одним із основних джерел фінансування, поряд із власними коштами суб'єкта господарювання, вважаємо кредит.

Досить часто можливості отримання кредиту ототожують з фінансовими ресурсами банків. Проте, для задоволення зростаючих потреб інноваційно активних суб'єктів господарювання, фінансових ресурсів банків може виявитися недостатньо. Зокрема, у більшості країн світу спостерігаємо розвиток ринку небанківських фінансових установ. Важливо звернути увагу на перспективи кредитування вітчизняних інноваційних проектів за рахунок ресурсів небанківських фінансових установ, які нині слабо досліджені з огляду на їх участь у інноваційних проектах.

Тож **метою** статті є аналіз діяльності небанківських фінансових установ у кредитуванні інноваційних проектів для подальшого виявлення їх проблем та надання рекомендацій щодо поліпшення їх участі у процесі інвестування коштів.

Аналіз останніх джерел. Фінансування інноваційної діяльності фінансовими посередниками було розглянуто у роботах зарубіжних і вітчизняних учених, серед яких варто виокремити праці О. С. Бадзим, Т. І. Галецької, А. Р. Древуша, Н. І. Подольчак, Е. Уайта, О. І. Юрчик. Втім, вони розглядали участь окремо взятої небанківської фінансової установи в інноваційному проекті. Дехто досліджував фінансування інноваційних проектів тільки банками. На жаль, лишаються відкритими питання щодо рекомендацій з організації участі небанківських фінансових установ. Це й зумовило вибір теми дослідження.

Виклад основного матеріалу. Взагалі у правовому аспекті фінансові установи поділено на дві групи. Це банки та небанківські фінансові установи (кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг) [1].

Слід зауважити, що в структурі джерел фінансування інноваційної діяльності в економіці України у 2011 р. кредит складав 38,3 %, у 2012 р. – 21,0 % [2]. У більшості випадків у вітчизняній економіці під кредитом мають на увазі саме банківський кредит. Незважаючи на зазначене, виникає необхідність поступового становлення та розвитку національного ринку небанківських фінансових установ. Зокрема, це створить основи для зростання перспектив кредитування інноваційних проектів. Серед небанківських фінансових установ, які беруть участь у реалізації інноваційного проекту, вважаємо доцільним розглянути лізинг, факторинг, форфейтинг та андерайтинг (рис. 1).

Вважаємо, що серед небанківських фінансових установ у кредитуванні інноваційного проекту важливу роль відіграють лізингові компанії. Лізинг може слугувати ресурсом для якісного оновлення обладнання та устаткування. Це дозволить підвищити технологічний рівень виробництва, що слугуватиме базою для розвитку інноваційного проектування, збільшення можливостей виробництва інноваційної продукції. Необхідно зауважити, що в Німеччині у 2011 р. 34 % респондентів ставить лізинг на перше місце в структурі джерел фінансування, 27 % – на друге. На противагу цьому інвестиційному кредиту перевагу надають 28 % респондентів, на друге місце у структурі джерел фінансування його ставить 18 % [3].

Вітчизняний ринок лізингових послуг заснований переважно на можливостях банків. Серед гравців на ринку лізингових послуг названі «Райффайзен Лізинг Аваль», «ВАБ Лізинг», «ING Лізинг Україна» [4, с. 262]. Перші вітчизняні лізингові компанії, зокрема «Аваль-лізинг», Фінансово-лізинговий дім та «Укресімлізинг», виникли на базі та завдяки зусиллям банків [5, с. 393]. Це пояснюється банкоцентричним характером вітчизняного кредитування, доводить недостатній рівень розвитку небанківських фінансових установ.

Можливості вітчизняних лізингодавців значно відстають від рівня лізингових послуг фінансових установ у розвинутих країнах світу. Згідно з даними Європейської асоціації лізингу, Українське об'єднання лізингодавців у 2012 р. займало лише 0,22 % європейського ринку лізингових послуг (табл. 1) [6].

Але підвищення ефективності реалізації інноваційних проектів у розвинутих країнах світу пов'язане не лише з лізингом. Інструментами участі небанківських фінансо-

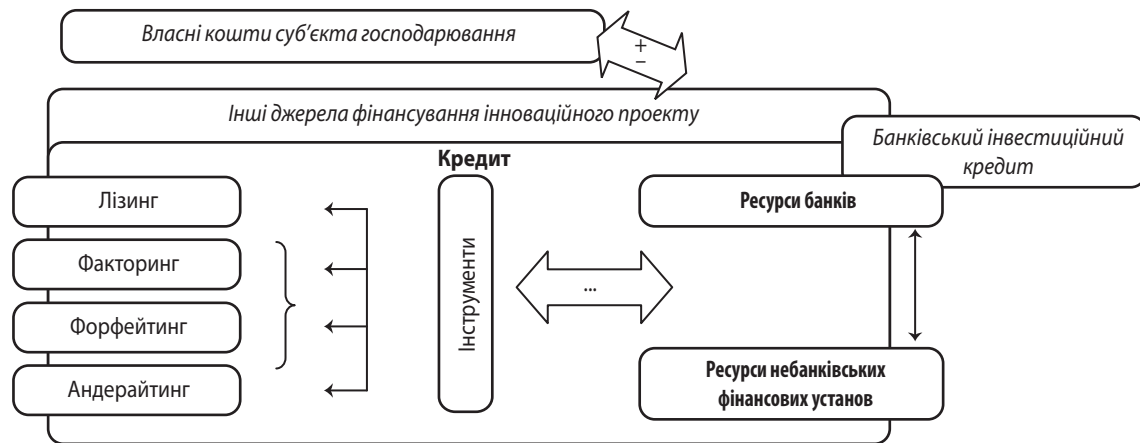


Рис. 1. Небанківські фінансові установи у кредитуванні інноваційного проекту*

* Джерело: складено авторами самостійно

Таблиця 1

Місце національних асоціацій на європейському ринку лізингових послуг*

№ з/п	Країна	Національна асоціація лізингодавців	Частка на європейському лізинговому ринку, %
1	Німеччина	DE Bundesverband Deutscher Leasing Unternehmen e.V. BDL	17,82 %
2	Велика Британія	UK Finance and Leasing Association – FLA	17,71 %
3	Франція	FR Association française des Sociétés Financières – ASF	12,04 %
4	Росія	RU United Leasing Association – ULA	7,77 %
5	Італія	IT Associazione Italiana Leasing - ASSILEA and ANIASA	7,34 %
31	Україна	UA Ukrainian Union of Lessors – UUL	0,22 %

* Джерело: складено авторами на основі [6]

вих установ у процесі реалізації інноваційного проекту є факторинг, форфейтинг та андерайтинг. Проте вітчизняні ринки форфейтингу та андерайтингу перебувають на стадії становлення. Так, учасником Міжнародної асоціації форфейтингу від України є лише ПАТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК» [7]. Операціями з розміщення ринкових облігацій в останні роки займалися такі банки, як: Альфа-Банк Україна, Укрсоцбанк, УкрСиббанк, Райффазен Банк Аваля, ING Wholesale Banking [8]. Варто зазначити, що, наприклад, у США 13 % суб'єктів господарювання скористалися послугою андерайтингу [9]. У Швеції існує орієнтація андерайтингових компаній на потреби машинобудування та суднобудування. Вітчизняний ринок факторингу за оцінками Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг перебуває на етапі зростання, згідно з дослідженнями компанії «Арма Факторинг», його загальний об'єм у 2011 р. становив 1,5 млрд євро [10]. Для України вважаємо перспективним формування небанківських фінансових установ відповідного профілю, які спеціалізуються на фінансуванні пріоритетних галузей інноваційного проектування.

З наведеного вище аналізу можна зробити висновок, що результативність реалізації інноваційних проектів перебуває в тісному зв'язку з тенденціями розвитку джерел та інструментів кредитування. Для економіки України нами зроблено реалістичний (1), оптимістичний (2) та пе-

симістичний (3) прогнози участі небанківських фінансових установ у кредитуванні інноваційних проектів (рис. 2)

Реалістичним вважаємо прогноз (1 на рис. 2), згідно з яким вітчизняні небанківські фінансові установи поступово залучаються до процесу кредитування інноваційних проектів. Виходячи із сучасних тенденцій, інструменти для залучення кредиту спочатку реалізуватимуться за рахунок ресурсів банків. Проте ресурси небанківських фінансових установ будуть поступово нарощуватись. Це дозволить створити додаткове фінансове підґрунтя для розвитку інноваційного проектування та підвищення ефективності процесу кредитування інноваційних проектів. Оптимістичним (2 на рис. 2) вважаємо прогноз, за яким банки та небанківські фінансові установи будуть мати рівноцінні ресурси для кредитування інноваційних проектів. Проте, зважаючи на існуючі тенденції розвитку вітчизняних небанківських фінансових установ, швидке зростання обсягів їх ресурсів є практично неможливим. Песимістичним (3 на рис. 2) вважаємо прогноз, згідно з яким ресурси банків значно переважатимуть ресурси небанківських фінансових установ. У такому випадку суб'єкти господарювання, що реалізують інноваційний проект, втрачають потенційний фінансовий ресурс. У зв'язку з недостатнім рівнем фінансового забезпечення інноваційних проектів, є імовірним сповільнення тенденцій розвитку інноваційного проектування.

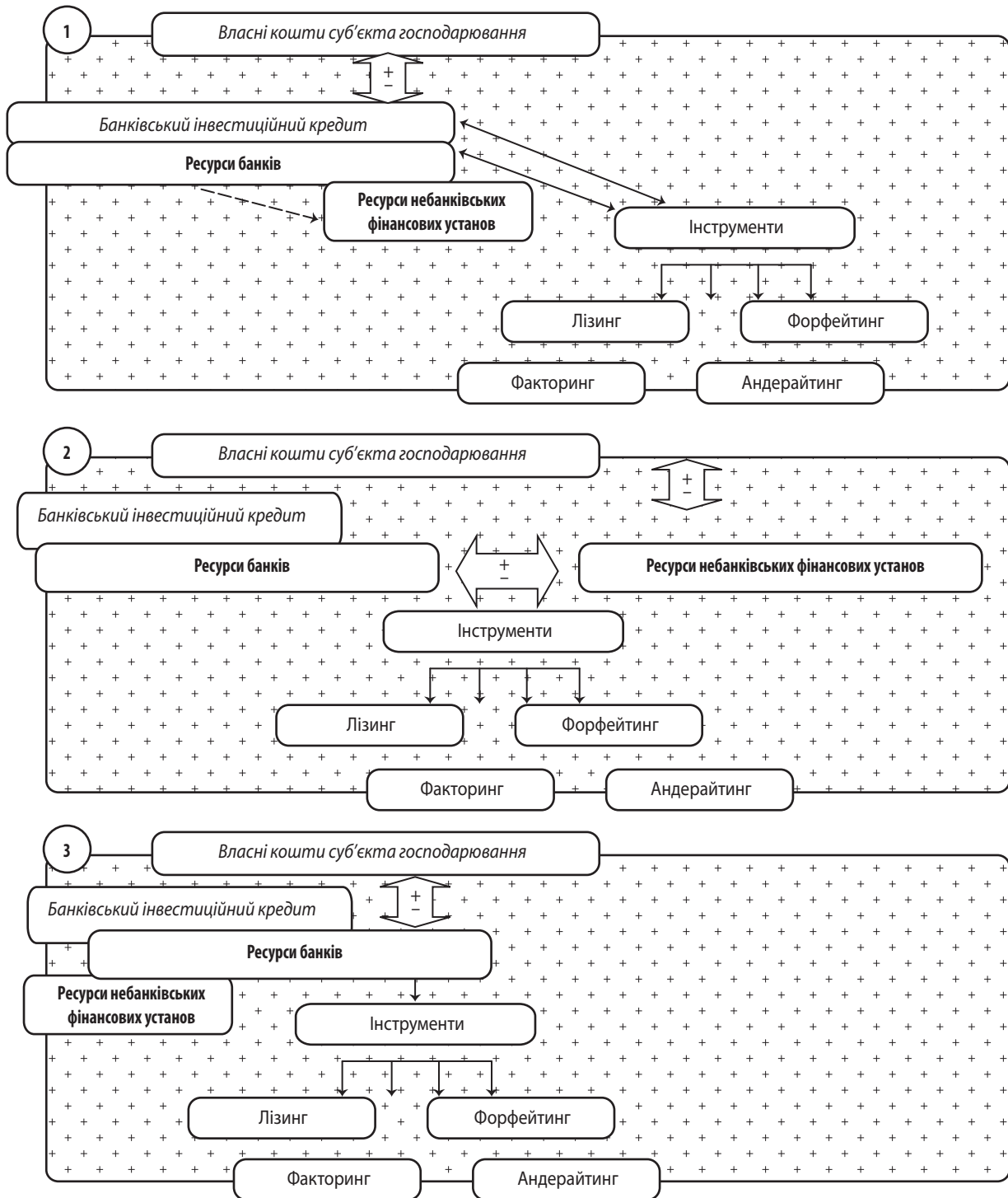


Рис. 2. Прогнози участі небанківських фінансових установ у кредитуванні інноваційних проєктів економіки України*

* Джерело: складено авторами самостійно

Вважаємо, що для підтримки реалістичного прогнозу участі небанківських фінансових установ у кредитуванні інноваційних проєктів економіки України необхідно розробити план організації даних процесів (рис. 3). Вважаємо, що на початковому етапі варто проаналізувати існуючі тенденції розвитку небанківських фінансових установ, розглянути можливості кредитування за рахунок їх фінансових ресурсів. Для цього необхідно узагальнити інформацію стосовно результатів діяльності небан-

ківських фінансових установ. Доцільно створити комісію для збору інформації та співставлення результатів діяльності небанківських фінансових установ різного профілю. Необхідно сформувати універсальні форми звітності для вітчизняних небанківських фінансових установ. Це дозволить побачити загальну картину впливу небанківських фінансових установ за рахунок різних інструментів на результативність процесу кредитування інноваційних проєктів.



Рис. 3. План організації участі небанківських фінансових установ у кредитуванні інноваційних проектів економіки України*

* Джерело: складено автором самостійно

Аналіз узагальнених результатів діяльності небанківських фінансових установ дозволяє перейти до регулювання тенденцій їх розвитку. Зокрема, за результатами сформованого рейтингу небанківських фінансових установ, можливо оцінити потенціал для їх подальшої діяльності. Важливо оцінити співвідношення ресурсів банків і небанківських фінансових установ, які можуть бути спрямовані на цілі кредитування. З огляду на поточну ситуацію, вважаємо необхідним розробити програми співробітництва банків і небанківських фінансових установ. Зокрема, варто звернути увагу на зосередженні основних інструментів участі фінансових установ у процесі кредитування в банківському секторі. Тому важливо обрати небанківські фінансові установи, які мають досвід і перспективи участі в процесі кредитування.

З метою участі небанківських фінансових установ у кредитуванні інноваційних проектів, потрібно визна-

читися з пріоритетами та можливостями інноваційної діяльності в національній економіці. В процесі вибору інноваційних проектів для кредитування за посередництвом інструментів небанківських фінансових установ рекомендуємо звернути увагу на їх роль для подальшого розвитку національної економіки. Важливо оцінити динаміку ділової активності та наявність достатнього обсягу власних фінансових ресурсів суб'єкта господарювання. Вважаємо доцільним сформувати національну базу пріоритетних інноваційних проектів, що дозволить спростити процедуру їх вибору небанківськими фінансовими установами.

В результаті кредитування інноваційних проектів за рахунок ресурсів небанківських фінансових установ варто зупинитися на результативності даного процесу. Тобто, важливий систематичний контроль за результатами застосування інструментів участі небанківських фінансових установ у процесі кредитування інноваційних проектів.

Для цього необхідно визначитися з єдиною формою звітності для небанківських фінансових установ різних напрямів діяльності. Рекомендуємо на державному рівні створити фонд стимулювання небанківських фінансових установ. У результаті систематичного моніторингу результатів кредитування інноваційних проектів за рахунок ресурсів небанківських фінансових установ, можна розглянути варіант надання пільг небанківським фінансовим установам із найкращими результатами діяльності. Вважаємо, що це сприятиме подальшому зростанню можливостей для кредитування інноваційних проектів за рахунок ресурсів небанківських фінансових установ. Це в свою чергу дозволить посилити кредитну та інноваційну складові розвитку економіки України.

Висновки. Отже, в результаті обґрунтування основних інструментів участі небанківських фінансових установ у кредитуванні інноваційних проектів можемо зробити наступні висновки:

- зростання потреб суб'єктів господарювання, які реалізують інноваційний проект, потребують систематичного залучення достатнього обсягу фінансових ресурсів;
- поряд із власними коштами суб'єкта господарювання варто звернути увагу на джерела та інструменти залучення кредиту;
- альтернативою традиційному банківському інвестиційному кредиту вважаємо лізинг, факторинг, форфейтинг та андерайтинг;
- на сьогодні спостерігаємо обмежені можливості вітчизняних небанківських фінансових установ для участі в процесі кредитування інноваційних проектів;
- прогноз, згідно з яким відбудеться поступове залучення небанківських фінансових установ до процесу кредитування інноваційних проектів, вважаємо реалістичним; оптимістичний прогноз передбачає рівноцінну участь банків і небанківських фінансових установ у кредитуванні інноваційних проектів; песимістичний прогноз характеризує відсутність кредитування інноваційних проектів за рахунок ресурсів небанківських фінансових установ, що значно обмежує можливість розвитку інноваційного проектування;
- реалізація реалістичного прогнозу можлива лише на основі організації особливостей використання інструментів участі небанківських фінансових установ у процесі кредитування інноваційних проектів, що передбачає аналіз, регулювання та контроль за їх діяльністю.

Участь небанківських фінансових установ у процесі кредитування інноваційних проектів є необхідною. Проте зазначений процес є досить складним, що пояснюється недостатнім досвідом і ресурсами небанківських фінансових установ. Зокрема, важливим є врахування можливостей використання різноманітних інструментів участі небанківських фінансових установ у кредитуванні інноваційних проектів. Це доводить необхідність регулювання даних процесів із метою подальшої результативної реалізації інноваційних проектів у національній економіці.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: закон України від 23 жовтня 2013 № 2664-14 [Електронний ресурс] / Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14/page>
2. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України. – К.: НІСД, 2013. – 71 с.
3. Jahrebericht 2010 – 2011. Bundesverband Deutscher Leasing Unternehmen. – 2011. – 56 p.
4. Бадзим О. С. Лізинг комерційної нерухомості як альтернатива банківському фінансуванню / О. С. Бадзим, А. Р. Древуш // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №3(129) – С. 258–266.
5. Галецька Т. І. Лізинг в Україні: історичний аспект виникнення та становлення / Т. І. Галецька // Наукові записки НУ «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 15. – С. 390–397.
6. Leaseurope. The voice of leasing and automotive rental in Europe. Annual survey, 2013. – 9 p.
7. International forfeiting association (IFA) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forfaiters.org/about/regional/ceeurope/>
8. Український банківський портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://banker.ua/bank_news/banks/2008/08/27/1180432398/
9. London company market statistics report. International underwriting association. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iaa.co.uk/IAA_Test/Documents/Statistics/London_Company_Market_Statistics_Reports/London_Company_Market_Statistics_Report_2011.aspx
10. Інвест-газета [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investgazeta.net/finansy/factoring-v-ukraine-162572/>

REFERENCES

- Badzym, O. S., and Drevush, A. R. "Lizynh komertsiiinoi nerukhomosti iak alternatyva bankivskomu finansuvanniu" [Leasing commercial real estate as an alternative to bank financing]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 3 (129) (2012): 258-266.
- Haletska, T. I. "Lizynh v Ukraini: istorychnyi aspekt vynyknennia ta stanovlennia" [Leasing in Ukraine: the historical aspect of the origin and development]. *Naukovi zapysky NU «Ostrozka akademiia»*. Serii «Ekononika», no. 15 (2011): 390-397.
- Innovatsiinyi rozvytok promyslovosti iak skladova strukturalnoi transformatsii ekonomiky Ukrainy* [Innovative industrial development as part of the structural transformation of the economy of Ukraine]. Kyiv: NISD, 2013.
- International forfeiting association (IFA). <http://www.forfaiters.org/about/regional/ceeurope/>
- "Invest-gazeta" [Invest newspaper]. <http://www.investgazeta.net/finansy/factoring-v-ukraine-162572>
- Jahrebericht 2010 – 2011*: Bundesverband Deutscher Leasing Unternehmen, 2011.
- [Legal Act of Ukraine] (2013). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14/page>
- "London company market statistics report. International underwriting association" http://www.iaa.co.uk/IAA_Test/Documents/Statistics/London_Company_Market_Statistics_Reports/London_Company_Market_Statistics_Report_2011.aspx
- "Leaseurope. The voice of leasing and automotive rental in Europe" *Annual survey*, 2013.
- "Ukrainskiy bankovskiy portal" [Ukrainian banking portal]. http://banker.ua/bank_news/banks/2008/08/27/1180432398/

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЯКОСТІ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ

© 2014 ТИСЯЧНА Ю. С.

УДК 336.714.3

Тисячна Ю. С. Методичні підходи до оцінки якості кредитного портфеля банку

Мета статті полягає у дослідженні основних методичних підходів до оцінки якості кредитного портфеля банку, визначенні особливостей їх практичного застосування та обґрунтуванні вибору найбільш придатних до сучасних умов господарювання. Розглянуто три основні групи методів оцінки якості кредитного портфеля банку: методи експертних оцінок, статистичні та аналітичні методи. Безумовно, для отримання об'єктивної оцінки якості кредитного портфеля банку є необхідним застосування комплексного підходу, проте, зважаючи на визначені у статті переваги та недоліки досліджуваних методів, для отримання комплексної, об'єктивної та ефективної оцінки якості кредитного портфеля автор наголошує на доцільності побудови інтегрального показника, зокрема таксономічного. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є оцінка якості кредитного портфеля банків першої групи за розміром активів шляхом побудови інтегральних таксономічних показників і визначення на цій основі факторів впливу на якість кредитного портфеля з метою вдосконалення механізму управління кредитною діяльністю банку.

Ключові слова: якість кредитного портфеля, методи оцінки якості кредитного портфеля банку, методи експертних оцінок, статистичні методи, аналітичні методи

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 15.

Тисячна Юнна Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: yunna_t@mail.ru

УДК 336.714.3

UDC 336.714.3

Тисячная Ю. С. Методические подходы к оценке качества кредитного портфеля банка

Цель статьи заключается в исследовании основных методических подходов к оценке качества кредитного портфеля банка, определении особенностей их практического применения и обосновании выбора наиболее подходящих к современным условиям хозяйствования. Рассмотрены три основные группы методов оценки качества кредитного портфеля банка: методы экспертных оценок, статистические и аналитические методы. Безусловно, для получения объективной оценки качества кредитного портфеля банка необходимо применение комплексного подхода, однако ввиду определенных в статье преимуществ и недостатков исследуемых методов, для получения комплексной, объективной и эффективной оценки качества кредитного портфеля автором отмечается целесообразность построения интегрального показателя, в частности, таксономического. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются оценка качества кредитного портфеля банков первой группы по размеру активов путем построения интегральных таксономических показателей и определение на этой основе факторов влияния на качество кредитного портфеля с целью усовершенствования механизма управления кредитной деятельностью банка.

Ключевые слова: качество кредитного портфеля, методы оценки качества кредитного портфеля банка, методы экспертных оценок, статистические методы, аналитические методы

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 15.

Тисячная Юнна Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: yunna_t@mail.ru

Tusyachna Yu. S. Methodical approaches to assessment of quality of the bank loan portfolio

The goal of the article lies in the study of basic methodical approaches to assessment of the quality of the bank loan portfolio, identification of specific features of their practical application and justification of selection of the most appropriate for the modern economic conditions. The article considers three main groups of methods of assessment of the quality of the bank loan portfolio: expert evaluation methods and statistical and analytical methods. It goes without saying that in order to obtain an objective assessment of quality of the bank loan portfolio it is necessary to apply a complex approach, however, due to some advantages and shortcomings of the studied methods, the author marks expediency of building an integral indicator, taxonomic in particular, in order to obtain a complex, objective and efficient assessment of the bank loan portfolio. Prospects of further studies in this direction are assessment of the quality of the loan portfolio of the first group banks by the size of their assets through building integral taxonomic indicators and identification, on this basis, of factors that influence the quality of the loan portfolio with the aim of improvement of the mechanism of management of the bank lending activity.

Key words: quality of the loan portfolio, methods of assessment of quality of the bank loan portfolio, expert evaluation methods, statistical methods, analytical methods

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 15.

Tusyachna Yunna S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: yunna_t@mail.ru

Постановка проблеми. Для сучасного етапу розвитку фінансового ринку України характерним є його банкоцентрична модель, що відображається у забезпеченні саме банківськими кредитами розширеного відтворення в реальному секторі економіки (окрім власних коштів суб'єктів господарювання). Так, банки як основні суб'єкти акумуляції тимчасово вільних грошових коштів є основними носі-

ями кредитних відносин суспільства, що обумовлюється їх ефективним використанням акумульованих ресурсів для забезпечення тимчасових потреб реального сектора економіки та домашніх господарств. Так, впродовж останніх п'яти років обсяг кредитування суб'єктів господарювання збільшився майже на 30 %, при цьому їх частка у кредитному портфелі банків України зросла з 59,65 % до 74,72 %

відповідно, одночасно обсяги кредитування домашніх господарств скоротилися майже на 40 %, а їх частка у кредитному портфелі банків України зменшилася з 34 % до 20 %. При цьому рівень простроченої заборгованості почав поступово знижуватися лише з 01.01.2011 р. і за три роки скоротився на 14,5 %, натомість за десять місяців 2013 року рівень простроченої заборгованості банків України збільшився на 3 %. Також слід відмітити, що процентні доходи банків України, основним джерелом яких виступають кредитні операції, скоротилися за останні три роки майже на 99,37 %, що за умови нарощення банками обсягів кредитування свідчить про погіршення якості їх кредитних портфелів. Ситуація, що склалася, свідчить про наявність недоліків в управлінні кредитною діяльністю банків України, при цьому особливої уваги потребує оцінка якості кредитного портфеля, результати якої виступають основою прийняття управлінських рішень щодо оптимізації кредитного портфеля банку.

Аналіз останніх досліджень. Теоретико-практичні аспекти управління кредитним процесом, зокрема, оцінки якості кредитного портфеля, досліджено та розвинуто у наукових працях вітчизняних учених, таких як О. В. Васюренко, В. В. Вітлінський, А. С. Гальчинський, І. С. Гуцал, О. В. Дзюблюк, Ю. А. Заруба, Б. С. Івасів, О. А. Киричен-

ко, В. В. Корнеєв, В. Д. Лагутін, Б. А. Луців, А. М. Мороз, Л. О. Примостка, К. Є. Раєвський, М. І. Савлук, Р. І. Тиркало, Я. І. Чайковський та інші. Проте, надаючи належне науковим здобуткам авторів, слід відзначити, що не вирішеними частинами загальної проблеми, яким присвячується дана стаття, є недостатня увага, приділена основним засадам оцінки якості кредитного портфеля банку, особливостям їх застосування в сучасних умовах, що характеризуються економічною нестабільністю.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні основних методичних підходів до оцінки якості кредитного портфеля банку, визначенні особливостей їх практичного застосування та обґрунтуванні вибору найбільш придатних сучасним умовам господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для проведення ефективної кредитної політики потрібен комплексний методичний підхід до оцінки якості кредитного портфеля банку. Всі способи оцінки якості кредитного портфеля відрізняються методами і формами оцінки, які ґрунтуються на персональному досвіді кредитного експерта. На рис. 1 згруповано основні методичні підходи до оцінки якості кредитного портфеля банку [1; 4; 6; 7; 9].

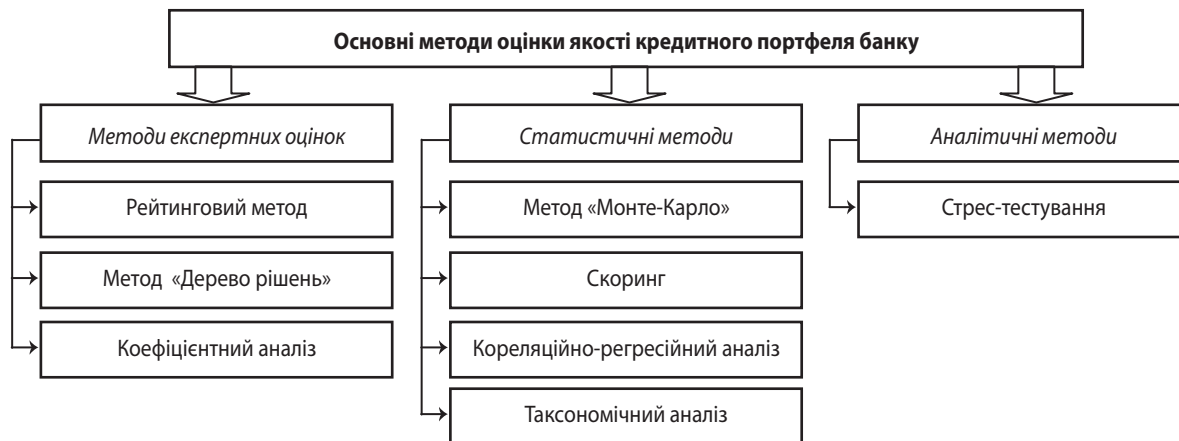


Рис. 1. Методичні підходи до оцінки якості кредитного портфеля банку

Як видно з рис. 1, основними видами систем оцінки кредитного ризику є: методи експертних оцінок, статистичні методи, аналітичні методи. Розглянемо детальніше особливості кожної з представлених груп методів.

1. Метод експертних оцінок. ґрунтується на базі вивчення оцінок, зроблених експертами, і включає складання узагальнюючих експертних оцінок. До цього методу можна зарахувати: рейтингову оцінку кредитоспроможності клієнтів банку, метод дотримання економічних нормативів банківської системи, розрахунок розміру ризику по кредитному портфелю комерційного банку та визначення розміру необхідного банку резерву для покриття можливих втрат від кредитних ризиків; класифікацію кредитів в залежності від ступеню ризику.

Складність застосування методу при оцінці сукупного кредитного ризику портфеля банку виникає в момент порівняння розрахункових показників з нормативними значеннями. Оскільки значення одних розрахованих показ-

ників може відповідати нормативним критеріям, а інших – ні, остільки в даному випадку необхідно виділити узагальнюючий показник визначення рівня ризику [13, с.47].

Різновидом методу експертних оцінок є метод рейтингів, який полягає у тому, що банк за визначеною методикою розраховує рейтинг і робить висновок про кредитоспроможності позичальника.

Основними методами побудови рейтингу якості кредитного портфеля, застосовуваними в міжнародній практиці, є номерна і бальна системи.

Номерна система полягає у тому, що по кожній групі ризиків визначається обмежений перелік показників, на основі яких відбувається віднесення до неї кожного конкретного елемента кредитного портфеля. Номерна система будується на експертній думці, яку дуже важко висловити кількісно. Саме це і є її головним недоліком. Широта і можлива протилежність експертної оцінки не дозволяє забезпечити єдиний підхід до класифікації елементів кредитного портфеля [2].

Поряд з номерною системою в міжнародній практиці вкліке поширення отримала і бальна система оцінки якості кредитного портфеля комерційного банку. Вона зводиться до одного спільного числового значення, визначення якого регламентовано.

На практиці, враховуючи всі позитивні та негативні сторони номерної і бальної систем, доцільно використовувати їх поєднання, що буде основою більш досконалої і точної системи оцінки якості кредитного портфеля.

Дерева рішень – це один із методів автоматизованого аналізу даних, коли правила подаються у вигляді послідовної ієрархічної структури, в якій кожному вузлу відповідає єдиний вузол, що дає рішення [12, с.141].

Обмеженням практичного використання даного методу є вихідна передумова про те, що проект повинен мати найближчу або обґрунтовану кількість варіантів розвитку. Метод особливо корисний у ситуаціях, коли рішення, прийняті в кожен момент часу, сильно залежать від рішень, прийнятих раніше, і в свою чергу визначають сценарії подальшого розвитку подій. Переваги дерев рішень:

- 1) швидкий процес навчання;
- 2) генерування правил у тих галузях, де знання складно формалізувати;
- 3) зрозуміла класифікаційна модель;
- 4) висока точність прогнозу [12, с.141].

Коефіцієнтний аналіз є однією з головних складових фінансового аналізу, як початкового етапу обробки інформації про об'єкт оцінки. Зручність його застосування обумовлена, головним чином, наявністю необхідної вихідної інформації й інформативністю, що отримуються в результаті значень коефіцієнтів. Як показав огляд економічної літератури та зарубіжної і вітчизняної практики, немає чітко регламентованого набору коефіцієнтів для оцінки якості кредитного портфеля. Кожен з авторів визначає склад використовуваних ним показників чисто експертно (інтуїтивно) без серйозних обґрунтувань, і за підсумками дослідження, проведеного за допомогою коефіцієнтів, можна робити висновки про якість кредитного портфеля.

2. Статистичні методи оцінки якості кредитного портфеля банку припускають, що вплив ризиків на кредитний портфель відображається на його якості. Статистичний метод розрахунку та оцінки ризику кредитного портфеля банку в загальному вигляді передбачає розрахунок дисперсії, варіації, стандартного відхилення, коефіцієнта варіації й асиметрії. Імовірність реалізації кредитного ризику банку характеризується розподілом ймовірностей. Основним статистичним показником визначення такої ймовірності (рівня ризику) виступає стандартне відхилення або коефіцієнт варіації. Розрахунок середньозваженого кредитного портфельного ризику, його дисперсії і середньоквадратичного відхилення дозволяє відстежити рівень диверсифікації кредитного портфеля банку.

Статистичний метод оцінки кредитного портфельного ризику банку будується на основі аналізу статистичних даних, пов'язаних із фінансовим станом позичальників за певний період часу. Таке дослідження є основою для порівняння фактичної частоти виникнення банківських втрат з прогнозними оцінками.

Як видно з рис. 1, до групи статистичних методів відносять метод Монте-Карло, який являє собою метод імітації для приблизного відтворення реальних явищ. Він об'єднує аналіз чутливості (сприйнятливості) і аналіз розподілу ймовірностей вхідних змінних. Практичне застосування даного методу продемонструвало широкі можливості його використання в умовах невизначеності і ризику. Цей метод дає змогу побудувати модель, мінімізуючи дані, а також максимізувати значення даних, які використовуються в моделі. Побудова моделі починається з визначення функціональних залежностей у реальній системі. Після цього можна одержати кількісний розв'язок, використовуючи теорію ймовірності й таблиці випадкових чисел.

Перевага методу – можливість проведення аналізу й оцінки різних «сценаріїв» реалізації кредитної політики та обліку різних факторів ризику в рамках єдиного підходу. Цей метод особливо зручний для практичного застосування тим, що вдало поєднується з іншими економіко-статистичними методами, а також з теорією ігор та іншими методами дослідження операцій. Практичне застосування даного методу показує, що часто він дає більш оптимістичні оцінки, ніж інші методи [4, с.121]

Скорингові моделі дозволяють кількісно розраховувати кредитоспроможність клієнта на основі попередньої інформації про нього. Скорингові методи дозволяють обробляти необмежену кількість заявок, сприяють формуванню більш різноманітної клієнтської бази і при наявності ефективних моделей не вимагають особливих навичок персоналу і постійного контролю.

В основу кредитного скорингу покладено вивчення кредитних історій позичальників, які вже отримували позики у минулому, з метою їх класифікації та визначення характерних ознак надійних та безнадійних клієнтів щодо погашення кредитної заборгованості. Скоринг – це математична модель у вигляді зваженої суми певних характеристик, за допомогою якої на основі минулого досвіду банк намагається з'ясувати ймовірність того, що конкретний позичальник не поверне кредит [14]. Тобто, за допомогою скорингу можна оцінити як фінансовий ризик, так і діловий ризик. Одним з можливих методів оцінки кредитоспроможності позичальника є метод рейтингової оцінки позичальника, який оцінюється в балах (від 0 до 100), для порівняння рівня надійності підприємств – позичальників між собою, а також є зручним для прийняття [10].

Складання ефективної скорингової моделі є дуже складним та багатоступінним процесом, оскільки передбачає використання великої кількості не тільки кількісних, але й якісних показників. Звичайно, розробки нових скорингових моделей, що відповідатимуть певним умовам діяльності конкретного банку, коштують дорого, тому банки купують уже готові моделі або певне програмне забезпечення за кордоном, тому що вітчизняні розробки не досить досконалі. З іншого боку, саме вітчизняні розробки можуть ефективно відобразити особливості українських позичальників, адже якісні показники кредитоспроможності позичальника мають не менш важливе значення, ніж кількісні.

Існує кілька типів скорингу:

- скорингу кредитоспроможності – оцінка кредитоспроможності позичальників, використовується для прийняття рішення про надання кредиту;

- скоринг за прогнозом якості обслуговування боргу клієнтом – оцінка рівня ризику існуючих позичальників, що дозволяє визначити поведінкові особливості клієнтів, які виявляють у якості обслуговування боргу;
- скоринг запитання – оцінка способів роботи з простроченою заборгованістю і вибір з декількох альтернативних наборів найбільш ефективного для подальшого впливу;
- скоринг за оцінкою ймовірності шахрайства – реалізує оцінку ймовірності шахрайства клієнта на основі сукупності ознак проведеної операції [14].

Кореляційно-регресійний аналіз – це метод кількісної оцінки взаємозалежностей між статистичними ознаками, що характеризують окремі суспільно-економічні явища та процеси, зокрема якість кредитного портфеля банку. Строга функціональна залежність реалізується в економіці рідко. Частіше спостерігається так звана статистична залежність.

Зокрема, статистична залежність виявляється в тому, що зі змінюванням однієї величини змінюється середнє значення іншої. Така залежність називається кореляційною.

Зазначеними методами розв'язують дві основні задачі:

- 1) знаходження загальної закономірності, що характеризує залежність двох (чи більше) кореляційно пов'язаних змінних, тобто розробка математичної моделі зв'язку (задача регресійного аналізу);
- 2) визначення тісноти зв'язку (задача кореляційного аналізу).

Значення кореляційного аналізу полягає в тому, що він дає змогу кількісно виміряти й оцінити механізм взаємодії факторних ознак, а його параметри використовуються як знаряддя регулювання якості кредитного портфеля [5, с. 144].

Таксономічний аналіз має багато переваг та легкий у застосуванні, тому що він дозволяє вирішити проблему впорядкування багатовимірних об'єктів і процесів щодо

заданого нормативного вектора – еталону. Інтегральний показник застосовується для співвідношення об'єктів, які характеризуються великою кількістю ознак, його побудова можлива з використанням процедур таксономічного аналізу. Для аналізу стану кредитної діяльності банків застосовується безліч коефіцієнтів та нормативів. Їх одночасне застосування ускладнює аналіз стану кредитної діяльності. Тобто виникає загальна потреба в розрахунку інтегрального показника, який би являв собою синтетичну величину, рівнодіючу всіх сил. В якості такого показника можна використати таксономічний показник рівня розвитку [9, с. 18].

3. Аналітичний метод являє собою оцінку можливих втрат (рівня ризику) банку. Стрес-тестування – це методи оцінки чутливості портфеля до істотних змін макроекономічних показників або винятковим, але можливим подіям. Являє собою оцінку потенційного впливу на фінансовий стан банку ряду заданих шоків (шоківих ситуацій), тобто змін до факторів ризику, відповідних винятковим, але вірогідним подіям. Мета даного методу полягає в оцінці можливих збитків при тій чи іншій стресовій ситуації [15].

При організації стрес-тестування можна виділити кілька основних етапів (табл. 1).

Існують різні види і способи здійснення стрес-тестування, в даний час найбільш поширеною методикою є сценарний аналіз (на основі історичних або гіпотетичних подій). Також проводиться аналіз чутливості портфеля активів банку до зміни факторів ризику і розраховуються максимальні втрати.

У табл. 2 наведено методичні підходи різних авторів до оцінки якості кредитного портфеля банку та їх сутність, де видно, що в основу більшості опублікованих методик покладено аналіз фінансового стану позичальника за фінансовими показниками його діяльності.

Висновки. Таким чином, у статті розглянуто основні три групи методів оцінки якості кредитного портфеля банку: методи експертних оцінок, статистичні та аналітичні методи. Безумовно, для отримання об'єктивної оцінки

Таблиця 1

Етапи проведення стрес-тестування

Етап	Сутність етапу	Примітки
1	Перевірка достовірності і актуальності інформації, на основі якої проводиться стрес-тестування.	При цьому необхідно враховувати, що використовувана звітність повинна відповідати критерію послідовності (безперервний ряд звітних даних) і порівнянності (незмінність методики розрахунку показників).
2	Детальний аналіз кредитного портфеля	Проведення ідентифікації ризиків, яким найбільшою мірою піддана кредитна організація.
3	Аналіз ситуації, що склалася, динаміки факторів ризику шляхом визначення зміни їх значень на заданих відрізках часу	При цьому в розрахунок може братися як різниця між максимальним і мінімальним значеннями чинника в межах установленого періоду часу, так і різниця значень на початок і кінець розглядуваного періоду. Надалі в залежності від цілей аналізу при розрахунках використовується або усереднене, або максимальне значення зміни фактору ризику.
4	Формування оцінки можливих втрат у результаті реалізації стресових умов.	У разі виявлення серйозних потенційних загроз керівництвом приймаються відповідні управлінські рішення, коригується політика з управління ризиками, проводиться додаткове хеджування ризиків.
5	Актуалізація параметрів стрес-тесту	З урахуванням зміни ринкової та загальноекономічної кон'юнктури, а також ризикового профілю кредитної організації

Таблиця 2

Методичні підходи до оцінки якості кредитного портфеля банку

Джерело	Метод оцінки	Сутність методу	Показники
[8, с.75 - 76]	Метод рейтингів	Кожен банк за визначеною методикою розраховує рейтинг і робить висновок про кредитоспроможності позичальника	Показники фінансового стану позичальника
[4, с.142 - 143]	Метод «Монте-Карло»	Моделювання випадкових процесів за заданими характеристиками. Аналізуються різні варіанти реалізації проекту	Ймовірні характеристики моделювання кредитного ризику
[7, с.94]	Метод «Дерева рішень»	Графічне побудова варіантів рішень, які можуть бути прийняті	Показники ризику кредитного портфеля
[1, с. 75]	Метод аналізу коефіцієнтного	Експертний аналіз динаміки економічних коефіцієнтів, які характеризують кредитоспроможність позичальника шляхом порівняння з середніми показниками по відросли	Показники кредитоспроможності та фінансового стану позичальника
[1, с.210]	Кореляційно-регресійний аналіз	Встановлення аналітичного вираження залежності між досліджуваними ознаками, показує, як в середньому змінюється кредитний портфель при зміні будь-якого з незалежних показників	Показники діяльності банку за період
[3, с.157]	Скорингові методики	Скоринг являє собою математичну або статистичну модель, за допомогою якої банк намагається визначити ймовірність повернення кредиту конкретним позичальником на основі кредитної історії	Інтегральний показник кожного клієнта: вік, професія, дохід тощо
[9, с.20]	Таксономічний аналіз	Вирішує проблеми впорядкування багатовимірного статистичного матеріалу в єдину кількісну характеристику, можливість побудови узагальнюючої оцінки кредитного портфеля	Показники ризику дохідності кредитного портфеля.
[11, с.75]	Стрес-тестування	Дозволяє проаналізувати динаміку зміни кількісних показників ризику та оцінити можливі збитки при тій чи іншій стресовій ситуації	Показники ризику кредитного портфеля

якості кредитного портфеля банку необхідним є застосування комплексного підходу, проте, зважаючи на визначені в статті переваги та недоліки досліджуваних методів оцінки якості кредитного портфеля, автор вважає, що для отримання комплексної, об'єктивної та ефективної оцінки якості кредитного портфеля доцільною є побудова інтегрального показника, зокрема таксономічного. У свою чергу, інтегральний таксономічний показник оцінки якості кредитного портфеля розраховується на основі коефіцієнтного аналізу, при цьому система показників, покладених в його основу, формується відповідно до завдань аналізу та повинна відповідати певним вимогам: відсутність між обраними показниками тісного лінійного зв'язку, використання найбільш значущих та інформативних показників, визначених на основі факторного аналізу. Значення інтегрального таксономічного показника залежить від обраного еталонного значення або бази порівняння – це має бути або нормативне значення для відповідного показника, або за критерієм min-max. Зміна інтегрального таксономічного показника є сигналом для реагування та потребує додаткового аналізу – або причин покращення для врахування позитивних результатів управлінських дій в подальшому, або причин погіршення для запобігання їх у майбутньому.

ЛІТЕРАТУРА

1. Айвазян С. А. Багатомірний статистичний аналіз в соціально-економічних дослідженнях: Економіка і математичні методи / С. А. Айвазян. – 1977. – 230 с.
2. Бражников А. С. Методы оценки качества кредитного портфеля коммерческого банка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eco-nomicus.ru/banki/64-kreditnyi-portfel-banka.ht>.
3. Бугель Ю. Напрями удосконалення сучасних методів управління банківським кредитним портфелем / Ю. Бугель // Галицький економічний вісник. – 2010. – №2(27). – С.157–163.
4. Войтишек А. В. Основы метода Монте-Карло : Учеб. пособие / Войтишек А. В. – Новосибир. гос. ун-т. – Новосибирск : НГУ, 2010. – 256 с.
5. Гаврилова А. Н. Управление финансами организаций : Учебно-методическое пособие / А. Н. Гаврилова, Е. Ф. Сысоева (ред.). – Воронеж, 2002. – 317 с.
6. Крикун О. Ю. Управление кредитным портфелем коммерческого банка / О. Ю. Крикун // Управление развитием. – 2010. – № 5 (81) – С. 54–56.
7. Кузнєцова Н. В. Порівняльний аналіз характеристик моделей оцінювання ризиків кредитування / Н. В. Кузнєцова, П. І. Бідюк // Наукові вісті НТУУ «КПІ». – 2010. – № 1. – С. 115–118.
8. **Онищак Н. М.** Теоретичні підходи до формування кредитної політики та кредитного портфеля банку в сучасних

умовах фінансово-економічної кризи / Н. М. Онищак // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2009. – № 2 (27). – С. 206–210.

9. Плютта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях. Методы таксономии и факторного анализа / В. Плютта. – М.: Статистика, 1980. – 152 с.

10. Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, затверджене Постановою Правління НБУ від 25.01.2012 р. № 23 [Електронний ресурс] / Документ з0231-12, редакція від 02.08.2013 р., чинний; доступний з офіційного сайту Верховної ради України. – Режим доступу: / <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>

11. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 19.05.2011 № 3394-VI, із змінами, внесеними 01.01.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>

12. Тептя О. В. Організація системи управління кредитним портфелем у комерційному банку / О. В. Тептя // Вісник ХНУ. Економічні науки. – 2009. – № 5. – Т. 2. – С. 141–144.

13. Шапкин А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А. С. Шапкин. – М.: Дашков и Ко, 2003. – 544 с.

14. Ют Р. А. Использование скоринг-модели при управлении кредитным риском / Р. А. Ют // Материалы Международной заочной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Современные проблемы управления риском». – Пермь, 2010.

15. Paul. Stress-testing in a value at risk framework // Journal of Derivatives. – 2009. – Vol. 24.

umovakh finansovo-ekonomichnoi kryzy" [Theoretical approaches to the formation of monetary policy and the loan portfolio in the current financial and economic crisis]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu*, no. 2 (27) (2009): 206-210.

Pliuta, V. *Sravnitelnyy mnogomernyy analiz v ekonomicheskikh issledovaniyakh. Metody taksonomii i faktornogo analiza* [Comparative multivariate analysis in economic research. Methods taxonomy and factor analysis]. Moscow: Statistika, 1980.

Paul "Stress-testing in a value at risk framework" *Journal of Derivatives* vol. 24 (2009).

Shapkin, A. S. *Ekonomicheskie i finansovye riski. Otsenka, upravlenie, portfel investitsiy* [Economic and financial risks. Assessment, management, investment portfolio]. Moscow: Dashkov i Ko, 2003.

Teptia, O. V. "Orhanizatsiia systemy upravlinnia kredytnym portfelem u komertsiiinomu banku" [Organization of credit portfolio management in commercial bank]. *Visnyk KhNU. Ekonomichni nauky* vol. 2, no. 5 (2009): 141-144.

Voytyshek, A. V. *Osnovy metoda Monte-Karlo* [Fundamentals of the Monte Carlo method]. Novosibirsk: NGU, 2010.

Yut, R. A. "Ispolzovanie skoring-modeli pri upravlenii kredytnym riskom" [Use of scoring models in credit risk management]. *Sovremennyye problemy upravleniia riskom*. Perm, 2010.

REFERENCES

Aivazian, S. A. *Bahatomirnyi statystychnyi analiz v sotsialno-ekonomichnykh doslidzhenniakh: Ekonomika i matematychni metody* [Multivariate statistical analysis of the socio-economic studies: Economics and mathematical methods], 1977.

Brazhnikov, A. S. "Metody otsenki kachestva kreditnogo portfelia kommercheskogo banka" [Methods for assessing the quality of the loan portfolio of commercial banks]. <http://economicus.ru/banki/64-kreditnyi-portfel-banka.ht>.

Buhel, Yu. "Napriamy udoskonalennia suchasnykh metodiv upravlinnia bankivskym kredytnym portfelem" [Areas of improvement of modern methods of managing a bank's loan portfolio]. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk*, no. 2 (27) (2010): 157-163.

Gavrilova, A. N., and Sysoeva, E. F. *Upravlenie finansami organizatsiy* [Financial management organizations]. Voronezh, 2002.

Krykun, O. Yu. "Upravlinnia kredytnym portfelem komertsiiinoho banku" [The credit portfolio of commercial banks]. *Upravlinnia rozvytkom*, no. 5 (81) (2010): 54-56.

Kuznietsova, N. V., and Bidiuk, P. I. "Porivnialnyi analiz kharakterystyk modelei otsiniuvannia ryzykiv kredytuvannia" [Comparative analysis of performance evaluation models of credit risk]. *Naukovi visti NTUU «KPI»*, no. 1 (2010): 115-118.

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>

[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>

Onyshchak, N. M. "Teoretychni pidkhody do formuvannia kredytnoi polityky ta kredytnoho portfelia banku v suchasnykh

СПЕЦИФІКА ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ НА РИНКУ ФАКТОРИНГОВИХ ПОСЛУГ

© 2014 ТРИГУБ О. В.

УДК 336.71

Тригуб О. В. Специфіка діяльності вітчизняних банків на ринку факторингових послуг

У статті проаналізовано особливості становлення та розвитку вітчизняного ринку факторингу. В результаті дослідження було встановлено, що розвиток факторингу в Україні відбувався завдяки активній участі банківських установ у даному процесі, й сьогодні вони є лідерами вітчизняного ринку факторингових послуг, маючи значні конкурентні переваги порівняно з небанківськими спеціалізованими у галузі факторингу компаніями. Було з'ясовано, що на сучасному етапі банки є не лише оферентами факторингових послуг і фінансують факторингові операції інших учасників ринку, але також беруть активну участь у створенні дочірніх факторингових компаній і є споживачами факторингових послуг. Із метою прискорення розвитку міжнародного факторингу в Україні запропоновано форми державної підтримки банків, які надають факторингові послуги вітчизняним експортерам. Рекомендовано у сучасних умовах, що характеризуються волатильністю фінансових ринків, зосередити увагу банків на факторинговому обслуговуванні тих клієнтів, з якими вони мають давні ділові стосунки, і не наражати себе на додаткові ризики, надаючи факторингові послуги великій кількості малих дебіторів. Представлено схеми співпраці банків у сфері «некласичного факторингу» з акредитованими факторинговими компаніями.

Ключові слова: фінансове посередництво, факторинг, банки, дебіторська заборгованість, проблемні активи

Рис.: 2. **Бібл.:** 17.

Тригуб Олена Володимирівна – кандидат економічних наук, асистент, кафедра банківської справи, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

Email: elen.trigub@gmail.com

УДК 336.71

UDC 336.71

Тригуб Е. В. Специфика деятельности отечественных банков на рынке факторинговых услуг

В статье проанализированы особенности становления и развития отечественного рынка факторинга. В результате исследования было установлено, что развитие факторинга в Украине происходило благодаря активному участию банковских учреждений в данном процессе, и сегодня они являются лидерами отечественного рынка факторинговых услуг, имея значительные конкурентные преимущества по сравнению с небанковскими специализированными в области факторинга компаниями. Было выяснено, что на современном этапе банки являются не только оферентами факторинговых услуг и финансируют факторинговые операции других участников рынка, но также принимают активное участие в создании дочерних факторинговых компаний и являются потребителями факторинговых услуг. С целью ускорения развития международного факторинга в Украине предложены формы государственной поддержки банков, которые предоставляют факторинговые услуги отечественным экспортерам. Рекомендуется в современных условиях, характеризующихся волатильностью финансовых рынков, сосредоточить внимание банков на факторинговом обслуживании тех клиентов, с которыми они имеют давние деловые отношения, и не подвергать себя дополнительным рискам, предоставляя факторинговые услуги большому количеству малых дебиторов. Представлены схемы сотрудничества банков в сфере «неклассического факторинга» с аккредитованными факторинговыми компаниями.

Ключевые слова: финансовое посредничество, факторинг, банки, дебиторская задолженность, проблемные активы

Рис.: 2. **Библ.:** 17.

Тригуб Елена Владимировна – кандидат экономических наук, ассистент, кафедра банковского дела, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

Email: elen.trigub@gmail.com

Trygub O. V. Specific features of domestic banks activity in the factoring services market

The article analyses specific features of formation and development of the domestic factoring market. In the result of the study the article establishes that development of factoring in Ukraine took place due to active participation of banking institutions in this process and nowadays they are leaders in the domestic factoring services market due to possessing significant competitive advantages if compared with non-banking companies that specialise in factoring. The article detects that nowadays the banks are not only offerers of factoring services and finance factoring operations of other market participants, but also take an active part in establishment of factoring branches and are consumers of factoring services. In order to accelerate development of international factoring in Ukraine, the article offers such forms of state support of banks, which render factoring services to domestic exporters. The article recommends to focus banks' attention, under modern conditions that are characterised with volatility of financial markets, on factoring servicing of those clients, whom they have long business relations with, without jeopardising themselves through provision of factoring services to a big number of small debtors. The article provides schemes of banks' co-operation in the sphere of "non-classic" factoring with accredited factoring companies.

Key words: financial intermediation, factoring, banks, receivables, troubled assets

Рис.: 2. **Библ.:** 17.

Trygub Olena V. – Candidate of Sciences (Economics), Assistant, Department of Banking, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

Email: elen.trigub@gmail.com

Постановка проблеми. У сучасних умовах факторинг відіграє важливу роль у розвитку торговельно-економічних відносин, особливо на міжнародному рівні. Передумовою поширення факторингових операцій є розповсюдження практики збуту товарів і послуг на засадах комерційного кредитування. У такій ситуації перед про-

давцями постає дилема вибору: з одного боку, є можливість реалізувати свою продукцію потенційному покупцеві і зменшити обсяги товарних запасів, а з іншого боку, вилучити від реалізації своїх товарів і послуг вони зможуть отримати лише через деякий час. Подолати цей часовий лаг між датою відвантаження товарів і датою надходження

коштів за поставлені товари, а, отже, вирішити проблему тимчасового дефіциту обігових коштів продавцям можуть допомогти фінансові посередники, які надають факторингові послуги.

Історично так склалося, що фінансова система України є банкоцентричною. Тому вітчизняні банківські установи з метою підвищення своїх конкурентних переваг намагаються бути активними учасниками й ринку нетрадиційних банківських послуг – зокрема, ринку факторингу. При цьому останнім часом у світлі наслідків фінансово-економічної нестабільності 2008 – 2009 років діяльність банків у сфері факторингу значно урізноманітнюлася. За таких обставин дослідження напрямів діяльності банків на ринку факторингових послуг є актуальним і потребує додаткової уваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі проблеми функціонування вітчизняного ринку факторингових послуг на сучасному етапі та визначення місця й ролі банків у цьому процесі є малодослідженими. Разом із тим, суттєвий вклад у розробку теоретичних і методологічних засад діяльності факторингових компаній внесли роботи Т. Андрейківа, Н. Внукової, О. Вовчак, С. Науменкової, С. Міщенко, О. Пальчука, Г. Шпаргало. Серед зарубіжних вчених дослідженням теоретичних основ надання факторингових послуг займаються М. Кисельова, М. Никонорова, А. Солдатова, М. Хромов та інші.

Так, О. Пальчук розглядає особливості здійснення факторингу на ринку фінансових послуг України [1]. С. Науменкова та С. Міщенко систематизували організаційні основи надання класичних факторингових послуг відповідно до міжнародних стандартів [2, с. 132–152]. Н. Внукова, Н. Опешко та С. Колодізева дослідили напрями удосконалення практики надання факторингових послуг банками за логістичним підходом [3]. При цьому практично залишилися поза увагою вітчизняних вчених і потребують окремого дослідження особливості діяльності банків не лише у якості надавачів (оферентів), але як і споживачів факторингових послуг у сучасних умовах в Україні.

Отже, **метою** написання даної статті є з'ясування особливостей становлення та розвитку факторингу в Україні, уточнення ролі банків у цьому процесі, а також визначення напрямів діяльності вітчизняних банків на ринку факторингових послуг у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж перейти до розгляду вітчизняної практики факторингової діяльності, необхідно уточнити сутність поняття «факторинг» і його особливості відповідно до норм міжнародного та вітчизняного права. Адаже саме процес становлення нормативно-правового забезпечення окремого виду фінансових відносин може, певним чином, пояснити вектор їх розвитку.

У світовій практиці поняття факторинг прийнято розглядати у відповідності із положеннями Конвенції про міжнародний факторинг, прийнятої ще у 1988 році Міжнародним інститутом уніфікації приватного права [4]. Так, згідно із цим документом, факторинг – це процес перепоступки факторинговій компанії неоплачених боргових вимог (у вигляді рахунків-фактур) у поєднанні з елементами фінансового, бухгалтерського, інформаційного, збутового, страхового, юридичного та іншого обслуговування поста-

чальника. Отже, відповідно до норм міжнародного права, факторинг являє собою комплексну послугу, яка, з одного боку, передбачає фінансування дебіторської заборгованості клієнта – постачальника (виробника, продавця) певних товарів чи послуг, а, з іншого боку, – надання факторинговою компанією своєму клієнту додаткових супутніх послуг, пов'язаних із фінансовим консалтингом, оптимізацією його збутової діяльності, ефективним управлінням портфелем дебіторської заборгованості тощо.

У свою чергу, в Україні тривалий час факторингові відносини регламентувалися лише окремими положеннями Цивільного кодексу (глава 73, ст. 1077–1086) та Господарського кодексу України (ст. 350) [5; 6]. Так, згідно з даними нормативно-правовими актами факторинг визначається як кредитна операція під заставу документів, які засвідчують право грошової вимоги продавця до покупця за відвантажені товари або надані послуги.

Таким чином, у процесі факторингового обслуговування постачальник фактично передає свій статус кредитора третій стороні – факторинговій компанії, якій у майбутньому покупець повинен буде сплатити свій борг перед постачальником. По суті факторинг – це трансформація кредитних зобов'язань покупця перед продавцем у його кредитні зобов'язання перед фінансовою установою, що надає факторингові послуги. При цьому ніяких додаткових супутніх послуг при здійсненні факторингового обслуговування у Господарському та Цивільному кодексах не передбачено.

Такий підхід до трактування поняття факторинг нормами вітчизняного права великою мірою обумовлений специфікою становлення та розвитку практики факторингового обслуговування в Україні після набуття нею незалежності. Так, про можливість надання факторингових послуг вітчизняні фінансові установи дізналися ще за часів СРСР. У колишньому Радянському Союзі у якості експерименту факторингові операції вперше були проведені у 1988 році у м. Ленінград на базі місцевої філії Промбудбанку [2, с. 133]. А згодом набула поширення практика відкриття саме у банках спеціалізованих факторингових відділів.

Однак факторингові послуги, які надавалися радянськими банками, за своїм змістом відрізнялися від класичного факторингу, розповсюдженого в той час у країнах із ринковою економікою. Так, для «факторингу по-радянськи» характерним було відступлення та викуп права вимоги лише за простроченою дебіторською заборгованістю. Угоди укладалися як із постачальником, так і з покупцем (так званий «реверсивний факторинг»), причому першою гарантували платежі через кредитування покупця. Крім того, при здійсненні факторингового фінансування радянські банки не пропонували своїм клієнтам комплексу супутніх консалтингових послуг, які є характерною ознакою сучасного класичного факторингового обслуговування.

У незалежній Україні першою банківською установою, яка почала надавати послуги факторингу, був банк «Інко». Із 1992 року цей банк надавав факторингові послуги АТ «Атек», яке займалося виробництвом екскаваторів, та заводу штучних шкір «Вулкан». Важливість і складність розвитку ринку факторингових послуг у той час була обумовлена труднощами переходу від адміністративно-

командної до ринкової системи господарювання, відсутністю стабільної національної грошової одиниці, а також швидким поширенням кризи неплатежів у країні.

Слід зазначити, що велика заслуга у стимулюванні розвитку такого нетрадиційного для банківського сектору виду послуг як факторинг належить Національному банку України. Зокрема, у квітні 1992 року НБУ було прийнято Методичні рекомендації № 2 про надання комерційними банками факторингових послуг. Цей документ регламентував механізм кредитування НБУ банків другого рівня на строк до 3 місяців та під 10% річних для проведення ними у подальшому факторингових операцій [7]. Таке рішення центрального регулятора системи грошового обігу зумовлювалося, у першу чергу, платіжною кризою, як у системі внутрішньодержавних, так і міждержавних розрахунків.

У 1993 – 1994 рр. Міністерство зовнішніх економічних зв'язків України разом із DG Diskontbank GmbH – досвідченим німецьким банком у галузі міжнародного факторингу – розробили спільну програму по розвитку факторингу в Україні. Однак в силу складної економічної ситуації в країні, розгортання гіперінфляції, нестабільності валютного курсу купоно-карбованця, а також значного рівня недовіри у діловому середовищі, популярності послуга факторингу у той час не набула.

Новий етап у становленні ринку факторингових послуг розпочинається наприкінці 90-х рр., коли послуги факторингу почав активно просувати серед своїх клієнтів АБ «Укрсоцбанк», подаючи їх як альтернативу звичайному банківському кредитуванню. Із кінця 2002 року активно освоювати ринок факторингових послуг почав і АКБ «ТАС-Комерцбанк». Однак на той час найбільшими проблемами для вітчизняних банків, які надавали факторингові послуги, були наступні: низький рівень обізнаності потенційних клієнтів із технологією факторингу, відсутність належної нормативно-правової бази, що регламентувала б ці відносини й чітко визначала права та обов'язки сторін угод факторингу, а також відсутність належної теоретичної та практичної підготовки у фахівців, які займалися факторинговим обслуговуванням.

Знаковою подією для становлення й розвитку вітчизняного ринку факторингових послуг стало заснування у 2004 році універсального комерційного банку «Українська фінансова група» (або «УФГ»). Одразу після свого створення даний банк позиціонував себе на ринку як факторинговий банк.

Із проведеного вище аналізу стає зрозумілим, що в силу історичних особливостей розвитку економіки нашої країни наприкінці ХХ ст. саме банки були першими фінансовими установами, які почали надавати факторингові послуги та просувати ідею факторингового обслуговування для вітчизняних підприємств. Специфіка основної діяльності банків, а саме надання послуг із розрахунково-касового обслуговування підприємств різних галузей економіки, сприяла встановленню тісних зв'язки з усіма контрагентами угод торгових поставок на умовах відстрочки платежу, а також забезпечувала в подальшому легкий доступ банків до рахунків цих підприємств та уможливлювала постійний контроль за рухом коштів по ним.

Новий етап розвитку ринку факторингових послуг в Україні розпочинається з 2004 року, коли вітчизняні

банки починають поступово виходити на світовий ринок факторингу. Саме у 2004 році ПАТ «Укрсоцбанк» – на той час лідер вітчизняного ринку факторингових послуг – набув членства у відомій міжнародній асоціації факторингових компаній FCI (повністю англ. Factors Chain International). У 2005 році партнерами іншої міжнародної факторингової асоціації – IFG (*International Factors Group*) – стали ще три вітчизняних банки, а саме: ПАТ «Укресімбанк», ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» та АКБ «ТАС-Комерцбанк» [8]. Такі дії вітчизняних банків були обумовлені бажанням розширити свої ділові контакти на міжнародному ринку факторингу, перейняти досвід ділових партнерів із інших країн світу, де факторинговий бізнес має давні традиції та високий рівень розвитку. У кінцевому підсумку, вступ до міжнародних факторингових асоціацій мав на меті збільшення обсягів факторингового обслуговування вітчизняних експортерів.

Важливим кроком у напрямку розбудови вітчизняного ринку факторингових послуг стало приєднання України у 2006 році до Конвенції УНДРУА про міжнародний факторинг [9]. Ця подія фактично ознаменувала початок запровадження в нашій країні міжнародних стандартів факторингового обслуговування.

До кризи 2008 року обсяги факторингових операцій в Україні постійно зростали і за підсумками 2007 року становили 0,89 млн євро або 1,07% національного ВВП [10]. У цей час серед вітчизняних банків активними учасниками ринку факторингових послуг були ПАТ «Укрсоцбанк», АБ «Укресімбанк», ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», ТОВ КБ «УФГ», ВАТ Банк «Біг Енергія» та ПАТ «Сведбанк» (правонаступник АКБ «ТАС-Комерцбанк» з грудня 2007 року). Зокрема, ВАТ Банк «Біг Енергія», будучи єдиним серед вітчизняних банків членом Східноєвропейської факторингової асоціації, надавав послуги факторингу вітчизняним експортерам, які орієнтувалися на збут своїх товарів на ринках країн США.

Однак фінансово-економічна нестабільність 2008 – 2009 років внесла свої корективи у розвиток ринку факторингових послуг в Україні. На початковому етапі розгортання кризи спостерігалось, навпаки, збільшення факторингових операцій, що характеризувалося зростанням обсягів факторингового фінансування та паралельним скороченням строків договорів факторингу. Така зацікавленість факторингом серед вітчизняних підприємств, в основному, була обумовлена різким скороченням обсягів банківського кредитування в Україні.

Так, за підсумками 2008 року обсяги факторингу в Україні у порівнянні з аналогічним періодом 2007 року зросли практично у 1,5 рази (або на 47,6%) і становили 1,314 млн євро (рис. 1).

Однак у 2009 році на вітчизняному ринку фінансових послуг спостерігалось значне падіння обсягів факторингових операцій – у 2,5 рази (або на 60%), що, головним чином, було обумовлено погіршенням платіжної дисципліни в країні та призвело до накопичення вітчизняними факторами за попередній рік значної кількості проблемних боргів.

У вересні 2010 року фінансовим установам, які здійснювали факторингове обслуговування, на законодавчому рівні було дозволено надавати послуги з пов'язаного з цим ведення обліку грошових вимог, надання поруки за вико-

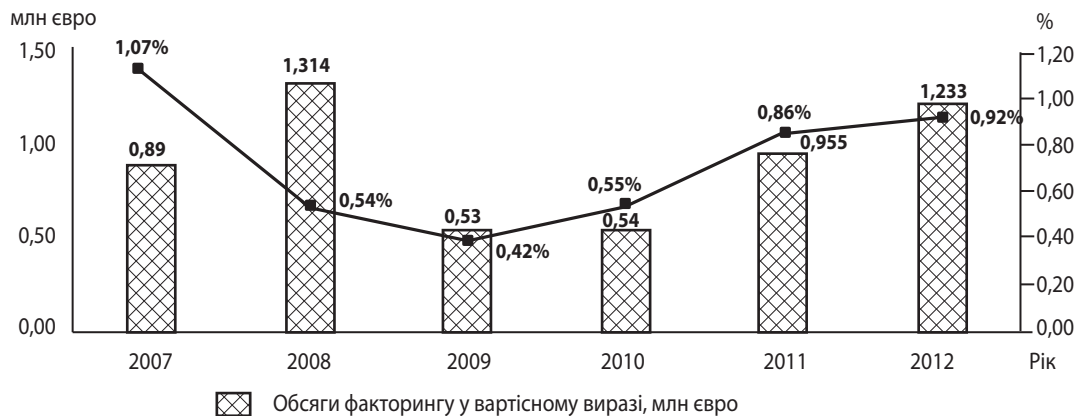


Рис. 1. Розвиток факторингу в Україні в 2007 – 2012 рр.*

Джерело: складено автором на основі [10]

нання боржником свого зобов'язання за грошовими вимогами постачальників товарів (послуг) та пред'явлення до сплати грошових вимог від імені постачальників товарів (послуг) або від свого імені, а також інші послуги, спрямовані на одержання коштів від боржника [11, ст. 5]. Фактично це означало остаточне доведення у національному законодавстві визначення факторингової послуги до міжнародних стандартів.

Останні зміни у законодавчій базі, що регулює факторингові відносини в Україні, відбулися у лютому 2011 року і безпосередньо стосувалися діяльності банків на ринку факторингових послуг. Так, згідно зі статтями 47 та 49 нової редакції Закону України «Про банки та банківську діяльність» факторинг визначено як різновид кредитних операцій банків, які відносяться до третьої групи банківських послуг [12]. Тому право на здійснення факторингу банківські установи набувають одразу після отримання ліцензії, яку кожен банк повинен в обов'язковому порядку оформити на протязі першого року своєї діяльності.

З огляду на це, сьогодні потенційними учасниками ринку факторингових послуг України можуть бути 180 банків, які мають банківську ліцензію. На практиці ж факторингом в Україні можуть собі дозволити займатися в основному великі банки, і то не всі. Так, за результатами дослідження, проведеного у жовтні 2013 року компанією «Простобанк Консалтинг» [13], із 25 найбільших банків України послуги факторингу сьогодні надають такі вітчизняні банки: Райффайзен Банк Аваль, УкрСиббанк, Укрсоцбанк, ПУМБ, Альфа-Банк, ОТП Банк, Фінанси і Кредит, Південний, ПриватБанк, Укрексимбанк, VAB Банк, Креді Агріколь Банк.

Водночас слід зазначити, що ряд банків, які активно займалися факторингом до 2009 року, після кризи значно поступилися своїми позиціями на вітчизняному ринку факторингових послуг або збанкрутували. Зокрема, за даними НБУ, з 2010 року знаходяться у стані ліквідації ВАТ Банк «Біг Енергія» та ТОВ КБ «Українська фінансова група». А ПАТ «Сведбанк», який із травня 2013 року перейменовано в ПАТ «Омега банк», після кризи взагалі відмовився від даного напрямку діяльності та вибув із числа партнерів міжнародної факторингової асоціації IFG.

Поряд із банківськими установами надавати факторингові послуги в Україні також мають право 193 небанків-

ські фінансові установи, які отримали на це спеціальний дозвіл Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Разом із тим, незважаючи на таку велику кількість фінансових установ, які можуть здійснювати факторингові операції, поки що вітчизняний ринок факторингових послуг можна охарактеризувати як такий, що знаходиться ще на етапі становлення. Так, у 2012 році питома вага факторингу у національному ВВП становила лише 0,92%, що навіть на 0,15 п.п. менше, ніж до кризи 2008 року. За підсумками 2012 року це практично один із найнижчих показників серед країн Центральної та Східної Європи. Натомість, у Естонії питома вага факторингу у ВВП складала 11,57%, у Литві – 7,79%, у Польщі – 6,63%, у Чехії – 3,5%, в Угорщині – 2,78%, у Росії – 2,3% [10]. Отже, щоб корисний ефект факторингу став відчутним для економіки нашої країни, необхідно активізувати діяльність всіх установ, які мають дозвіл на надання таких послуг, створити на державному рівні сприятливі умови для розвитку такого виду бізнесу.

Проводячи аналіз особливостей діяльності вітчизняних банків на ринку факторингових послуг на сучасному етапі, на нашу думку, доречним буде виділити такі три можливі форми їх участі:

- у якості установ, які надають факторингові послуги (оференти);
- у якості установ, які фінансують небанківські факторингові компанії для здійснення останніми факторингових операцій;
- у якості споживачів факторингових послуг.

У той же час, серед вітчизняних банків, які займаються факторингом, можна виділити дві групи установ: такі, що здійснюють свою діяльність виключно на ринку внутрішнього факторингу; і такі, що, окрім послуг із внутрішнього факторингу, також надають послуги з факторингового обслуговування експортерів та імпортерів. При цьому, внутрішній факторинг практикує більша кількість банків, що обумовлюється більшим попитом з боку споживачів і меншою складністю проведення таких операцій.

У цілому ж слід зазначити, що сьогодні на вітчизняному ринку факторингових послуг спостерігається загострення конкурентної боротьби між факторинговими компаніями та банківськими установами, які активно розвивають даний вид бізнесу. Свідченням цьому є тенденція до

значного збільшення кількості укладених факторингових угод за одночасного зниження їх вартості. Так, за інформацією Нацкомфінпослуг за 9 місяців 2013 року порівняно з аналогічним періодом 2012 року в Україні відбулося зменшення на 33,8 % (або на 2 458,9 млн грн) операцій факторингу у вартісному вираженні, у той час, як кількість укладених договорів зросла у 3,3 рази (або на 49 475 од.) [14, с. 4–7]. Напруження викликано також і тим, що на відміну від попередніх років, коли банки, переважним чином, здійснювали факторингове обслуговування підприємств великого і середнього бізнесу, останнім часом банківські установи почали активно співпрацювати з малим бізнесом.

Серйозною проблемою для факторингових компаній у конкурентній боротьбі із банками є мінімізація вартості фінансового забезпечення факторингових операцій. На протязі останніх років спостерігається чітка тенденція до поступового зростання ролі банківських кредитів у ресурсній базі небанківських факторингових установ. Так, за результатами 9 місяців 2013 року у порівнянні з аналогічним періодом 2012 року питома вага банківських кредитів збільшилася на 29,8 п.п. (з 15,8 % станом на 30.09.2012 року до 45,6 % станом на 30.09.2013 року), у той час як частка власних коштів зменшилася на 18,3 п.п. (з 66,0% до 47,7 % відповідно) [14, с. 4–7].

З огляду на це, на відміну від звичайних факторингових компаній, значною перевагою банків є вільний доступ до дешевих кредитних ресурсів та можливість надання клієнтам гібридних послуг беззаставного фінансування, в яких можуть бути поєднані операції факторингу з іншими банківськими послугами.

За таких обставин, щоб якимось чином зацікавити клієнтів, небанківські фінансові установи, які надають послуги факторингу, змушені свідомо знижувати вартість факторингового обслуговування та забезпечувати, у порівнянні з банками, більшу гнучкість й оперативність у прийнятті рішень. Звичайно, така політика може негативно позначитися на фінансових результатах діяльності факторингових компаній. Свідченням цього є те, що сучасний ринок небанківських факторингових послуг є достатньо концентрованим. Так, станом на 30.09.2013 р. на першу десятку факторингових компаній припадало 71,0 % від загального обсягу факторингу. А питома вага 3-х провідних компаній складала 31,4 % від загального обсягу факторингу [14, с. 4–7]. Така статистика засвідчує, що для решти 183 компаній діяльність на вітчизняному ринку факторингових послуг сьогодні є нерентабельною. У більш вигідній ситуації, як правило, знаходяться ті факторингові компанії, які входять разом із банками до однієї фінансової групи, або є їхніми дочірніми установами і, відповідно, мають кращий доступ до кредитних ресурсів своїх банків-партнерів.

На практиці фактична ціна факторингової послуги складається із двох частин: номінальної річної відсоткової ставки за факторингове фінансування (рис. 2) та різноманітних комісій за факторингове обслуговування. Серед таких комісій можуть бути присутні наступні: комісія за управління (коливається в межах 0,2–2 % від суми ліміту), комісія за встановлення факторингового ліміту (0,1–2% від розміру ліміту), комісія за обслуговування (0,1–0,9% від суми надходжень), комісія за обробку документів (0,1–0,5% від суми накладної) [13].

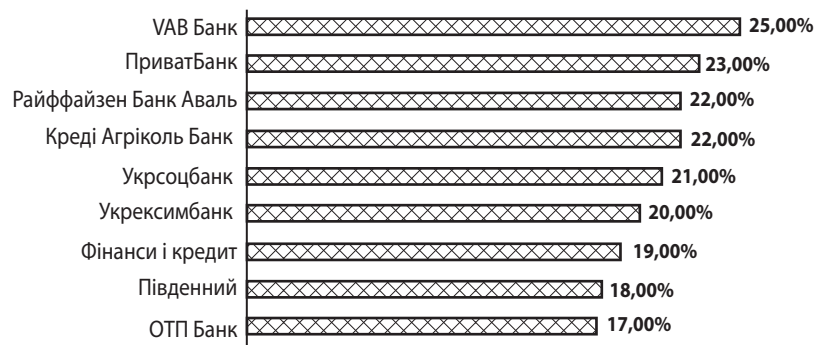


Рис. 2. Диференціація номінальної ставки по факторингу в Україні*

Джерело: складено автором на основі [13]

Щодо особливостей діяльності вітчизняних банків на ринку міжнародного факторингу, то тут ситуація виглядає таким чином. Як правило, основним джерелом ризиків у зовнішній торгівлі є відсутність повної інформації в експортера щодо надійності покупців із інших країн. Особливо ця проблема є актуальною для вітчизняних приватних підприємств, які займаються міжнародною торгівлею, в силу існування протягом тривалого часу державної монополії на експорт вітчизняних товарів. За таких умов участь третьої сторони – фінансової установи, яка надає факторингові послуги, могла б сприяти, з одного боку, налагодженню ділових стосунків між торговими партнерами, а з іншого боку, стимулювала б розвиток експортоорієнтованих галузей національної економіки.

За даними IFG, у 2012 році в Україні внутрішній факторинг становив 1,226 млн євро, у той час як міжнародний факторинг – лише 0,007 млн євро [10]. При цьому основним стримуючим фактором для участі вітчизняних банків у міжнародному факторингу є відсутність значних обсягів експорту вітчизняної продукції, товарів і послуг.

Досвід розвитку факторингу у зарубіжних країнах засвідчує, що велику роль у просуванні практики зовнішнього факторингу має набуття факторами членства в регіональних або світових об'єднаннях фінансових установ, які надають послуги з міжнародного факторингу. Більшість таких об'єднань були створені ще наприкінці 50-х – на початку 60-х років ХХ ст. Вступаючи до такої організації, кожен її учасник отримує право доступу до спільної інфор-

маційної бази даних, а також має можливість перейняти досвід більш досвідчених колег із інших країн, де практика факторингового обслуговування має давні традиції.

Так, сьогодні у світі велику роль у розвитку глобальної мережі факторингових компаній та поширенні єдиних стандартів факторингового обслуговування відіграють наступні міжнародні асоціації:

FCI (*Factors Chain International*) – розташована у м. Амстердам, Нідерланди. Членами цієї організації є 275 фінансових установ із 75 країн світу, послуги яких у сукупності складають 80% світового ринку факторингу.

IFG (*International Factors Group*) – знаходиться у м. Брюссель, Бельгія. Її членами є 150 фінансових установ із 60 країн світу (у т. ч. 36 учасників із 15 країн Центральної та Східної Європи, або 25% від загальної кількості учасників).

Дані організації надають підтримку своїм членам через реалізацію двофакторної моделі факторингу (англ. Two-Factor System), зводячи разом факторингові компанії з різних країн світу. Крім того, IFG була запроваджена унікальна електронна система передачі інформації між фінансовими установами, які надають факторингові послуги – IFExchange. За допомогою цієї системи члени IFG мають можливість швидко оцінити кредитоспроможність дебіторів по всьому світу, визначити оптимальний рівень кредитних лімітів, провести моніторинг стану поставки та платіжної дисципліни покупців. А, отже, доступ до цієї системи значно спрощує та підвищує ефективність проведення міжнародних факторингових операцій у сучасних умовах.

На сьогоднішній день лише незначна кількість вітчизняних факторів є членами таких асоціацій [8]:

- Дійсними членами FCI є ПАТ «Укрсоцбанк» та ТОВ «Арма Факторинг».
- Дійсними членами IFG є АТ «Укресімбанк», ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», AV Group та ТОВ «Факторинг Фінанс».

Таким чином, серед 180 вітчизняних банків лише 3 банківські установи – ПАТ «Укрсоцбанк», АТ «Укресімбанк» та ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» – заявили про серйозність своїх намірів щодо діяльності на світовому ринку факторингових послуг і є лідерами вітчизняного ринку факторингових послуг. Зокрема, у 2012 році АТ «Укресімбанк» викупив рекордний за всю історію надання вітчизняними банками послуг факторингу обсяг придбаних прав грошової вимоги – у розмірі 3,0 млрд грн. Водночас при загальному збільшенні обсягів викупленої дебіторської заборгованості, даному банку також вдалося збільшити і середній розмір однієї придбаної угоди – з 55,5 тис. грн у 2011 році до 66,3 тис. грн у 2012 році. У 2012 році даний банк успішно здійснював операції і на ринку міжнародного факторингу. Так, встановлені ліміти на банки-партнери станом на 31.12.2012 року складали 80 млн грн [15, с. 38].

При цьому слід зазначити, що такий активний розвиток та провідні позиції АТ «Укресімбанк» на вітчизняному ринку факторингу зумовлені не лише високим рівнем професіоналізму його персоналу, суттєвим досвідом у галузі торговельного фінансування, членством у відомій міжнародній факторинговій асоціації, а й співпрацею даного банку із 2007 року з Європейським банком реконструкції та розвитку за Програмою сприяння торгівлі.

Розмір кредитної лінії за цією Програмою для АТ «Укресімбанк» неодноразово збільшувався. Востаннє обсяги фінансування було збільшено у серпні 2013 року до 30 млн дол. США, а до цього – у грудні 2012 року до 170 млн дол. США [16]. У рамках Програми ЄБРР передбачено фінансування експортно-імпорتنних операцій клієнтів АТ «Укресімбанк», а також видача гарантій ЄБРР для підтримки зобов'язань банку у рамках інструментів торгового фінансування. У 2008 році за Програмою сприяння торгівлі було підписано додаткову угоду з ЄБРР, що передбачає фінансування також факторингових операцій клієнтів АТ «Укресімбанк».

На нашу думку, з метою пришвидшення розвитку міжнародного факторингу в Україні слід запровадити форми державної підтримки банків, які надають факторингові послуги вітчизняним експортерам. Серед них доречним буде виділити наступні: державні гарантії по зобов'язанням підприємств стратегічно важливих галузей економіки (особливо якщо їх власником є держава); пільговий режим оподаткування «експортних» факторингових операцій; надання НБУ пільгових кредитів державним банкам-факторам та забезпечення контролю за цільовим використанням коштів. Також важливе значення матиме створення інформаційної бази по факторинговим операціям і надання доступу до неї лише учасникам національної факторингової асоціації.

Аналізуючи діяльність вітчизняних банків на ринку факторингових послуг на сучасному етапі, не можна залишити поза увагою той факт, що банківські установи також можуть бути і споживачами цих послуг. Значною мірою попит банків на факторингові послуги обумовлений необхідністю вирішення питання перевантаження банківських балансів проблемними активами.

Як зазначають експерти міжнародного рейтингового агентства Fitch Ratings, із часів кризи 2008 – 2009 років вітчизняні банки показали незначний прогрес у скороченні обсягів проблемної заборгованості. На їх думку, загальний обсяг проблемних кредитів у середньому становить 45-50% суми кредитів на балансах банків, з яких 25% по суті є «непрацюючими» активами, а решта – 25-30% «потенційно проблемні» кредити [17]. При цьому останні, переважним чином, були реструктуризовані на умовах значної розстрочки платежів, тому достовірність їх повернення в майбутньому також є сумнівною.

З огляду на це в останні роки популярною стає практика заснування банками дочірніх факторингових компаній, основною метою діяльності яких є саме стягнення простроченої заборгованості з клієнтів асоційованих банків. Окрім здійснення операцій по стягненню боргів, такі факторингові компанії надають асоційованим банкам і ряд супутніх юридичних послуг, а саме: представництво у судах, участь у виконавчому провадженні та робота з судовими виконавцями, комплексне правове обслуговування тощо. У свою чергу, передавши проблемні активи своїм факторам-партнерам, банки виконують агентські функції по веденню кредитних рахунків боржників.

Зокрема, для обслуговування проблемної заборгованості ПАТ «ОТП Банк» у жовтні 2009 року з ініціативи ЗАТ «ОТП Факторинг» (Угорщина) було створено ТОВ «ОТП Факторинг Україна». У 2011 році ПАТ «УкрСиббанк» ство-

рив ТОВ «Кей-Коллект»; а польська фінансова група РКО ВР – відкрила ТОВ «Фінансові інвестиції» для надання факторингових послуг ПАТ «Кредобанк», власником істотної участі в якому є РКО Bank Polski SA. Основним напрямом роботи таких факторингових компаній є надання фактично «колекторських послуг» – збір проблемних боргів банків-партнерів.

За таких обставин можливі такі схеми «некласичного» факторингового обслуговування банків акредитованими факторинговими компаніями:

1-ша схема. Корпоративні позичальники, які не спроможні самостійно погасити свою кредитну заборгованість перед банком, але готові компенсувати збитки за рахунок реалізації заставного майна, звертаються за допомогою до факторингових компаній. Фактор пропонує банкам-кредиторам викупити їх борги з дисконтом. У цій ситуації ціна боргу залежить від вартості заставного майна та витрат, пов'язаних із проведенням процедури примусового стягнення на предмет застави.

2-га схема. До факторингових компаній звертаються потенційні інвестори, які бажають купити майно, що знаходиться під заставою у банках. Фактор пропонує банкам продати борг, забезпечений заставою, із дисконтом. Одночасно факторингова компанія також домовляється з позичальником про добровільний продаж предмета застави в обмін на часткову компенсацію боргового зобов'язання.

Таким чином, використання факторингу для реструктуризації проблемної заборгованості банків сприяє скороченню її обсягів в банківських балансах, зменшує потребу у надлишковому відволіканні коштів у резерви та дозволяє забезпечити професійне обслуговування акредитованими факторинговими компаніями придбаних у банків проблемних активів.

Висновки. Підсумовуючи все вищесказане, слід зазначити, що становлення та розвиток ринку факторингових послуг в Україні відбувався завдяки активній участі банківських установ у даному процесі. І сьогодні, не зважаючи на значну кількість зареєстрованих в Україні небанківських факторингових установ, саме банки є безперечними лідерами вітчизняного ринку факторингу. Цьому сприяє наявність у банків ряду конкурентних переваг, а саме: полегшений доступ до джерел фінансування факторингових операцій, більш тісний зв'язок із учасниками факторингових угод (як із постачальниками, так і з дебіторами), вищий рівень професіоналізму персоналу, більш ефективний підхід до управління ризиками факторингових операцій, можливість надання комплексних або супутніх послуг своїм клієнтам.

У ході проведеного дослідження було з'ясовано, що після фінансово-економічної нестабільності 2008 – 2009 років діяльність банків на вітчизняному ринку факторингових послуг стала більш різноманітною. Сьогодні вони є не лише оферентами факторингових послуг, фінансують факторингові операції інших учасників ринку, але також приймають активну участь у створенні дочірніх факторингових компаній та є споживачами факторингових послуг.

З метою пришвидшення розвитку міжнародного факторингу в Україні запропоновано форми державної підтримки банків, які надають факторингові послуги вітчизняним експортерам. Рекомендовано у сучасних умовах, що

характеризуються волатильністю фінансових ринків, зосередити увагу банків на факторинговому обслуговуванні тих клієнтів, з якими вони мають давні ділові стосунки, і не наражати себе на додаткові ризики, надаючи факторингові послуги великій кількості малих дебіторів. Представлено схеми співпраці банків у сфері «некласичного факторингу» із акредитованими факторинговими компаніями.

ЛІТЕРАТУРА

1. Пальчук О. І. Факторинг на ринку фінансових послуг: монографія / О. І. Пальчук. – К.: [б. в.], 2011. – 163 с.
2. Науменкова С. В. Ринок фінансових послуг: навч. посіб. / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко. – К.: Знання, 2010. – 532 с.
3. Внукова Н. М. Удосконалення організації факторингу в банку за логістичним підходом / Н. М. Внукова, Н. С. Опешко, С. О. Колодізева // Фінанси України. – 2012. – № 5. – С. 68–77.
4. Конвенція УНІДРУА про міжнародний факторинг (Оттава, 28 травня 1988 р.) [Електронний ресурс]: Законодавство України. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_210
5. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. №435-IV [Електронний ресурс]: Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
6. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. №436-IV [Електронний ресурс]: Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
7. Щодо методичних рекомендацій по наданню послуг підприємствам та організаціям через факторинг: Лист НБУ від 04.05.1992 р. №12001/200 [Електронний ресурс]: Законодавство України. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v_200500-92
8. Members of IFG and FCI [Електронний ресурс]: Офіційні сайти IFG та FCI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifgroup.com>; <http://www.fci.nl>.
9. Про приєднання України до Конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг: Закон України від 11.01.2006 р. №3302-IV [Електронний ресурс]: Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3302-15>
10. Global Industry Activity Reports of 2008 – 2012 [Електронний ресурс]: Офіційний сайт IFG. – Режим доступу: <http://www.ifgroup.com/wp-content/uploads/2013/07/GIAR-2012-Public-1.pdf>
11. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001 р. №2664-III [Електронний ресурс]: Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
12. Про банки та банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. №2121-III [Електронний ресурс]: Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
13. Аналитическая записка об условиях лизингового и факторингового обслуживания юридических лиц в крупнейших банках Украины. – К.: Простобанк Консалтинг, 2013. – 26 с.
14. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб-лізингодавців за 9 місяців 2013 року [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Нацкомфінпослуг. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK_9_2013%20all-1.pdf
15. Річний звіт АТ «Укресімбанк» за 2012 рік. – К.: АТ «Укресімбанк», 2013. – 74 с.

16. ЄБРР збільшив Укрексімбанку ліміт для фінансування факторингу [Електронний ресурс]: Офіційний сайт АТ «Укрексімбанк». – Режим доступу: <http://www.eximb.com/ukr/about/press/2013/08/20/777/>

17. Fitch: Частка проблемних кредитів у портфелях банків України [Електронний ресурс]: Офіційний сайт УНІАН. – Режим доступу: http://economics.unian.net/ukr/publist_36.html

REFERENCES

Analitycheskaia zapiska ob usloviakh lizingovogo i faktoringovogo obsluzhivaniia iuridicheskikh lits v krupneyshikh bankakh Ukrainy [Analytical note on the terms of the leasing and factoring services entities in the largest banks in Ukraine]. Kyiv: Prostobank Konsalting, 2013.

"Fitch: Chastka problemnykh kreditiv u portfeliakh bankiv Ukrainy" [Fitch: Non-performing loans in the portfolios of banks in Ukraine]. Ofitsiyniy sait UNIAN. http://economics.unian.net/ukr/publist_36.html

"Global Industry Activity Reports of 2008-2012". Ofitsiyniy sait IFG. <http://www.ifgroup.com/wp-content/uploads/2013/07/GIAR-2012-Public-1.pdf>

"Konventsiiia UNIDRUA pro mizhnarodnyi faktorynh (Ottava, 28 travnia 1988 r.)" [UNIDROIT Convention on International Factoring (Ottawa, 28 May 1988)]. http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_210

[Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

[Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

[Legal Act of Ukraine] (1992). http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v_200500-92

[Legal Act of Ukraine] (2006). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3302-15>

[Legal Act of Ukraine] (2001). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>

[Legal Act of Ukraine] (2000). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>

"Members of IFG and FCI". Ofitsiyniy sait IFG ta FCI. <http://www.ifgroup.com>; <http://www.fci.nl>

Naumenkova, S. V., and Mishchenko, S. V. *Rynok finansovykh posluh* [Financial services market]. Kyiv: Znannia, 2010.

Palchuk, O. I. *Faktorynh na rynku finansovykh posluh* [Factoring in financial services]. Kyiv, 2011.

"Pidsumky diialnosti finansovykh kompanii, lombardiv ta iurydychnykh osib-lizynhodavtsiv za 9 misiatsiv 2013 roku" [Results of financial companies, pawnshops and legal entities Leasing for 9 months of 2013]. Ofitsiyniy sait Natskomfinposluh. http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK_9_2013%20all-1.pdf

Richnyi zvit AT «Ukreksimbank» za 2012 rik [Annual Report of JSC "Ukreksimbank" in 2012]. Kyiv: Ukreksimbank, 2013.

Vnukova, N. M., Opeshko, N. S., and Kolodzieva, S. O. "Udoskonalennia orhanizatsii faktorynhu v banku za lohistrychnym pidkhoodom" [Improvement of factoring in the bank for a logistics approach]. *Finansy Ukrainy*, no. 5 (2012): 68-77.

"YeBRR zbilshyv Ukreksimbanku limit dlia finansuvannia faktorynhu" [EBRD increased Ukreksimbanka limit to finance factoring]. Ofitsiyniy sait AT «Ukreksimbank». <http://www.eximb.com/ukr/about/press/2013/08/20/777/>

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ У БАНКУ

© 2014 ЧМУТОВА І. М., МАКСІМОВА М. В

УДК 336.71

Чмутова І. М., Максимова М. В. Оцінка ефективності формування системи фінансового контролінгу у банку

Запропоновано науково-методичний підхід до оцінювання ефективності формування системи фінансового контролінгу у банку, що базується на врахуванні двох складових – оцінювання ефективності роботи команди з впровадження фінансового контролінгу та оцінювання ефективності впровадження фінансового контролінгу як інвестиційного проекту. Це надасть змогу визначити доцільність грошових вкладень у проект з упровадження та врахувати не тільки професійність створеної команди, а й психологічні особливості кожного з її членів. Для визначення співвідношення складових оцінки сформовано матрицю, що стане підґрунтям для розробки необхідного комплексу дій відносно підвищення ефективності фінансового контролінгу у банку.

Ключові слова: фінансовий контролінг у банку, інвестиційний проект, оцінка ефективності впровадження фінансового контролінгу, оцінка ефективності роботи команди з впровадження фінансового контролінгу

Рис.: 2. **Бібл.:** 23.

Чмутова Ірина Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра банківської справи, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: irinabank@mail.ru

Максімова Марина Валеріївна – аспірант, кафедра банківської справи, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: marinasechka@mail.ru

УДК 336.71

UDC 336.71

Чмутова И. Н., Максимова М. В. Оценка эффективности формирования системы финансового контроллинга в банке

Предложен научно-методический подход к оцениванию эффективности формирования системы финансового контроллинга в банке, который учитывает две составляющие – оценивание эффективности работы команды по внедрению финансового контроллинга и оценивание эффективности внедрения финансового контроллинга как инвестиционного проекта. Это позволит определять целесообразность денежных вложений в проект по внедрению и учитывать не только профессионализм команды, но и психологические особенности каждого ее члена. Для определения соотношения составляющих оценки сформирована матрица, которая будет служить основой для разработки необходимого комплекса действий относительно повышения эффективности финансового контроллинга в банке.

Ключевые слова: финансовый контроллинг в банке, инвестиционный проект, оценка эффективности внедрения финансового контроллинга, оценка эффективности работы команды по внедрению финансового контроллинга

Рис.: 2. **Библ.:** 23.

Чмутова Ирина Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра банковского дела, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: irinabank@mail.ru

Максимова Марина Валерьевна – аспирант, кафедра банковского дела, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: marinasechka@mail.ru

Chmutova I. N., Maksimova M. V. Assessing efficiency of formation of the bank's system of financial controlling

The article offers a scientific and methodical approach to assessment of efficiency of formation of the bank's system of financial controlling, which takes into account two components – assessment of efficiency of team work on introduction of financial controlling as an investment project. This would allow identification of expediency of investments into the project on introduction and taking into account not only professional level of the team but also psychological distinctive features of its each member. In order to determine correlations of the assessment components the article forms a matrix that would serve as a basis for development of the necessary complex of actions with respect to increase of the bank's financial controlling efficiency.

Key words: financial controlling, investment project, assessment of efficiency of introduction of financial controlling, assessment of efficiency of team work on introduction of financial controlling

Рис.: 2. **Библ.:** 23.

Chmutova Irina N. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Banking, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: irinabank@mail.ru

Maksimova Marina V. – Postgraduate Student, Department of Banking, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: marinasechka@mail.ru

Вступ. Перманентна нестабільність зовнішнього середовища функціонування вітчизняних банків і підвищення складності управління ними вимагають застосування сучасних технологій управління, серед яких одне з провідних місць належить фінансовому контролінгу. Його впровадження в систему управління позитивно впливає на ряд показників функціонування банку, тим самим змінюючи загальну результативність його діяльності. Проте, незважаючи на переваги, які може забезпечити фінансовий контр-

олінг, постає питання визначення ефективності його впровадження у діяльність банку, оскільки цей процес потребує значних фінансових вкладень та організаційних зусиль.

Дослідженням питань оцінки результативності й ефективності управлінських інновацій, зокрема контролінгу, займалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені: Т. Говорушко, А. Дайле, О. Деменіна, Е. Майер, Р. Манн, В. Меленюк, Н. Пугарська, М. Тарасюк, С. Фалько, Д. Хан.

Оскільки отримання кількісної оцінки змін у системі управління організацією є досить складним завданням через необхідність урахування багатьох факторів і складових, фахівці зазначають якісний прояв позитивних результатів упровадження контролінгу та фінансового контролінгу, який полягає у наступному [5; 13; 14]:

- підвищенні ступеня адаптації організації до швидкозмінних ринкових умов;
- зростанні ступеня інтеграції підрозділів у процеси управління;
- зростанні швидкості реагування на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищах з метою досягнення встановлених цілей;
- покращенні функціонування системи планування фінансової діяльності з метою підвищення ефективності перерозподілу фінансових ресурсів організації;
- своєчасності отримання точної інформації, необхідної для прийняття фінансових управлінських рішень;
- підвищенні рівня адекватності фінансових управлінських рішень.

У значній кількості робіт акцентується увага на тому, що ефективність впровадження фінансового контролінгу в практичну діяльність вимірюється зростанням таких показників, як дохід або прибуток. Проте, слід зважати на те, що впровадження та функціонування системи фінансового контролінгу потребує, по-перше, певних інвестиційних вкладень, по-друге, залежить від ефективності роботи команди з упровадження фінансового контролінгу.

Виходячи з цього, **метою статті** є обґрунтування та розробка науково-методичного підходу до оцінювання ефективності формування системи фінансового контролінгу у банку.

Основна частина. Для обґрунтування рекомендацій щодо оцінювання ефективності фінансового контролінгу доцільним є аналіз точок зору щодо того, у чому саме вона проявляється та виражається. Деякі дослідники наводять конкретні числові показники, які відображають ефективність упровадження фінансового контролінгу в практичну діяльність. Так, автори [19] зазначають, що впровадження фінансового контролінгу дозволяє не лише забезпечити повне дотримання цільових показників діяльності, але й сприяє збільшенню річного обсягу продажів більш ніж у 1,5 рази.

С. Фалько [17] зазначає, що корисність фінансового контролінгу для будь-якої установи полягає в тому, що досить швидко скорочуються витрати. Вітчизняна та зарубіжна практики свідчать, що вже у перші місяці, а іноді у перші два-три роки, має місце зниження операційних витрат на 3 – 5 %. Однак, з плином часу резерв зростання ефективності в короткостроковій перспективі скорочується.

Як вважають автори роботи [18], сучасний контролінг здійснює значний вплив на ефективність діяльності. Так, зростання інтегральних показників рентабельності після впровадження інструментарію фінансового контролінгу в систему управління може сягати 15 – 30 %. Крім того, фінансовий контролінг створює потенціал зростання ефективності, за різними оцінками, на 50 – 75 %.

Серед позитивних наслідків упровадження контролінгу в управління організацією В. Килимнюк [7] відзна-

чає: подолання кризових явищ; забезпечення стабільності діяльності; збільшення обсягів реалізації, середньої заробітної плати та продуктивності праці. Дослідник наводить такі основні показники ліквідності установи, які було отримано після впровадження контролінгу: коефіцієнт абсолютної ліквідності – 0,55 (при нормативному значенні 0,2 – 0,25), коефіцієнт проміжної ліквідності – 2,08 (при нормативному – 0,8), коефіцієнт загальної ліквідності – 3,68 (1,5 – 2). Однак, використання зазначених показників як індикаторів успішного впровадження контролінгу не є доцільним, оскільки значне перевищення нормативних значень ліквідності свідчить про недостатньо ефективне управління активами.

Також зазначається, що впровадження сучасної концепції контролінгу в управління суб'єктами господарювання дозволяє майже вдвічі скоротити втрати від неякісного менеджменту [1]. Проведені розрахунки показують, що при витратах на впровадження контролінгу в управління крупною корпоративною структурою, які складають приблизно 0,1 % від річного обсягу реалізації, вдається скоротити втрати від неякісного менеджменту в сумі, що дорівнює приблизно 3 % від річного обсягу реалізації.

Виокремлюються також такі показники, як зростання мотивації персоналу та його орієнтованість на досягнення цілей у результаті впровадження контролінгу. Продуктивність праці через рік може зрости на 47 %, а рентабельність продажів – на 8,8 % [10].

Автор [16] на основі результатів аналізу досвіду впровадження контролінгових заходів на декількох зарубіжних підприємствах робить висновок про те, що контролінг відкриває можливість для вирішення цілої сукупності бізнес-проблем, включаючи підвищення рівня інвестиційної привабливості майже на 40 %, ефективності документообігу – більш ніж на 27 %, зростання відкритості організації – до 24,1 %, фінансової стійкості – до 20 % та оптимізації системи планування – до 25 %. Завдяки контролінгу вдається задіяти додаткові резерви бізнесу, забезпечуючи його приріст на 12 – 13,5 %.

Дослідник [15] також підкреслює наявність позитивного ефекту від упровадження механізму фінансового контролінгу. Загальний економічний ефект від упровадження формується в результаті зростання прибутку від реалізації за рахунок виявлення пріоритетних ділянок для реалізації; отримання економічного ефекту завдяки виділенню центрів відповідальності.

Дослідження показали, що впровадження фінансового контролінгу дає помітні результати. В наукових джерелах часто наводиться позитивна тенденція росту доходу, прибутку чи ринкової ціни акцій, проте це все є окремими елементами впливу фінансового контролінгу на діяльність організації.

Тому, на думку автора [11], оцінювання ефективності впровадження системи контролінгу повинно здійснюватися під кутом зору як довгострокової, так і короткострокової перспективи. Необхідність оцінювання ефективності системи контролінгу під кутом зору довгострокової перспективи зумовлена тим, що впровадження системи контролінгу має стратегічний характер, початкові інвестиції на впровадження становлять значну частку загальної суми

витрат системи контролінгу, ефект від упровадження має довгостроковий характер. Тому підходи до аналізу ефективності впровадження системи контролінгу повинні належати до сфери інвестиційних розрахунків, базуватись на відомих методиках і показниках оцінювання ефективності інвестицій. При цьому слід також враховувати ефективність у короткостроковій перспективі. З метою оцінювання ефективності системи оперативного контролінгу пропонується використовувати показник ефективності оперативного регулювання.

Погоджуючись із думкою автора [11], оцінку ефективності впровадження фінансового контролінгу доцільно розглядати з використанням методів і показників оцінки ефективності інвестиційних проектів. Це підтверджується тим, що процесу впровадження фінансового контролінгу притаманні деякі ознаки, які характеризують сутність поняття «проект», а саме: спрямованість на досягнення конкретних цілей (основною метою є формування системи фінансового контролінгу та відповідного підрозділу в банку); визначення строків початку й закінчення проекту (початком є рішення керівництва про необхідність впровадження системи фінансового контролінгу; закінченням – початок функціонування системи фінансового контролінгу в банку); обмеженість ресурсів; певний рівень унікальності, неповторності цілей проекту й умов їх здійснення (впровадження фінансового контролінгу залежить від розміру банку, від особливостей його діяльності, щодо цілей – можливе впровадження окремих функцій фінансового контролінгу або формування служби (підрозділу) фінансового контролінгу). При цьому інвестиційна природа цього проекту пояснюється тим, що процес упровадження фінансового контролінгу потребує значного обсягу інвестиційних ресурсів з метою підвищення фінансової результативності діяльності банку в майбутньому.

Отже, доцільним є використання підходу до оцінки ефективності впровадження фінансового контролінгу як до інвестиційного проекту.

Однією з найважливіших задач оцінки інвестиційних проектів є визначення суми чистого грошового потоку. У сучасній практиці цей показник визначено найбільш повним оціночним показником ефекту, досягнутого у процесі реалізації конкретного інвестиційного проекту. Наприклад, О. М. Деменіна [6] пропонує використовувати показник грошового потоку в якості показника, що характеризує ефективність упровадження контролінгу в систему управління. Так, на декількох підприємствах завдяки впровадженню організаційно-економічного механізму контролінгу вдалося досягти приросту грошового потоку до 80 – 110 тис. грн. Автор [12] дотримується аналогічної точки зору та пропонує оцінювати результати впровадження контролінгу за динамікою показника чистого грошового потоку.

Розрахована сума чистого грошового потоку у зіставленні з іншими узагальнюючими характеристиками проекту дозволяє перейти до всебічної оцінки ефективності проекту.

Аналіз досліджень [9; 20; 21; 22] у сфері оцінки ефективності інвестиційних проектів і прийняття рішень щодо їх ухвалення підтверджують, що найпоширенішими критеріями відбору є такі показники як чиста теперішня вартість (NPV) та індекс прибутковості проекту (PI).

Показник чистої теперішньої вартості надає інформацію про рівень ефективності інвестиційного проекту в грошовому еквіваленті та характеризує можливе зростання економічного потенціалу організації. Оскільки цей показник достатньо широко використовується в аналітичній практиці, то існує певне універсальне правило, суть якого полягає в тому, що чим більше значення NPV, тим краще. Дослідження показують, що орієнтація лише на показник NPV не завжди виправдана. Його високе значення не може бути єдиним і вирішальним аргументом для ухвалення рішень інвестиційного характеру, оскільки воно визначається масштабом проекту і може бути пов'язане з досить великим ризиком, а тому не завжди свідчить про доцільність ухвалення проекту (оскільки незрозумілим є ступінь ризику, властивий цьому значенню NPV). Також основним недоліком показника NPV є те, що це абсолютний показник, який не може бути використаний для порівняння.

Менеджери американських компаній віддають перевагу відносним показникам [2]. Наприклад, відносний рівень ефективності інвестиційних проектів можливо оцінити за допомогою використання індексу прибутковості (PI), який показує віддачу на одиницю вкладеного капіталу. Для показника PI характерне наступне твердження – якщо його значення перевищує 1, інвестиційний проект доцільно приймати. На відміну від показника NPV, показник може надавати інформацію про «резерв безпеки проекту». Чим більше його значення перевищує одиницю, тим більший резерв безпеки проекту. Таким чином, порівняння проектів з урахуванням ризику доцільно здійснювати за індексом прибутковості проекту (PI).

Разом з індексом прибутковості в процесі оцінювання ефективності формування системи фінансового контролінгу доцільно також враховувати оцінку роботи команди, оскільки успішність команди та досягнення поставлених перед нею цілей стає запорукою правильного та чіткого функціонування системи фінансового контролінгу у банку.

Оцінювання ефективності роботи команди передбачає визначення ступеня виконання поставлених перед командою завдань. Це пов'язано із ситуаціями, що вимагають досягнення спільного розуміння отриманих результатів або консенсусу щодо контекстної інтерпретації інформації, а також вироблення спільних рішень щодо індивідуальних та колективних дій. Тому особливої актуальності набувають такі питання, як оцінка здатності членів команди до спільної роботи і виконання поставлених цілей та психологічного клімату в процесі сумісної діяльності. Ці питання вирішуються в результаті оцінки когнітивності груп. Під когнітивністю команди (групи) мається на увазі сукупність індивідуальних навичок пізнавальної діяльності й обробки інформації та механізмів їх координації, що дозволяє групі досягати поставлених цілей і вирішувати поставлені завдання [57].

Автор у роботах [3; 4] стверджує, що оцінка когнітивності групи передбачає оцінку індивідуальних когнітивних характеристик членів групи та оцінку так званих ефектів колаборативності, організаційних і культурно-технологічних факторів групової діяльності. Модель аналізу групової ефективності Р. Шварца [23] до колаборативних характеристик групи, які визначають її когнітивність, включає наступні: структурні (ієрархічність, розмір, трива-

лість життєвого циклу, стабільність членства, композиційність); збалансоване з точки зору стилів пізнання та психологічних типів членство у групі; функціонально-рольові характеристики; наявність та розуміння усіма учасниками групи групових норм і правил поведінки (рівень узгодженості між членами групи); ступінь спільного бачення ситуації, розуміння поставлених завдань та проблем.

До організаційних характеристик належать: організація комунікацій; організація технологічно-залежних інформаційних процесів (використання комп'ютерних систем, оргтехніки тощо); процедури вирішення конфліктів між членами групи; організація процесів прийняття групових рішень щодо рольової взаємодії (відповідність між психологічними і інформаційними типами та призначеними їм груповими ролями); часові характеристики функціонування групи – інтенсивність контактів членів групи у часі.

До культурно-технологічних характеристик належать: інтегрованість групових цінностей у організаційну культуру структурного підрозділу (компанії в цілому), до складу якого входить або якому підпорядкована команда (група); можливість організації тренінгів та консультацій (формального навчання) у процесі функціонування групи; технологічні та матеріальні ресурси у розпорядженні групи; фізичне середовище функціонування групи.

Отже, групова ефективність команди залежить від того, наскільки точно і повно учасники команди розуміють і пристосовуються до відповідних переваг і недоліків кожного з представників групи. Вимірювання групової когнітивності вимагає формування спеціально розроблених анкет і використання інструментарію психологічних, педагогічних та організаційних наук і матиме певні специфічні особливості, пов'язані з функціонуванням саме управлінських команд і груп фахівців у галузі економіки, фінансів і менеджменту.

На рис. 1 представлено етапи оцінювання ефективності формування системи фінансового контролінгу у банку.

Заключний етап оцінювання реалізується через формування матриці. Матрична модель як одна з форм графічного аналізу передбачає логічну імітацію реальних явищ, процесів, відносин, об'єктів, процедур та їх просторове (в координатній площині) позиціонування, яке відображає причинно-наслідкові зв'язки, пропорції, фактори, закономірності та тенденції розвитку [8].

Для визначення ефективності формування системи фінансового контролінгу у якості осей матриці запропоновано використовувати дві ознаки: оцінку ефективності впровадження фінансового контролінгу як інвестиційного проекту за горизонталлю та оцінку ефективності роботи команди з упровадження фінансового контролінгу за вертикаллю. Перша ознака може приймати наступні значення: $PI < 1$, $PI = 1$ та $PI > 1$. Друга ознака має також три інтервали (згідно з моделлю Г.Раша) – низький рівень [0 – 1,1]; середній рівень [1,11 – 2,19]; високий рівень [2,2 – 2,94]. Отримані шкали дозволили розробити матрицю розмірністю 3×3 (рис. 2).

Використання запропонованої матриці надасть змогу отримати не тільки поточну оцінку ефективності формування системи фінансового контролінгу у банку, але й сформулювати певні рекомендації щодо її підвищення.

Висновок. Отже, запропонований науково-методичний підхід до оцінювання ефективності формування системи фінансового контролінгу у банку надає можливість врахувати дві складові: оцінювання ефективності роботи команди з упровадження фінансового контролінгу та оцінювання ефективності впровадження фінансового контролінгу як інвестиційного проекту. Оцінка впровадження фінансового контролінгу з позиції інвестиційного проекту уможливить визначення доцільності грошових вкладень у проект, а оцінка ефективності команди з упровадження фінансового контролінгу дозволить врахувати не тільки професійність створеної команди, але й психологічні особливості кожного з її членів. Визначення співвідношення



Рис. 1. Процес оцінювання ефективності формування системи фінансового контролінгу у банку

Рівень ефективності роботи команди з впровадження фінансового контролінгу	Високий	2,2 – 2,94	Низька ефективність, можливим є зниження витрат на проект	Середня ефективність	Висока ефективність
	Середній	1,11 – 2,19	Низька ефективність, впровадження є недоцільним	Середня ефективність	Висока ефективність
	Низький	0 – 1,1	Низька ефективність, впровадження є недоцільним	Низька ефективність, доцільними є заходи з підвищення кваліфікації персоналу	Середня ефективність, доцільною є зміна якісного складу команди або спеціальні тренінги
Значення показника ефективності впровадження фінансового контролінгу як інвестиційного проекту			PI < 1	PI = 1	PI > 1

Рис. 2. Матриця для оцінювання ефективності формування системи фінансового контролінгу у банку

цих складових у запропонованій матриці стане підґрунтям для розробки необхідного комплексу дій відносно підвищення ефективності фінансового контролінгу у банку.

ЛІТЕРАТУРА

- Боков С. И. Контроллинг в управлении развитием корпоративной организации : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Сергей Иванович Боков. – М., 2007. – 181 с.
- Бригхем Ю. Финансовый менеджмент : полный курс / Ю. Бригхем, Л. Гапенски : В 2 т.: Пер. с англ. / Под ред. В. В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 1997. – Т.1. – 497 с.
- Гаращенко Н. М. Когнітивність організації в теорії фірми / Н. М. Гаращенко // Стратегія економічного розвитку України. – Вип. 20 – 21. – С. 14 – 20.
- Гаращенко Н. М. Когнітивність організації та її оцінка / Н. М. Гаращенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=230>
- Грамотенко О. Контроллинг (Что? Зачем? Кому? Как?) / О. Грамотенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cfn.ru/management/controlling/what_is_controlling.shtml
- Деменіна О. В. Організаційно-економічний механізм оперативного контролінгу на промисловому підприємстві : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О. В. Деменіна. – К., 2005. – 25 с.
- Килимнюк В. Еволюція контролінгу. Його місце та роль в економіці підприємства / В. Килимнюк // Економіст. – 2004. – № 1. – С. 47 – 49.
- Крупина Н. Н. Матричный метод в финансовом менеджменте: методология анализа амортизации / Н. Н. Крупина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dis.ru/library/510/27049/>
- Мамотенко Д. Ю. Оцінка ефективності інвестиційних проектів / Д. Ю. Мамотенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/2011/1/32.pdf>
- Матвеев С. С. Организационно-методическое формирование системы контроллинга на стекольном предприятии медицинской промышленности : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / С. С. Матвеев. – М., 2006. – 22 с.
- Меленюк В. О. Визначення ефективності контролінгу на промислових підприємствах України / В. О. Меленюк [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2011_6/files/EC611_31.pdf
- Палашева Н. В. Бухгалтерский учет и контроллинг доходов на малых предприятиях общественного питания : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Н. В. Палашева. – Киров, 2005. – 26 с.
- Приходько Е. А. Система риск-контроллинга финансовой деятельности предприятия / Е. А. Приходько [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cfn.ru/finanalysis/risk/risk_ctrl.shtml
- Романова М. Контроллинг как средство стратегического управления предприятием / М. Романова // Управление компанией. – 2008. – № 4. – С. 80 – 85.
- Смирнова Л. Д. Механізм гнучкого контролінгу в управлінні виробничо-господарськими системами: автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.02.03 «Организация управления, планирования и регулирования экономикой» / Л. Д. Смирнова. – Донецьк, 2003. – 18 с.
- Торозян С. А. Контроллинг как инструмент управления промышленным предприятием : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / С. А. Торозян. – М., 2007. – 22 с.
- Фалько С. А. Польза в чем? / С. Фалько // Управление компанией. – 2007. – № 6. – С. 46 – 49.
- Фалько С. Г. Контроллинг: национальные особенности – российский и американский опыт / С. Г. Фалько, К. А. Рассел, Л. Ф. Левин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://eur.ru/Documents/IntelCont.ru/35BC2.asp>
- Филинов А. Контроллинг продаж: как поставить цели и оценить результат / А. Филинов, Е. Тихоненкова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ev.spb.ru/art.php3?newsid=21993>
- Фіщенко О. М. Обґрунтування доцільності інвестиційних проектів в умовах антикризового управління / О. М. Фіщенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://iem.donntu.edu.ua/images/file/epr/fishchenko_03.pdf
- Яременко О. В. Оцінка економічної ефективності інвестування підприємств споживчої кооперації / О. В. Яременко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – № 1. – С. 102 – 105.
- Ярощук О. Особливості застосування стандартних фінансових критеріїв оцінки ефективності інвестиційних проектів / О. Ярощук // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 7. – С. 219 – 223.

23. Schwarz, R. The skilled facilitator: A comprehensive resource for consultants, facilitators, managers, trainers, and coaches. San Francisco: Jossey-Bass. – 2002. – 432 pp.

REFERENCES

Bokov, S. I. "Kontrolling v upravlenii razvitiem korporativnoy organizatsii" [Controlling development in the management of corporate organization]. *dis. ... kand. ekon. nauk : 08.00.05*, 2007.

Brigkhem, Yu., and Gapenski, L. *Finansovyy menedzhment* [Financial management]. St. Petersburg: Ekonomicheskaya shkola, 1997.

Demenina, O. V. "Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm operativnoho kontrolinhu na promyslovomu pidpriemstvi" [Organizational-economic mechanism operative controlling an industrial plant]. *avtooref. dys. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.06.01*, 2005.

Falko, S. "A polza v chem?" [A good what?]. *Upravlenie kompaniy*, no. 6 (2007): 46-49.

Falko, S. G., Rassel, K. A., and Levin, L. F. "Kontrolling: natsionalnye osobennosti – rossiyskiy i amerikanskiy opyt" [Controlling : national - Russian and American experience]. <http://eup.ru/Documents/IntelCont.ru/35BC2.asp>

Filinov, A., and Tikhonenkova, E. "Kontrolling prodazh: kak postaviti tseli i otsenit rezultat" [Controlling sales : how to set goals and evaluate the result]. <http://www.ev.spb.ru/art.php3?newsid=21993>

Fishchenko, O. M. "Obgruntuvannya dotsilnosti investytsiynykh proektiv v umovakh antykrizovoho upravlinnia" [Rationale investment projects in terms of crisis management]. http://iem.donntu.edu.ua/images/file/epr/fishchenko_03.pdf

Gramotenko, O. "Kontrolling (Chto? Zachem? Komu? Kak?)" [Controlling (What? Why? Who? How?)]. http://www.cfn.ru/management/controlling/what_is_controlling.shtml

Harashchenko, N. M. "Kohnityvnist orhanizatsii ta ii otsinka" [Kohnityvnist organization and its evaluation]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=230>

Harashchenko, N. M. "Kohnityvnist orhanizatsii v teorii firmy" [Kohnityvnist of the theory of the firm]. *Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy*, no. 20–21 (2007): 14-20.

Krupina, N. N. "Matrichnyy metod v finansovom menedzhmente: metodologiya analiza amortizatsii" [Matrix method in financial management : analysis methodology depreciation]. <http://www.dis.ru/library/510/27049/>.

Kylymniuk, V. "Evolutsiia kontrolinhu. loho mistse ta rol v ekonomitsi pidpriemstva" [Evolution controlling. His place and role in the economy of the enterprise]. *Ekonomist*, no. 1 (2004): 47-49.

Mamotenko, D. Yu. "Otsinka efektyvnosti investytsiynykh proektiv" [Evaluating the effectiveness of investment projects]. <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/2011/1/32.pdf>

Meleniuk, V. O. "Vyznachennia efektyvnosti kontrolinhu na promyslovykh pidpriemstvakh Ukrainy" [Determining the effectiveness of controlling the industrial enterprises of Ukraine]. http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2011_6/files/EC611_31.pdf

Matveev, S. S. "Organizatsionno-metodicheskoe formirovaniye sistemy kontrollinga na stekolnom predpriatii meditsinskoy promyshlennosti" [Organizational and methodical system of controlling the formation of the company in the glass medical industry]. *avtooref. dis. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.05*, 2006.

Prikladko, E. A. "Sistema risk-kontrollinga finansovoy deiatelnosti predpriatiia" [The risk - controlling financial activity]. http://www.cfn.ru/finanalysis/risk/risk_ctrl.shtml

Palasheva, N. V. "Bukhgalterskiy uchet i kontrolling dokhodov na malykh predpriatiakh obshchestvennogo pitaniia" [Accounting and Controlling income on small catering]. *avtooref. dis. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.12*, 2005.

Romanova, M. "Kontrolling kak sredstvo strategicheskogo upravleniia predpriatiem" [Controlling as a means of strategic business management]. *Upravlenie kompaniy*, no. 4 (2008): 80-85.

Smyrnova, L. D. "Mekhanizm hnuchkoho kontrolinhu v upravlinni vyrobnycho-hospodarskymy systemamy" [Flexible mechanism controlling in the management of industrial and economic systems]. *avtooref. dys. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.02.03*, 2003.

Schwarz, R. *The skilled facilitator: A comprehensive resource for consultants, facilitators, managers, trainers, and coaches* San Francisco: Jossey-Bass., 2002.

Torozian, S. A. "Kontrolling kak instrument upravleniia promyshlennym predpriatiem" [Controlling as a tool of industrial enterprise]. *avtooref. dis. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.05*, 2007.

Yaroshchuk, O. "Osoblyvosti zastosuvannya standartnykh finansovykh kryteriiv otsinky efektyvnosti investytsiynykh proektiv" [The application features the standard financial criteria for evaluating the effectiveness of investment projects]. *Ekonomichnyi analiz*, no. 7 (2010): 219-223.

Yaremenko, O. V. "Otsinka ekonomichnoi efektyvnosti investuvannya pidpriemstv spozhyvchoi kooperatsii" [Evaluation of the economic efficiency of investment companies consumer cooperatives]. *Visnyk KhNU. Ekonomichni nauky*, no. 1 (2012): 102-105.

АНАЛИЗ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УКРАИНЕ

© 2014 ХОДЯКОВА О. В.

УДК 336.22

Ходякова О. В. Анализ косвенного налогообложения в Украине

Целью статьи является анализ структуры и динамики косвенных налогов за последние пять лет, а так же влияния косвенного налогообложения на формирование доходов Государственного бюджета Украины. В статье проанализировано современное состояние косвенного налогообложения в Украине. В структуре налоговых поступлений сводного бюджета Украины рассмотрен удельный вес налога на добавленную стоимость, акцизного налога, таможенной пошлины как косвенных налогов. Определено, что доходы Государственного бюджета Украины в большей своей части обеспечиваются именно косвенными налогами. Налоговая система Украины в большей степени является фактором снижения уровня экономического роста и инвестиционной активности в стране, а действующая система администрирования не способна в полной мере исключить возможность уклонения от уплаты налогов. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются совершенствование организации налогового контроля в Украине и дифференцирование ставок налога на добавленную стоимость в зависимости от уровня потребления тех или иных товаров и от уровня доходов потребителей

Ключевые слова: косвенные налоги, косвенное налогообложение, налог на добавленную стоимость, акцизный налог, таможенная пошлина, сводный бюджет

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

Ходякова Ольга Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов и банковского дела, Донецкий национальный университет (ул. Университетская, 24, Донецк, 83001, Украина)

Email: olga_hodyakova@meta.ua

УДК 336.22

UDC 336.22

Ходякова О. В. Аналіз непрямого оподаткування в Україні

Метою статті є аналіз структури і динаміки непрямих податків за останні п'ять років, а також впливу непрямого оподаткування на формування доходів Державного бюджету України. У статті проаналізовано сучасний стан непрямого оподаткування в Україні. У структурі податкових надходжень зведеного бюджету України розглянуто питому вагу податку на додану вартість, акцизного податку, мита як непрямих податків. Визначено, що доходи Державного бюджету України в більшій своїй частині забезпечуються саме непрямими податками. Податкова система України більшою мірою є чинником зниження рівня економічного зростання та інвестиційної активності в країні, а чинна система адміністрування не здатна повною мірою виключити можливість ухилення від сплати податків. Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є вдосконалення організації податкового контролю в Україні та диференціювання ставок податку на додану вартість залежно від рівня споживання тих чи інших товарів і від рівня доходів споживачів.

Ключові слова: непрямі податки, непряме оподаткування, податок на додану вартість, акцизний податок, мито, зведений бюджет

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 8.

Ходякова Ольга Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів і банківської справи, Донецький національний університет (вул. Університетська, 24, Донецьк, 83001, Україна)

Email: olga_hodyakova@meta.ua

Khodyakova O. V. Analysis of indirect taxation in Ukraine

The goal of the article is analysis of the structure and dynamics of indirect taxes for the previous five years and also the influence of indirect taxation upon formation of income of the State Budget of Ukraine. The article analyses the modern state of indirect taxation in Ukraine. Specific weight of the value added tax, excise tax and customs duty are considered in the structure of tax receipts of the consolidated budget of Ukraine as indirect taxes. The article shows that receipts of the State Budget of Ukraine are mostly provided by indirect taxes. The Ukrainian taxation system is mostly a factor of reduction of the level of economic growth and investment activity in the country and the existing system of administering is not completely capable of excluding the possibility of tax evasion. The prospect of further studies in this direction is improvement of organisation of tax control in Ukraine and differentiation of the value added tax rates depending on the level of consumption of goods and level of income of consumers.

Key words: indirect taxes, indirect taxation, value added tax, excise tax, customs duty, consolidated budget

Pic.: 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 8.

Khodyakova Olga V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance and Banking, Donetsk National University (vul. Universytetska, 24, Donetsk, 83001, Ukraine)

Email: olga_hodyakova@meta.ua

Введение. Одной из ключевых задач разработки эффективной налоговой политики является выбор оптимального сочетания прямых и косвенных налогов. Преобладание тех или иных в арсенале налоговых органов, в первую очередь, определяет характер налоговой системы. Превышение косвенного налогообложения над прямым говорит о фискальном характере налоговой политики, а превосходство налоговой нагрузки от прямых налогов определяет регулирующий характер налогового законодательства в стране. Это вызвано особенностями данных видов на-

логов, которые в определенных условиях могут быть как преимуществами, так и недостатками.

Если ставить в первую очередь решение фискальных задач, то косвенные налоги всегда эффективнее прямых. Это связано с целым рядом объективных причин, одна из которых заключается в различных базах налогообложения: прибыли или доходов при прямом налогообложении, объема и структуры потребления – при косвенном. Известно, что экономическое развитие всех без исключения стран имеет жизненный цикл с тем или другим периодом колеба-

ний, економічний рост характеризується чередованиями «падений» и «взлетов» в економічному розвитку. Именно в период кризисного состояния экономики государства, когда уменьшаются значения макроэкономических показателей развития, происходит сокращение базы налогообложения, что приводит при неизменных ставках к уменьшению доходов бюджета.

База налогообложения прямых налогов больше подвержена влиянию со стороны изменений в экономическом развитии государства, чем база косвенных. С точки зрения влияния на экономическое развитие, косвенные налоги традиционно связывают с их влиянием на цены. Очевидно, что косвенные налоги осуществляют огромное влияние на общий уровень цен, производимых в стране товаров, т. е. чем выше ставки, тем выше влияние. Введение косвенных налогов или увеличение их ставок может привести к повышению уровня цен в стране даже при неизменности всех основных внешних и внутренних экономических факторов.

Поэтому, как свидетельствует зарубежный опыт, косвенные налоги пытаются вводить только в период стабильности или роста экономики. При некоторых условиях, косвенные налоги, в отличие от прямых, благоприятнее влияют на процессы накопления, поскольку они в меньшей степени затрагивают прибыль субъектов хозяйствования, которая является одним из основных источников накопления, а также потому, что с их помощью государство может изменять соотношение между потреблением и накоплением, если израсходует средства, полученные за счет сокращения потребления, на инвестиционные цели.

Так, прямые налоги уступают косвенным налогам в стабильности поступлений в бюджет в условиях спада экономической конъюнктуры, что обуславливается зависимостью от динамики доходов предприятий и граждан. С другой стороны, косвенные налоги напрямую включаются в стоимость товаров, что снижает совокупный спрос населения, а также способствует росту инфляции в стране.

Анализ последних исследований и публикаций. Среди ученых, которые исследовали проблемы функционирования косвенного налогообложения, можно выделить отечественных ученых, а именно: Г. В. Бех и М. П. Кучерявенко. Также данной проблеме посвящены работы российских ученых: О. М. Гурьева, К. В. Кудряшовой, С. Г. Пепеляева и др.

Целью статьи является анализ структуры и динамики косвенных налогов за последние пять лет, а так же влияния косвенного налогообложения на формирование доходов государственного бюджета Украины.

Изложение основного материала. Использование прямых и косвенных налогов – неотъемлемая черта налоговой системы любого государства. Однако каждая страна по-своему уникальна, что проявляется в особом наборе таких экономических и социальных факторов, как уровень доходов населения, объем потребления товаров и услуг различных ценовых категорий, а так же предпочтений населения в целом. Все эти особенности оказывают влияние и на налоговую политику государства, что, в свою очередь, отражается на соотношении прямых и косвенных налогов в обществе. Заметим, что прямое налогообложение преобладает в таких странах, как США, Япония, Швейцария, Канада, Дания, Великобритания, Германия. Здесь пред-

почтение отдается подоходным налогам, доля которых в структуре доходов сводных бюджетов данных стран составляет порядка 40 – 50 %. Исключение составляют, например, Япония и Германия, где преимущество отдается не подоходному налогообложению, а системе социального страхования: удельный вес страховых взносов в структуре государственных доходов Японии достигает 50 %. Предпочтение косвенному налогообложению в сочетании с развитой системой социального страхования отдают такие европейские государства, как Франция, Греция, Испания, а относительно сбалансированной структурой прямых и косвенных налогов характеризуются налоговые системы Норвегии, Италии и Швеции.

Мы считаем, что условия, в которых формировалась налоговая система Украины, а именно: высокий уровень инфляции и сравнительная простота администрирования косвенных налогов ставят ее в один ряд с налоговыми системами таких стран, как Бразилия, Мексика, Россия, где ведущая роль отдается непрямоу налогообложению. Заметим, что на протяжении 2008 – 2012 гг. наблюдается практически равенство в уровне мобилизации доходов Сводного бюджета Украины при помощи прямых и косвенных налогов (табл. 1). Так, в 2008 году поступления от косвенных налогов превысили аналогичный показатель от сбора прямых налогов всего лишь на 2,83 %, а в 2012 году этот разрыв уменьшился до 1,68 %. На первый взгляд может показаться, что налоговая система Украины является сбалансированной, а соотношение прямого и косвенного налогообложения более чем оптимально. Однако необходимо помнить, что на данный момент в соответствии с действующим законодательством в Украине к обязательной уплате подлежат 23 общегосударственных и местных налога и сбора, всего 3 из которых являются косвенными.

На фоне мировой тенденции к преобладанию прямых налогов над косвенными в Украине предпочтение отдается все же косвенным налогам. К тому же, на протяжении последних пяти лет структура налоговых поступлений практически не изменилась (рис. 1), что говорит об отсутствии существенных трансформационных мер, направленных на увеличение значимости прямых налогов.

Так, налог на добавленную стоимость является наиболее крупным источником государственных доходов в Украине. В 2012 году на его долю приходилось более 40 % всех поступлений в государственный бюджет Украины, что составляло порядка 9,7 % ВВП страны за рассматриваемый период (рис. 2). Значительный удельный вес данного источника доходов обуславливает актуальность особого контроля за его администрированием, а так же создает необходимость разработки системных мероприятий, направленных на снижение удельного веса НДС в структуре налоговой нагрузки в экономике Украины.

В структуре налоговых поступлений существенный удельный вес (11,3 %) имеет также акцизный налог, который, как и налог на добавленную стоимость, является косвенным, то есть оплачивается, в конечном счете, производителем продукции, а покупателем. Его относят к категории специфических акцизов, которые отличаются от НДС тем, что устанавливаются для отдельных видов товаров по дифференцированным ставкам. Как правило, данным

Таблиця 1

Налоговые поступления Сводного бюджета Украины в разрезе основных налогов за период 2008 – 2012 гг., млн грн [1]

Наименование налога	2008	2009	2010	2011	2012
Всего налоговых поступлений, в т. ч.	227 164,80	208 073,20	234 447,70	334 691,90	374 185,54
Косвенных налогов, в т. ч.	116 798,50	112 550,00	123 188,40	174 475,80	190 241,40
Налог на добавленную стоимость	92 082,60	84 596,70	86 315,90	130 093,80	138 826,80
Акцизный налог с произведенных в Украине подакцизных товаров	10 230,10	17 934,50	23 715,30	26 097,10	28 661,00
Акцизный налог с импортных товаров	2 553,00	3 690,00	4 600,80	7 822,10	9 767,80
Таможенная пошлина	11 932,80	6 328,80	8 556,40	10 462,80	12 985,80
Прямых налогов, в т. ч.	110 366,30	95 523,20	111 259,30	160 216,10	183 944,14
Налог на доходы физических лиц	45 895,80	44 485,30	51 029,30	60 224,50	68 092,40
Налог на прибыль предприятий	47 856,80	33 048,00	40 359,10	55 097,00	55 793,00
Плата за землю				10 700,90	12 581,70

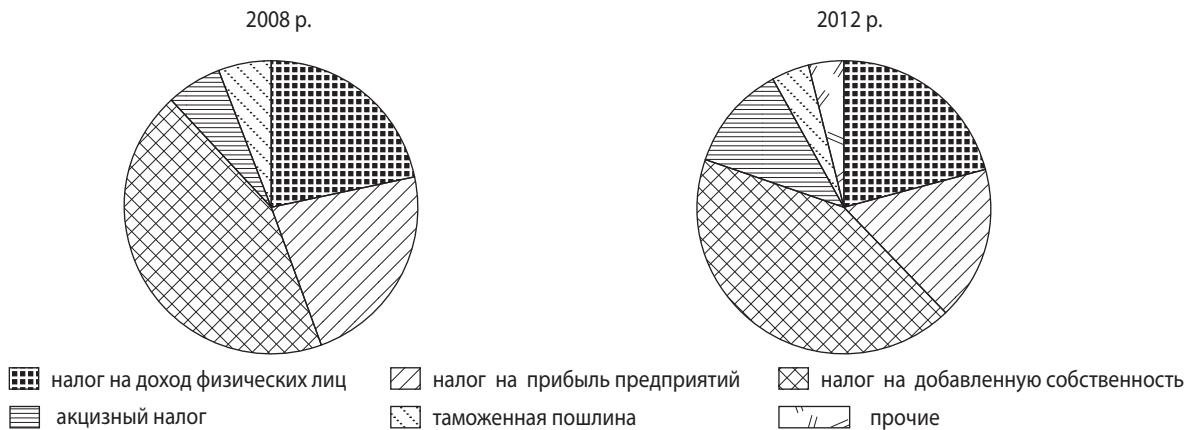


Рис. 1. Структура налоговых поступлений Сводного бюджета Украины в 2012 (слева) и 2008 году (справа) [1, с. 21]

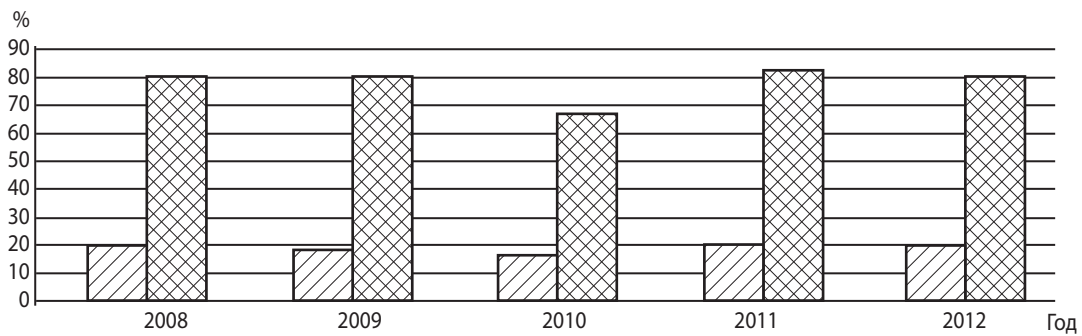


Рис. 2. Удельный вес НДС в доходах государственного бюджета и ВВП Украины в 2008 – 2012 гг., % [1; 3]

налогом облагаются потребительские товары, которые не относятся к предметам первой необходимости, и уровень рентабельности которых достаточно высок. Данный налог, в первую очередь, призван выполнять регулирующую функцию, так как он способен влиять на объемы производства и потребления таких подакцизных товаров, как алкоголь и табак. Именно табачная отрасль сегодня обеспечивает более 70 % поступлений акцизного сбора в бюджет, что в денежном выражении составляет более 12 млрд грн-

вен. Налицо явное преимущество по сравнению с налогом на добавленную стоимость – при прочих равных условиях уменьшается потребление социально вредных товаров, не затрагивая при этом совокупный спрос на продукцию первой необходимости. Однако необходимо помнить, что чрезмерное повышение акцизов способствует тенезации рынка таких товаров, появлению контрафактной продукции и главное – значительному снижению доходной части сводного бюджета.

Таможенная пошлина – последний и наименее существенный с позиции фискальной функции косвенный налог в Украине, который обеспечивает порядка 4 % доходов сводного бюджета. Как и акцизный налог, таможенная пошлина увеличивает цену реализации товаров, однако отличие в том, что их перечень гораздо больше подакцизных, но взимается она только при пересечении такими товарами таможенной границы Украины.

Налоговая реформа последних лет, которая призвана осуществить трансформацию налоговой системы Украины в сторону повышения ее регулирующей направленности, к сожалению, на данный момент не оправдывает возложенных на нее ожиданий. Существенных изменений в отношении структуры прямых и косвенных налогов не происходит, а предпочтение по-прежнему отдается последним. Заметим, что реформирование налоговой системы не обеспечивает ожидаемый рост налоговых поступлений в бюджет, а их динамика на протяжении нескольких лет определяется все же экономическими факторами. Так, по данным Счетной палаты Украины, среди ключевых факторов, которые повлияли на увеличение поступлений налога на добавленную стоимость в Сводный бюджет Украины в 2012 году по сравнению с прошлыми периодами, в первую очередь, необходимо отметить показатели экономического роста: рост объема розничного товарооборота предприятий только по сравнению с 2011 годом вырос на 13,7 %, рост оборота розничной торговли – на 15,9 %. Низкие темпы роста импорта товаров и услуг в 2012 году – 4,8 % по сравнению с 2011 годом, оказывали слабое влияние на увеличение поступлений НДС с товаров, импортированных на территорию Украины. При этом отметим, что существенное влияние на поступления НДС имеет норма, которая освобождает от налогообложения операции по импорту в Украину природного газа. Рост импорта товаров в 2012 году, без учета импорта природного газа, по сравнению с 2011 годом составил 3 %, а рост поступлений НДС с товаров, импортированных в Украину, – 9,1 %.

Безусловно, ряд изменений в администрировании налога способствовал повышению его регулирующей направленности. Среди таких изменений можно выделить обязательное предоставление плательщиками НДС вместе с налоговой декларацией копий реестров налоговых накладных в электронном виде, аннулирование регистрации плательщиков НДС в случае внесения записи в Единый реестр юридических и физических лиц об отсутствии такого лица по месту его регистрации, введение регистрации налоговых накладных плательщиками налога в Едином реестре налоговых накладных. Однако, сегодня администрирование налога на добавленную стоимость является проблемной частью налоговой системы Украины: высокий уровень теневого сектора по оценкам различных экспертов способствует недополучению порядка 40 – 70 млрд грн доходов государственного бюджета, а существенные проблемы с возмещением НДС являются одной из причин оттока иностранного капитала из страны. Положительным является тот факт, что из 45959,0 млн грн, которые были возмещены из Государственного бюджета в 2012 году, 50,5 % составило автоматическое возмещение, что больше показателя 2011 года на 7,4 %, или на 3179,9 млн грн.

Отметим, что в 2012 году была также увеличена регулирующая направленность акцизного налога, однако, на наш взгляд, его повышение на некоторые отдельные группы товаров, в частности, бензин и дизельное топливо, было чрезмерным. Так, в Государственный бюджет Украины в 2012 году поступило 37185,6 млн грн, что превышает показатели 2011 года на 4174,5 млн грн, или 12,6 %. Умеренный рост был вызван увеличением специфических ставок акцизного налога в среднем за год на такие виды продукции, как:

- спирт и ликероводочные изделия – на 6,7 %;
- винная продукция (кроме коньяка) – на 6,7 %;
- коньяк – на 35 %;
- пиво – на 9,5 %;
- табачные изделия – на 15 %;
- бензин – на 21,3 %;
- дизельное топливо – на 25,9 %;
- транспортные средства – на 8,9 %.

Главным элементом налоговой реформы в Украине, помимо трансформации системы администрирования ключевых налогов и сборов в стране, было снижение налоговой нагрузки на экономику в целом. Так, предусмотренное Налоговым Кодексом снижение налоговых ставок, а именно по налогу на добавленную стоимость – до 17 %, по налогу на прибыль предприятий – до 16 % было отсрочено до 2015 года, что в большей степени объясняется принятием Государственного бюджета на 2014 год с явно завышенным ВВП – 1653 млрд грн (табл. 2). Поскольку это ключевой индикатор, который выступает базисом для последующего выполнения бюджета, то, вероятнее всего, Сводный бюджет Украины в 2014 году недополучит 10 – 15 % предполагаемых поступлений. Рост доходов Государственного бюджета в нынешнем году на 15,7 %, или на 53347,2 млн грн не представляется возможным, кроме разве что повышения инфляции выше двузначных показателей. Но последнее возможно лишь в случае девальвации гривны на 10 – 15 %, что в нынешних экономических реалиях является недопустимым. Поэтому запланированный показатель дефицита бюджета в 70 млрд грн по итогам года наверняка увеличится еще на 30 – 50 млрд грн, что усилит эмиссионную активность Национального банка и будет угрожать дестабилизации в 2015 году финансового и валютного рынков.

По предварительным данным Государственного казначейства Украины, в 2013 году поступления от налога на добавленную стоимость в Государственный бюджет составили 128 269 млн грн, что на 1,7 % меньше аналогичного показателя предыдущего года. Однако, несмотря на это, прогнозный объем поступлений на 2014 год составляет 176 512 млн грн, что превышает величину поступлений 2013 года на 37,61 %. При этом, в сопроводительных материалах к Главному закону страны четко не указано, за счет чего будет обеспечен столь высокий рост, что ставит под сомнение реальность данной цифры. Так же настораживает тот факт, что при значительном уровне роста поступлений от налога на добавленную стоимость объем бюджетного возмещения НДС остается на прежнем уровне.

Необходимо отметить, что по итогам 11 месяцев 2013 года наблюдается значительное сокращение объемов производства подакцизных товаров, а именно: водки – на

Таблиця 2

Доходы государственного бюджета Украины на 2014 год* [7, стр. 6]

№ п/п	Показатели	2013 год	2014 год	Отклонение	
				грн	%
	Всего доходов, в т.ч.	339 057,00	392 404,00	53 347,00	15,73%
1	Налог на добавленную стоимость, в т.ч.	128 269,00	176 512,00	48 243,00	37,61%
	▪ налог на добавленную стоимость с товаров, произведенных в Украине	84 547,00	102 392,00	17 845,00	21,11%
	▪ бюджетное возмещение налога на добавленную стоимость	53 448,00	53 400,00	-48,00	-0,09%
	▪ налог на добавленную стоимость с ввезенных на территорию Украины товаров	96 544,00	126 620,00	30 076,00	31,15%
2	Акцизный налог	26 363,00	33 410,00	7 047,00	26,73%
3	Таможенная пошлина	13 265,00	16 621,00	3 356,00	25,30%
4	Налог на доходы физических лиц	7 565,00	8 478,00	913,00	12,07%
5	Налог на прибыль предприятий	54 318,00	49 021,00	-5 297,00	-9,75%

*по оперативным данным Государственной казначейской службы о поступлении отдельных налогов, сборов и прочих платежей в Украине по состоянию на 2 января 2014 года

17,9 %, табачных изделий – на 9,8 %, дизельного топлива – на 30,6 % [3]. Но, несмотря на это, поступления от данного налога в 2014 году планируются на уровне 33 410 млн грн, что больше показателя 2013 года на 26,73 %. Частично увеличение объема поступлений акцизного налога в Сводный бюджет объясняется отменой льгот в отношении спирта технического, который используется в химической промышленности, а также повышением акцизных ставок по операциям с ценными бумагами. Это обеспечит дополнительный доход Сводного бюджета в 3 млрд грн, однако получение оставшейся суммы в условиях стагнации экономики является маловероятным.

Таким образом, доходы государственного бюджета Украины в большей своей части обеспечиваются именно косвенными налогами, однако при этом нельзя сказать, что уровень ставок по данным налогам в Украине предельно высок. Так, средняя ставка по налогу на добавленную стоимость в Европейском Союзе – 21,5 % (табл. 3). При этом здесь принято минимальное ограничение основной ставки – она должна быть не менее 15 %. Далее на ряд льготных товаров законодательно разрешено снижение ставки НДС, минимальная граница которого установлена в 5 %. В виде исключения, на некоторые товары разрешены более низкие ставки вплоть до 0 %.

С другой стороны, предпочтительная роль косвенного налогообложения в стране говорит о распределении налогового бремени в большей части на потребителей продукции, и в меньшей – на ее производителей [8]. Однако, по результатам ежегодного исследования Всемирного банка «Paying Taxes», проводимого совместно с аудиторской компанией «PriceWaterHouseCoopers», средняя налоговая нагрузка на бизнес в Украине в 2013 году составляла 54,9 %, тогда как среднее значение данного показателя в Европе составляет 41,1 %. Заметим, что количество налоговых платежей, которое является одним из ключевых индикаторов эффективности налоговой системы, по ито-

Таблиця 3

Ставки налога на добавленную стоимость в странах Европейского Союза в 2014 году, % [6, стр. 1]

Страна	Стандартная ставка	Уменьшенная ставка
Бельгия	21	от 6 до 12
Болгария	20	9
Чехия	21	15
Дания	25	-
Германия	19	7
Эстония	20	9
Греция	23	от 6,5 до 13
Испания	21	от 4 до 10
Франция	20	от 2,1 до 10
Хорватия	25	от 5 до 13
Венгрия	27	от 5 до 18
Мальта	18	от 5 до 7
Великобритания	20	5

гам 2013 года уменьшилось со 135 в 2012 году до 28, что, безусловно, является важным достижением работы Министерства доходов и сборов в прошлом году. К тому же, затраты времени бизнеса, необходимые для уплаты всех налоговых платежей, сократились практически в два раза: до 390 часов (в 2012 г. – 657 часов), однако, по-прежнему значительно превышают показатель средневропейского государства в 179 часов.

Выводы. Учитывая данные изменения, украинская налоговая система в общем рейтинге эффективности поднялась на 19 пунктов и сегодня занимает 164 место среди

189 анализируемых стран. Но все же данная позиция говорит о том, что налоговая система Украины в большей степени является фактором снижения уровня экономического роста и инвестиционной активности в стране, а действующая система администрирования не способна в полной мере исключить возможность уклонения от уплаты налогов.

По нашему мнению, необходимо:

- усовершенствовать организацию налогового контроля в Украине, что позволит снизить уровень налоговых правонарушений;
- снизить ставки налога на добавленную стоимость на отдельные группы товаров и услуги, что приведет к снижению давления на потребителей продукции;
- усовершенствовать законодательную базу в части обеспечения стабильности и понимания.

ЛИТЕРАТУРА

1. Показники виконання Державного бюджету України за 2008, 2009, 2010, 2011, 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23593>.
2. Официальный сайт Министерства финансов Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.ua/>
3. Официальный сайт Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Закон України «Про Державний бюджет України на 2014 рік» від 16 січня 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=347445&cat_id=35489.
5. Paying Taxes 2014: The global picture / World Bank Group and PwC, 2014. – 189 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/thematic-reports/paying-taxes>.
6. VAT Rates Applied in the Member States of the European Union. Annual report of Taxation and Customs Union / European Commission, 2014. – 29 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/vat/how_vat_works/rates/index_en.htm
7. Висновки за результатами аналізу та експертизи проекту Закону України «Про Державний бюджет України на 2014 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16743258/Bul_Expert_DBU_2014.pdf
8. Педь І. В. Специфічні непрямі податки в національних податкових системах країн світу/ І. В. Педь// Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – №4. – С. 85–90.

REFERENCES

- [Legal Act of Ukraine] (2014). http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=347445&cat_id=35489
- [Legal Act of Ukraine] (2014). http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16743258/Bul_Expert_DBU_2014.pdf
- Ofitsialnyy sayt Gosudarstvennoy sluzhby statistiki Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Ofitsialnyy sayt Ministerstva finansov Ukrainy. <http://www.minfin.gov.ua/>

“Paying Taxes 2014: The global picture” World Bank Group and PwC. <http://www.doingbusiness.org/reports/thematic-reports/paying-taxes>

“Pokaznyky vykonannya Derzhavnoho biudzhetu Ukrainy za 2008, 2009, 2010, 2011, 2012 rik” [Indicators of the State Budget of Ukraine for 2008, 2009, 2010, 2011, 2012]. <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23593>

Ped, I. V. “Spetsyfichni nepriami podatky v natsionalnykh podatkovykh systemakh krain svitu” [Specific indirect taxes in national tax systems around the world]. *Zovnishnia torhivlia: pravo ta ekonomika*, no. 4 (2007): 85-90.

“VAT Rates Applied in the Member States of the European Union” http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/vat/how_vat_works/rates/index_en.htm

ВЛИЯНИЕ ЧРЕЗМЕРНОГО НЕРАВЕНСТВА ДОХОДОВ НА КАЧЕСТВО ЖИЗНИ

© 2014 БЕРВЕНО О. В.

УДК 364.144+330.59

Бервено О. В. Влияние чрезмерного неравенства доходов на качество жизни

Исторической миссией экономики XXI века является повышение качества жизни. В связи с этим повышается и актуальность факторов, детерминирующих качество жизни. Фактором разрушительного воздействия, особенно в последнее время, становится чрезмерное неравенство доходов. Для анализа влияния неравенства доходов на качество жизни использован системный метод; для выявления прямых и обратных связей между неравенством и качеством жизни – диалектический метод; для определения характера взаимосвязи между экономическим ростом и неравенством и разложения его на составные части: позитивное и чрезмерное – сравнительный и статистические методы. Чрезмерное неравенство требует от ученых и практиков активного поиска новых механизмов справедливого перераспределения эффекта экономического роста. Без эффективного решения данной проблемы невозможно повышение качества жизни.

Ключевые слова: чрезмерное неравенство, качество жизни, экономический рост, потребности, доходы

Табл.: 1. **Библ.:** 14.

Бервено Оксана Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра экономической теории и экономических методов управления, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

Email: OksanaBerveno@mail.ru

УДК 364.144+330.59

Бервено О. В. Вплив надмірної нерівності доходів на якість життя

Історичною місією економіки XXI століття є підвищення якості життя. У зв'язку із цим підвищуються і актуальність факторів, які детермінують якість життя. Фактором руйнівного впливу, особливо останнім часом, стає надмірна нерівність доходів. Для аналізу впливу нерівності доходів на якість життя використано системний метод; для виявлення прямих і зворотних зв'язків між нерівністю та якістю життя – діалектичний метод; для визначення характеру взаємозв'язку між економічним зростанням і нерівністю і розкладання його на складові частини: позитивне і надмірне – порівняльний та статистичні методи. Надмірна нерівність вимагає від вчених і практиків активного пошуку нових механізмів справедливого перерозподілу ефекту економічного зростання. Без ефективного вирішення даної проблеми неможливе підвищення якості життя.

Ключові слова: надмірна нерівність, якість життя, економічне зростання, потреби, доходи

Табл.: 1. **Бібл.:** 14.

Бервено Оксана Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра економічної теорії та економічних методів управління, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

Email: OksanaBerveno@mail.ru

UDC 364.144+330.59

Berveno O. V. Influence of an extreme inequality of income upon the life quality

Historical mission of economy of the XXI century is increase of life quality. Due to this significance of factors that determine life quality increases. Extreme inequality of income becomes a factor of destructive effect, especially recently. In order to analyse influence of inequality of income upon life quality, the article uses a system approach; to detect direct and backward connections between the inequality and life quality – dialectical method; to identify the character of interconnection between the economic growth and inequality and its decomposition into components: positive and excessive – comparative and statistical methods. Extreme inequality requires from scientists and experts to actively search for new mechanisms of fair re-distribution of the economic growth effect. Increase of life quality is impossible without efficient solution of this problem.

Key words: extreme inequality, life quality, economic growth, needs, income

Tabl.: 1. **Bibl.:** 14.

Berveno Oksana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Economic Theory and economic management methods, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Email: OksanaBerveno@mail.ru

Введение. В последние десятилетия проблема качества жизни является предметом пристального внимания ученых-обществоведов и экономистов. Это объясняется многими причинами, среди которых следует выделить актуализацию поиска истинного смысла и предназначения экономической сферы более глубокой и тесной взаимосвязью и переплетением в ней экономического и социального; растущей тенденцией становления целостного развития человека, адекватной современным цивилизационным вызовам.

Переориентация экономики на цели общественного прогресса и качество жизни сталкивается на своем пути с растущим избыточным неравенством распределения до-

ходов. В этих условиях требуется теоретическое обоснование и практическая реализация эффективных и справедливых механизмов формирования и перераспределения доходов, содействующих человеческому развитию.

Сложным теоретическим вопросам определения влияния распределения доходов на качество жизни, поиску путей радикального снижения неравенства и бедности посвящены работы известных отечественных и зарубежных ученых: Е. Аврамовой, В. Бобкова, Р. Буряка, Н. Кизи-ма, А. Кируты, Э. Либановой, В. Мандыбуры, В. Оникеевко, А. Ревенко, Е. Садовой, Ю. Саенко, В. Сауткиной, А. Шевякова и др.

Качество жизни – сложное многомерное явление, охарактеризовать которое однозначно и измерить отдельными показателями не представляется возможным. С этой целью используется множество индикаторов (В США их используется 400 [1, с. 2]) и комплексных индексов, которые отображают как отдельные стороны, так и более целостное представление о качестве жизни населения. Качество жизни человека как био-социо-духовного существа зависит одновременно от уровня и качества удовлетворения им материальных, социальных и духовных потребностей, а также от условий его физиологического, социального и духовного развития. В рыночной экономике фундаментальной основой удовлетворения потребностей являются доходы, анализ влияния которых на качество жизни населения предполагает основательное и всестороннее их исследование. Методология комплексного рассмотрения доходов включает оценку их размеров, структуры, регулярности и способа получения. В последние годы особую актуальность и остроту приобрела такая характеристика доходов как неравенство их распределения. **Целью статьи** является выявление влияния неравенства доходов на качество жизни.

Неравенство – естественное сопровождение социально-экономического развития на каждом историческом этапе, ибо люди не одинаковы и в этом смысле различна их роль в создании стоимости. Неравенство, следовательно, не может не проявляться в доходах, которые они получают. Рыночные принципы формирования доходов населения основаны на конкурентном использовании ресурсов, принадлежащих населению и вовлеченных в общественное воспроизводство. Конкуренция предполагает и обуславливает различие в количестве и качестве используемых ресурсов и соответственно присваиваемых доходов. Такое неравенство является приемлемым и продуктивным, содействующим социальной активности членов общества и мотивирующим рост человеческого и интеллектуального, социального и культурного капитала. Оно органично вплетено в систему социальной справедливости и выступает фактором экономической эффективности. Такое неравенство не обнаруживает своего негативного влияния на качество жизни населения. Напротив – позитивное влияние его на качество жизни значимо и осуществляется опосредованно через рост доходов как материальной основы благосостояния, рост творческой составляющей в деятельности, улучшение условий для самореализации. Однако существует неравенство в распределении доходов и другого рода, которое выходит за рамки продуктивного, содействующего повышению эффективности, перерастающее в тормоз развития. Такое неравенство, назовем его чрезмерным (деструктивным), становится причиной социального напряжения в обществе, глубокого социального расслоения населения. Чрезмерное неравенство действует разрушающе на качество жизни.

Неравенство доходов населения мы понимаем как такое их распределение, при котором образуются разрывы между их уровнями (количеством), присваиваемым отдельными слоями общества. Если не предпринимать никаких мер или принимаемые меры не эффективны, то разрывы в доходах могут углубляться и превращаться в устойчивую тенденцию. В последние десятилетия подобная тен-

денция наблюдается во многих странах мира, в том числе и в Украине. Неравенство доходов проявляется в различных формах: между странами, регионами, внутри стран между различными слоями, отдельными домохозяйствами и людьми. По данным британской благотворительной организации Oxfam, в 2013 г. чистые доходы 100 богатейших жителей планеты достигли 240 млрд долл. Как полагает эта организация, для искоренения нищеты среди беднейших слоев населения мира хватило бы и 25% прошлогодних доходов первой сотни супербогатых. Тем временем беднейшие слои населения зарабатывают в день менее 1,25 долл. на человека. За последние 20 лет доходы 1% самых богатых жителей планеты увеличились на 60% [2].

Особенно болезненно неравенство проявляется в странах постсоциалистического мира. Как известно, в этих странах в прошлом доминировала модель относительно равного распределения доходов с устойчивой тенденцией становления социально однородного общества. За короткий промежуток времени, за 20 с небольшим лет, ситуация коренным образом изменилась: от равномерного до неравномерного. Неравенство в распределении доходов вышло за допустимые рамки и превратилось в серьезное препятствие на пути экономического развития, источник серьезного напряжения в обществе, фактор, снижающий качество жизни населения. Долгое время неравенство доходов, являясь системным и, по существу, одним из определяющих социально-экономическую динамику факторов, оставалось на периферии социальной политики и экономической науки. Отсутствие научно обоснованных представлений о природе и причинах неравенства, о прямых и обратных связях его с качеством жизни не позволяли формировать эффективную социально-экономическую политику. Только в последние десятилетия предприняты особые усилия по изучению неравенства, его многосторонних связей с экономическим ростом, уровнем и качеством жизни.

Структурный анализ социального неравенства общества позволяет выделять две его основные модели: 1) много богатых и мало бедных и 2) много бедных и мало богатых. В постсоветских странах сложилась преимущественно вторая структурная модель. Ситуация углубляется тем, что неравенство доходов продуцирует и углубляет такие формы неравенства как имущественное и социальное, а также формирует негативные стороны экономического, социального, духовного и демографического поведения людей.

Обратимся к анализу реальных фактов, свидетельствующих о наличии чрезмерного неравенства в национальной экономике. Наиболее распространенными индикаторами неравенства доходов являются коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов) и коэффициент Джини (индекс концентрации доходов, индекс Джини). В развитых странах 10-кратный разрыв в доходах (пороговое значение между крайними децилями) считается социально небезопасным. В одном из последних исследований Мирового банка, основанном на обширных статистических данных по странам мира, был сделан вывод о том, что избыточное (чрезмерное) неравенство соответствует коэффициенту Джини выше 0,4 [3, с. 39].

Статистика доходов в трансформационной экономике не отражает всего многообразия их формирования

и распределения. Поэтому оценить уровень неравномерности доходов и бедности в Украине очень сложно. Данные официальных органов статистики часто не совпадают с экспертными оценками и данными отечественных и зарубежных социологических служб. Например, статистические органы свидетельствуют не только о том, что доходы населения неуклонно растут, но и о том, что неравенство в их распределении снижается. Так, в 2012 г. средняя реальная заработная плата была в 4,3 раза выше, чем в 2000 г., а уровень абсолютной бедности населения уменьшился с 80,2 % в 2000 г. до 9,1 % в 2012 г., снизился также за указанный период уровень неравенства распределения доходов. Так, в 2012 г. денежные доходы 20 % наиболее обеспеченного населения были в 3,6 раза выше, чем у 20 % наименее обеспеченного. (В 2000 г. значение этого показателя составляло 6,0) [4; 5]. Ситуация относительно бедности в Украине представлена следующим образом: в 2012 г. численность населения со среднедушевыми доходами ниже прожиточного минимума составила 14,1% (национальная черта бедности); по уровню денежных доходов – 9,1% (для сравнения: в 2000 г. значение соответствующих показателей составляло 87,9 и 80,2 %; в 2008г. – 25,6 % и 18,1 %). [4; 5]. Совершенно иная картина бедности в Украине представлена Европейской социологической службой «Евробарометр» (табл. 1).

Таблица 1

Численность бедного населения в странах Европы, России и Украины в 2010 г. [6]

Страна	Часть бедного населения, %	Страна	Часть бедного населения, %
Исландия	10	Бельгия	15
Норвегия	11	Чехия	9
Швеция	12	Словакия	11
Ирландия	16	Украина	78
Дания	12	Румыния	23
Литва	20	Болгария	21
Латвия	26	Португалия	18
Россия	70	Испания	20
Нидерланды	11	Греция	20
Германия	15	Кипр	16
Польша	17		

Анализ данных, приведенных в данной табл. 1, позволяет сделать два вывода: первый – уровень бедности в нашей стране в несколько раз выше чем в любой стране Европы, он сравним только с уровнем бедности в России (70%); второй – разные источники получения информации дают нам не только разные, но порой даже противоположные данные. Ярким подтверждением этого вывода может служить следующая информация. В соответствии с официальной статистикой, неравномерность распределения доходов в Украине незначительна: значение децильного коэффициента в 2012 г. составило по денежным доходам – 5,1; по совокупным доходам – 4,6 [4]. Для сравнения уровня неравенства с другими странами приведем следую-

щие данные: децильный коэффициент для Скандинавских стран составляет 3 – 6; для Японии – 4,5; Германии – 7 – 8; для США – 11 – 13; для Бразилии – 55 – 60 [7; 8].

Вместе с тем, ежедневные эмпирические наблюдения свидетельствуют о наличии вопиющего социального неравенства, хронической бедности значительной части населения страны. Это подтверждают и экспертные оценки. Так, по экспертным оценкам, учитывающим деятельность теневого сектора, разрыв в доходах наиболее богатейшего и наименее беднейшего слоев населения в Украине составляет 25 – 42 раза. Напомним, что в развитых странах разрыв в доходах свыше 10 раз считается социально небезопасным. На этом фоне украинские реалии свидетельствуют о высочайшем и социально опасном уровне неравенства [9, с. 108].

Неравенство доходов – это не только количественная, но и качественная характеристика доходов. Неразрывный синтез качественно-количественной оценки доходов отражает их особую роль в человеческой жизнедеятельности: в них соединяется мера участия в труде и потребления. Неравенство таит в себе как потенциал согласия и равновесия, так и потенциал разрушения и расслоения. Феномен чрезмерного неравенства доходов населения, характерный для современного этапа развития социально-экономической системы Украины и возникший в процессе рыночных преобразований, еще предстоит серьезно изучать. Чтобы выработать наиболее адекватные меры по его минимизации, необходимо более точный инструментарий его выявления и измерения. Данная задача выходит за рамки цели статьи и является самостоятельным объектом исследования. В данном контексте мы только отметим, что сфера доходов населения представляет собой очень сложную, динамичную и противоречивую систему отношений, которая нуждается в более адекватной методологии ее изучения, включая, безусловно, и аспект неравенства. Считаем необходимым для более точной оценки неравенства использовать все имеющееся многообразие подходов: международные сравнения, экспертные оценки, официальные статистические данные, социологические исследования и опросы.

Исследования показывают, что чрезмерное неравенство доходов, хроническая бедность значительной части населения, отсутствие эффективных механизмов распределения оказывают разрушительное воздействие на качество жизни, ведут к экономически неоправданной социальной поляризации населения. Современное развитие все больше опирается в объективные ресурсные ограничения дальнейшего экономического роста. В то же время, даже имеющиеся результаты этого роста все менее справедливо распределяются между людьми – растет неравенство и между странами, и внутри стран между отдельными социальными группами.

Средний украинский заработок по своей покупательной способности эквивалентен 841 долл. США. В рейтинге, включающем все европейские страны, Украина в пересчете на ППС опережает и Молдову с 461 долл. на 1 работника, и Албанию, где соответствующий показатель составляет 796 долл. В России средняя заработная плата по ППС достигает 1284 долл. на одного работника. Лидерами по величине средних окладов стали швейцарцы (7110 долл.), датчане (6628 долл.) и норвежцы (6429 долл.). При этом

самыми бедными среди богатых оказываются Италия и Мальта (у них средний заработок по ППС составил 2826 и 2591 долл.), а самой богатой среди бедных – Словения (2282 долл.). Страны СНГ отстают от западноевропейских стран по уровню заработных плат в разы: так, средний заработок в пересчете на ППС в Люксембурге составил 4420 долл., в Нидерландах – 4321 долл. и в Германии – 4271 долл. [10; 11]. Приведенные статистические сравнения заработных плат между различными странами, к сожалению, свидетельствуют не только о том, что мы существенно отстаем по ее уровню от других стран, но и о том, что средняя зарплата по ППС в Украине остается достаточно низкой, что отражает слабую покупательную способность населения и, следовательно, слабую возможность качественного развития трудового потенциала. Все это снижает привлекательность жизни в нашей стране.

Низкая покупательная способность основной массы населения страны плохо отражается на уровне удовлетворения им потребностей, а следовательно, на низком качестве жизни. Качество жизни, рассматриваемое нами как гармоничное развитие биологических, социальных и духовных компонентов жизнедеятельности человека, что соответствует био-социо-духовной природе человека, предполагает соответствующее создание наиболее благоприятных условий его всестороннего развития и реализации человеческого потенциала. С переходом к рыночной системе хозяйствования произошли существенные изменения в характере и структуре потребностей: увеличилась ответственность каждого человека за свою судьбу, за уровень удовлетворения потребностей. Патерналистская миссия государства осталась в прошлом, количество общественных благ резко уменьшилось. Даже услуги бесплатного образования и здравоохранения все более и более превращаются в «платные». Таким образом, мы наблюдаем всевозрастающую ответственность человека за воспроизводство своего потенциала. Процесс этот идет очень сложно как с точки зрения благоприятствования экономических условий (низкие уровни доходов, региональные, межотраслевые и др. формы разрывов в их распределении, инфляция, безработица), так и с точки зрения психологических (низкий уровень адаптации и приобщения к новой системе ценностей). Структура потребностей меняется и усложняется как за счет перехода ряда бесплатных услуг в платные (например, образование, жилье и др.), так и за счет роста потребностей в телекоммуникационных и информационных ресурсах и др.

О низкой покупательной способности доходов можно судить по такому показателю как коэффициент доступности жилья (K_d), рассчитываемый как количество лет, в течение которых всех доходов семьи из 3 человек хватит на покупку стандартной квартиры. Если рассматривать нормы ЕС, то жилье считается доступным при K_d менее 3 лет, а при K_d более 5 лет оно считается уже труднодоступным. Что можно говорить о возможностях населения Украины (даже если учесть более скромные, чем европейские стандарты жилья: 54 кв. м., а в Европе – 90 кв. м) приобрести жилье – это стало практически невозможно. Среднемесячная заработная плата в конце 2012 года была равна 3181 грн [12, с. 21], что приравнивалось 390 долл. США. Резкое расслоение и неравенство доходов проявляется

в неравенстве доступности приобретения такого важного ресурса для жизни человека как жилье. Бедность и массовая малообеспеченность свидетельствуют о практической невозможности использования ипотеки и других кредитных и сберегательных схем для решения жилищной проблемы для большинства населения.

Таким образом, низкая покупательная способность населения, неспособность удовлетворить фундаментальные потребности, такие как жилье, свидетельствуют о неполноценном воспроизводстве человеческого потенциала, демонстрируют модель выживания, а не развития. Диспропорция в структуре компонентов качества жизни (биологических, социальных и духовных) ведет к снижению качества жизни, повышению рисков человеческой жизнедеятельности и фрагментарности человеческого существования за счет нереализованности определенных способностей человека, части его жизненных стратегий и насущных потребностей. При таких обстоятельствах страна утрачивает свои конкурентные преимущества, а именно, человеческий капитал. Нарастание конкурентных преимуществ в современных условиях означает увеличивать число знающих, творческих и мыслящих работников, а значит создать все условия для высокого уровня потребления и качества жизни.

Несправедливое неравенство доходов населения пагубно влияет на качество жизни – посредством расслоения общества на группы с отличным друг от друга уровнем и структурой потребления, и, как следствие, с определенной своей субкультурой. Полярные группы различаются не только уровнем материальной обеспеченности, но и разными системами ценностей и приоритетов, разными предпочтениями и потребительским спросом. Для них характерны разные мотивации, стереотипы общественного поведения. Особенно это опасно тем, что в группу богатых и высокообеспеченных фактически входит вся политическая элита, которая не хочет знать, как существует большинство населения, бедные слои. «За двадцать лет существования между гражданами государства, – отмечает Н. Шульга, – обозначились резкие различия по политическим, идеологическим, мировоззренческим, ценностным, региональным, языковым, культурным, этническим, религиозным и т. п. признакам, которые в ряде случаев перешли в стадию противостояния» [13, с. 4].

Как результат низкого качества жизни у большей части населения возникла «украинская мечта» – эмиграция. Наиболее квалифицированные и молодые кадры покидают страну, а менее квалифицированные или пожилые мечтают, чтобы их дети уехали в какую-либо страну с более высоким уровнем и качеством жизни. Социальная среда при таких обстоятельствах фрагментируется, общество утрачивает важнейшие качества целостности, солидарности и доверия. Академик В. Гецц, оценивая уровень межличностного доверия в Украине, охарактеризовал его как «лучшее среди худших» стран мира. Сегодня этот уровень приближается к уровню соответствующих показателей бедных стран латиноамериканского региона. В соответствии с мониторингом Института социологии НАН Украины, уровень межличностного доверия в Украине в начале трансформационного периода составлял 42,8 %, а в 2008 г. уже снизился до 28,4 % [14, с. 157].

В наступившем тысячелетии продолжается поиск новых целей общественного развития. Центральным звеном новой модели мироустройства и экономического развития должно стать качество жизни во всем многообразии этого понятия. «Движущей силой, заставляющей ученых и политиков искать и предлагать обществу новые цели развития, стало растущее неравенство и несправедливость этого неравенства, осознаваемые как важнейшая угроза дальнейшему развитию» [12, с.12].

Выводы. Подводя итоги вышесказанному, можно сделать следующие выводы. В последнее десятилетие все очевиднее становится, что экономический рост и социальный прогресс не однозначно связаны между собой. Результаты экономического роста, усилий всего общества распределяются между его членами не справедливо: в обществе растет расслоение на бедных и богатых, имеющих доступ к качественному образованию и здравоохранению и не имеющих и т. д. Финансово-экономический кризис усугубил поляризацию общества особенно в трансформационных экономиках, что существенно снижает характеристики качества жизни. Несправедливое неравенство требует от ученых и практиков поиска новых механизмов справедливого перераспределения эффекта экономического роста в соответствии с новой целью общественного развития – повышением качества жизни населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бушув В. В. Качество жизни и его индексы: мир и Россия / В. В. Бушув, В. С. Голубев, А. М. Тарко // Уровень жизни населения регионов России. – 2010. – № 1 (143). – С. 1–19.
2. 100 богатейших людей мира «могут искоренить нищету» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.warandpeace.ru/ru/news/view/76391>.
3. Шевяков А. Ю. Социальное неравенство: тормоз экономического и демографического роста / А. Ю. Шевяков // Уровень жизни населения регионов России. – 2010. – № 5. – С. 38–52.
4. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
5. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2012 році (за даними вибіркового обстеження умов домогосподарств України): стат. зб. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 377 с.
6. Межа бідності в Україні та Європі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zet.in.ua/zakonoproekt/socialnaya-zashhita/mezha-bidnosti-v-ukra%D1%97ni-ta-yevropi/>
7. Соболев Ю. Пострадянська Росія / Ю. Соболев // Дзеркало тижня. – 2011. – 4 березня.
8. Соціальна прірва в Україні поглиблюється. Багатії отримують в 9 разів більше бідних [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.newsru.ua/finance/06may2008/v_9_raz.html
9. Яценко Л. Д. Рівень та якість життя населення України: міжнародні порівняння / Л. Д. Яценко, С. І. Лавриненко, Т. В. Цихан // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 3(4). – С. 103–111.
10. Ещенко П. С. Экономический рост без развития: причины и пути инновационного преобразования экономики / П. С. Ещенко // Экономика Украины. – 2013. – № 10. – С. 4–21.
11. Рейтинг зарплат в европейских странах. 01.11.12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.warandpeace.ru/ru/news/vien/74250/>.
12. Садовая Е. Качество жизни населения мира: изменение, тенденции, институты // Е. Садовая, В. Сауткина. – М.: ИМЭМО РАН, 2012. – 208 с.
13. Шульга М. О. Дрейф на узбіччя. Двадцять років суспільних змін в Україні / М. О. Шульга. – К.: ТОВ «Друкарня Бізнес-поліграф», – 2011. – 448 с.
14. Кричевська Т. О. Інститут довіри в економіці та суспільстві (огляд за матеріалами міжнародної наукової конференції) / Т. О. Кричевська // Економічна теорія. – 2010. – № 7. – С. 157–165.

REFERENCES

- Bushuev, V. V., Golubev, V. S., and Tarko, A. M. "Kachestvo zhizni i ego indeksy: mir i Rossiia" [Quality of life and its indexes: Russia and the world]. *Uroven zhizni naseleniia regionov Rossii*, no. 1 (143) (2010): 1-19.
- Eshchenko, P. S. "Ekonomicheskii rost bez razvitiia: prichiny i puti innovatsionnogo preobrazovaniia ekonomiki" [Economic growth without development: Causes and innovative transformation of the economy]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 10 (2013): 4-21.
- Krychevska, T. O. "Instytut doviry v ekonomitsi ta suspilstvi (ohliad za materialamy mizhnarodnoi naukovoï konferentsii)" [Institute of confidence in the economy and society (Review International scientific conference)]. *Ekonomichna teoriia*, no. 7 (2010): 157-165.
- "Mezha bidnosti v Ukraini ta IEvropi" [The poverty line in Ukraine and Europe]. <http://zet.in.ua/zakonoproekt/socialnaya-zashhita/mezha-bidnosti-v-ukra%D1%97ni-ta-yevropi/>
- "Reyting zarplat v evropeyskikh stranakh" [Rating wages in European countries]. <http://www.warandpeace.ru/ru/news/vien/74250/>
- Sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. <http://ukrstat.gov.ua/>
- Sobolev, Yu. "Postradianska Rosiia" [Post-Soviet Russia]. *Dzerkalo tyzhnia*, 2011.
- "Sotsialna prirva v Ukraini pohlybliuetsia. Bahatii otrymuiut v 9 raziv bilshie bidnykh" [The social gap in Ukraine deepened. The rich get 9 times more than the poor]. http://www.newsru.ua/finance/06may2008/v_9_raz.html
- Sadovaia, E., and Sautkina, V. *Kachestvo zhizni naseleniia mira: izmerenie, tendentsii, instituty* [Quality of life of the world's population: measurement, trends, institutions]. Moscow: IMEMO RAN, 2012.
- Shulha, M. O. *Dreif na uzbiichia. Dvadsiat rokov suspilnykh zmin v Ukraini* [The drift to the side. Twenty years of social change in Ukraine]. Kyiv: Biznespolihraf, 2011.
- Sheviakov, A. Yu. "Sotsialnoe neravenstvo: tormoz ekonomicheskogo i demograficheskogo rosta" [Social inequality: brake economic and demographic growth]. *Uroven zhizni naseleniia regionov Rossii*, no. 5 (2010): 38-52.
- Vytraty i resursy domohospodarstv Ukrainy u 2012 rotsi (za danyemy vybirkovoho obstezhennia umov domohospodarstv Ukrainy)* [Costs and resources of households in Ukraine in 2012 (according to the Survey of households Ukraine)]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.
- Yatsenko, L. D., Lavrynenko, S. I., and Tsykhan, T. V. "Riven ta iakist zhyttia naselennia Ukrainy: mizhnarodni porivniannia" [The level and quality of life in Ukraine: international comparison]. *Stratehichni priorytety*, no. 3 (4) (2007): 103-111.
- "100 bogateyshikh liudey mira «mogut iskorenit nishchetu»" [100 richest people in the world "can eradicate poverty"]. <http://www.warandpeace.ru/ru/news/view/76391>

СУТНІСТЬ ТА ЕВОЛЮЦІЯ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА

© 2014 ГОЛІКОВ І. В.

УДК 364.144+330.59

Голіков І. В. Сутність та еволюція поняття економічна безпека

У статті показано сутність та еволюцію поняття економічна безпека. З'ясовано, що поняття «економічна безпека» основана на базі визначень та принципів «безпеки». У результаті розвитку постіндустріального суспільства та ускладнення соціальних, державних відносин цей термін було адаптовано до економічного напрямку. Встановлено, що під економічною безпекою сьогодні розуміється стан, у якому такі складові, як фінансова, інформаційна, соціально-економічна, інституційно-правова, техніко-технологічна, інтелектуально-кадрова, силова та екологічна діяльність знаходиться у стані «відсутності небезпеки», «збереження», «захисту від загроз», «захищеності», «надійності», «стабільності», «спокою», «незалежності», «в допустимих межах». При цьому діє система запобігання або зменшення впливу загроз у контрольованих умовах. Виявлено, що економічна безпека – це динамічна складова економіки, що адаптується до вимог свого часу. Теперішній етап розвитку держави вимагає для забезпечення економічної безпеки врахування специфічних, адресних особливостей об'єкта дослідження (наприклад, галузь) в умовах появи негативних явищ з ризиками невизначеності й ризику. Перспективою подальших досліджень є проектування новітніх систем економічної безпеки з урахуванням історичних основ та сучасних тенденцій розвитку економічних відносин.

Ключові слова: безпека, економічна безпека, історія розвитку поняття економічна безпека, види економічної безпеки

Табл.: 1. Бібл.: 37.

Голіков Іван Володимирович – кандидат технічних наук, доцент, доцент, кафедри обліку та економічного аналізу, Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського (вул. Нікольська, 24, Миколаїв, 54030, Україна)

Email: holikov@gmail.com

УДК 330.1: 338.2

UDC 330.1: 338.2

Голіков І. В. Сущность и эволюция понятия экономической безопасности

Holikov I. V. Essence and evolution of the economic security notion

В статье показаны суть и эволюция понятия «экономическая безопасность». Показано, что понятие «экономическая безопасность» основывается на ряде определений и принципов «безопасности». Установлено, что в результате развития постиндустриального общества и усложнения социальных, государственных отношений это понятие было использовано в экономическом направлении. Определено, что под экономической безопасностью в настоящее время понимается состояние, в котором такие составляющие, как финансовая, информационная, социально-экономическая, институционально-правовая, технико-технологическая, интеллектуально-кадровая, силовая и экологическая деятельность находятся в состоянии «отсутствия опасности», «сохранности», «защиты от угроз», «защищенности», «надежности», «стабильности», «покоя», «независимости», «в допустимых пределах». При этом действует система предотвращения или уменьшения воздействия угроз в контролируемых условиях. Выведено, что экономическая безопасность – это динамическая составляющая экономики, которая адаптируется к требованиям своего времени. Настоящий этап развития государства требует для обеспечения экономической безопасности учёта специфических, адресных особенностей объекта исследования (например, отрасль) в условиях появления негативных явлений неопределённости и риска. Перспективой дальнейших исследований является проектирование новейших систем экономической безопасности с учётом исторических основ и современных тенденций развития экономических отношений.

The article shows the essence and evolution of the economic security notion. It shows that the «economic security» notion is based on a number of definitions and principles of «security». It establishes that in the result of development of the post-industrial society and complication of social and state relations, this notion was used with economic orientation. It shows that nowadays economic security is understood as the state, in which such components as financial, information, socio-economic, institutional and legal, technical and technological, intellectual and personnel, power and ecological activity are in the states of «absence of threat», «safety», «protection from threats», «protection», «reliability», «stability», «rest», «independence» and «within acceptable bounds». Moreover, there is a system of prevention or reduction of impact of threats under controlled conditions. The article shows that economic security is a dynamic component of the economy, which adapts to the needs of the time. The current stage of the state development requires taking into account specific and address specific features of the object of study (for example, branch) for ensuring economic security under conditions of appearance of negative phenomena of uncertainty and risk. The prospect of further studies is developing new systems of economic security with consideration of historical grounds and modern tendencies of development of economic relations.

Key words: security, economic security, history of development of the economic security notion, types of economic security

Tabl.: 1. Bibl.: 37.

Ключевые слова: безопасность, экономическая безопасность, история развития понятия экономической безопасности, виды экономической безопасности

Табл.: 1. Библ.: 37.

Голіков Іван Володимирович – кандидат технических наук, доцент, доцент, кафедра учета и экономического анализа, Николаевский национальный университет имени В. А. Сухомлинского (ул. Никольская, 24, Николаев, 54030, Украина)

Holikov Ivan V. – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Associate Professor, Department of Accounting and Economic Analysis, Mykolaiv National University Sukhomlynskiy (vul. Nikolska, 24, Mykolaiv, 54030, Ukraine)

Email: holikov@gmail.com

Email: holikov@gmail.com

Постановка проблеми. Національна економіка в останній час підпадає під вплив негативних явищ, що являють собою загрозу економічній безпеці держави та лежать у площині фінансової, інформаційної, соціально-економічної, інституційно-правової, техніко-технологічної, інтелектуально-кадрової, силової та екологічної діяльності суспільства. Система національної економічної безпеки повинна враховувати кризові явища, їх складові, які можуть негативно сказатись на стані об'єктів економічної безпеки національної економіки. Важливим завданням сьогодення є встановлення змістовного наповнення категорії економічна безпека з урахуванням сучасного економічного середовища, яке динамічно розвивається в умовах невизначеності та підвищених ризиків, будуються нові відношення між об'єктами та суб'єктами господарювання у напрямках економічної безпеки їх діяльності. Тому проблема визначення сутності й змісту категорії економічна безпека на сучасному етапі розвитку економіки є актуальною. Таким чином, розвиток теоретичних основ економічної безпеки та побудова на цій основі сучасних підходів до її оцінки має важливе прикладне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливу роль у становленні теоретичних засад економічної безпеки відіграли праці вітчизняних та зарубіжних вчених економістів, таких як: Л. І. Абалкін [1], О. В. Ареф'єва [2], А. І. Барановський [3], І. Ф. Білько [4], К. С. Горячева [7], М. П. Денисенко [13], Ф. І. Євдокімов [14], М. М. Єрмошенко [15], Я. А. Жаліло [11], В. І. Мунтіян [22], А. І. Сухоруков [30], Л. Г. Шемаєва [32], В. Т. Шлемко [34] та ін. Аналіз робіт даних авторів показує, що економічна безпека – це стан об'єкта дослідження, при якому його складові (науково-технологічна, інтелектуальна, кадрова, соціальна, організаційно-управлінська, фінансова, інвестиційна, правова, екологічна, інформаційна, силова, ринкова, інтерфейсна, ресурсна, виробнича, енергетична, демографічна, продовольча, макроекономічна та зовнішньоекономічна) знаходяться у допустимих межах. У той же час визначення економічної безпеки пов'язано з виникненням двох типів труднощів. По-перше, існує складність визначення економічної безпеки об'єкта дослідження з урахуванням особливостей його функціонування, по-друге, національній економіці притаманні риси невизначеності та ризику, що спричиняє відхилення стану економічної безпеки від запланованого. Зазначені вище труднощі у певній мірі знижують рівень економічної безпеки та вимагають подальших досліджень.

Мета роботи полягає у проведенні аналізу еволюції і виявлення сутності поняття економічної безпеки та визначенні її змісту в умовах функціонування сучасної економічної системи.

Основні результати дослідження. Для встановлення сутності категорії «економічна безпека» необхідно звернутися до фундаментують джерел та думок провідних науковців, які створювали основу тлумачення суті та складової насиченості цього поняття. Для розуміння сутності та націленості визначення термінології необхідно проаналізувати історію її виникнення, уточнити зміст понять, зрозуміти місце категорії, що досліджується, у понятійному апараті теорії економічної безпеки. Дослідження у цьому контексті базується на принципах генезису та розвитку науки про безпеку. Це можливо за умов використання історичного ме-

тоду, методу термінологічного аналізу та операціоналізації понять.

Розуміння економічної безпеки фактично виникло з появою держави та входить до складової національних інтересів, так, можна стверджувати, що перші згадки про доцільність підтримки безпеки в економічному контексті наведені ще в основоположній праці Платона «Політея». У цій видатній роботі доведено, що ідеальною вважається держава, де є достаток, а не надлишок. Однак при появі надлишкових потреб суспільство обов'язково стикається з негараздами, включаючи війни, що робить із «здорової держави» «державу, що лихоманить» [12]. Аналізуючи наукову працю цього філософа, можна дійти висновку, що кризові явища виникають у зв'язку з бажанням суспільства споживати та володіти предметами розкоші, яких немає у природних ресурсах країни. Для цього необхідні завоювання нових територій, отримання бажаних ресурсів, які задовольняють надмірні потреби. Таким чином, Платон запропонував стан ідеальної держави, яка знаходиться в економічній безпеці.

У країнах Західної Європи концепція економічної безпеки формувалась на базі усвідомлення поняття «безпека», яке з'явилося наприкінці XII століття і трактувалось як стан відсутності або нейтралізації загроз, небезпеки, а також створення умов та соціальних інститутів, що його забезпечують [24]. Історичним документом, який засвідчує живання цього терміну, є словник Робера, який датується 1190 роком. У цьому документі безпека розумілась як «спокійний стан духу людини, захищеність від будь-якої небезпеки». Однак у цьому значенні термін не ввійшов у лексику народів Західної Європи міцно і до XVII століття використовувався рідко. У XVII – XVIII століттях у багатьох країнах утверджується точка зору, що держава головною метою має загальне благо та безпеку. Тому термін «безпека» у той час набуває нового значення: стан, ситуація спокою, що виникає у результаті відсутності реальної небезпеки, а також наявності матеріальних, економічних, політичних умов, відповідних органів та організацій, що сприяють створенню такої ситуації [25]. На думку С. М. Шкарлет [33] та С. Кравченко [19], категорія «безпека» у слов'янському суспільстві з'явилася в середині XV ст. як реакція на загарбницькі посягання Золотої Орди. У XVII ст. це поняття вже відносять до державних і загальнонаціональних [6; 9; 24]. У серпні 1881 р. в царській Росії було прийнято «Положення про заходи щодо охорони державного порядку і громадського спокою», де вперше визначено поняття громадської безпеки [21].

На сучасному етапі розвитку економічних відносин термін «безпека» розуміється як складне поняття, що містить різні його тлумачення. В «Енциклопедії економічної безпеки» зазначається, що безпека – це властивість будь-якої системи, що виражається у здатності предмета, явища чи процесу зберігати свої основні характеристики, сутнісні параметри під час патологічних, руйнівних впливів [35]. У суспільних науках поняття «безпека» – задоволення таких потреб як існування, цілісність, незалежність, спокій та розвиток [9]. У працях багатьох вчених, насамперед, категорія безпека ототожнюється із поняттям захищеності. Наприклад, Є. Крихтіна зазначає, що у загальному розумінні безпека – це «стан захищеності найбільш важливих інтересів особистості, суспільства та держави від загроз» [29]. Словник

В. Даля трактує безпеку як «відсутність небезпеки, збереження, надійність» [8]. Словник С. Ожегова визначає безпеку як «стан, при якому не загрожує небезпека, тобто є захист від небезпеки» [26]. Є. Олейніков та О. Омелянович вважають, що безпека – це стан і тенденції розвитку захищеності життєво важливих інтересів соціуму і його структур від внутрішніх і зовнішніх загроз [27; 28].

З позицією перелічених авторів згодна П. Нікіфорова, яка зазначає, що безпека – це поняття, яке стосується усіх сторін життя і діяльності людини та означає певний стан суспільства, при якому немає будь-яких загроз [23]. Безпека – це певний об'єктивний стан, заснований на відсутності загрози, відчутний суб'єктивно через одиниці чи угруповання. Під безпекою розуміють також стан без загрози, стан спокою, впевненості, або «стан психічний чи правовий, в якому особа має відчуття впевненості, опори в іншій особі, чи у відрегульованій юридично системі; протилежність загрози» [20]. О. Гетьман і В. Шаповал вважають, що безпека є специфічною сукупністю умов діяльності. Знаходиться в безпеці означає – знаходиться в безпечних умовах, контрольованих підприємством у процесі своєї діяльності (у процесі самореалізації) [6].

М. Войнаренко та О. Яременко зазначають, що безпека – це такий стан суб'єкта господарювання, при якому ефективно функціонують механізми запобігання або зменшення впливу загроз стабільності розвитку та функціонування [5]. Більш комплексно категорію безпека охарактеризував В. Щербина [36]. Він вважає, що безпека – комплексне поняття, до якого входять системи інформаційно-аналітичного моніторингу, попереджувальна, профілактична, система поточних та прогнозованих заходів з аналізом можливості нейтралізації негативних наслідків. Сутність безпеки, на його думку, втілена у визначенні такого стану суб'єкта, за якого ймовірність змін, властивих цьому суб'єкту, якостей і параметрів зовнішнього середовища негативно не впливає або впливає у допустимих межах на результати його діяльності.

Аналізуючи поняття безпеки, Л. Коженювські [20] виділяють такі стани: об'єктивний стан безпеки (наявність чи відсутність загрози) у загальному вимірі, місцевому чи індивідуальному; відчуття безпеки (свідомість існування, відсутності чи можливості протидії небезпеці) у визначенні загальному, місцевому чи індивідуальному.

Таким чином, категорія безпека авторами розуміється, як «стан», ключовими характеристиками при визначенні безпеки є терміни «відсутність небезпеки», «збереження», «захист від небезпеки (загроз)», «захищеність», «надійність», «стабільність», «спокій», «незалежність», «допустимі межі», «механізм запобігання або зменшення впливу загроз», «безпечні та контрольовані умови».

Розглядаючи категорію «економічна безпека», необхідно відзначити, що вона вперше була введена до вжитку у зв'язку з введенням іншого терміну «національна безпека». Концепція національної безпеки як філософії досягнення стійкого стану держави пов'язана з подіями, які називали в історії як Вестфальський мир, в ході яких концепція суверенної держави стала основою нового міжнародного порядку [32; 37]. Найбільш ранні згадки про концепцію національної безпеки відносяться до 1790, які були зроблені в Єльському університеті. Історично поняття національна

безпека включало в себе політичну, військову та економічну сфери.

Із загостренням в ХХ столітті кризових явищ, як у світовій, так і національних економіках країн світу, посилилася увага до питань економічної безпеки держави та її складових галузей. Зокрема, в процесі пошуку кардинальних рішень, здатних вивести американську економіку з глибокої економічної кризи 1929 – 1933 рр., президентом США Ф. Рузвельтом вперше було застосовано поняття «економічна безпека». У 1934 році створено Комітет з економічної безпеки, метою якого була нормалізація і стабілізація економічної та соціальної ситуації в державі.

Концепція національної безпеки стала офіційним основоположним принципом міжнародної політики в Сполучених Штатах в 1947 році, коли 26 липня 1947 президентом Гаррі Труменом був підписаний «Акт про національну безпеку» [37]. Під час знаходження на посту президента Сполучених Штатів Білл Клінтон створив Національний економічний комітет для розробки та провадження заходів з підтримки національної економічної безпеки. Однак повноцінна наукова складова поняття економічної безпеки, як частини національної безпеки в той час, в США так і не сформувалася.

Дещо інша ситуація з економічною безпекою склалася в Європейському Союзі, де термін «економічна безпека» має два позначення. Перше позначення відноситься до позиції Європейського Союзу у світовій економічній системі. Європейський Союз відзначає важливість європейської інтеграції в конкурентному процесі глобалізації світової економіки. Найбільшою офіційною організацією, що займається комплексними питаннями, у тому числі економічної безпеки в Європі є організація з безпеки і співробітництва в Європі (ОБСЕ). Вона об'єднує 56 країн, які розташовані у Європі, Центральній Азії та Північній Америці. З 1973 по 1975 року проводилися «Наради з безпеки і співробітництва в Європі», які названі згодом «Гельсінські угоди» та створені з ініціативи СРСР і соціалістичних держав Європи. У ході проведених форумів були прийняті заходи із зміцнення економічної безпеки в Європі. Серед учасників налічувалося 33 європейських держав, США і Канади. Нарада проводилася в три етапи з 1973 по 1975 роки і завершилася підписанням Заключного акта Наради з безпеки і співробітництва в Європі.

З 1977 по 2010 роки проводилася низка зустрічей, в результаті яких були підписані такі документи, як: Паризька хартія для нової Європи, Договір про звичайні збройні сили в Європі (ДЗЗСЕ), прийнята спільна декларація 22 держав (членів НАТО і ОВД), Хартія європейської безпеки, угода про адаптацію ДЗЗСЕ, підсумкова Політична декларація і модернізований Віденський документ щодо заходів довіри як основа для подальшої роботи.

Із 80-х рр. ХХ ст. розпочалася широкомасштабна наукова розробка категорії «безпека» установами провідних країн світу, найбільш відомі з яких Лондонський інститут стратегічних досліджень, Стокгольмський інститут досліджень безпеки, а в 90-х рр. ця проблема зацікавила й вітчизняних авторів [10; 11; 22; 34].

Перші українські праці з цієї проблеми були опубліковані на зламі 1993 – 1994 років. Поняття національної безпеки ввійшло в нормативні документи і зайняло відповідне

місце в політичних дискусіях з економічних питань [6; 9; 24]. У 1997 р. було прийнято Концепцію (основи державної політики) національної безпеки України. На початку XXI ст. особливо активно розвиваються процеси інтернаціоналізації та глобалізації національних економік. Інтенсифікація цих процесів привела до появи якісно нового економічного середовища функціонування галузей держави, до ключових характеристик яких слід віднести значний динамізм економічних міждержавних відносин, високий ступінь невизначеності дій учасників, якісну й кількісну мінливість параметрів економічного простору, перманентну появу локальних і глобальних криз, ієрархічність і багатовекторність впливів, загроз тощо.

Ускладнення економічних умов функціонування, зростання невизначеності економічного середовища, параметри якого постійно змінюються, привели до усвідомлення науковим суспільством необхідності забезпечення простору їх економічної діяльності. Для реакції на загрози економічній безпеці у світі спостерігається формування новітніх самостійних наукових напрямів: екосистейта (економічна безпека держави) та екосекента (економічна безпека підприємства) [4].

У результаті розгляду важливих етапів історії розвитку категорії економічна безпека, місця економічної безпеки в системі безпеки світової та національної економіки автором запропоновано таке (табл. 1).

Таблиця 1

Важливі етапи історії розвитку категорії економічна безпека

Назва етапу	Мета етапу
Прийняття першого нормативно-правового акту з питань безпеки – закону «Про національну безпеку» (США, 1934 р.) та створення Федерального комітету з економічної безпеки	Збереження економічної самостійності країни; підвищення рівня якості життя населення через забезпечення економічної безпеки громадян та держави загалом
Створення міжнародних асоціацій забезпечення міжнародної економічної безпеки розвинених країн світу (1940 – 1950 рр.)	Зміцнення безпеки світового господарства економіки та окремих держав через недопущення енергетичної кризи
Прийняття країнами Західної Європи Стратегії економічного методу забезпечення національної безпеки (1973 – 1975 рр.)	Розробка комплексу заходів із забезпечення сталого розвитку економіки створенням механізму протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам країнам Європи
Декларування принципів міжнародної економічної безпеки ООН	Необхідність забезпечення комплексного підходу до вирішення багатьох взаємопов'язаних міжнародних проблем та стосунків
Зміна курсу країн колишнього Радянського Союзу на формування ринкової системи господарювання (1991 р.)	Демократизація суспільства, подолання соціальної напруги, забезпечення політичних змін, становлення ринкової економіки, покращення рівня життя населення
Прийняття країнами колишнього Радянського Союзу державних нормативно-правових актів з питань забезпечення національної економічної безпеки (1993 – 1994 рр.)	Формування механізму забезпечення життєво важливих інтересів особи, суспільства і держави від внутрішніх і зовнішніх загроз
Прийняття програмно-цільових документів із забезпечення національної безпеки України (1997 р.)	Формування сприятливого та передбачуваного правового поля для розвитку підприємництва і реалізації права на підприємницьку діяльність; забезпечення демократизації суспільства, поліпшення добробуту громадян, формування цивілізованого конкурентного середовища

Висновок. У результаті проведеного дослідження було з'ясовано, що поняття «економічна безпека» оснований на базі визначень та принципів «безпеки». У результаті розвитку постіндустріального суспільства та ускладнення соціальних, державних відносин цей термін було адаптовано до економічного напрямку. На даний час під економічною безпекою розуміється стан, у якому такі складові як фінансова, інформаційна, соціально-економічна, інституційно-правова, техніко-технологічна, інтелектуально-кадрова, силова та екологічна діяльність знаходиться у стані «відсутності небезпеки», «збереження», «захисту від загроз», «захищеності», «надійності», «стабільності», «спокою», «незалежності», «у допустимих межах». При цьому діє система запобігання або зменшення впливу загроз у контрольованих умовах.

Виходячи з дослідження виявлено, що економічна безпека – це динамічна складова економіки, що адаптується до вимог свого часу. Теперішній етап розвитку держави вимагає для забезпечення економічної безпеки врахування специфічних, адресних особливостей об'єкта дослідження (наприклад, галузь) в умовах появи негативних явищ з ризиками невизначеності й ризику, що спричиняє відхилення стану економічної безпеки від запланованого.

Перспективи подальших досліджень. Сучасний стан економіки взагалі та її галузей, зокрема, потребує проектування новітніх систем економічної безпеки з урахуванням історичних основ та сучасних тенденцій розвитку економічних відносин.

ЛІТЕРАТУРА

1. Абалкин Л. И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение. / Абалкин Л. // Вопросы экономики. – 1994. – №12. – С. 4–13.
2. Арєф'єва О. В., Кузенко Т. Б. Планування економічної безпеки підприємств. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 170 с.,
3. Барановський О. І. Фінансова безпека. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
4. Бинько И., Шлемко В. Как обеспечить экономическую безопасность Украины // Всеукраинские ведомости. – 1997. – №138(810). – С. 3–8.
5. Войнаренко М. Управління економічною безпекою підприємств на основі оцінки відхилень порогових показників / М. Войнаренко, О. Яременко // Економіст. – 2008. – №12. – С. 60–63.
6. Гетьман О. О. Економічна діагностика: навчальний посібник / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
7. Горячева К. С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки // Економіст. – 2003. – №8. – С. 65–67.
8. Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка (современное написание слов) Изд. «Цитадель», М., 1998 г. OCR Палек, 1998 г.
9. Дацків Р. М. Економічна безпека у глобальному вимірі / Р. М. Дацків // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №7 (37). – С. 143–153.
10. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 309 с.
11. Жаліло Я. А. Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти / Я. А. Жаліло. – К.: Сатсанга, 2001. – 224 с.
12. Платон. Собрание сочинений : в 3 т. / Платон. – М., 1971. – Т. 3 (1).
13. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання: Монографія / О. А. Кириченко, М. П. Денисенко, В. С. Сідак, С. М. Лаптев, С. А. Єрохін, О. І. Захаров, П. Я. Пригунов та ін. – К.: ІМБ Університету економіки та права «КРОК», 2010 – 412 с.
14. Євдокімов Ф. І., Мізіна О. В., Бородіна О. О. Узагальнююча оцінка фінансової складової рівня економічної безпеки підприємства // Наукові праці ДонНТУ.– 2002.– №47.– С. 6–12.
15. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози стратегія забезпечення. – Київ, нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 309 с.,
16. Жаліло Я. А. Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти / Я. А. Жаліло. – К.: Сатсанга, 2001. – 224 с.
17. Жаліло Я. А. До формування категоріального апарату науки про економічну безпеку / Я. А. Жаліло // Стратегічна панорама. – 2004. – № 3. – С. 12–16.
18. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / Національний інститут проблем міжнародної безпеки; За ред. А. І. Сухорукова. – К., 2003. – 64 с.
19. Кравченко С. Основні напрямки забезпечення економічної безпеки України / С. Кравченко, С. Теленик // Економіка, фінанси, право. – 2002.– № 12. – С. 6 – 10.
20. Коженювські Л. Управління безпекою / Л. Коженювські // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №1 (31). – С. 147–154.
21. Мороз О. В. Концепція економічної безпеки сучасного підприємства : монографія / О. В. Мороз, Н. П. Карачина, А. А. Шиян. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 241 с.
22. Мунтіян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мунтіян. – К.: Вид-во КВІЦ, 1998. – 462 с.
23. Нікіфорова П. О. Сутність та значення фінансової безпеки страхової компанії / П. О. Нікіфорова, С. С. Куперівська // Фінанси України. – 2006. – №5. – С. 86–90.
24. Основи економічної безпеки: [підручник] / О. М. Бандурка, В. Є. Духов, К. Я. Петрова, М. Черняков. – Х.: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 236 с.
25. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятия, личность) / под ред. Е. А. Олейникова.– М., 1997. – 288 с.
26. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – М.: Азбуковник, 1998. – 944 с.
27. Омелянович Л. О. Економічна безпека торговельного підприємства : Монографія / Л. О. Омелянович, Г. Є. Долматова. – Донецьк : До-нДУЕТ, 2005. – 195 с.
28. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) : Учеб.-практ. пособие / Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова / Е. А. Олейников (ред.) – М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 288 с.
29. Соціальна політика та економічна безпека / Під заг. ред. Є. І. Крихтіна. – Донецьк : Каштан, 2004. – 335 с.
30. Сухоруков А. І., Ладюк О. Д. Фінансова безпека держави: навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 192 с.
31. Уткин А. И. Мировой порядок XXI века. – М.: Алгоритм, 2001. – 478 с.
32. Шемаєва Л. Г. Забезпечення економічної безпеки підприємства на основі управління стратегічною взаємодією з суб'єктами зовнішнього середовища: Монографія / Рада нац. безпеки і оборони України, Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки. – К.: НУПІМБ, 2009. – 357 с.
33. Шкарлет С. М. Еволюція категорії «безпека» в науковому та економічному середовищі / С. М. Шкарлет // Формування ринкових відносин. – 2007. – № 6. – С. 7–12.
34. Шлемко В. Т., Бінько І. Ф. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : монографія / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько. – К.: НІСД, 1997. – 144 с.
35. Шнипко О. С. Види і чинники безпеки ієрархічних економічних систем: теоретико-методологічний аспект / О. С. Шнипко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №5(59) – С. 78–85.
36. Щербина В. М. Інформаційне забезпечення економічної безпеки підприємств та установ / В. М. Щербина // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №10 (64). – С. 220–225.
37. MacFarlane, S. Neil; Yuen FoongKhong (2006). S. Neil, MacFarlane; Yuen FoongKhong. eds. Human security and the UN: a critical history. United Nations intellectual history project (illustrated ed.). Indiana University Press. ISBN 9780253218391. Retrieved 23 September 2010.

REFERENCES

- Abalkin, L. I. "Ekonomicheskaja bezopasnost Rossii : ugrozy i ikh otrazhenie" [Russia's economic security: threats and their reflection]. *Voprosy ekonomiki*, no. 12 (1994): 4-13.
- Arief'ieva, O. V., and Kuzenko, T. B. *Planuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv* [Planning for economic security]. Kyiv: Vydavnytstvo I Europeiskoho universytetu, 2004.

- Baranovskiy, O. I. *Finansova bezpeka* [Financial security]. Kyiv: Feniks, 1999.
- Binko, I., and Shlemko, V. "Kak obespechit ekonomicheskuiu bezopasnost Ukrainy" [How to ensure the economic security of Ukraine]. *Vseukrainskie vedomosti*, no. 138 (810) (1997): 3-8.
- Bandurka, O. M., Dukhov, V. I.E., and Petrova, K. Ya. *Osnovy ekonomichnoi bezpeky* [Basic economic security]. Kharkiv: KhNUVS, 2003.
- Dal, V. *Tolkovyy slovar zhivogo velikorusskogo iazyka (sovremennoe napisanie slov)* [Explanatory Dictionary of Russian language (modern spelling)]. Moscow: Tsitadel, 1998.
- Datskiv, R. M. "Ekonomichna bezpeka u hlobalnomu vymiri" [Economic security in a global context]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 7 (37) (2004): 143-153.
- Donetsk: Kashtan, 2004.
- Horiacheva, K. S. "Finansova bezpeka pidpriemstva. Sutnist ta mistse v systemi ekonomichnoi bezpeky" [Financial security company. The essence and role in the system of economic security]. *Ekonomist*, no. 8 (2003): 65-67.
- Hetman, O. O., and Shapoval, V. M. *Ekonomichna diahnozyka* [Economic diagnostics]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2007.
- Kyrychenko, O. A., Denysenko, M. P., and Sidak, V. S. *Problemy upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu sub'ektiv hospodariuvannia* [Problems of economic security entities]. Kyiv: KROK, 2010.
- Kravchenko, S., and Telenyk, S. "Osnovni napriamky zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy" [Main areas to ensure the economic security of Ukraine]. *Ekonomika, finansy, pravo*, no. 12 (2002): 6-10.
- Kozhenyovskiy, L. "Upravlinnia bezpekoiu" [Security Management]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 1 (31) (2004): 147-154.
- Metodychni rekomendatsii shchodo otsinky rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy* [Guidelines on the assessment of the economic security of Ukraine]. Kyiv, 2003.
- Moroz, O. V., Karachyna, N. P., and Shyian, A. A. *Kontsepsiia ekonomichnoi bezpeky suchasnoho pidpriemstva* [The concept of economic security of a modern enterprise]. Vinnytsia: VNTU, 2011.
- Muntian, V. I. *Ekonomichna bezpeka Ukrainy* [The economic security of Ukraine]. Kyiv: KVITs, 1998.
- Nikiforova, P. O., and Kuperivska, S. S. "Sutnist ta znachennia finansovoi bezpeky strakhovoi kompanii" [The essence and importance of financial security of the insurance company]. *Finansy Ukrainy*, no. 5 (2006): 86-90.
- Neil MacFarlane, S., and FoongKhong, Yu. "Human security and the UN: a critical history" *United Nations intellectual history project*, 2010.
- Osnovy ekonomicheskoy bezopasnosti (gosudarstvo, region, predpriiatia, lichnost)* [Fundamentals of Economic Security (state, region, enterprise, personality)]. Moscow, 1997.
- Ozhegov, S. I., and Shvedova, N. Yu. *Tolkovyy slovar russkogo iazyka* [Dictionary of Russian language]. Moscow: Azbukovnik, 1998.
- Omelianovych, L. O., and Dolmatova, H. I.E. *Ekonomichna bezpeka torhovelnoho pidpriemstva* [The economic security of commercial enterprise]. Donetsk: DonDUET, 2005.
- Osnovy ekonomicheskoy bezopasnosti (Gosudarstvo, region, predpriatie, lichnost)* [Fundamentals of Economic Security (state, region, enterprise, personality)]. Moscow: Intel-Sintez, 1997.
- Platon *Sobranie sochineniy* [Works]. Moscow, 1971.
- Sobranie sochineniy* [Works]. Moscow, 1971.
- Sotsialna polityka ta ekonomichna bezpeka* [Social policy and economic security]. Donetsk: Kashtan, 2004.
- Sukhorukov, A. I., and Ladiuk, O. D. *Finansova bezpeka derzhavy* [Financial security]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2007.
- Shemaieva, L. H. *Zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva na osnovi upravlinnia stratehichnoiu vzaiemodiieiu z sub'iektamy zovnishnyoho seredovyscha* [Ensuring economic security based on management 's strategic interaction with the subjects of the environment]. Kyiv: NUPMB, 2009.
- Shkarlet, S. M. "Evolutsiia katehorii "bezpeka" v naukovomu ta ekonomichnomu seredovyschi" [Evolution of the category of "security" in the academic and business environment]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn*, no. 6 (2007): 7-12.
- Shlemko, V. T., and Binko, I. F. *Ekonomichna bezpeka Ukrainy: sutnist i napriamky zabezpechennia* [The economic security of Ukraine: the nature and direction of software]. Kyiv: NISD, 1997.
- Shnypkov, O. S. "Vydy i chynnyky bezpeky iierarkhichnykh ekonomichnykh system: teoretyko-metodolohichnyi aspekt" [Types and factors of safety hierarchical economic systems: theoretical and methodological aspects]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 5 (59). – (2006): 78-85.
- Shcherbyna, V. M. "Informatsiine zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv ta ustanov" [Information support economic security companies and institutions]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 10 (64) (2006): 220-225.
- Utkin, A. I. *Mirovoy poriadok XXI veka* [XXI century world order]. Moscow: Algoritm, 2001.
- Voinarenko, M., and Yaremenko, O. "Upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstv na osnovi otsinky vidkhylen porohovykh pokaznykiv" [Managing economic security by assessing deviations of thresholds]. *Ekonomist*, no. 12 (2008): 60-63.
- Yermoshenko, M. M. *Finansova bezpeka derzhavy: natsionalni interesy, realni zahrozy stratehiia zabezpechennia* [Financial security state: the national interest, the real threat strategy software]. Kyiv: KNTEU, 2001.
- Yevdokimov, F. I., Mizina, O. V., and Borodina, O. O. "Uzahalniuiucha otsinka finansovoi skladovoi rivnia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva" [Generalizing estimation of the financial component of economic security]. *Naukovi pratsi DonNTU*, no. 47 (2002): 6-12.
- Yermoshenko, M. M. *Finansova bezpeka derzhavy: natsionalni interesy, realni zahrozy, stratehiia zabezpechennia* [Financial security state: the national interest, the real threat strategy software]. Kyiv: KNTEU, 2001.
- Zhalilo, Ya. A. *Stratehiia natsionalnoi bezpeky Ukrainy v konteksti dosvidu svitovoi spilnoty* [National Security Strategy of Ukraine in the context of the experience of the international community]. Kyiv: Satsanha, 2001.
- Zhalilo, Ya. A. *Stratehiia natsionalnoi bezpeky Ukrainy v konteksti dosvidu svitovoi spilnoty* [National Security Strategy of Ukraine in the context of the experience of the international community]. Kyiv: Satsanha, 2001.
- Zhalilo, Ya. A. "Do formuvannia katehoriialnoho aparatu nauky pro ekonomichnu bezpeku" [By forming categorical apparatus of the science of economic security]. *Stratehichna panorama*, no. 3 (2004): 12-16.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ В ЕКОНОМІЦІ

UDC 330.4:519.86

GENERALIZED CONTINUOUS LINEAR MODEL OF INTERNATIONAL TRADE

© 2014 KOSTENKO E., KUZNICHENKO V. M., LAPSHYN V. I.

UDC 330.4:519.86

Kostenko E., Kuznichenko V. M., Lapshyn V. I. Generalized continuous linear model of international trade

The probability-based approach to the linear model of international trade based on the theory of Markov processes with continuous time is analysed. A generalized continuous model of international trade is built, in which the transition of the system from state to state is described by linear differential equations. The methodology of how to obtain the intensity matrices, which are differential in nature, is shown, and the same is done for their corresponding transition matrices for processes of purchasing and selling. In the process of the creation of the continuous model, functions and operations of matrices were used in addition to the Laplace transform, which gave the analytical form of the transition matrices, and therefore the expressions for the state vectors of the system. The obtained expressions simplify analysis and calculations in comparison to other methods. The values of the continuous transition matrices include in themselves the results of discrete model of international trade at moments in time proportional to the time step. The continuous model improves the quality of planning and the effectiveness of control of international trade agreements.

Key words: Markov chains, linear differential equations, z-transform, transform Laplace

Formulae: 33. **Bibl.:** 26.

Kostenko Elena – Chief Financial Officer, Manifest Communications Inc. (197 Spadina Avenue, Suite 500, Toronto, Canada)

Email: Elena_Kostenko@manifestcom.com

Kuznichenko Volodymyr M. – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economics and Mathematical Methods and Information Technology, Kharkov Institute of Finance Ukrainian State University of Finance and International Trade (prov. Pletnovskyy, bud. 5., Kharkov, 61003, Ukraine)

Email: kuznichenko_v_m@mail.ru

Lapshyn Volodymyr I. – Doctor of Sciences (Physics and Mathematics), Professor, Professor, Department of Economics and Mathematical Methods and Information Technology, Kharkov Institute of Finance Ukrainian State University of Finance and International Trade (prov. Pletnovskyy, bud. 5., Kharkov, 61003, Ukraine)

Email: v.i.lapshyn@i.ua

УДК 330.4:519.86

Костенко Е., Кузніченко В. М., Лапшин В. И. Обобщенная непрерывная модель международной торговли

Рассмотрен вероятностный подход к линейной модели международной торговли на базе теории марковских процессов с непрерывным временем. Построена обобщенная непрерывная линейная модель международной торговли, в которой переход системы из состояния в состояние описывается линейными дифференциальными уравнениями. Показана методика получения матриц интенсивностей, которые являются дифференциальными, и соответствующих им переходных матриц для процессов продаж и закупок. Для создания непрерывной модели использовались функции и операции от матриц, а также преобразование Лапласа, которое позволило найти аналитический вид для переходных матриц, а значит и выражения для векторов состояния системы. Полученные выражения упрощают анализ и расчет состояний системы по сравнению с другими методами. Значения непрерывных переходных матриц включают результаты дискретной модели международной торговли в моменты времени, равные кратности времени шага. Непрерывная модель улучшает качество планирования и эффективность контроля международных торговых отношений.

Ключевые слова: цепи Маркова, линейные дифференциальные уравнения, z-преобразование, преобразование Лапласа

Формул: 33. **Библ.:** 26.

Костенко Елена – финансовый директор, Manifest Communications Inc. (197 Spadina Avenue, Suite 500, Торонто, Канада)

Email: Elena_Kostenko@manifestcom.com

Кузніченко Володимир Михайлович – кандидат фізико-математических наук, доцент, доцент, кафедра економіко-математических методов и информационных технологий, Харьковский институт финансов Украинского государственного университета финансов и международной торговли (пер. Плетневский, д. 5, Харьков, 61003, Украина)

Email: kuznichenko_v_m@mail.ru

УДК 330.4:519.86

Костенко О., Кузніченко В. М., Лапшин В. І. Узагальнена безперервна лінійна модель міжнародної торгівлі

Розглянуто імовірнісний підхід до лінійної моделі міжнародної торгівлі на базі теорії марківських процесів із безперервним часом. Побудовано узагальнену безперервну лінійну модель міжнародної торгівлі, в якій перехід системи із стану в стан описується лінійними диференціальними рівняннями. Показано методику отримання матриць інтенсивностей, які є диференціальними, і перехідних матриць, що відповідають їм, для процесів продажів і закупівель. Для створення безперервної моделі використовувалися функції і операції від матриць, а також перетворення Лапласа, яке дозволило знайти аналитичний вид для перехідних матриць, а значить, і вираження для векторів стану системи. Отримані вирази спрощують аналіз і розрахунок станів системи порівняно з іншими методами. Значення безперервних перехідних матриць включають результати дискретної моделі міжнародної торгівлі в моменти часу, рівні кратності часу кроку. Безперервна модель покращує якість планування і ефективність контролю міжнародних торгових відносин.

Ключові слова: ланцюги Маркова, лінійні диференціальні рівняння, z-перетворення, перетворення Лапласа

Формул: 33. **Бібл.:** 26.

Костенко Олена – финансовый директор, Manifest Communications Inc. (197 Spadina Avenue, Suite 500, Торонто, Канада)

Email: Elena_Kostenko@manifestcom.com

Кузніченко Володимир Михайлович – кандидат фізико-математических наук, доцент, доцент, кафедра економіко-математических методов та інформаційних технологій, Харківський інститут фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі (пров. Плетньовський, буд. 5., Харків, 61003, Україна)

Email: kuznichenko_v_m@mail.ru

Лапшин Владимир Ильич – доктор физико-математических наук, профессор, профессор, кафедра экономика-математических методов и информационных технологий, Харьковский институт финансов Украинского государственного университета финансов и международной торговли (пер. Плетневский, д. 5, Харьков, 61003, Украина)

Email: v.i.lapshyn@i.ua

Лапшин Володимир Ілліч – доктор фізико-математичних наук, професор, професор, кафедра економіко-математичних методів та інформаційних технологій, Харківський інститут фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі (пров. Плетньовський, буд. 5., Харків, 61003, Україна)

Email: v.i.lapshyn@i.ua

Formulation of the problem. One of the key elements of a country's international activity is its trade, which also has a significant impact on its external politics. Integration processes in the global economy are related to the creation of transnational corporations, euroregions and regional unifications [1, 2], which require good planning and constant control to facilitate interaction between partners. This, in turn, increases the organizational standards of international trade. For these reasons, the improvement of models of international trade is very important.

Many Ukrainian scientists such as О. Г. Белорус, А. С. Гальчинский, Д. Г. Лукьяненко, Ю. В. Магагон and А. С. Филипенко [3–10] have studied Ukraine's international trade – it's characteristic values, it's peculiarities and methods of its development. The studies over the last few years have shown the presence of a new step in the development of international trade relations in the post-crisis period. Data from 2010-2011 shows that the volume of world trade is on the rise. At the same time, the formation of an import structure is an important problem for Ukraine [11, 12]. In these analyses of foreign economic activity, significant attention is paid to transnational corporations and regional structures [1, 13, 14]. Their important role in the development of international trade is noted. A noteworthy characteristic is the fact that trade inside these regions is greater than its trade with the outside. The small effect that the euroregions have on the economy of Ukraine is explained by the small volumes of the investment projects, which are related to the large risks of their realizations. Studies of the characteristics of international trade relations, as well as the importance that their diversification has for Ukraine, are presented in articles [2, 15–18].

It is important to note the comparative lack of articles on economic-mathematical models of international trade. The application of international logistical systems to better control material fluxes is analysed in [19]. The discrete linear model of international trade, based on the Markov Chain Method, was presented and analysed in [20–22] (deficit-less model) and in [23] (generalized model, which includes both deficit-inclusive and deficit-less models).

Formulation of the problem. The goal of the current article is the creation of a generalized continuous linear model for international trade from a probability-based approach. This model will allow for the simultaneous analysis of operations, specifically the buying and selling of goods, conducted between the members of a multi-sided trade agreement. This will provide the means to plan and control the continuous commodity-money relationships between trade partners.

Results of analysis. In the Markov Chain theory, the transition of a system from one state to another is, for discrete and continuous processes, described by equations (1) and (2) respectively:

$$\bar{p}(n) = \bar{p}(0)L^n, \quad n = 0, 1, 2, \dots \quad (1)$$

$$\frac{d}{dt} \bar{p}(t) = \bar{p}(t)A, \quad (2)$$

Here $\bar{p}(n)$ is the vector of probability of states after n steps, and $\bar{p}(t)$ is the vector of probability of states at the moment t . The matrix L is a stochastic, ergodic transition matrix, in which the sum of the elements in a line is equal to one. The elements of the intensity matrix A define the intensities of the transitions between different states, and the diagonal elements are found from the condition that the sum of elements in each line of A is equal to zero. These matrices are called «differential matrices».

Let's apply the Laplace transform ($\bar{p}(t) \leftrightarrow P(s)$) to equation (2):

$$sP(s) - \bar{p}(0) = P(s)A$$

or

$$P(s)(sI - A) = \bar{p}(0), \quad (3)$$

where

$$P(s) = \int_0^{\infty} \bar{p}(t)e^{-st} dt,$$

and I is a unit matrix. From (3) it follows that:

$$P(s) = \bar{p}(0)(sI - A)^{-1}. \quad (4)$$

The matrix $(sI - A)^{-1}$ fully describes the behaviour of Markov processes with continuous time.

It is known that the solution of the system (2) with the initial conditions $\bar{p}(0)$ has the following form:

$$\bar{p}(t) = \bar{p}(0)e^{At}, \quad (5)$$

Here, the matrix function e^{At} must be understood as an exponential power series

$$I + tA + \frac{t^2}{2!}A^2 + \frac{t^3}{3!}A^3 + \dots,$$

which converges to e^{At} .

Comparing (1) and (5) for discrete and continuous Markov processes at $t = n$, we obtain the following equality:

$$e^A = L$$

or

$$A = \ln L \quad (6)$$

The transformation of matrix functions into polynomials is done with the help of the Cayley-Hamilton theorem, and is described in detail in [24, 25].

Let's show how to get the intensity A_1 and A_2 , as well as their corresponding transition matrices H_1 and H_2 for continuous buying and selling processes in the simple case of three trade partners.

We will look at a discrete problem – the linear model of international trade, for which the stochastic ergodic transition matrices of a sales (L_1) and purchases (L_2) are defined in the following way (note that the processes of sales and purchases are considered to be unified) [23]:

$$L_1 = B_1 * B_2^T = \begin{pmatrix} \frac{1}{2} & \frac{1}{4} & \frac{1}{4} \\ \frac{1}{8} & \frac{3}{4} & \frac{1}{8} \\ \frac{1}{4} & \frac{1}{4} & \frac{1}{2} \end{pmatrix}, \quad L_2 = B_2^T * B_1 = \begin{pmatrix} \frac{25}{48} & \frac{5}{24} & \frac{13}{48} \\ \frac{7}{48} & \frac{17}{24} & \frac{7}{48} \\ \frac{13}{48} & \frac{5}{24} & \frac{25}{48} \end{pmatrix} \quad (7)$$

$$B_1 = \begin{pmatrix} \frac{5}{6} & \frac{1}{12} & \frac{1}{12} \\ \frac{1}{8} & \frac{3}{4} & \frac{1}{8} \\ \frac{1}{12} & \frac{1}{12} & \frac{5}{6} \end{pmatrix}, \quad B_2^T = \begin{pmatrix} \frac{55}{96} & \frac{3}{16} & \frac{23}{96} \\ \frac{1}{32} & \frac{15}{16} & \frac{1}{32} \\ \frac{23}{96} & \frac{3}{16} & \frac{55}{96} \end{pmatrix} \quad (8)$$

Applying the z-transformation [26] to (1) for L_1 and L_2 , we find the analytical form of the solution of the discrete problem:

$$\bar{p}_1(n) = \bar{p}_1(0) \left[\begin{pmatrix} \frac{1}{4} & \frac{1}{2} & \frac{1}{4} \\ \frac{1}{4} & \frac{1}{2} & \frac{1}{4} \\ \frac{1}{4} & \frac{1}{2} & \frac{1}{4} \end{pmatrix} + \left(\frac{1}{2}\right)^n \begin{pmatrix} \frac{1}{4} & -\frac{1}{2} & \frac{1}{4} \\ -\frac{1}{4} & \frac{1}{2} & -\frac{1}{4} \\ \frac{1}{4} & -\frac{1}{2} & \frac{1}{4} \end{pmatrix} + \left(\frac{1}{4}\right)^n \begin{pmatrix} \frac{1}{2} & 0 & -\frac{1}{2} \\ 0 & 0 & 0 \\ -\frac{1}{2} & 0 & \frac{1}{2} \end{pmatrix} \right] \quad (9)$$

$$\bar{p}_2(n) = \bar{p}_2(0) \left[\begin{pmatrix} \frac{7}{24} & \frac{5}{12} & \frac{1}{4} \\ \frac{7}{24} & \frac{5}{12} & \frac{1}{4} \\ \frac{7}{24} & \frac{5}{12} & \frac{1}{4} \end{pmatrix} + \left(\frac{1}{2}\right)^n \begin{pmatrix} \frac{5}{24} & -\frac{5}{12} & \frac{5}{24} \\ -\frac{7}{24} & \frac{7}{12} & -\frac{7}{24} \\ \frac{5}{24} & -\frac{5}{12} & \frac{5}{24} \end{pmatrix} + \left(\frac{1}{4}\right)^n \begin{pmatrix} \frac{1}{2} & 0 & -\frac{1}{2} \\ 0 & 0 & 0 \\ -\frac{1}{2} & 0 & \frac{1}{2} \end{pmatrix} \right] \quad (10)$$

Let's build the continuous model of this problem. To do this, let's first find the matrix A_1 . The characteristic polynomial of the

$$\Delta_{L_1}(\lambda) = \begin{vmatrix} \lambda - \frac{1}{2} & -\frac{1}{4} & -\frac{1}{4} \\ -\frac{1}{8} & \lambda - \frac{3}{4} & -\frac{1}{8} \\ -\frac{1}{4} & -\frac{1}{4} & \lambda - \frac{1}{2} \end{vmatrix} = (\lambda - 1)(\lambda - \frac{1}{2})(\lambda - \frac{1}{4}) \quad (11)$$

All of the roots of the characteristic polynomial are simple. Because of this, the characteristic polynomial coincides with the minimal polynomial $\psi(\lambda) = \Delta_{L_1}(\lambda)$. The spectre of the matrix L_1 will be written as Λ_{L_1} , and it is equal to the following:

$$\Lambda_{L_1} = \left\{ \frac{1}{4}; \frac{1}{2}; 1 \right\} \quad (12)$$

The function $f(\lambda) = \ln(\lambda)$ is defined on the spectrum of the matrix L_1 . If the function $f(\lambda)$ is defined on the spectrum

of the matrix and $g(\lambda)$ is any polynomial that coincides with $f(\lambda)$ on the spectrum of the matrix L_1 (as in, $f(\Lambda_{L_1}) = g(\Lambda_{L_1})$), then by definition

$$f(L_1) = g(L_1) \quad (13)$$

This polynomial can be obtained in several ways. In our case, the lowest-order polynomial $g(\lambda)$ defined on the spectrum of the matrix L_1 , will have the following form: $g(\lambda) = a\lambda^2 + b\lambda + c$.

Let's compose the system of linear algebraic equations:

$$\begin{cases} g(1) = f(1) = 0 = a + b + c \\ g(\frac{1}{2}) = f(\frac{1}{2}) = \ln(\frac{1}{2}) = \frac{1}{4}a + \frac{1}{2}b + c \\ g(\frac{1}{4}) = f(\frac{1}{4}) = \ln(\frac{1}{4}) = \frac{1}{16}a + \frac{1}{4}b + c \end{cases} \quad (14)$$

The solution of (14) has the following form: $a = 8/3 * \ln(1/2)$, $b = -6 * \ln(1/2)$, $c = 10/3 * \ln(1/2)$.

Knowing a, b, c , we find

$$A_1 = \ln(L_1) = \left(\frac{8}{3}L_1^2 - 6L_1 + \frac{10}{3}I\right)\ln\left(\frac{1}{2}\right) = \ln(2) \begin{pmatrix} -\frac{5}{4} & \frac{1}{2} & \frac{3}{4} \\ \frac{1}{4} & -\frac{1}{2} & \frac{1}{4} \\ \frac{3}{4} & \frac{1}{2} & -\frac{5}{4} \end{pmatrix} \quad (15)$$

$$sI - A_1 = \begin{pmatrix} s + \frac{5}{4}\ln 2 & -\frac{1}{2}\ln 2 & -\frac{3}{4}\ln 2 \\ -\frac{1}{4}\ln 2 & s + \frac{1}{2}\ln 2 & -\frac{1}{4}\ln 2 \\ -\frac{3}{4}\ln 2 & -\frac{1}{2}\ln 2 & s + \frac{5}{4}\ln 2 \end{pmatrix}, \quad (16)$$

Let's apply the Laplace [26] transform to equation (5), thereby obtaining the matrix $sI - A_1$:

The inverse matrix $(sI - A_1)^{-1}$ has the following form:

$$(sI - A_1)^{-1} = \begin{pmatrix} \frac{s^2 + \frac{7}{4}s\ln 2 + \frac{1}{2}(\ln 2)^2}{s(s+\ln 2)(s+2\ln 2)} & \frac{\frac{1}{2}s\ln 2 + (\ln 2)^2}{s(s+\ln 2)(s+2\ln 2)} & \frac{\frac{3}{4}s\ln 2 + \frac{1}{2}(\ln 2)^2}{s(s+\ln 2)(s+2\ln 2)} \\ \frac{\frac{1}{4}s\ln 2 + \frac{1}{2}(\ln 2)^2}{s(s+\ln 2)(s+2\ln 2)} & \frac{s^2 + \frac{5}{2}s\ln 2 + (\ln 2)^2}{s(s+\ln 2)(s+2\ln 2)} & \frac{\frac{3}{4}s\ln 2 + \frac{1}{2}(\ln 2)^2}{s(s+\ln 2)(s+2\ln 2)} \\ \frac{\frac{3}{4}s\ln 2 + \frac{1}{2}(\ln 2)^2}{s(s+\ln 2)(s+2\ln 2)} & \frac{\frac{1}{2}s\ln 2 + (\ln 2)^2}{s(s+\ln 2)(s+2\ln 2)} & \frac{s^2 + \frac{7}{4}s\ln 2 + \frac{1}{2}(\ln 2)^2}{s(s+\ln 2)(s+2\ln 2)} \end{pmatrix} \quad (17)$$

Simplifying it, we obtain

$$(sI - A_1)^{-1} = \frac{1}{s} \begin{pmatrix} \frac{1}{4} & \frac{1}{2} & \frac{1}{4} \\ \frac{1}{4} & -\frac{1}{2} & \frac{1}{4} \\ \frac{1}{4} & \frac{1}{2} & -\frac{1}{4} \end{pmatrix} + \frac{1}{(s+\ln 2)} \begin{pmatrix} \frac{1}{4} & -\frac{1}{2} & \frac{1}{4} \\ -\frac{1}{4} & \frac{1}{2} & -\frac{1}{4} \\ \frac{1}{4} & -\frac{1}{2} & \frac{1}{4} \end{pmatrix} + \frac{1}{(s+2\ln 2)} \begin{pmatrix} \frac{1}{2} & 0 & -\frac{1}{2} \\ 0 & 0 & 0 \\ -\frac{1}{2} & 0 & \frac{1}{2} \end{pmatrix} \quad (18)$$

Let's assume that the matrix $H_1(t)$ is the inverse transformation of the matrix $(sI - A)^{-1}$. Then, the inverse transformation transforms the equation (4) into

$$\bar{p}_1(t) = \bar{p}_1(0)H_1(t) \quad (19)$$

Using the Laplace transform, we obtain

$$\bar{p}_1(t) = \bar{p}_1(0) \left[\begin{pmatrix} \frac{1}{4} & \frac{1}{2} & \frac{1}{4} \\ \frac{1}{4} & -\frac{1}{2} & \frac{1}{4} \\ \frac{1}{4} & \frac{1}{2} & -\frac{1}{4} \end{pmatrix} + e^{-t\ln 2} \begin{pmatrix} \frac{1}{4} & -\frac{1}{2} & \frac{1}{4} \\ -\frac{1}{4} & \frac{1}{2} & -\frac{1}{4} \\ \frac{1}{4} & -\frac{1}{2} & \frac{1}{4} \end{pmatrix} + e^{-2t\ln 2} \begin{pmatrix} \frac{1}{2} & 0 & -\frac{1}{2} \\ 0 & 0 & 0 \\ -\frac{1}{2} & 0 & \frac{1}{2} \end{pmatrix} \right] \quad (20)$$

Comparing (5) with (20), we see that $H_1(t)$ defines the form of the matrix e^{At} :

$$H_1(t) = \begin{pmatrix} \frac{1}{4} & \frac{1}{2} & \frac{1}{4} \\ \frac{1}{4} & -\frac{1}{2} & \frac{1}{4} \\ \frac{1}{4} & \frac{1}{2} & -\frac{1}{4} \end{pmatrix} + e^{-t\ln 2} \begin{pmatrix} \frac{1}{4} & -\frac{1}{2} & \frac{1}{4} \\ -\frac{1}{4} & \frac{1}{2} & -\frac{1}{4} \\ \frac{1}{4} & -\frac{1}{2} & \frac{1}{4} \end{pmatrix} + e^{-2t\ln 2} \begin{pmatrix} \frac{1}{2} & 0 & -\frac{1}{2} \\ 0 & 0 & 0 \\ -\frac{1}{2} & 0 & \frac{1}{2} \end{pmatrix} \quad (21)$$

When $t = n$, we obtain the following:

$$H_1(n) = \begin{pmatrix} \frac{1}{4} & \frac{1}{2} & \frac{1}{4} \\ \frac{1}{4} & -\frac{1}{2} & \frac{1}{4} \\ \frac{1}{4} & \frac{1}{2} & -\frac{1}{4} \end{pmatrix} + e^{-n\ln 2} \begin{pmatrix} \frac{1}{4} & -\frac{1}{2} & \frac{1}{4} \\ -\frac{1}{4} & \frac{1}{2} & -\frac{1}{4} \\ \frac{1}{4} & -\frac{1}{2} & \frac{1}{4} \end{pmatrix} + e^{-2n\ln 2} \begin{pmatrix} \frac{1}{2} & 0 & -\frac{1}{2} \\ 0 & 0 & 0 \\ -\frac{1}{2} & 0 & \frac{1}{2} \end{pmatrix} =$$

$$= \begin{pmatrix} 1 & 1 & 1 \\ 4 & 2 & 4 \\ 1 & 1 & 1 \\ 4 & 2 & 4 \end{pmatrix} + \left(\frac{1}{2}\right)^n \begin{pmatrix} 1 & -1 & 1 \\ 4 & -2 & 4 \\ -1 & 1 & -1 \\ 4 & -2 & 4 \end{pmatrix} + \left(\frac{1}{4}\right)^n \begin{pmatrix} 1 & 0 & -1 \\ 0 & 0 & 0 \\ -1 & 0 & 1 \\ 2 & 0 & 2 \end{pmatrix} \quad (22)$$

Therefore, the expression (9) coincides with (20) when $t = n$. This points to the fact that the sales transition matrix $H_1(t)$ has been found. It is a component of the continuous model of international trade, and it includes in itself all of the values of the discrete model.

We will now obtain the second component of the continuous model – the matrix of intensity of transitions A_2 and the purchasing transition matrix $H_2(t)$.

First of all, let's find the characteristic polynomial of the matrix L_2 :

$$\Delta_{L_2}(\lambda) = \begin{vmatrix} \lambda - \frac{1}{2} & -\frac{1}{4} & -\frac{1}{4} \\ -\frac{1}{8} & \lambda - \frac{3}{4} & -\frac{1}{8} \\ -\frac{1}{4} & -\frac{1}{4} & \lambda - \frac{1}{2} \end{vmatrix} = (\lambda - 1)(\lambda - \frac{1}{2})(\lambda - \frac{1}{4}) \quad (23)$$

All of the roots of the characteristic polynomial are simple, and thus the characteristic polynomial coincides with the minimal polynomial $\psi(\lambda) = \Delta_{L_2}(\lambda)$. The spectrum of the matrix L_2 will be written as Λ_{L_2} , and it is equal to:

$$\Lambda_{L_2} = \left\{ \frac{1}{4}; \frac{1}{2}; 1 \right\} \quad (24)$$

The function $f(\lambda) = \ln(\lambda)$ is defined on the spectrum of the matrix L_2 . As with the matrix L_1 , we have, by definition,

$$f(L_2) = g(L_2) \quad (25)$$

In our case, the lowest-order polynomial $g(\lambda)$ defined on the spectrum of the matrix L_2 will have the following form:

$$g(\lambda) = a\lambda^2 + b\lambda + c.$$

The system of linear algebraic equations for a, b, c coincides with (14), and their values are $a = 8/3 * \ln(1/2)$, $b = -6 * \ln(1/2)$, $c = 10/3 * \ln(1/2)$.

In the analysed case, the matrix A_2 has the following form:

$$A_2 = \ln(L_2) = \left(\frac{8}{3}L_2^2 - 6L_2 + \frac{10}{3}I\right)\ln\left(\frac{1}{2}\right) = \ln(2) \begin{pmatrix} -\frac{29}{24} & \frac{5}{12} & \frac{19}{24} \\ \frac{7}{24} & -\frac{7}{12} & \frac{7}{24} \\ \frac{19}{24} & \frac{5}{12} & -\frac{29}{24} \end{pmatrix} \quad (26)$$

Let's apply the Laplace transform to equation (5) and obtain the matrices $sI - A_2$ and $(sI - A_2)^{-1}$:

$$sI - A_2 = \begin{pmatrix} s + \frac{29}{24}\ln 2 & -\frac{5}{12}\ln 2 & -\frac{19}{24}\ln 2 \\ -\frac{7}{24}\ln 2 & s + \frac{7}{12}\ln 2 & -\frac{7}{24}\ln 2 \\ -\frac{7}{24}\ln 2 & -\frac{5}{12}\ln 2 & s + \frac{29}{24}\ln 2 \end{pmatrix}, \quad (27)$$

$$(sI - A_2)^{-1} = \begin{pmatrix} \frac{s + \frac{7}{12}\ln 2}{s(s + \ln 2)(s + 2\ln 2)} & -\frac{\frac{7}{24}\ln 2}{s(s + \ln 2)(s + 2\ln 2)} & -\frac{\frac{7}{24}\ln 2}{s(s + \ln 2)(s + 2\ln 2)} \\ -\frac{\frac{5}{12}\ln 2}{s(s + \ln 2)(s + 2\ln 2)} & \frac{s + \frac{29}{24}\ln 2}{s(s + \ln 2)(s + 2\ln 2)} & -\frac{\frac{19}{24}\ln 2}{s(s + \ln 2)(s + 2\ln 2)} \\ -\frac{\frac{5}{12}\ln 2}{s(s + \ln 2)(s + 2\ln 2)} & -\frac{\frac{7}{24}\ln 2}{s(s + \ln 2)(s + 2\ln 2)} & \frac{s + \frac{29}{24}\ln 2}{s(s + \ln 2)(s + 2\ln 2)} \end{pmatrix}^T \quad (28)$$

Simplifying it, we obtain

$$(sI - A_2)^{-1} = \frac{1}{s} \begin{pmatrix} \frac{7}{24} & \frac{5}{12} & \frac{7}{24} \\ \frac{7}{24} & \frac{5}{12} & \frac{7}{24} \\ \frac{7}{24} & \frac{5}{12} & \frac{7}{24} \end{pmatrix} + \frac{1}{(s + \ln 2)} \begin{pmatrix} \frac{5}{24} & -\frac{5}{12} & \frac{5}{24} \\ -\frac{7}{24} & \frac{7}{12} & -\frac{7}{24} \\ \frac{5}{24} & -\frac{5}{12} & \frac{5}{24} \end{pmatrix} + \frac{1}{(s + 2\ln 2)} \begin{pmatrix} \frac{1}{2} & 0 & -\frac{1}{2} \\ 0 & 0 & 0 \\ -\frac{1}{2} & 0 & \frac{1}{2} \end{pmatrix} \quad (29)$$

Let's assume that the matrix $H_2(t)$ is the inverse transformation of the matrix $(sI - A_2)^{-1}$. Then, the inverse transformation transforms the equation (4) into

$$\bar{p}_2(t) = \bar{p}_2(0)H_2(t) \quad (30)$$

Using the Laplace transform, we obtain

$$\bar{p}_2(t) = \bar{p}_2(0) \left[\begin{pmatrix} \frac{7}{24} & \frac{5}{12} & \frac{7}{24} \\ \frac{7}{24} & \frac{5}{12} & \frac{7}{24} \\ \frac{7}{24} & \frac{5}{12} & \frac{7}{24} \end{pmatrix} + e^{-t\ln 2} \begin{pmatrix} \frac{5}{24} & -\frac{5}{12} & \frac{5}{24} \\ -\frac{7}{24} & \frac{7}{12} & -\frac{7}{24} \\ \frac{5}{24} & -\frac{5}{12} & \frac{5}{24} \end{pmatrix} + e^{-2t\ln 2} \begin{pmatrix} \frac{1}{2} & 0 & -\frac{1}{2} \\ 0 & 0 & 0 \\ -\frac{1}{2} & 0 & \frac{1}{2} \end{pmatrix} \right] \quad (31)$$

Comparing (5) with (31), we see that $H_2(t)$ defines the form of the matrix $e^{A_2 t}$:

$$H_2(t) = \begin{pmatrix} \frac{7}{24} & \frac{5}{12} & \frac{7}{24} \\ \frac{7}{24} & \frac{5}{12} & \frac{7}{24} \\ \frac{7}{24} & \frac{5}{12} & \frac{7}{24} \end{pmatrix} + e^{-t\ln 2} \begin{pmatrix} \frac{5}{24} & -\frac{5}{12} & \frac{5}{24} \\ -\frac{7}{24} & \frac{7}{12} & -\frac{7}{24} \\ \frac{5}{24} & -\frac{5}{12} & \frac{5}{24} \end{pmatrix} + e^{-2t\ln 2} \begin{pmatrix} \frac{1}{2} & 0 & -\frac{1}{2} \\ 0 & 0 & 0 \\ -\frac{1}{2} & 0 & \frac{1}{2} \end{pmatrix} \quad (32)$$

When $t = n$, we obtain the following from (32):

$$H_2(n) = \begin{pmatrix} \frac{7}{24} & \frac{5}{12} & \frac{7}{24} \\ \frac{7}{24} & \frac{5}{12} & \frac{7}{24} \\ \frac{7}{24} & \frac{5}{12} & \frac{7}{24} \end{pmatrix} + e^{-n\ln 2} \begin{pmatrix} \frac{5}{24} & -\frac{5}{12} & \frac{5}{24} \\ -\frac{7}{24} & \frac{7}{12} & -\frac{7}{24} \\ \frac{5}{24} & -\frac{5}{12} & \frac{5}{24} \end{pmatrix} + e^{-2n\ln 2} \begin{pmatrix} \frac{1}{2} & 0 & -\frac{1}{2} \\ 0 & 0 & 0 \\ -\frac{1}{2} & 0 & \frac{1}{2} \end{pmatrix} = \quad (33)$$

Therefore, the expression (9) coincides with (20) when $t = n$. This points to the fact that the sales transition matrix $H_1(t)$ has been found. It is a component of the continuous model of international trade, and it includes in itself all of the values of the discrete model.

From (33) it follows that the formulas (10) and (32) coincide at $t = n$. This points to the fact that the purchase transition matrix has been found. It is a component of the continuous model of international trade, and it includes in itself all of the values of the discrete model.

Conclusions. The generalized continuous linear model of linear trade has been built. It allows us to simultaneously analyse operations, specifically the buying and selling of goods, conducted between the members of a multi-sided trade agreement. It also allows us to obtain the balance in their trade relations. The method of derivation of the intensity matrices and their corresponding transition matrices for the buying and selling processes was shown. The values of the continuous transition matrices include all of the results of the discrete model of international trade at the moments of time proportional to

the time step. The continuous model improves the quality of planning and the effectiveness of control in international trade relations.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кальченко Т. В. Глобальний етап розвитку міжнародної торгівлі: якісні характеристики та закономірності / Т. В. Кальченко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2012. – № 2. – С. 23 – 27.
2. Панкратова Е. Н. Создание еврорегионов как процесс международной экономической интеграции / Е. Н. Панкратова, Л. В. Ечина // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2011. – № 5. – С. 11 – 16.
3. Белорус О. Г. Глобализация и безопасность развития: монография / О. Г. Белорус, Д. Г. Лукьяненко и др. – К.: КНЕУ, 2002. – 789 с.
4. Белорус О. Г. Глобальні трансформації торгівлі: монографія / О. Г. Білорус, В. І. Власов. – К.: ННЦІАЕ, 2008. – 228 с.

5. Гальчинський А. С. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи, методологічні аспекти / А. С. Гальчинський. – К.: Либідь, 2006. – 312 с.
6. Стратегія економічного розвитку в умовах глобалізації: монографія / [За ред. д.е.н., проф. Д. Г. Лук'яненко]. – К.: КНЕУ, 2001. – 482 с.
7. Макогон Ю. В. Майбутнє України: стратегія поступу: монографія / Ю. В. Макогон, І. О. Амоша та ін. – Донецьк: НАН України; Академія економічних наук України, 2008. – 304 с.
8. Макогон Ю. В. Международная экономическая деятельность Украины / [под общ. ред. Ю. В. Макогон]. – Донецк: ДонНУ, 2009. – 570 с.
9. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність / А. С. Філіпенко. – К.: Знання, 2007. – 670 с.
10. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: теорія: підручник / А. С. Філіпенко. – К.: Либідь, 2008. – 408 с.
11. Ковалевський Л. Г. Світова торгівля товарами та послугами у посткризовий період / Л. Г. Ковалевський // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2012. – № 1. – С. 71 – 74.
12. Туринська Ю. В. Проблеми формування товарної структури імпорту в Україні за умов посткризового розвитку / Ю. М. Туринська // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2012. – № 1. – С. 94 – 101.
13. Рябець Н. М. Роль ТНК країн, що розвиваються, в умовах посилення диспропорції економічного розвитку країн / Н. М. Рябець // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2010. – № 2. – С. 39 – 45.
14. Івашук І. О. Міжнародна торгівля у вирішенні глобальних проблем економічного розвитку країн / І. О. Івашук // Наукові записки НУ «Острозька академія». – 2011. – Вип. 16. – С. 350 – 359.
15. Горянська Т. В. Сучасні тенденції розвитку міжнародних торгівельно-економічних відносин / Т. В. Горянська // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 1 (23). – С. 51 – 58.
16. Ключевська А. Зовнішньоторгівельні відносини України в контексті вибору її інтеграційного вектора / А. Ключевська // Збірник наукових праць. Дослідження міжнародної економіки. – 2011. – № 2 (67). – С. 185 – 192.
17. Мовчан В. М. Багатомірність зовнішньоекономічної політики як стратегічний вибір України / В. М. Мовчан, К. І. Куценко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2010. – № 3. – С. 10 – 16.
18. Олефір В. К. Оцінка відкритості економіки України / В. К. Олефір // Економічний вісник НТУ «КПІ». – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economy.kpi.ua/>
19. Майорова І. М. Інноваційні підходи розвитку логістичної інфраструктури системи міжнародної торгівлі / І. М. Майорова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. – Т. 2. – С. 33 – 38.
20. Кузниченко В. М. Ентропія состояний цепей Маркова в линейной модели международной торговли / В. М. Кузниченко // Вісник НТУ «ХПІ»: збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – 2010. – № 58. – С. 14 – 20.
21. Кузниченко В. М. Вероятностный подход к описанию линейной модели международной торговли / В. М. Кузниченко, В. И. Лапшин // Бизнес Информ. – 2010. – № 2. – С. 62 – 65.
22. Лапшин В. І. Динамічні характеристики лінійної моделі міжнародної торгівлі / В. І. Лапшин, В. М. Кузниченко, В. М. Головій // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2010. – № 6. – С. 10 – 14.

23. Лапшин В. І. Лінійна модель міжнародної торгівлі з дефіцитом торговельного балансу / В. І. Лапшин, В. М. Кузниченко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2011. – № 1. – С. 32 – 36.
24. Гандмахер Ф. Р. Теория матриц / Ф. Р. Гандмахер. – 4-е изд. – М.: Наука, 1988. – 552 с.
25. Мальцев А. И. Основы линейной алгебры / А. И. Мальцев. – 3-е изд., перераб. – М.: Наука, 1979. – 400 с.
26. Ховард Р. А. Динамическое программирование и марковские процессы / Р. А. Ховард. – М.: Советское радио, 1964. – 195 с.

REFERENCES

- Belorus, O. G., and Lukianenko, D. G. *Globalizatsiia i bezopasnost razvitiia* [Globalization and security development]. Kyiv: KNEU, 2002.
- Bilorus, O. H., and Vlasov, V. I. *Hlobalni transformatsii torhivli* [Global Transformations trade]. Kyiv: NNTSIAE, 2008.
- Filipenko, A. S. *Hlobalni formy ekonomichnoho rozvytku: istoriia i suchasnist* [Global forms of economic development: history and modernity]. Kyiv: Znannia, 2007.
- Filipenko, A. S. *Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny: teoriia* [International Economic Relations: Theory]. Kyiv: Lybid, 2008.
- Gandmakher, F. R. *Teoriia matrits* [Theory of Matrices]. Moscow: Nauka, 1988.
- Horiaska, T. V. "Suchasni tendentsii rozvytku mizhnarodnykh torhivelno-ekonomichnykh vidnosyn" [Modern trends in international trade and economic relations]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*, no. 1 (23) (2011): 51-58.
- Halchynskiy, A. S. *Hlobalni transformatsii: kontseptualni alternatyvy, metodolohichni aspekty* [Global Transformations: conceptual alternative methodological aspects]. Kyiv: Lybid, 2006.
- Ivashchuk, I. O. "Mizhnarodna torhivlia u vyrishenni hlobalnykh problem ekonomichnoho rozvytku krain" [International trade in addressing global issues of economic development]. *Naukovi zapysky NU «Ostrozka akademiia*, no. 16 (2011): 350-359.
- Kalchenko, T. V. "Hlobalnyi etap rozvytku mizhnarodnoi torhivli: iakisni kharakterystyky ta zakonomirnosti" [Global stage of development of international trade: quality characteristics and patterns]. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo*, no. 2 (2012): 23-27.
- Kovalevskiy, L. H. "Svitova torhivlia tovaramy ta posluhamy u postkryzovyi period" [World trade in goods and services in the post-crisis period]. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo*, no. 1 (2012): 71-74.
- Kliuchevska, A. "Zovnishnyotorhivelni vidnosyny Ukrainy v konteksti vyboru ii intehratsiinoho vektora" [Foreign relations of Ukraine in the context of the choice of the integration vector]. *Zbirnyk naukovykh prats. Doslidzhennia mizhnarodnoi ekonomiky*, no. 2 (67) (2011): 185-192.
- Kuznychenko, V. M. "Entropiya sostoiany tsepei Markova v lineinoi modeli mezhdunarodnoi torhovly" [Entropy Markov chain in the linear model of international trade]. *Visnyk NTU «KhPI»*, no. 58 (2010): 14-20.
- Kuznichenko, V. M., and Lapshin, V. I. "Veroiatnostnyy podkhod k opisaniu lineynoy modeli mezhdunarodnoy trgovli" [A probabilistic approach to the description of the linear model of international trade]. *Biznes Inform*, no. 2 (2010): 62-65.
- Khovard, R. A. *Dinamicheskoe programmirovaniie i markovskie protsessy* [Dynamic Programming and Markov Processes]. Moscow: Sovetskoe radio, 1964.

- Lapshyn, V. I., Kuznichenko, V. M., and Holovii, V. M. "Dynamichni kharakterystyky liniinoi modeli mizhnarodnoi torhivli" [Dynamic characteristics of the linear model of international trade]. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo*, no. 6 (2010): 10-14.
- Lapshyn, V. I., and Kuznichenko, V. M. "Liniina model mizhnarodnoi torhivli z defitsytom torhivelnoho balansu" [The linear model of international trade with the trade deficit]. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo*, no. 1 (2011): 32-36.
- Movchan, V. M., and Kutsenko, K. I. "Bahatovymirnist zovnishnoekonomichnoi polityky iak stratehichnyi vybir Ukrainy" [The multidimensional zovnishnoekonomichnoyi policy as a strategic choice of Ukraine]. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo*, no. 3 (2010): 10-16.
- Maiorova, I. M. "Innovatsiini pidkhody rozvytku lohistychnoi infrastruktury systemy mizhnarodnoi torhivli" [Innovative approaches to the development of logistics infrastructure of international trade]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti vol. 2* (2011): 33-38.
- Makohon, Yu. V., and Amosha, I. O. *Maibutnie Ukrainy: stratehiia postupu* [Ukraine's Future: strategy development]. Donetsk: NAN Ukrainy; Akademiia ekonomichnykh nauk Ukrainy, 2008.
- Maltsev, A. I. *Osnovy lineynoy algebry* [Fundamentals of linear algebra]. Moscow: Nauka, 1979.
- Makogon, Yu. V. *Mezhdunarodnaia ekonomicheskaia deiatelnost Ukrainy* [International economic activity of Ukraine]. Donetsk: DonNU, 2009.
- Olefir, V. K. "Otsinka vidkrytosti ekonomiky Ukrainy" [Evaluation of openness of the economy of Ukraine]. <http://economy.kpi.ua/>
- Pankratova, E. N., and Echyna, L. V. "Sozdanye evrorehyonov kak protsess mezhdunarodnoi ekonomicheskoi yntehratsyy" [Create Euroregion as a process of international economic integration]. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo*, no. 5 (2011): 11-16.
- Riabets, N. M. "Rol TNK krain, shcho rozvyvaiutsia, v umovakh posyleniia dysproportsii ekonomichnoho rozvytku krain" [The role of TNCs in developing countries, in terms of strengthening the imbalance of economic development]. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo*, no. 2 (2010): 39-45.
- Stratehiia ekonomichnoho rozvytku v umovakh hlobalizatsii* [Economic development strategies in a globalizing world]. Kyiv: KNEU, 2001.
- Turynska, Yu. V. "Problemy formuvannia tovarnoi struktury importu v Ukraini za umov postkryzovoho rozvytku" [Problems of the commodity structure of imports to Ukraine under conditions of post-crisis development]. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo*, no. 1 (2012): 94-101.

ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛЮВАННЯ ПРАВИЛ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ НА ОСНОВІ ГІБРИДНИХ РЕГРЕСІЙНИХ МОДЕЛЕЙ З НЕЙРОННИМ КОМПОНЕНТОМ

© 2014 ЛУК'ЯНЕНКО І. Г., ЖУК В. М.

УДК 519.86: 330.4

Лук'яненко І. Г., Жук В. М. Особливості моделювання правил монетарної політики на основі гібридних регресійних моделей з нейронним компонентом

У статті розглянуто можливості і специфіку моделювання економічних явищ за допомогою класу моделей, що поєднують у собі елементи економетричних регресій та штучних нейронних мереж. Цей клас моделей включає в себе авторегресійні нейромережі (AR-NN), регресії плавного переходу (STR/STAR), багаторежимні регресії плавного переходу (MRSTR, MRSTAR) та регресії плавного переходу з нейронними коефіцієнтами (NCSTR, NCSTAR). Наявність нейромережного компоненту дозволяє моделям цього класу досягнути високої емпіричної правдоподібності, в тому числі відтворювати складні нелінійні взаємозв'язки. З іншого боку, регресійний апарат розширює можливості інтерпретації отриманих результатів. На прикладі багаторежимного монетарного правила наведено один з випадків специфікації та інтерпретації такої моделі. Зокрема, змодельовано та інтерпретовано принципи управління обмінним курсом гривні, що вступають в дію при переході економіки з порівняно стабільного до кризового стану.

Ключові слова: асиметричність інформації, монетарна політика, монетарне правило, макроекономічна стабільність, гібридні економетричні моделі, нейронні мережі

Рис.: 4. **Формул:** 6. **Бібл.:** 15.

Лук'яненко Ірина Григорівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра фінансів, Національний університет «Києво-Могилянська академія» (вул. Сковороди, 2, Київ, 04655, Україна)

Email: luk@kse.org.ua

Жук Василь Михайлович – старший викладач, кафедра фінансів, Національний університет «Києво-Могилянська академія» (вул. Сковороди, 2, Київ, 04655, Україна)

Email: zhukvm@ukma.kiev.ua

УДК 519.86: 330.4

Лук'яненко И. Г., Жук В. М. Особенности моделирования правил монетарной политики на основе гибридных регрессионных моделей с нейронным компонентом

В статье рассмотрены возможности и специфика моделирования экономических явлений при помощи класса моделей, объединяющих элементы эконометрических регрессий и искусственных нейронных сетей. Этот класс моделей содержит авторегрессионные нейросети (AR-NN), регрессии плавного перехода (STR/STAR), многорежимные регрессии плавного перехода (MRSTR, MRSTAR) и регрессии плавного перехода с нейронными коэффициентами (NCSTR, NCSTAR). Наличие нейросетевого компонента позволяет моделям этого класса достигать высокой эмпирической правдоподобности, в том числе воспроизводить сложные нелинейные взаимосвязи. С другой стороны, регрессионный аппарат расширяет возможности интерпретации полученных результатов. На примере многорежимного монетарного правила приведен один из случаев спецификации и интерпретации подобной модели. В частности, смоделировано и проинтерпретировано принципы управления обменным курсом гривны, вступающие в силу при переходе экономики из сравнительно стабильного в кризисное состояние.

Ключевые слова: асимметричность информации, монетарная политика, монетарное правило, макроекономическая стабильность, гибридные эконометрические модели, нейронные сети

Рис.: 4. **Формул:** 6. **Библ.:** 15.

Лук'яненко Ирина Григорьевна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра финансов, Национальный университет «Києво-Могилянська академія» (ул. Сковороды, 2, Киев, 04655, Украина)

Email: luk@kse.org.ua

Жук Василий Михайлович – старший преподаватель, кафедра финансов, Национальный университет «Києво-Могилянська академія» (ул. Сковороды, 2, Киев, 04655, Украина)

Email: zhukvm@ukma.kiev.ua

UDC 519.86: 330.4

Lukianenko I. H., Zhuk V. M. Specific features of modelling rules of monetary policy on the basis of hybrid regression models with a neural component

The article considers possibilities and specific features of modelling economic phenomena with the help of the category of models that unite elements of econometric regressions and artificial neural networks. This category of models contains auto-regression neural networks (AR-NN), regressions of smooth transition (STR/STAR), multi-mode regressions of smooth transition (MRSTR/MRSTAR) and smooth transition regressions with neural coefficients (NCSTR/NCSTAR). Availability of the neural network component allows models of this category achievement of a high empirical authenticity, including reproduction of complex non-linear interrelations. On the other hand, the regression mechanism expands possibilities of interpretation of the obtained results. An example of multi-mode monetary rule is used to show one of the cases of specification and interpretation of this model. In particular, the article models and interprets principles of management of the UAH exchange rate that come into force when economy passes from a relatively stable into a crisis state.

Key words: information asymmetry, monetary policy, monetary rule, macroeconomic stability, hybrid econometric models, neural network

Pic.: 4. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 15.

Lukianenko Iryna H. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Finance, National University of «Kyiv-Mohyla Academy» (vul. Skovorody, 2, 04655, Ukraine)

Email: luk@kse.org.ua

Zhuk Vasyil M. – Senior Lecturer, Department of Finance, National University of «Kyiv-Mohyla Academy» (vul. Skovorody, 2, 04655, Ukraine)

Email: zhukvm@ukma.kiev.ua

Вступ. В умовах поглиблення світових кризових явищ монетарна політика відіграє одну з ключових ролей у практиці цілеспрямованого державного впливу на забезпечення макроекономічної стабільності окремої держави. Це обумовлює необхідність розвитку і вдосконалення підходів до системного аналізу, прогнозу та кількісного оцінювання впливу інструментів монетарної політики на основні макроекономічні показники за різних сценаріїв економічного розвитку; проведення попередньої стрес-діагностики для виявлення та попередження розвитку негативних тенденцій економіки, а також підвищення якості прогнозу в умовах асиметричності інформації, що не можливо без застосування економіко-математичних методів та моделей [1; 10; 12]. При цьому кількісний аналіз ефективності монетарної політики на основі математичного інструментарію дозволяє перейти до аналізу ефективності окремих монетарних правил, які по суті є формалізацією взаємозв'язку між основними фінансовими показниками, що характеризують стан економіки і наявні раціональні очікування, та інструментами монетарної політики (обліковою ставкою, валютним курсом тощо) [15].

При цьому застосування класичних регресійних моделей при формалізації та оцінюванні монетарних правил у сучасних умовах має суттєві обмеження, оскільки базується на припущенні збереження розвитку основних тенденцій минулого в майбутньому та не дозволяє враховувати асиметричність інформації, наявність нелінійних взаємозв'язків, зростаючу невизначеність щодо розвитку економічних процесів; непередбачувану швидку зміну тенденцій та зростаючий вплив суб'єктивних факторів, зокрема очікувань економічних агентів [8; 11].

У таких умовах виникає необхідність застосування нових підходів до системного аналізу та прогнозу розвитку монетарних процесів, а також формалізованого опису та дослідження монетарних правил. Перспективним інструментарієм у даній галузі досліджень є використання гібридних економіко-математичних моделей, в тому числі таких, що поєднують регресійні (авторегресійні) моделі з нейронними компонентами різних рівнів складності [2; 5].

Незважаючи на те, що проблемами теоретичного обґрунтування, розробки та практичного застосування гібридних моделей займалось досить широке коло західних та вітчизняних вчених, зокрема К. Бішоп, Р. Клемен, Дж. Хансен, Р. Нельсон, Дж. В. Тейлор, М. Медейрос, А. Вейга, Д. ван Дійк, Т. Терасвірта, П. Франсес, Н. Асланідіс, Д. Осборн, М. Сенсьєр, А. Матвійчук, В. Приймак, В. Кулаженко та інші, вони ще не набули великого поширення на практиці, а деякі положення залишаються дискусійними та потребують подальшого розвитку [3; 6; 7; 13; 15]. Зокрема, виникає необхідність в поглибленому дослідженні особливостей побудови гібридних моделей з нейронним компонентом для української економіки та їх застосування для аналізу впливу основних монетарних інструментів на макроекономічну стабільність в умовах невизначеності, значних фінансових ризиків та можливої зміни тенденцій економічного розвитку.

Відповідно метою статті є аналіз особливостей побудови та практичного застосування гібридних економічних моделей, які концептуально об'єднують штучні

нейромережі і регресійний апарат для формалізації монетарних правил та визначення ефективних монетарних інструментів впливу на макроекономічну стабільність в умовах невизначеності та можливої зміни тенденцій економічного розвитку. Для досягнення поставленої мети визначено та вирішено такі основні завдання: обґрунтувати необхідність проведення державою стабілізаційної політики, зокрема монетарної; дослідити підходи щодо формалізації та оцінювання монетарних правил на основі сучасного економетричного апарату; виявити переваги та недоліки найбільш поширених на практиці структур нейронних мереж, а також перспективність та коректність їх об'єднання з регресійними моделями; обґрунтувати найкращу специфікацію гібридної моделі з нейронним компонентом для формалізованого опису монетарних правил для української економіки на сучасному етапі економічного розвитку; визначити адекватні методи оцінювання розроблених гібридних моделей та відповідні ефективні монетарні інструменти впливу на макроекономічну стабільність за різних сценаріїв очікуваної дестабілізації.

Основні результати дослідження. Синтезні (гібридні) моделі, що є комбінацією регресійних або авторегресійних моделей із штучною нейронною мережею, доцільно використовувати в умовах асиметричної інформації, а також в умовах невизначеності та макроекономічної нестабільності, які притаманні економіці України як в минулому, так і на сучасному етапі розвитку.

Проведений попередній аналіз існуючих теоретичних та емпіричних досліджень показує, що найбільш гнучко та ефективно з економетричним апаратом можуть бути синтезовані нейронні мережі зворотного поширення помилки (*feed-forward back propagation, FFBP*), які зарекомендували себе як універсальні апроксиматори, тобто структури, що з довільною точністю можуть апроксимувати будь-яку неперервну функцію декількох змінних [13].

Класично в архітектурі FFBP виділяють два або три шари [10]. При цьому найбільш узагальненим варіантом структури нейронної мережі (апроксиматора) зворотного поширення помилки є структура, яка схематично відображена на рис. 1. та має три шари: вхідний, прихований і вихідний. Вхідний та вихідний шари виконують лінійні перетворення і агрегування вхідних даних, а ключовим елементом структури нейромережі, який зумовлює її основні властивості, є прихований шар. Кожен штучний нейрон цього шару відображає елемент логіки «перемикання» у формі «якщо – то», реалізований нелінійною активаційною функцією [13]. Найбільш поширеним варіантом такої функції на практиці, є, як правило, лог-сигмоїдна функція вигляду:

$$\psi(s) = \frac{1}{1 + e^{-ks}}, \quad (1)$$

де $\psi(s), \psi(s) \in R$ – значення функції активації нейрона, $s, s \in R$ – зважена сума вхідних значень (входів штучного нейрона);

$k, k > 0$ – параметр, що визначає «кривизну» функції, швидкість її переходу від значень, близьких до нуля, до значень, близьких до одиниці.

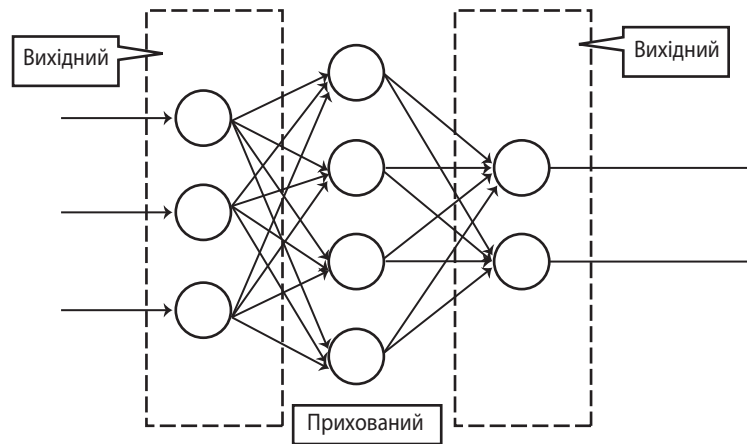


Рис. 1. Узагальнена структура нейронної мережі зворотного поширення помилки з трьома шарами

У даному контексті умовою «якщо» постає порівняння зваженої суми входів нейрона із нулем, а висновком «то» є значення в межах від 0 до 1. Доведено, що при достатньо великих кількостях нейронів у прихованому шарі за допомогою такої архітектури можна апроксимувати будь-яку неперервну функцію декількох змінних [13].

Універсальні властивості нейронної мережі зворотного поширення помилки дозволяють ефективно об'єднувати її з різними типами регресійних моделей та розширюють можливості моделювання монетарних процесів та формування монетарних правил в умовах асиметричності інформації, підвищених ризиків та неочікуваної зміни тенденцій економічного розвитку.

Зокрема, значного поширення і практичного використання набули авторегресійні моделі з нейронним компонентом зворотного поширення помилки, відомі як AR-NN (p,q) моделі, що мають такий загальний вигляд [8]:

$$y_t = \beta_0' w_t + \sum_{j=1}^q \beta_j G(\gamma_j' w_t) + \varepsilon_t, \quad (2)$$

- де y_t – залежна змінна в поточному періоді;
- w_t – вектор регресорів (лагових значень залежної змінної) порядку $(1 \times p)$;
- β_0 – вектор лінійних параметрів авторегресії порядку $((1 \times p))$;
- q – кількість нейронів прихованого шару;
- β_j – вектор вагових коефіцієнтів вихідного шару нейромережі порядку $(1 \times p)$;
- γ_j – вектор вагових коефіцієнтів прихованого шару порядку $(1 \times p)$;
- $G(\cdot)$ – функція активації прихованих нейронів;
- ε_t – вектор незалежних ідентично розподілених залишків (білий шум).

Модель (2) є авторегресійною моделлю, в якій константа (перетин) є виходом FFBP нейромережі, узагальнена структура якої наведена на рис. 2.

Як показує аналіз існуючих емпіричних досліджень, гібридні AR-NN (p,q) моделі мають достатньо хороші прогностичні властивості.

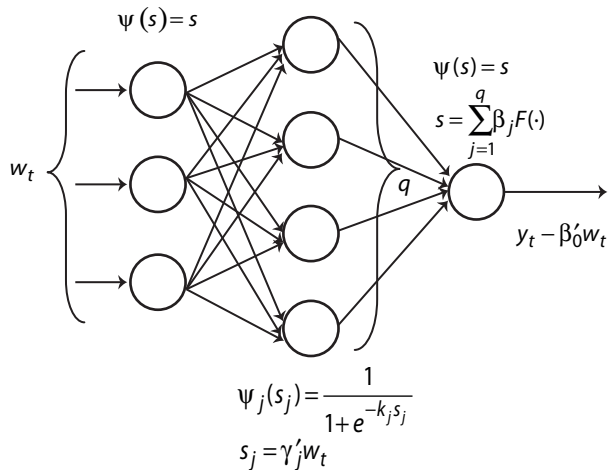


Рис. 2. Структура нейронного компонента з одним вихідним шаром, що застосовується в AR-NN (p,q) моделях

Для більш детального аналізу особливостей, переваг та недоліків різних модифікацій гібридних моделей, розглянемо їх практичне застосування на прикладі моделі монетарного правила із реалізацією нелінійної логіки зміни режимів управління валютним курсом.

Монетарне правило – це залежність між кількісною характеристикою інструмента монетарної політики y_t в t -період (у нашому випадку, номінальний офіційний обмінний курс української гривні щодо долара США) і низкою факторів $w_{j,t}, j = \overline{1,p}; t = \overline{1,n}$. У межах обраної моделі монетарного правила до факторів (w_j) відносяться:

- 1) очікувана реальна ставка відсотка в $(t-1)$ -період в розрахунку на один місяць ($E(rr)_{t-1}$), обчислювана як $E(rr)_{t-1} = \frac{1}{12} \times \text{refrate}_{t-1} - \text{cpi}_{t-1} + 100$, де refrate_{t-1} – лагова облікова ставка НБУ, яка є виразником інфляційних очікувань монетарного регулятора на поточний місяць, cpi_{t-1} – ланцюговий індекс інфляції, у відсотках (%) до попереднього місяця, за минулий місяць;
- 2) реалізована реальна ставка відсотка в t -період в розрахунку на один місяць (rr_t), обчислювана як $rr = \frac{1}{12} \times \text{refrate}_{t-1} - \text{cpi}_t + 100$, де cpi_t – ланцюговий ін-

декс інфляції, у відсотках (%) до попереднього місяця за точний місяць (виходячи з припущення про те, що коректний прогноз індексу споживчих цін (ІСЦ) стає відомим до прийняття рішення про регулювання курсу);

3) логарифм зміни номінального ВВП порівняно із відповідним місяцем попереднього року з лагом у один місяць ($\log(dsngdp_{t-1})$);

4) логарифмічна форма темпу зростання грошової бази у минулому місяці порівняно з позаминулим, що розраховується за формулою $\Delta \log(MO_{t-1}) = \log(MO_{t-1}) - \log(MO_{t-2})$, де MO_{t-1} – значення грошової бази в $(t-1)$ -період.

Побудова класичної лінійної регресії із зазначеними вище факторами дає можливість оцінки напряму та щільності їх зв'язку із заходами НБУ щодо таргетування обмінного курсу в межах періоду, що розглядається. Втім, якщо на даному часовому інтервалі присутні структурні розриви і/або інші прояви нелінійної динаміки, характерної для кризових явищ, оцінені коефіцієнти будуть зміщеними, а відтак нерепрезентативними. Введення в таку модель нейронного компоненту зі структурою, що відображена на рис. 2, тобто переведення її в клас $AR-NN(p, q)$ моделей, дає можливість інтерпретувати вихід нейронного компоненту як очікуваний рівень обмінного курсу, що змінюється динамічно. Таким чином відображається схильність монетарного регулятора до фіксування курсу в околі певних значень (наприклад, так званих «психологічних меж»), що змінюються відповідно до економічної ситуації та/або здатності регулятора втримувати курс на певному рівні. Динаміка курсу довкола даного середнього значення, за умови його сталості, є лінійною, і визначається наведеним вище набором факторів. При цьому знімається проблема некоректної оцінки параметрів.

На відміну від $AR-NN(p, q)$ -моделей, гібридні регресійні моделі плавного переходу, відомі як STR-моделі (smooth transition regression) та їхні похідні: авторегресійні й плавного переходу STAR-моделі (smooth transition autoregression) являють собою дещо відмінний спосіб введення нейронної логіки у лінійну (авто)регресію [2; 5; 8]. У найбільш загальному вигляді моделі даного класу можуть бути представлені таким чином:

$$y_t = \beta_0' w_t + F(\gamma' x_t) \beta_1' w_t + \varepsilon_t, \quad (3)$$

де y_t – залежна змінна в момент часу t ;
 w_t – вектор регресорів (незалежних змінних і/або лагових значень залежної змінної) порядку $(1 \times p)$ у момент часу t ,

x_t – вектор «транзитних» змінних порядку $(1 \times q)$ (який може збігатися повністю або частково з вектором w_t) у момент часу t ,

β_0, β_1 – основний і «коригуючий» вектори лінійних коефіцієнтів,

γ' – вагові коефіцієнти єдиного нейрона прихованого шару мережі,

ε_t – випадкові величини (білий шум) в для періоду t .

Транзитні змінні – це змінні, що визначають логіку переходу від одного режиму до іншого в рамках моделі, що розглядається. Вони можуть збігатися з базовими змінними w_t , але можуть бути і цілковито відмінними від них.

Існує ціла низка критеріїв та статистичних тестів відбору таких змінних, які детально описані у [4].

Гібридні моделі плавного переходу (3), як правило, містять лише один прихований нейрон і, відповідно, один елемент логіки перемикавання. Натомість вихідних значень нейромережі може бути більше ніж одне, і вони відіграють роль коефіцієнтів «коригуючого» лінійного рівняння, що додається до базової регресійної моделі. Відповідно, нейронний компонент моделі має структуру в узагальненому вигляді, наведену на рис. 3. Використання єдиного елемента логіки плавного переходу має істотні переваги, що полягають передусім у значно легшій інтерпретації оцінених коефіцієнтів моделі.

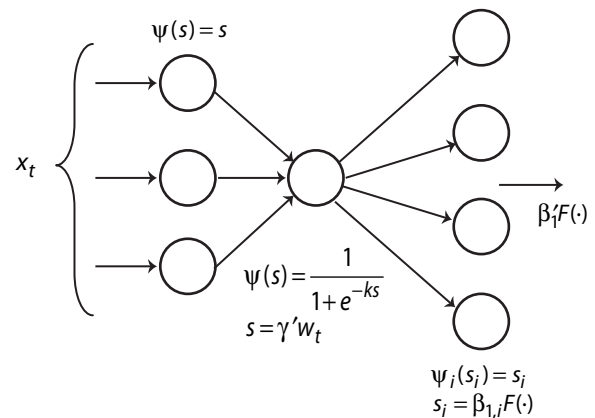


Рис. 3. Узагальнена структура нейронного компоненту з одним прихованим шаром, що застосовується в STAR-моделях

Завдяки цьому даний клас моделей є ефективним при моделюванні асиметричної поведінки певних економічних суб'єктів [1; 12]. Крім того, їх авторегресійна версія (STAR-моделі) має відмінні прогностичні властивості, які в деяких випадках значно перевищують результати, отримані, наприклад, за допомогою ARIMA-моделей.

Розглянемо приклад застосування регресії плавного переходу для вже згаданої моделі монетарного правила. В якості транзитних змінних, що в найбільш значимий спосіб описують нелінійні компоненти переходу, обрано вектор x_t , який складається з двох компонент: ставки рефінансування НБУ в розрахунку на місяць за попередній період (ir_t), яка може бути виразником інфляційних очікувань монетарного регулятора та розраховується за формулою: $ir_t = \frac{1}{12} \times \text{refrate}_{t-1}$, та очікуваного реального рівня зростання ($E(\Delta y_{real})$) апроксимованого індексом реального ВВП з лагом у два місяця: $E(\Delta y_{real})_t = \log(\text{rgdp}_{t-2})$.

В результаті підстановки векторів w_t та x_t в модель (3), зв'язок між факторами та інструментом монетарної політики можна інтерпретувати як динамічний перехід між двома регресіями – реактивної [7], що дозволяє курсу змінювати свій рівень відповідно до коливань економічних індикаторів, і активної, що фіксує курс на заданій траєкторії з дуже низькою еластичністю по відношенню до економічних змінних. Таким чином, порівняно з моделями $AR-NN(p, q)$, зміну характеру управління курсом за допомогою

STAR-моделей можна відобразити більш гнучко, але, з іншого боку, в арсеналі дослідника в такому випадку залишається можливість відтворення лише двох «режимів», що відповідають двом станам-атракторам і що є значним спрощенням, особливо для тривалого проміжку часу і нестійкої як економічної, так і політичної ситуації в країні, яка досліджується.

На сьогодні існують можливості, які дозволяють поєднати властивості AR-NN (p, q) та ST(A)R-моделей в одне ціле за допомогою різних підходів. З них слід виокремити підходи, запропоновані Д. ван Дійком і П. Франсесом [3], які знайшли своє відображення в розробці методології багаторежимного плавного перемикавання на основі MRST(A)R-моделей (Multiple Regime ST(A)R models) та підходи М. Медейрсома і А. Вейга, що базуються на застосуванні моделей з нейронними коефіцієнтами, так званими NCST(A)R-моделями (Neural Coefficient ST(A)R models) [6].

Особливість MRST(A)R-моделей полягає у розташуванні елементів логіки у вигляді ієрархічного бінарного дерева. Припустимо, є дві умови A і B, кожна з яких визначає межу між двома станами (A, A̅, B та B̅). У такому випадку модель з такими двома станами дає можливість описати 4 режими: A ∧ B, A ∧ B̅, A̅ ∧ B та A̅ ∧ B̅. Формалізовано, такий підхід можна записати в вигляді загальної гібридної моделі:

$$y_t = \beta'_0 w_t + F_A(\gamma'_A x_{A,t})(F_B(\gamma'_B x_{B,t}))(\beta'_1 w_t + (1 - F_B(\gamma'_B x_{B,t}))\beta'_2 w_t) + (1 - F_A(\gamma'_A x_{A,t}))(F_B(\gamma'_B x_{B,t}))\beta'_3 w_t + (1 - F_B(\gamma'_B x_{B,t}))\beta'_4 w_t) + \varepsilon_t, \quad (4)$$

де F_A, F_B – функції активації (переходу) першої і другої умов відповідно,

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$ – вектори параметрів для відповідних комбінацій станів моделі [2; 3]. Незважаючи на елегантність, притаманну такому рішення, оскільки воно узагальнює декілька класів моделей плавного переходу, а також безперечно перевагу у простоті інтерпретації результатів реалізації моделі, необхідно звернути увагу і на його значний недолік, що полягає в необхідності з кожним новим елементом логіки вводити в модель і оцінювати значну кількість додаткових нелінійних параметрів. Таким чином, з кожним наступним рівнем логічної ієрархії, пошук оптимальної функції максимальної вірогідності для оцінки невідомих параметрів моделі (4) буде ускладнюватись у просторі, вимірність якого зростає за експоненційним законом.

Недоліки, пов'язані з процедурами оцінювання невідомих параметрів моделей (4), практично усунені у моделях з нейронними коефіцієнтами, які можна вважати особливим випадком розглянутих вище MRSTR-моделей. Загальний вигляд моделі плавного переходу з нейронними коефіцієнтами можна представити як:

$$y_t = \beta'_0 w_t + \sum_{h=1}^H F_h(\gamma'_h x_t) \beta'_h w_t + \varepsilon_t, \quad (5)$$

де H – кількість нейронів прихованого шару,

F_k – функція активації h -го нейрона.

При цьому, обмеження введено в моделі (5) полягає в тому, що всі функції F_h мають аналогічну форму і приймають той самий вектор «транзитних» змінних. Втім,

даними обмеженнями можна знехтувати, оскільки у процесі навчання мережі, яка має достатню кількість прихованих нейронів, кожен нейрон із загального вектора x_t обирає підмножину, наближаючи ваги решти елементів до нуля. Що ж до функціональної форми функції переходу, то більшість з них можуть бути апроксимовані комбінацією сигмоїдних функцій з відповідними параметрами. Графічно структуру нейромережі, покладену в основу гібридної моделі плавного переходу з нейронними коефіцієнтами, відображено на рис. 4.

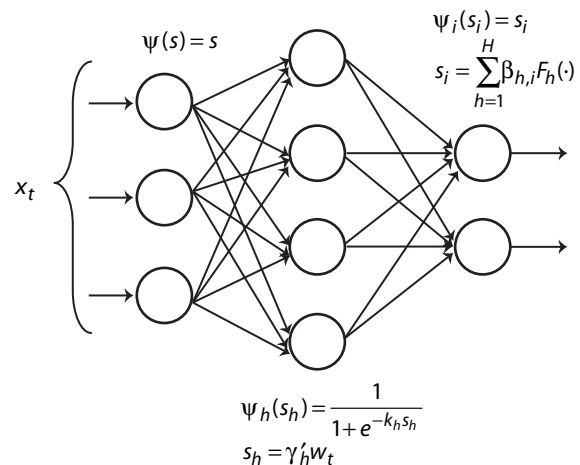


Рис. 4. Узагальнена структура компоненту нейромережі в моделі плавного переходу з нейронними коефіцієнтами

Прикладом застосування даної методології може слугувати розроблена авторами багаторежимна нелінійна модель монетарного впливу, яка наведена та детально описана в [12]. Модель дозволяє відтворювати можливу багаторежимну зміну валютного регулювання для економіки України і відноситься до класу NCSTR-моделей такого загального виду:

$$y_t = \beta'_0 w_t + \sum_{i=1}^h F[\gamma_i(\omega_i x_t - c_i)] \beta'_i w_t + \varepsilon_t$$

$$F(z_i) = \frac{1}{1 + e^{-z_i}}, \quad (6)$$

$$\|\omega_i\| = 1$$

$$\omega_{i1} > 0$$

де y_t відповідає визначеному НБУ рівню обмінного курсу (у формі логарифма);

w_t включає змінні, що є регресорами (факторами) «монетарного правила», і константу;

x_t є вектором транзитних змінних, що визначають стан економіки, тобто таких змінних, які впливають на рішення НБУ стосовно застосування різних режимів монетарної політики;

ω_i та c_i є відповідно вектором коефіцієнтів та перетином, що визначають гіперплощину у просторі змінних стану x_t ;

γ_i – параметр «плавності» переходу. Параметр h відповідає кількості «прихованих нейронів», тобто присутніх у моделі (6) транзитних функцій – елементів логіки зміни режимів. Кожен з цих елементів визначає умову, яка співвідноситься із зважувальним коефіцієнтом в інтервалі (0; 1],

що надається певному «коригувальному монетарному правилу», адитивному по суті. Кожна з таких умов відображає наступну логіку:

- 1) стани економіки визначаються як точки у q -вимірному просторі економічних індикаторів;
- 2) простір станів економіки містить гіперплощину «порогових» точок. У кожній з таких точок відповідна транзитна функція і відповідна вага, що надається коригуючому монетарному правилу, дорівнює 0.5, а у відповідних півпросторах асимптотично прямує до 0 або до 1 залежно від наближеності поточної точки до порогової гіперплощини;
- 3) логарифмічно-сигмоїдний тип прихованих нейронів, застосований у моделі, виводить її в клас логістичних моделей плавного переходу із транзитною функцією, описаною вище.

Таким чином, модель (6) здатна відтворити практично будь-яку логіку, яка явно чи неявно присутня у діяльності НБУ стосовно корекції коефіцієнтів монетарного правила. Відповідно зазначеній вище логіці, параметри моделі (6) можна інтерпретувати наступним чином: β_0 – коефіцієнти загального монетарного правила, яке задіюється, якщо значення всіх транзитних функцій асимптотично близьке до нуля; β_i – коефіцієнти адитивних коригуючих монетарних правил; ω_i, c_i – відповідно вектор коефіцієнтів і погорове значення для i -ї транзитної функції. Якщо x_t складається з q змінних, то вони визначають гіперплощину порогових значень у q -вимірному просторі; γ_i – параметр нахилу, який визначає швидкість режимного переходу. Якщо γ_i стає порівняно великим, логістична функція плавного переходу вироджується до аналогу крокової функції-перемикача.

Остаточну специфікацію багаторежимної нелінійної моделі монетарного правила (6) було визначено методом «від часткового до загального», який означає, що спочатку було побудовано модель із одним нейроном і її залишки протестовано на нелінійність. Якщо нульова гіпотеза про відсутність залишкової нелінійності відкидається, модель переоцінюється із додатковим нейроном. Процедура переоцінки продовжується до тих пір, поки не буде прийнято нульову гіпотезу, при чому з кожним наступним нейроном рівень значимості для тесту зменшується наполовину. Для оцінювання невідомих коефіцієнтів моделі було застосовано ітеративний метод нелінійних найменших квадратів із розбивкою на лінійні та нелінійні параметри. Суть даного методу полягає в тому, що лінійні коефіцієнти (ті, що містяться у монетарних правилах) та нелінійні коефіцієнти (які визначають транзитні функції) оцінюються по чергово до моменту, коли зменшення похибки моделі з кожним наступним кроком збігається до певного заздалегідь заданого значення. При цьому нелінійні параметри оптимізуються за алгоритмом Левенберга-Марквардта, тоді як лінійні оцінюються звичайним методом найменших квадратів.

У результаті оцінювання моделі було виявлено присутність 7-ми прихованих нейронів, тобто сім елементів логіки перемикання. Завдяки детальному аналізу поверхні перемикання, виділено 7 основних станів економіки протягом досліджуваного періоду, що істотно позначилися на

характері монетарного регулювання обмінного курсу. Перший стан економіки (I) виникає за високих інфляційних очікувань (порядку 1.5 – 5.5% на місяць) та в умовах падіння ВВП. За таких умов Національний банк не в змозі утримувати стабільність курсу і переводить курс у режим вільної або стримуваної девальвації. Режими II і III асоціюються з посткризовим переходом і стабілізацією, коли високі інфляційні очікування ще залишаються в силі, але зростання ВВП вже відновлюється. За умов порівняно низьких інфляційних очікувань (до 0.7% на місяць) вступають у силу такі режими: Режим VI асоціюється із помірними або низькими темпами зростання реального ВВП (до 101 – 109%). За таких умов регулятор схильний вводити режим прив'язки гривні до долара США з фіксованим курсом або незначними дискреційними варіаціями; Режим IV за умов високого рівня зростання ВВП (понад 110 – 113%) відповідає 2004 – початку 2005 року, коли сприятливі умови зовнішньої торгівлі та активний притік інвестицій привели до значного зростання суспільного виробництва в Україні. Валютний курс при цьому знаходився де-факто у режимі повзучої прив'язки на основі дискреційних рішень НБУ і коливався довкола рівня у 5.3 грн за долар США з наступною ревальвацією і фіксацією курсу на рівні 5.05 грн за долар США всередині 2005 року). Режим IV порівняно з режимом VI характеризується вищою еластичністю монетарного правила до змін в монетарній базі (еластичність змінює знак і стає позитивною), порівняно вищою еластичністю до реальних ставок відсотка і дещо нижчою еластичністю до ВВП. Режим VII відповідає стабілізаційній активності, спрямованій на запобігання різкій ревальвації гривні в результаті масивного притоку валютної грошової маси в економіку. Переоцінена на оновленій інформації модель (6) підтвердила отримані раніше результати.

Таким чином, на основі послідовного синтезу класичної архітектури FFBP нейронної мережі і лінійних (авто)регресійних рівнянь можна отримати різні варіанти ефективних і водночас порівняно мінімалістичних нелінійних гібридних моделей, які можна використовувати для формалізації монетарних правил та визначення кількісних оцінок впливу монетарних інструментів на досягнення макроекономічної стабільності за різних сценаріїв можливого розвитку подій.

Висновки. Сучасний етап економічної трансформації України характеризується умовами зростаючої невизначеності щодо економічного розвитку економічних та, зокрема, монетарних процесів, непередбачуваної зміни їх тенденцій, асиметричності інформації, а також ускладненості нелінійних взаємозв'язків між основними макроекономічними індикаторами та інструментами монетарної політики. Відповідно, виникає необхідність застосування нових підходів до системного аналізу та моделювання правил монетарної політики. В цьому аспекті гібридні моделі, що поєднують регресійні або авторегресійні компоненти і штучні нейронні мережі, є досить ефективним рішенням, здатним відтворити складні нелінійні процеси за допомогою порівняно простого економетричного апарату. Зокрема, авторегресійні нейронні мережі (AR-NN) дозволяють реалізувати поведінку лінійних коливань довкола свого середнього, рівень якого може нелінійно змінюватися в часі. Більш складним випадком є регресійні гібридні мо-

делі плавного переходу (ST(A)R) та багаторежимні гібридні моделі плавного переходу, в яких нелінійною є структура поведінки не лише середнього значення (перетину), але й решти коефіцієнтів регресійного рівняння. Наведений приклад розробленої та оціненої на реальній інформації багаторежимної моделі монетарного впливу для української економіки підтверджує можливість практичної реалізації гібридних моделей для країн з трансформаційною економікою та ефективність їх застосування для системного аналізу, прогнозу та кількісного оцінювання впливу інструментів монетарної політики на основні макроекономічні показники в умовах невизначеності, асиметричності інформації та можливої зміни тенденцій економічного розвитку.

ЛІТЕРАТУРА

- Chiang H. Essays on monetary policy and international trade: Ph.D dissertation: Texas A&M University / Hui-Chu Chiang. – Texas 2008. – 100 с.
- Dijk D., Terasvirta T., Franses P. H. Smooth transition autoregressive models-A survey of recent developments/ D. Dijk , T. Terasvirta, P. H. Franses // *Econometric Institute. Reseach Report*. – 2000. – № EI2000-23/A. – С. 3–41.
- Dijk D, Franses P. H. Modelling Multiple Regimes in the Business Cycle/ D.Dijk, P.H.Franses // *Macroeconomic Dynamics*. – 1999. – № 3. – С. 311–340.
- Eitrheim Ø., Terasvirta T. Testing the adequacy of smooth transition autoregressive models/ Ø.Eitrheim, T.Terasvirta // *Journal of Econometrics*. – 1996. – Т. 74. – № 1. – С. 59–75.
- Medeiros M.C., Terasvirta T., Rech G. Building neural network models for time series: A statistical approach/ M.C.Medeiros, T.Terasvirta, G.Rech // *Journal of Forecasting*. – 2006. – Т. 25. – № 1. – С. 49–75.
- Medeiros M. C., Veiga A. A flexible coefficient smooth transition time series model./ M.C.Medeiros, A.A.Veiga // *IEEE Transactions.on Neural Networks*. – 2005. – Т. 16. – № 1. – С. 97–113.
- Orphanides A. Monetary Policy Rules Based on Real-Time Data/ A.Orphanides // *American. Economic Review*. – 1997. – Т. 91. – № 4. – С. 964–985.
- Terasvirta T., Dijk D., Medeiros M. C. Linear models, smooth transition autoregressions, and neural networks for forecasting macroeconomic time series: A re-examination/ T.Terasvirta, D.Dijk, M.C.Medeiros // *International Journal of . Forecasting*. – 2005. – Т. 21. – № 4. – С. 755–774.
- Лук'яненко І. Г. Оптимізація інвестиційної діяльності в умовах підвищеного ризику / І. Г. Лук'яненко // *Бізнес Інформ*. – 2009. – Т. 3. – № 2. – С. 31–33.
- Лук'яненко І. Г. Моделювання впливу змін фіскальної політики на економіку України/ І. Г. Лук'яненко // *Бізнес Інформ*. – 2012. – № 4. – С. 197–201.
- Лук'яненко І. Г., Городніченко Ю. О. Сучасні економічні методи у фінансах / І. Г. Лук'яненко, Ю. О. Городніченко. – К.: Літера ЛТД, 2002. – 352 с.
- Лук'яненко І. Г., Жук В. М. Моделювання впливу зміни монетарних режимів на фінансово-економічний розвиток країн з перехідною економікою/ І. Г. Лук'яненко, В. М. Жук // *Економіка і прогнозування*. – 2011. – № 2. – С. 130–151.
- Матвійчук А. В. Штучний інтелект в економіці: нейронні мережі, нечітка логіка: монографія/. А. В. Матвійчук. – К.: КНЕУ, 2011. – 439 с.
- Організаційно-методичні підходи до запровадження в НБУ системи оцінки стійкості фінансової системи: Інформаційно-аналітичні матеріали / під ред. В. І. Міщенко, О. І. Кіреєва, М. М. Шаповалової. – К.: – Центр наукових досліджень НБУ. – 2005.–97с.
- Модели оценки и анализа сложных социально-экономических систем: Монография / під ред. В. С. Пономаренко, Т. С. Клебанова, Н. А. Кизим. – Х.: – ІД «ИНЖЭК», 2013. – 664 с.

REFERENCES

- Chiang, H. "Essays on monetary policy and international trade" *Ph. D dissertation*, 2008.
- Dijk, D., Terasvirta, T., and Franses, P. H. "Smooth transition autoregressive models-A survey of recent developments"*Econometric Institute. Reseach Report*, no. EI2000-23/A (2000): 3-41.
- Dijk, D., and Franses, P. H. "Modelling Multiple Regimes in the Business Cycle"*Macroeconomic Dynamics*, no. 3 (1999): 311-340.
- Eitrheim, O., and Terasvirta, T. "Testing the adequacy of smooth transition autoregressive models"*Journal of Econometrics* vol. 74, no. 1 (1996): 59-75.
- Luk'ianenko, I. H. "Optimizatsiia investytsiinoi diialnosti v umovakh pidvyshchenoho ryzyku" [Optimization of investment in terms of increased risk]. *Biznes Inform* vol. 3, no. 2 (2009): 31-33.
- Luk'ianenko, I. H. "Modeliuvannia vplyvu zmin fiskalnoi polityky na ekonomiku Ukrainy" [Modeling the impact of changes in fiscal policy on the economy of Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 4 (2012): 197-201.
- Luk'ianenko, I. H., and Horodnichenko, Yu. O. *Suchasni ekonometrychni metody finansakh* [Modern econometric methods in finance]. Kyiv: Litera LTD, 2002.
- Luk'ianenko, I. H., and Zhuk, V. M. "Modeliuvannia vplyvu zminy monetarnykh rezhymiv na finansovo-ekonomichnyi rozvytok krain z perekhidnoiu ekonomikoiu" [Modeling the impact of changes in monetary regimes in the financial and economic development of countries in transition]. *Ekonomika i prohnozuvannia*, no. 2 (2011): 130-151.
- edeiros, M. C., Terasvirta, T., and Rech, G. "Building neural network models for time series: A statistical approach"*Journal of Forecasting* vol. 25, no. 1 (2006): 49-75.
- edeiros, M. C., and eiga, A. A. "A flexible coefficient smooth transition time series model"*IEEE Transactions. on Neural Networks* vol. 16, no. 1 (2005): 97-113.
- Matviichuk, A. V. *Shtuchnyi intelekt v ekonomitsi: neironni merezhi, nechitka lohika* [Artificial intelligence in economics: neural networks, fuzzy logic]. Kyiv: KNEU, 2011.
- Modely otsenky y analiza slozhnykh sotsyalno-ekonomicheskyykh system* [Model evaluation and analysis of complex socio-economic systems]. Kharkiv: YNZhEK, 2013.
- Orphanides, A. "Monetary Policy Rules Based on Real-Time Data"*American Economic Review* vol. 91, no. 4 (1997): 964-985.
- Orhanizatsiino-metodychni pidkhody do zaprovadzhennia v NBU systemy otsinky stiiikosti finansovoi systemy* [Organizational and methodical approaches to the implementation of the NBU assess the stability of the financial system]. Kyiv: Tsentru naukovykh doslidzhen NBU, 2005.
- Terasvirta, T., Dijk, D., and Medeiros, M. C. "Linear models, smooth transition autoregressions, and neural networks for forecasting macroeconomic time series: A re-examination"*International Journal of Forecasting* vol. 21, no. 4 (2005): 755-774.

МОДЕЛЮВАННЯ ЗМІН ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ЗВ'ЯЗКІВ У КОНТЕКСТІ РОЗШИРЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

© 2014 ПОЛЯКОВА О. Ю., ШЛИКОВА В. О.

УДК [339.924+339.56.055]:330.42

Полякова О. Ю., Шликова В. О. Моделирование изменений внешнеэкономических связей в контексте расширения Европейского Союза

У статті проаналізовано досвід зарубіжних і вітчизняних дослідників щодо використання гравітаційних моделей для виявлення чинників впливу на зовнішньоторговельні зв'язки між країнами. На прикладі ЄС авторами перевірено припущення, що з розширенням інтеграційних об'єднань відбувається перерозподіл впливу показників на обсяги міжнародної торгівлі. Побудовано десять модифікацій гравітаційної моделі для різних груп країн ЄС на основі даних за 2003 та 2012 роки з уведенням додаткових пояснюючих змінних, зокрема фіктивних. У якості залежної змінної обрано обсяг експорту товарів. Визначено, що найбільш стійким у часі фактором впливу на обсяг торгівлі між країнами є чисельність їх населення, зменшується значущість обсягів ВВП і відстані між партнерами, належність до «старих» країн – членів ЄС стає незначущим чинником. Доведено, що на кожному етапі функціонування інтеграційного об'єднання необхідним є використання додаткових змінних відповідно до особливостей взаємозв'язків між країнами.

Ключові слова: зовнішньоторговельні зв'язки, гравітаційна модель, Європейський Союз, інтеграційне об'єднання

Табл.: 2. **Формул.:** 4. **Бібл.:** 25.

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

Email: polya_o@ukr.net

Шликова Вікторія Олександрівна – молодший науковий співробітник, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

Email: v.shlykova@ukr.net

УДК [339.924+339.56.055]:330.42

Полякова О. Ю., Шликова В. А. Моделирование изменений внешнеэкономических связей в контексте расширения Европейского Союза

В статье проведен анализ опыта зарубежных и отечественных исследователей по использованию гравитационных моделей для выявления факторов влияния на внешнеэкономические связи между странами. На примере ЕС авторами проверено предположение о том, что с расширением интеграционных объединений происходит перераспределение влияния показателей на объемы международной торговли. Построены десять модификаций гравитационной модели для различных групп стран ЕС на основе данных за 2003 и 2012 годы с введением дополнительных объясняющих переменных, в том числе, фиктивных. В качестве зависимой переменной выбран объем экспорта товаров. Определено, что наиболее устойчивым во времени фактором влияния на объем торговли между странами является численность их населения, уменьшается значимость объемов ВВП и расстояния между партнерами, а принадлежность к «старым» странам – членам ЕС становится незначимым фактором. Доказано, что на каждом этапе функционирования интеграционного объединения необходимо использовать дополнительные переменные в соответствии с особенностями взаимосвязей между странами.

Ключевые слова: внешнеэкономические связи, гравитационная модель, Европейский Союз, интеграционное объединение

Табл.: 2. **Формул.:** 4. **Библ.:** 25.

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

Email: polya_o@ukr.net

Шликова Виктория Александровна – младший научный сотрудник, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 эт., Харьков, 61022, Украина)

Email: v.shlykova@ukr.net

UDC [339.924+339.56.055]:330.42

Poliakova O. Yu., Shlykova V. O. Modelling changes of foreign trade relations in the context of European Union expansion

The article analyses experience of foreign and domestic researchers on the use of gravity models for detecting factors of influence upon the foreign trade relations between countries. Using the EU example the authors tested the assumption that redistribution of influences of indicators upon volumes of international trade takes place along with expansion of integration associations. The article builds ten modifications of the gravity model for various groups of EU countries on the basis of data for 2003 and 2012 years with introduction of additional explanatory variables, including the fictitious ones. Volume of export of goods is selected as a dependent variable. The article identifies that the most stable in time factor of influence upon the volume of trade between countries is the sizes of their population, significance of GDP volumes and distances between partners reduces and belonging to "old" countries members of EU becomes an insignificant factor. The article proves that it is necessary to use additional variables in accordance with specific features of interrelations between countries at each stage of integration association functioning.

Key words: foreign trade relations, gravity model, European Union, integration association

Tabl.: 2. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 25.

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

Email: polya_o@ukr.net

Shlykova Viktoriia O. – Junior Researcher, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Email: v.shlykova@ukr.net

Вступ. Характерною рисою розвитку світової економіки на сучасному етапі є інтенсифікація інтеграційних процесів, які розвиваються під впливом великого кола економічних, політичних та ідеологічних чинників. У сфері економічних інтересів значне місце належить зовнішньоторговельній діяльності. Постійно перед країнами постає питання визначення можливих наслідків та оцінки економічних результатів від входження в ті чи інші об'єднання, як, наприклад, в [1]. Вступ нових країн в інтеграційні об'єднання впливає на характер і структуру зовнішньоторговельних зв'язків всіх країн-членів. Важливим економічним індикатором доцільності інтеграції виступає обсяг зовнішнього товарообігу.

Постановка завдання. Одним з масштабних інтеграційних об'єднань у світі сьогодні є Європейський Союз (ЄС). У 2004 році відбулось найбільше його поповнення – десятьма країнами одночасно, що має значні довготривалі наслідки для розвитку економічних відносин між всіма учасниками. Метою даної статті є виявлення впливу розширення ЄС на зовнішньоторговельні зв'язки країн-членів.

Результати дослідження. З середини ХХ століття для аналізу торговельних потоків між країнами активно використовуються гравітаційні моделі, в основі яких є функція, що пов'язує потік товарів з кількома факторами. Одним з перших аналогів з універсальним законом тяжіння Ньютона для опису торговельних потоків між двома країнами запропонував у своїй роботі Я. Тінберген у 1962 році [2]. З інтуїтивних міркувань автор припустив існування залежності обсягів експорту з однієї країни до іншої від розмірів їх економік та відстані між ними. Одержані емпіричним шляхом результати підтвердили припущення. Використана для моделювання функція мала вигляд [10]:

$$E_{ij} = \alpha_0 Y_i^{\alpha_1} Y_j^{\alpha_2} D_{ij}^{\alpha_3}, \quad (1)$$

де E_{ij} – експорт з країни i в країну j ,
 Y_i – ВВП країни i ,
 Y_j – ВВП країни j ,
 D_{ij} – відстань між країнами i та j ,
 α_i – коефіцієнти еластичності обсягів експорту за відповідними змінними.

Для спрощення розрахунків зазвичай використовують лінійне рівняння, отримане логарифмуванням (1):

$$\ln E_{ij} = \ln \alpha_0 + \alpha_1 \ln Y_i + \alpha_2 \ln Y_j + \alpha_3 \ln D_{ij}, \quad (2)$$

Незважаючи на труднощі з теоретичним обґрунтуванням моделі, яким протягом тривалого часу займалися вчені-економісти зі світовим ім'ям Е. Хелпман і П. Кругман [3], Д. Бергшtrand [4], Д. Ітон і С. Кортум [5], Д. Андерсон і Е. ван Вінкуп [6; 7; 8] та ін., гравітаційне рівняння виявилось однією з найбільш стабільних та надійних емпіричних закономірностей в економіці і сьогодні залишається актуальним.

На практиці використовують різноманітні модифікації гравітаційної моделі з включенням додаткових пояснюючих змінних в залежності від поставлених завдань, специфічних особливостей країн та базуючись на раніше проведених дослідженнях.

Огляд розробок за період 1999 – 2009 рр. налічує більше 55 публікацій, де в якості основного інструменту для аналізу торговельних потоків, пояснення наслідків підписання торговельних угод, створення валютних союзів та спільних ринків використовують різні модифікації гравітаційної моделі [9]. Деякі дослідження демонструють розробку нових економетричних підходів, інші – вдосконалення оцінок гравітаційної моделі. Більшість моделей будується на основі панельних даних. Залежною змінною найчастіше є експорт або загальний обсяг двосторонньої торгівлі. Поширені пояснючі змінні автор огляду [9] розділяє на дві основні групи: фактори, які відображають попит та пропозицію країн-партнерів; фактори, що характеризують наявний позитивний або негативний опір на торговельні потоки. Перша група включає розмір ВВП країн, чисельність населення, рівень доходів, площу, ВВП у розрахунку на одну особу. В якості основних факторів опору вводяться транспортні витрати та обмінні курси валют між країнами. Участь країн в інтеграційних об'єднаннях враховують за допомогою введення фіктивних змінних, які приймають значення «1», коли два партнера є членами союзу або угоди та «0» – у протилежному випадку.

Значна частина авторів визнає високу точність та строге теоретичне обґрунтування розробленої у 2003 році Д. Андерсоном і Е. ван Вінкупом моделі, яка базується на класичній моделі Я. Тінбергена та містить додаткову пояснючу змінну «багатостороннього опору» – середній для двох регіонів бар'єр в торгівлі з рештою світу [10; 11]. Це дозволило враховувати в моделі положення базової економічної теорії про те, що зміни у вартості торгівлі на одному двосторонньому маршруті можуть вплинути на торговельні потоки на всіх інших маршрутах через відношення ефектів цін. Як приклад в [12] наводиться ситуація, коли дві країни уклали преференційну торговельну угоду і це вплинуло на торгівлю третьої країни, яка не є учасником угоди, але мала до цього торговельні зв'язки з однією з перших двох.

А. Каукін та Г. Ідрісов моделюють зовнішню торгівлю Росії, враховуючи той факт, що для великих за площею країн суттєве значення має розташування пунктів пропуску на кордоні та розташування виробників та споживачів всередині країни. Таким чином, окрім чинників впливу рівняння (1), модель містить аналог «багатостороннього опору» для пунктів пропуску на кордоні, а також враховує обмеженість обсягу торгівлі регіону з іншою країною існуючою структурою та розташуванням пунктів пропуску [10]:

$$\ln I_{\mu j} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln Y_i + \alpha_2 \ln Y_j - \alpha_3 D_{i\mu j} + \alpha_3 MRDist_{ij} + \underbrace{\ln \sum_{\mu} \frac{1}{(D_{i\mu} + D_{\mu j})^{\alpha_4}}}_{(I)} + \underbrace{\ln \frac{1}{\sum_{\mu} \frac{1}{(D_{i\mu} + D_{\mu j})^{\alpha_5}}}}_{(II)} \quad (3)$$

де I_{ij} – обсяг імпорту в країну;

$MRDist_{ij}$ – сума зважених відстаней від країн-партнерів, які розглядаються, до інших країн («багатосторонній опір»);

(I) – показник прозорості кордону;

(II) – сума відстаней між країнами i та j через всі пункти пропуску μ (аналог «багатостороннього опору»).

Т. Ускова з співавторами пропонують модель торговельних потоків між Північно-Західним федеральним округом Російської Федерації (РФ) та Республікою Білорусь (РБ), використовуючи паралельно з класичним рівнянням (1), його модифікацію за Х. Ліннеманом з включенням змінної чисельності населення країн [13]:

$$\ln E_{ij} = \ln \alpha_0 + \alpha_1 \ln Y_j + \alpha_2 \ln Y_i + \alpha_3 \ln N_j + \alpha_4 \ln N_i + \alpha_5 \ln D_{ij}, \quad (4)$$

де E_{ij} – експорт РБ до РФ;

N_i, N_j – населення країн-партнерів.

У роботі [13], при побудові моделі торгівлі між країнами, змінна D_{ij} була виключена через її постійність у часі. Слід зазначити, що включення додаткових змінних населення дозволило покращити модель, але їх вплив виявився алогічним, що недостатньо обґрунтовано у висновках. Крім того, автори відзначають, що реальні дані щодо експорту РБ дещо розходяться з даними, які одержані за модельним прогнозом. Також поставлена під сумнів можливість використання гравітаційних моделей для країн з великими розбіжностями у масштабах економік.

О. Бабецька-Кухарчук та М. Морель оцінюють торговельний потенціал між чотирма країнами СНД (Росія, Білорусь, Україна, Казахстан) та ЄС, у якості якого розглядається розмір зовнішньоторговельного обігу. Для цього використовують модель Д. Андерсона і Е. ван Вінкупа. При цьому використовується стратегія заміни змінної «багатостороннього опору» фіксованими ефектами для кожної країни [11].

З метою виявлення впливу інституційних реформ в економіках перехідного періоду на інтенсивність торговельних потоків вводять в гравітаційну модель додаткові змінні: річні коливання валютного курсу між двома торговими партнерами та індекс інституційного розвитку країн, а також фіктивні змінні, які дорівнюють одиниці, якщо торгівля здійснюється між різними групами країн: СНД, країнами Центральної та Східної Європи, ЄС та іншими країнами світу [11].

На основі моделі автори роблять висновки про низький рівень торгівлі країн СНД по відношенню до їх потенціалу. Як і за припущенням Я. Тінбергена, зростання ВВП країн призводить до збільшення торговельних потоків, відстань та коливання валютного курсу стримують торгівлю, крім того наявний вплив інституційного середовища на інтенсивність торговельних потоків.

Гравітаційні моделі у своїх дослідженнях міждержавної та міжрегіональної торгівлі використовували й такі російські автори, як: А. Мішура [14], В. Московкін і О. Посохова [15], О. Новосьолова [16], І. Троєкурова і А. Тимофеев [17].

Серед українських дослідників побудовою гравітаційних моделей займалися С. Беренда [18], Н. Гончаренко [19], В. Кончин і А. Ложачевська [20], І. Насадюк [21, 22], М. Новікова і Н. Ткачук [23].

У своїй роботі С. Беренда досліджує розвиток господарської інтеграції в 25 країнах Європи за період 1995 – 2007 рр. та пропонує включати до рівняння (1) показники: коливання курсів національних валют та рівень тіншової економіки [18]. В якості залежної змінної автор використо-

вує обсяг двосторонньої торгівлі. Пари країн формуються з прив'язкою до однієї з них. За результатами моделювання країни поділяються на три групи за вагомістю чинника ВВП, а також визначаються країни, для яких найбільшого впливу набуває коливання валют. У зв'язку з відсутністю однорідних даних показника рівня тіншової економіки, він розглядається поза межами моделі [18].

В. Кончин і А. Ложачевська здійснюють за допомогою гравітаційних моделей аналіз зовнішньоторговельних потоків України з країнами ЄС 27, ЄАВТ (Європейська асоціація вільної торгівлі) та СНД за період часу 2010 – 2011 рр. До класичної моделі (4) автори вводять додаткові змінні: прямі іноземні інвестиції в країни та прямі інвестиції з країн, зміни валютних курсів, ВВП на душу населення та торговельні тарифи [20]. А також використовуються фіктивні змінні: економічний, географічний та демографічний розміри ринку («1» – велика країна, «0» – мала країна); наявність спільного кордону; мовна схожість; участь країн в інтеграційних об'єднаннях; складові індексу економічної свободи; чи є країна-партнер України носієм природного газу та нафти. В якості залежної змінної в побудованих моделях використовується зовнішньоторговельний оборот України з країнами партнерами, товарний експорт та імпорт України. У роботі міститься ґрунтовний огляд результатів кореляційного аналізу зв'язків між залежними та незалежними змінними, між залежними змінними одна з одною та між незалежними між собою. Однак велика кількість змінних ускладнює інтерпретацію та систематизацію результатів регресійного аналізу. Крім того, оскільки моделі побудовані для одного проміжку часу, неможливо порівняти, як змінюється вплив тих чи інших чинників.

Проведений аналіз показав, що у більшості розробок не досліджується стійкість виявлених залежностей відносно змін об'єднань країн у часі.

В основу даної розробки покладене припущення, що з розширенням інтеграційних об'єднань відбувається перерозподіл впливу чинників на обсяги міжнародної торгівлі, а деякі з них втрачають своє значення. Це припущення перевіряється на прикладі розширення ЄС. Згідно з вихідними положеннями гравітаційної моделі обсяг торгівлі між двома країнами є величиною прямо пропорційною масштабу їх економік та обернено пропорційною до відстані між ними. Саме розмір економіки визначає попит на експорт та пропозицію імпорту, а витрати на торгівлю зростають із збільшенням відстані між партнерами. В якості показника масштабу економіки використані реальні обсяги ВВП країн ЄС, в якості відстані між країнами – відстань між їх столицями, оскільки в більшості випадків саме вони є економічними центрами країн. Залежною змінною моделі є експорт з однієї країни ЄС в іншу. Кожна країна ЄС в одному спостереженні виступає в якості експортера, а в іншому – імпортера. Таким чином, основне рівняння моделі має вигляд (1).

У відповідності до поставленої мети дослідження для виявлення залежності обсягів торговельних потоків між країнами ЄС обрано базовим 2003 рік, оскільки наступного року до об'єднання увійшла найчисельніша група країн. Для аналізу змін, які відбулися після розширення інтеграційного союзу, будуються моделі за даними 2012 року. Інформаційною базою дослідження слугували дані Євро-

пейського статистичного відомства Eurostat про експорт товарів та обсяги ВВП [24]. Відстані між столицями країн визначались за допомогою інформаційного сервісу в галузі автомобільних перевезень DELLA [25]. Не включені до моделі Кіпр та Мальта з таких міркувань, що за рахунок острівного розташування витрати на транспортування для них відмінні від решти країн ЄС.

Моделювання здійснюється для різних груп країн, виходячи з припущень про наявність додаткових впливів:

- ЄС 15 – так звані «старі» країни-члени ЄС: Австрія, Бельгія, Німеччина, Данія, Іспанія, Фінляндія, Франція, Великобританія, Греція, Ірландія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Швеція ($i = 1...15; j = 1...15$);
- ЄС 25 – всі країни-члени ЄС станом на початок 2013 року, тобто включаючи ті, що стали його членами після 2003 року: Болгарія, Чехія, Естонія, Угорщина, Литва, Латвія, Польща, Румунія, Словенія, Словаччина ($i = 1...25; j = 1...25$);
- країни Єврозони (офіційною валютою яких є євро) станом на початок 2013 р.: Австрія, Бель-

гія, Німеччина, Греція, Естонія, Ірландія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Словаччина, Словенія, Фінляндія, Франція ($i = 1...15; j = 1...15$).

Модель для групи країн ЄС 25 у 2003 році має більш високу точність за розмірами R-квадрат та значеннями *t*-статистики Стьюдента, ніж у 2012 році. Звідси можна зробити висновок, що після розширення інтеграційного об'єднання набули значення фактори, які не враховані в основній моделі виду (2) (табл. 1; 2).

Порівняння моделей для ЄС 25 та ЄС 15 у 2003 році спонукає говорити про те, що ВВП та відстані між країнами другої групи здійснювали менший вплив на торговельні потоки, а відповідна модель в цілому має нижчий рівень точності.

Модель для країн Єврозони за даними 2012 року також має відносно низький рівень якості (табл. 2).

З метою уточнення моделі та виявлення дії неврахованих чинників після побудови моделі за функцією виду (2) для різних груп країн на основі даних за 2003 та 2012 роки, побудовані моделі з додатковими пояснюючими змінни-

Таблиця 1

Результати оцінки модифікацій моделі для даних 2003 року

Характеристики моделі	Набір країн			
	«старі» члени ЄС (15)	ЄС 25	ЄС 25	ЄС 25
Додаткові змінні	-	-	населення країни-експортера, населення країни-імпортера	-
Фіктивні змінні	-	-	-	обидві країни – «старі» члени ЄС
R-квадрат	0,6666	0,7846	0,8425	0,7886
<i>Коефіцієнти при пояснюючих змінних</i>				
вільний член	0,6261	0,0940	0,00005	0,2487
ВВП експортера	0,8062	0,9156	0,8245	0,8639
ВВП партнера	0,5847	0,7367	0,4134	0,6855
відстань між країнами	-1,3252	-1,5459	-1,4987	-1,5311
відповідні додаткові та фіктивні змінні	-	-	0,1466	0,3943
	-	-	0,6066	-
	-	-	-	-
	-	-	-	-
<i>t-статистика Стьюдента для пояснюючих змінних</i>				
вільний член	-0,3562	-3,8269	-12,1778	-2,0559
ВВП експортера	13,0914	33,5768	20,6292	27,8207
ВВП партнера	10,2556	27,7094	13,0233	22,5395
відстань між країнами	-12,4459	-23,9266	-27,0275	-23,8484
відповідні додаткові та фіктивні змінні	-	-	2,8729	3,3793
	-	-	14,6006	-
	-	-	-	-
	-	-	-	-

Таблиця 2

Результати оцінки модифікацій моделі для даних 2012 року

Характеристики моделі	Набір країн					
	ЄС 25	країни Єврозони (15)	ЄС 25	ЄС 25	ЄС 25	ЄС 25
Додаткові змінні	–	–	населення країни-експортера, населення країни-імпортера	населення країни-експортера, населення країни-імпортера	–	населення країни-експортера, населення країни-імпортера
	–	–	–	тривалість знаходження в ЄС	–	–
Фіктивні змінні	–	–	–	–	обидві країни – «старі» члени ЄС	обидві країни в Єврозоні
R-квадрат	0,6996	0,6736	0,8085	0,8214	0,7001	0,8088
<i>Коефіцієнти при пояснюючих змінних</i>						
вільний член	2,6770	0,6247	0,0001	0,0001	3,5812	0,0001
ВВП експортера	0,8069	0,8763	0,4522	0,2579	0,7918	0,4384
ВВП партнера	0,5939	0,5802	0,3770	0,2824	0,5797	0,3734
відстань між країнами	-1,5880	-1,4927	-1,5841	-1,5684	-1,5841	-1,5855
відповідні додаткові та фіктивні змінні	–	–	0,4865	0,6216	0,1158	0,5005
	–	–	0,5510	0,5699	–	0,5517
	–	–	–	0,2545	–	0,0835
	–	–	–	0,2796	–	–
<i>t-статистика Стьюдента для пояснюючих змінних</i>						
вільний член	1,4244	-0,3528	-11,2573	-12,2081	1,6959	-11,2959
ВВП експортера	25,3678	14,4774	9,2122	3,4035	22,4003	8,6104
ВВП партнера	20,1347	10,7308	13,9502	8,9728	17,6480	13,6980
відстань між країнами	-23,1843	-12,1415	-28,8895	-29,4691	-23,0870	-28,9068
відповідні додаткові та фіктивні змінні	–	–	8,5975	8,9501	0,9816	8,5953
	–	–	16,3669	17,3802	–	16,3849
	–	–	–	3,5811	–	1,0189
	–	–	–	5,3854	–	–

ми – населення країни-експортера та населення країни-імпортера (4). Для перевірки припущення про те, що на обсяги торгівлі між країнами впливає тривалість перебування в ЄС, введено відповідну змінну. Врахування ефектів від знаходження в Єврозоні обох країн та окремо від належності до «старих» членів ЄС здійснюється за допомогою фіктивних змінних. Таким чином, побудовані чотири варіанта моделі для 2003 року (табл. 1) та шість для 2012 року (табл. 2).

Одержані результати за всіма модифікаціями моделі демонструють додатну залежність обсягів торгівлі від розмірів економіки партнерів та відмінну від відстані між країнами, що свідчить про виконання основних припущень

гравітаційної моделі. Значення коефіцієнту детермінації коливається в межах 0,67 – 0,84. Більшість використаних додаткових та фіктивних змінних за критерієм Стьюдента є значимими.

Порівняння результатів регресійного аналізу вказує на те, що додаткові змінні населення країн та тривалість знаходження в ЄС призводять до покращення якості моделей, при цьому R-квадрат приймає значення у межах 0,81 – 0,84 (табл. 1; 2).

Аналіз результатів також демонструє наявність у 2003 році певних ефектів від належності одночасно обох країн-партнерів до «старих» членів ЄС. У 2012 році відповідна фіктивна змінна втратила своє значення для моделі та

R-квадрат набув меншого значення. Проте суттєвий вплив чинить тривалість знаходження країни в ЄС, яка також покращує модель та свідчить про те, що відмінності між «старими» та «новими» країнами ЄС поки що зберігаються.

У 2012 році зовнішньоторговельні потоки між країнами ЄС 25 стали значно менше залежати від ВВП країни-експортера, ніж у 2003 році. Натомість більшої значущості набули показники чисельності населення країни-експортера, що може свідчити про зростання частини трудомісткої продукції в експорті. В цілому, модель, за даними 2012 року, має меншу точність в описі залежності, ніж за даними 2003 року, що може вказувати на вплив інших факторів, неврахованих в моделі, які набули значення після розширення ЄС (табл. 1; 2).

Модифікації моделі з урахуванням належності країн-партнерів до Єврозони продемонстрували відсутність помітного впливу цього показника на обсяги зовнішньої торгівлі між країнами (табл. 2).

Висновки. Після розширення інтеграційного об'єднання ЄС у 2004 році на обсяги торгівлі між країнами менший вплив стали здійснювати масштаби їх економік та відстань, нівелювалося значення належності країн до «старих» членів ЄС, стійкою у часі лишалась роль чисельності населення. Можна зробити висновок, що скоріш за все набирають ваги такі чинники як: розвиток інституційного середовища, ефективність національних господарств, конкурентоспроможність продукції.

Стійкою формою гравітаційної моделі є залежність з урахуванням населення країн-партнерів, але на кожному етапі функціонування інтеграційного об'єднання необхідно враховувати додаткові змінні, які характеризують особливості взаємозв'язків між країнами.

ЛІТЕРАТУРА

1. Сиденко В. Р. Европейская интеграция и экономическое развитие: монография – К.: Институт экономики и прогнозирования, 2011.– Т. 2. – 448 с.
2. Tinbergen J. Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy. – New York: Twentieth Century Fund, 1962.
3. Helpman E., Krugman P. Market structure and foreign trade. – Cambridge (MA): MIT Press, 1985.
4. Bergstrand J. H. The generalized gravity equation, monopolistic competition, and the factor proportions theory in international trade // The review of economics and statistics. – 1989. – Vol. 71 – № 1. – P. 143–153.
5. Eaton B. C. Technology, geography, and trade // J. Eaton, S. Kortum // Econometrica. – 2002. – Vol. 70. – № 2. – P. 1741–1779.
6. Anderson J. A Theoretical Foundation for the Gravity Equation // American Economic Review. – 1979. – Vol. 69. – № 1. – P. 106–116.
7. Anderson J. Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle // J. Anderson, E. Wincoop // American Economic Review. – 2003. – Vol. 93. – № 1. – P. 170–192.
8. Anderson J. E. Gravity, productivity and the pattern of production and trade // Working Paper 14642 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w14642>
9. Kerpatsoglou K., Karlaftis M. G., Tsamboulas D. The Gravity Model Specification for Modeling International Trade Flows and Free Trade Agreement Effects: A 10-Year Review of Empirical Studies // The Open Economics Journal. – 2010. – № 3. – P. 1 – 13.
10. Каукин А. Гравитационная модель внешней торговли России: случай большой по площади страны с протяженной границей / А. Каукин, Г. Идрисов // Аналитика и прогноз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iep.ru/files/text/policy/2013-4/kaukin.pdf>
11. Бабецкая-Кухарчук О. А., Морель М. Переход к рынку в России и его влияние на международную интеграцию. Препринт WP2/2003/04 Серия WP2 Количественный анализ в экономике. Москва: ГУ ВШЭ, 2003. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.hse.ru/data/2010/05/04/1216407440/WP2_2003_04.pdf
12. Shepherd B. The Gravity Model of International Trade: A User Guide / United Nations publication 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unescap.org/tid/publication/tipub2645.pdf>
13. Ускова Т. В. Внешнеэкономическая деятельность регионов СЗФО и Республики Беларусь: состояние и методологические аспекты моделирования / Т. В. Ускова, В. Я. Асанович, С. М. Дедков, Р. Ю. Селименков // Моделирование и прогноз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://esc.vssc.ac.ru/file.php?module=Articles&action=view&file=article&aid=1081>
14. Мишура А. В. Оценка гравитационных моделей межрегиональной торговли монополистически конкурентными товарами в России // Микроэкономический анализ: методы и результаты [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nsu.ru/exp/ref/Media:5109f05683ec39dd2b0dd5be04.pdf>
15. Московкин В. М. Анализ внешнеторговых взаимодействий России со странами арабо-европейского Средиземноморья на основе гравитационной модели / В. М. Московкин, О. А. Посохова О. А. // Вестник РУДН. Серия «Экономика». – 2007. – № 3–4. – С. 29–35 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.bsu.edu.ru/handle/123456789/305>
16. Новоселова О. В. Межрегиональный обмен как фактор развития кластерной структуры экономики региона // Региональные проблемы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2011/3/09>
17. Троекурова И. С., Тимофеев А. В. Направления развития товарных потоков ШОС на основе гравитационной модели / И. С. Троекурова, А. В. Тимофеев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukros.ru/wp-content/uploads/2012/08/Троекурова-И.С.-Тимофеев-А.В.-.doc>
18. Беренда С. В. Эволюция экономической интеграции в странах Европы: монография / С. В. Беренда. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2012. – 168 с.
19. Гончаренко Н. І. Інтеграційний вектор України: гравітаційна модель зовнішньої торгівлі країн Європейського Союзу та України // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1. – С. 78–84.
20. Кончин В. І. Зони вільної торгівлі та мультигравітаційна регіональна торговельна модель України: перспективи розвитку / В. І. Кончин, А. С. Ложачевська // Стратегія розвитку України. – 2012. – № 2. – С. 85–106.
21. Насадюк І. Б. Гравітаційна модель міжнародних економічних відносин України / І. Б. Насадюк // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – № 44 (1). – С. 94–99.
22. Насадюк І. Б. Інтеграційні ефекти створення і відхилення торгівлі в Україні у 2001 – 2010 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/Збірник/2012-1/Насадюк.pdf>
23. Новікова М. В. Формування та тестування гравітаційної моделі зовнішньої торгівлі товарами України з країнами ЄС / М. В. Новікова, Н. Ю. Ткачук // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: НАУ, 2011. – Випуск 29 [Електро-

ний ресурс]. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/.../282/271>

24. База даних Eurostat Європейського статистичного відомства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/national_accounts/data/database

25. Автоперевезення DELLA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://della.ua/distance/>

REFERENCES

Anderson, J. "A Theoretical Foundation for the Gravity Equation" *American Economic Review* vol. 69, no. 1 (1979): 106-116.

Anderson, J., and Wincoop, E. "Gravity with Gravititas: A Solution to the Border Puzzle" *American Economic Review* vol. 93, no. 1 (2003): 170-192.

Anderson, J. E. "Gravity, productivity and the pattern of production and trade" <http://www.nber.org/papers/w14642>

Автоперевезення DELLA. <http://della.ua/distance>

Babetskaia-Kukharchuk, O. A., and Morel, M. "Perekhod k rynku v Rossii i ego vliianie na mezhdunarodnuiu integratsiiu" [Go to the market in Russia and its impact on international integration]. https://www.hse.ru/data/2010/05/04/1216407440/WP2_2003_04.pdf

Berenda, S. V. *Evolutsiia ekonomichnoi intehratsii v krainakh I Evropy* [Evolution of economic integration in Europe]. Kharkiv: KhNU imeni V. N. Karazina, 2012.

"База даних Eurostat ІЕвропейського статистичного відомства" [Database of European statistical agency Eurostat]. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/national_accounts/data/database.

Bergstrand, J. H. "The generalized gravity equation, monopolistic competition, and the factor proportions theory in international trade" *The review of economics and statistics* vol. 71, no. 1 (1989): 143-153.

Eaton, J., and Kortum, S. "Technology, geography, and trade" *Econometrica* vol. 70, no. 2 (2002): 1741-1779.

Honcharenko, N. I. "Intehratsiinyi vektor Ukrainy: hravitatsiina model zovnishnyoi torhivli krain ІЕвропейського Союзу та України" [Integration vector Ukraine : a gravity model of foreign trade in the European Union and Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 1 (2008): 78-84.

Helpman, E., and Krugman, P. *Market structure and foreign trade* Cambridge (MA): MIT Press, 1985.

Kaukin, A., and Idrisov, G. "Gravitatsionnaia model vneshney torgovli Rossii: sluchay bolshoy po ploshchadi strany s protiazhennoy granitse" [The gravity model of Russian foreign trade : the case of a large area of the country with a long border]. <http://www.iep.ru/files/text/policy/2013-4/kaukin.pdf>

Konchyn, V. I., and Lozhachevska, A. S. "Zony vilnoi torhivli ta multyhravitatsiina rehionalna torhoveln model Ukrainy: perspektyvy rozvytku" [FTA and regional trade model multyhravitatsiyna Ukraine Perspective]. *Stratehiia rozvytku Ukrainy*, no. 2 (2012): 85-106.

Kepaptsoglou, K., Karlaftis, M. G., and Tsamboulas, D. "The Gravity Model Specification for Modeling International Trade Flows and Free Trade Agreement Effects: A 10-Year Review of Empirical Studies" *The Open Economics Journal*, no. 3 (2010): 1-13.

Moskovkin, V. M., and Posokhova O. A., O. A. "Analiz vneshnetorgovykh vzaimodeystviy Rossii so stranami arabo-evropeyskogo Sredizemnomoria na osnove gravitatsionnoy modeli" [Analysis of foreign Russian interactions with the Arab- European countries

of the Mediterranean on the basis of the gravity model]. <http://dspace.bsu.edu.ru/handle/123456789/305>

Novikova, M. V., and Tkachuk, N. Yu. "Formuvannia ta testuvannia hravitatsiinoi modeli zovnishnyoi torhivli tovaramy Ukrainy z krainamy ІЕS" [Forming and testing gravity model of foreign trade of Ukraine with the EU]. <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/.../282/271?>

Mishura, A. V. "Otsenka gravitatsionnykh modeley mezhhregionalnoy torgovli monopolisticheski konkurentnymi tovarami v Rossii" [Rating gravitational models of interregional trade in goods monopolistically competitive in Russia]. <http://www.nsu.ru/exp/ref/Media:5109f05683ec39dd2b0dd5be04.pdf>

Nasadiuk, I. B. "Hravitatsiina model mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosyn Ukrainy" [Gravity model of International Economic Relations of Ukraine]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 44 (1) (2012): 94-99.

Nasadiuk, I. B. "Intehratsiini efekty stvorennia i vidkhylennia torhivli v Ukraini u 2001 – 2010 rokakh" [Integration effects creation and trade diversion in Ukraine in 2001 - 2010 years]. <http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/Збірник/2012-1/Насадюк.pdf>

Novoselova, O. V. "Mezhregionalnyy obmen kak faktor razvitiia klasternoy struktury ekonomiki regiona" [Interregional exchange as a factor of the cluster structure of the regional economy]. <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2011/3/09>

Sidenko, V. R. *Evropeyskaia integratsiia i ekonomicheskoe razvitie* [European integration and economic development]. Kyiv: Institut ekonomiki i prognozirovaniia, 2011.

Shepherd, B. "The Gravity Model of International Trade: A User Guide / United Nations publication 2013" <http://www.unescap.org/tid/publication/tipub2645.pdf>

Uskova, T. V., Asanovich, V. Ya., and Dedkov, S. M. "Vneshneekonomicheskaia deiatelnost regionov SZFO i Respubliki Belarus: sostoianie i metodologicheskie aspekty modelirovaniia" [Foreign economic activity and North-West regions of the Republic of Belarus: state and methodological aspects of modeling]. <http://esc.vsc.ac.ru/file.php?module=Articles&action=view&file=article&aid=1081>

Tinbergen, J. *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy* New York: Twentieth Century Fund, 1962.

Troekurova, I. S., and Timofeev, A. V. "Napravleniia razvitiia tovarnykh potokov ShOS na osnove gravitatsionnoy modeli" [Directions of development of trade flows based on SCO gravity model]. <http://ukros.ru/wp-content/uploads/2012/08/Троекурова-И.С.-Тимофеев-А.В.-.doc>

МОДЕЛЮВАННЯ НЕЕФЕКТИВНИХ НОРМ ПОВЕДІНКИ ЕКОНОМІЧНИХ АГЕНТІВ НА ПРИКЛАДІ ВЗАЄМОВІДНОСИН «ІНВЕСТОР – ДЕРЖАВА»

© 2014 СОКОЛОВСЬКИЙ Д. Б.

УДК 330.837+330.4

Соколовський Д. Б. Моделювання неефективних норм поведінки економічних агентів на прикладі взаємовідносин «інвестор – держава»

Розглянуто взаємовідносини інвесторів і держави в рамках їхньої діяльності в певній економічній системі. Автор проаналізував мотиви та запропонував модель прийняття рішень (поведінки) інвесторів залежно від параметрів економічного середовища, в якому вони діють. За допомогою моделі досліджено такі питання: 1) за яких умов які типи агентів прагнуть перейти до економіки зі сприятливішим кліматом, а які – залишитися в тій, де вони наразі діють? 2) як ставитимуться агенти до приходу в економіку інших інвесторів? 3) чи прагнуть агенти, і які саме, поліпшувати клімат економіки, в якій вони функціонують? 4) чи прагнучиме уряд поліпшувати клімат економіки своєї країни? Проведене дослідження дозволило зробити висновок, що уряд, попри традиційні уявлення, зазвичай не виявляє реальної зацікавленості у підтриманні та поліпшенні економічного клімату у країні. Навіть якщо клімат економіки є порівняно несприятливим, можна підібрати параметри податкових зборів, за яких подібна ситуація влаштує не лише уряд, а й інвесторів. Формально доведено, що послідовна реалізація природних поведінкових мотивів суб'єктів досліджуваної економічної системи врешті призводить до «закриття» економіки й утворення неповного ринку.

Ключові слова: взаємодія агентів, неефективні норми поведінки, економічний клімат, неповний ринок, «ринкова омана»

Рис.: 3. **Формул.:** 11. **Бібл.:** 8.

Соколовський Дмитро Борисович – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, старший науковий співробітник, відділ проблем моделювання економічних систем, Інститут економіки промисловості НАН України (вул. Университетська, 77, Донецьк, 83048, Україна)

Email: dmy.falko@gmail.com

УДК 330.837+330.4

UDC 330.837+330.4

Соколовский Д. Б. Моделирование неэффективных норм поведения экономических агентов на примере взаимоотношений «инвестор – государство»

Рассмотрены взаимоотношения инвесторов и государства в рамках их деятельности в некоторой экономической системе. Автором проанализированы мотивы и предложена модель принятия решений (поведения) инвесторов в зависимости от параметров экономической среды, в которой они действуют. С помощью модели исследованы такие вопросы: 1) при каких условиях какие типы агентов будут стремиться перейти в экономику с более благоприятным климатом, а какие – остаться в той, где они в данный момент действуют? 2) как будут относиться агенты к приходу в экономику других инвесторов? 3) будут ли стремиться агенты, и какие именно, улучшить климат экономики, в которой они функционируют? 4) будет ли стремиться правительство улучшить климат экономики своей страны? Проведенное исследование позволило сделать вывод, что правительство, вопреки традиционным представлениям, как правило, не обнаруживает реальной заинтересованности в поддержке и улучшении экономического климата в стране. Даже если климат экономики сравнительно неблагоприятен, можно подобрать параметры налоговых сборов, при которых подобная ситуация устроит не только правительство, а и инвесторов. Формально доказано, что последовательная реализация естественных поведенческих мотивов субъектов исследованной экономической системы в конце концов приводит к «закрытию» экономики и созданию неполного рынка.

Ключевые слова: взаимодействие агентов, неэффективные нормы поведения, экономический климат, неполный рынок, «рыночная иллюзия»

Рис.: 3. **Формул.:** 11. **Библ.:** 8.

Соколовский Дмитрий Борисович – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, старший научный сотрудник, отдел проблем моделирования экономических систем, Институт экономики промышленности НАН Украины (ул. Университетская, 77, Донецк, 83048, Украина)

Email: dmy.falko@gmail.com

Sokolovskyi D. B. Modeling of ineffective Norms of economic Agents' Behavior in Terms of Relationship of «Investor – Government» type

This paper considers relationship between investors and government in frame of their activity in some economic system. Author analyzed the reasons and proposed model of decisions (behavior) of investors, depending on the parameters of economic environment in which they act. Author used the model to estimate the following: 1) the favorable conditions for agents of different groups for shifting into the economy with better investment climate; 2) the agents' attitude towards appearance in economy of another agents'; 3) the agents' will to invest into improvement of economic climate environment in which they act; 4) the government's will to invest into improvement of national economy. This study suggests that the government, contrary to common belief, usually shows no real interest in maintaining and improving the economic climate in the country. Even if the economic climate is relatively unfavorable, can select tax parameters under which such a situation will satisfy not only government but also investors. Author formal argued that successive realization of natural behavioral motives of economic agents in analyzed economic system finally leads to «closure» of economics and to (establishing) of incomplete market.

Key words: contractors' relationship, ineffective norms of behavior, economic climate, incomplete market, «market fallacy»

Pic.: 3. **Formulae:** 11. **Bibl.:** 8.

Sokolovskyi Dmytro B. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Research Fellow, Senior Research Fellow, Department of modeling problems of economic systems, Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine (vul. Unversytetska, 77, Donetsk, 83048, Ukraine)

Email: dmy.falko@gmail.com

Вступ. Метою пропонованого дослідження є моделювання причин і чинників виникнення варіантів механізму, що запускає утворення неефективних норм кшталту «ринкових оман» у системі взаємовідносин інвесторів певної економіки та її уряду.

Сукупність ситуацій, що можуть класифікуватися як ринкові відмови, а також причин і чинників, що спричиняють недосконалість ринку, розглядав, зокрема, Беслі [1]. Головну увагу Беслі приділив можливості виникнення внаслідок недосконалої інформації ситуацій морального ризику та зворотного відбору, вважаючи цю можливість вагомим аргументом для виправдання урядового втручання в економіку з метою запобігання відмові ринку. Урядове втручання задля виправлення ринкової неспроможності внаслідок зворотного відбору та відновлення ефективного інвестування та кредитування аналізувалися в [2]. Також моделі морального ризику та зворотного відбору, в яких зазначені неефективні стани внаслідок неповної інформації, вивчалися Тіролем [3; 4].

Мотивам і чинникам прийняття фінансових рішень багато уваги приділяли фахівці з економічної поведінки. Так, Таріа і Уермо [5] показали, що поведінка інвесторів часто відрізняється від цілком раціональної. При цьому одним із головних чинників, що впливає на зменшення раціональності, є інформаційне перевантаження. Тож збільшення варіантів інвестиційних рішень призводить до погіршення вибору інвестора, збільшує ймовірність неефективного його вибору, тому інвестори прагнуть приймати прості рішення [6]. Як наслідок, поведінка інвесторів у реальних економічних умовах часто може класифікуватися як «задовільна», а самі вони підпадають під визначення сатисфайзерів.

Втім, наявні питання фінансової поведінки, яким фахівцями досі не приділялося належної уваги. Зокрема, до них належить питання вибору інвесторів при перерозподілі інвестицій, тобто прийняття ними рішень щодо зміни власної юрисдикції, а також прийняття рішень інвесторами та державою щодо поліпшення інвестиційного середовища. Важливість цих питань обумовлюється тим, що недостатня ефективність (при всій її зовнішній раціональності) прийняття рішень взаємодіючими сторонами еволюційно призводить до включення механізму зворотного відбору й утворення стану ринкової неспроможності.

Задля досягнення мети дослідження передбачається моделювання прийняття рішень (поведінки) інвесторів, у залежності від параметрів економічного середовища, в якому вони діють, аби дати відповідь на питання:

- за яких умов і які саме агенти прагнуть перейти до економіки зі сприятливішим кліматом, а які – залишитися в тій, де вони наразі діють?
- як ставитимуться агенти до приходу в економіку інших інвесторів?
- чи прагнуть агенти і які саме поліпшувати клімат економіки, в якій вони функціонують?
- чи прагнуть уряд поліпшувати клімат економіки своєї країни?

Модель. Пропонована модель оперує множиною економічних агентів – інвесторів, що функціонують у певній економічній системі, яка характеризується інвестиційним кліматом тієї чи іншої сприятливості. У свою чергу еконо-

мічним агентам притаманні параметри кваліфікації – продуктивності їхньої інвестиційної діяльності, віддачі на одиницю вкладених коштів.

Залежність доходності інвестицій для i -го агента від його кваліфікації, а також від інвестиційного клімату j -ї економіки була прийнята експоненційною:

$$\forall i : i = (1, N), \forall j : j = (1, N): r(x_{ij}) = a_i b_j \left(1 - e^{-(\alpha_i + \beta_j) x_{ij}} \right);$$

$$a_i > 0, b_j > 0, \alpha_i > 0, \beta_j > 0$$

де величини a_i й b_j характеризують кваліфікацію інвестора, а α_i та β_j – інвестиційний клімат економіки.

Поза тим агенти розрізняються за своїми когнітивними здібностями, що в контексті даного дослідження означає належність або до максимізаторів, що прагнуть максимізації власного прибутку, або до сатисфайзерів, для яких цілком достатньо просто бути прибутковими. Також у кожній економіці функціонує уряд, який устанавлює рівень податків, збирає їх і, можливо, витрачає частину зібраних коштів на поліпшення інвестиційного клімату.

Аналіз оставлених питань дозволяє стверджувати таке.

1. В певній економіці, насамперед, прагнутимуть залишитися достатньо продуктивні, щоби не збанкрутіти, в її умовах, інвестори-сатисфайзери, бо їх цілком влаштує їхнє чинне становище.

Натомість, у більш продуктивну економіку першими намагатимуться ввійти малоефективні інвестори з економік із менш сприятливим інвестиційним кліматом, і лише потім – продуктивні інвестори-максимізатори.

2. Вхідження до економіки додаткових інвесторів може призвести до погіршення інвестиційного клімату (за рахунок перенасичення економіки капіталами), а також до посилення конкурентної боротьби між «аборигенами» та «неофітами». Тому очевидно, що сили раціонально налаштованих «аборигенів» буде спрямовано на опір приходу нових гравців, причому, сильніше вони опиратимуться появі більш потужних інвесторів, позаяк ті створюватимуть сильнішу конкуренцію. Із цього випливає, що середня продуктивність економіки із часом швидше зменшуватиметься, ніж збільшуватиметься, що відповідає класичній ситуації зворотного відбору [10].

3. Для ідеальної економіки оптимальний розподіл інвесторів за економічними системами виглядає так: найпродуктивніші інвестори функціонують в економіці з найсприятливішим кліматом у необхідній і достатній для насичення попиту на капітали в цій економіці кількості; у наступній за сприятливістю – наступна дещо менш кваліфікована група інвесторів тощо (рис. 1).

Формально це можна записати таким чином: нехай для $i = 1, 2, \dots, M$:

X_i – обсяги активів агентів різних економічних систем;

Y_i – місткість ринку капіталів кожної економіки;

$\psi(i)$ – функція розподілу інвестиційних активів агентів i -ї економіки:

$$\forall i : i = 1, 2, \dots, M: \psi(i) \in \{1, 2, \dots, n\};$$

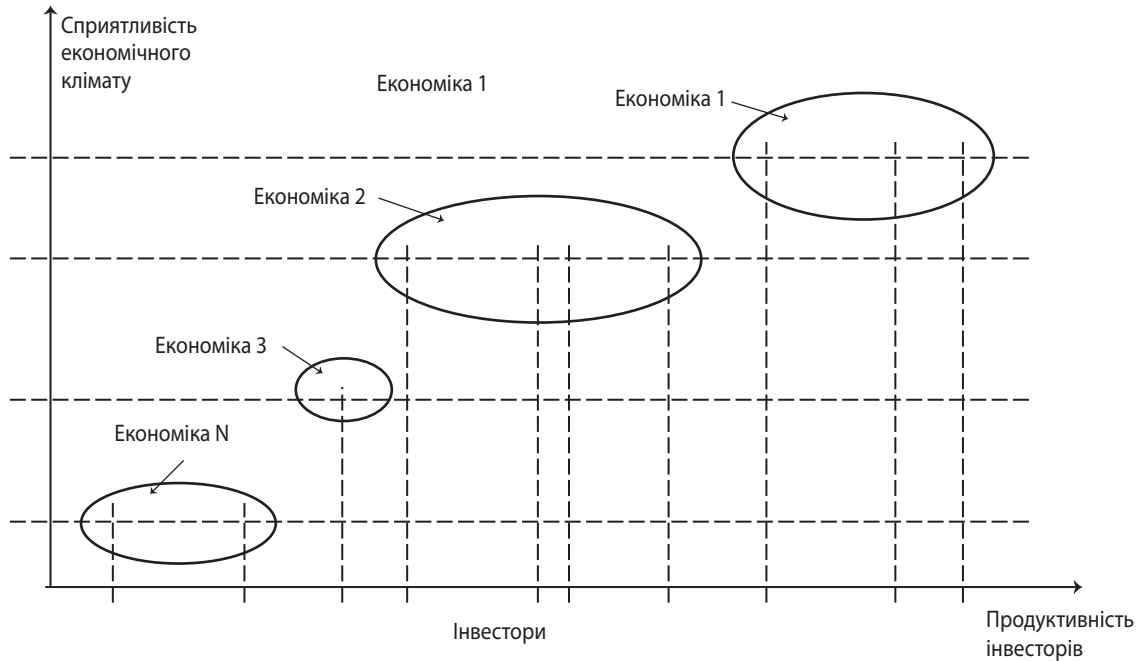


Рис. 1. Оптимальне розташування інвесторів в економіках

$\varphi(i)$ – функція впорядкування агентів, що має таку властивість:

нехай $r(x, t, \alpha_i, \beta_j) > r(x, t, \alpha_{i_2}, \beta_j)$,

тоді $\varphi_{i_1} < \varphi_{i_2}$;

$$\forall i: i = 1, 2, \dots, M: \varphi(i) \in \{1, 2, \dots, M\}.$$

Очевидно, що

$$\forall j: j = 1, 2, \dots, n: \exists i_j: i_j \in \{1, 2, \dots, M\}:$$

$$\left(\sum_{\varphi^{-1}(i) \leq i_j} x_{\varphi^{-1}(i)} \leq \sum_{jj=1}^j Y_{jj} \right) \wedge \left(\sum_{\varphi^{-1}(i) \leq i_{j+1}} x_{\varphi^{-1}(i)} > \sum_{jj=1}^j Y_{jj} \right). \quad (1)$$

Тоді максимально продуктивним буде такий розподіл:

$$\psi(i: \varphi^{-1}(i) \leq i_j) = 1; \quad \forall j = 2, \dots, M: \varphi(i: i_{j-1} < \varphi^{-1}(i) \leq i_j) = j. \quad (2)$$

Попри те, що всі інвестори-максимізатори прагнуть до економіки з найсприятливішим кліматом, наявність конкуренції призводить до витиснення більш продуктивними агентами менш продуктивних у гірші умови діяльності. Тобто, згідно з (2) у певній економіці опиняться агенти-максимізатори, які за своєю кваліфікацією не «потягнули» більш ефективну економіку. Очевидно, із цього погляду їхнє чинне місце є для них оптимальним, а отже вони не прагнутимуть ні перейти в більш ефективну економіку, ні поліпшувати клімат економічної системи, в якій наразі функціонують, побоюючись, що в такому разі з ліпшого клімату їх витіснять більш продуктивні інвестори. Агенти-сатисфайзери, кваліфікації яких вистачило для прибуткової діяльності в певній економіці, тим паче не робитимуть жодних кроків щодо поліпшення сприятливості економічного клімату, бо їх цілком влаштовує чинний стан справ. Що стосується недостатньо кваліфікованих для прибут-

кової діяльності в даній економіці інвесторів (як максимізаторів, так і сатисфайзерів), то вони прагнутимуть полішити зазначену економічну систему на користь системи зі сприятливішим кліматом, який би дозволив їм отримувати прибуток. Зрозуміло, що в ідеально статичних умовах досконалого ринку ці інвестори мусили би збанкрутіти. Проте, в реальності з'являються нові ринки, комусь з ефективних інвесторів можуть завадити вхідні бар'єри, тому в не-ефективних інвесторів теж з'являється шанс.

Водночас, саме некваліфіковані агенти можуть мати бажання інвестувати в поліпшення сприятливості клімату економіки, в якій вони наразі працюють. При цьому очевидно, що непродуктивні інвестори зможуть офірувати на цю справу порівняно невеликі вільні кошти (якщо взагалі матимуть вільні кошти). Тому, за великим рахунком, вони мають одну надію – на державу, що поліпшуватиме економічний клімат за коштів зібраних податків.

4. Постає питання, чи зацікавлена держава в поліпшенні інвестиційного клімату економіки власної країни? Позірно зрозуміло, що державні службовці – агенти, найняті, зокрема, для поліпшення клімату, цього, власне, і не прагнуть. Аби довести це формально, задачу було представлено у вигляді, використаному в [11] для взаємин у страховій галузі та у [12] для моделі підтримання ресурсів виробництва. При цьому роль принципала грають інвестори, агента – уряд країни; ресурсом є інвестиційний клімат, а платнею агента – податкові збори.

Отже, дохід економічних агентів (інвесторів), окрім іншого, залежить від сприятливості інвестиційного клімату в економіці держави (надалі задля зручності говоритимемо о несприятливості клімату): за інших рівних умов менш сприятливий клімат приносить менший дохід. Тому в інтересах інвесторів інвестувати кошти в поліпшення (підтримання) інвестиційного клімату.

Припустимо, що у певний (початковий) момент несприятливість клімату оцінюється величиною p_0 ($0 \leq p_0 \leq 1$), що характеризує втрати доходу при функціонуванні у цьому кліматі ($p_0 = 1$ означає відсутність перешкод у діяльності інвестора). Позначимо через X загальний поточний обсяг інвестицій в економіку. Тоді залежність сприятливості клімату від обсягу інвестицій у нього державою описується функцією

$$p = p(Z(X)).$$

де Z – обсяг інвестицій сприятливість клімату.

Використовуватимемо просту залежність:

$$Z = zX,$$

де z – нормований обсяг інвестицій у сприятливість клімату.

Припустимо експоненційний характер цієї залежності (основна гіпотеза полягає в тому, що в загальному

випадку вона описується логістичною функцією, окремим випадком якої є експонента):

$$p = \chi p(z, \mu) = \chi p_0 e^{-\mu z(X)}, \quad (3)$$

де μ – коефіцієнт ефективності інвестування державою у клімат.

Слід звернути увагу на відмінність досліджуваної ситуації від ситуацій, описаних у [11; 12]. Якщо у випадках підтримання ресурсу та страхування принципал мав вибір: виконувати функцію зберігання ресурсу самотужки чи перекласти її на найманого агента (або: страхуватися чи ні), то в даній ситуації можливості самостійного поліпшення клімату не передбачається – цим питанням може займатися лише держава.

Витрати інвесторів на поліпшення (підтримання) сприятливості економічного клімату дорівнюватимуть:

$$s = zX + b\chi p_0 e^{-\mu z}. \quad (4)$$

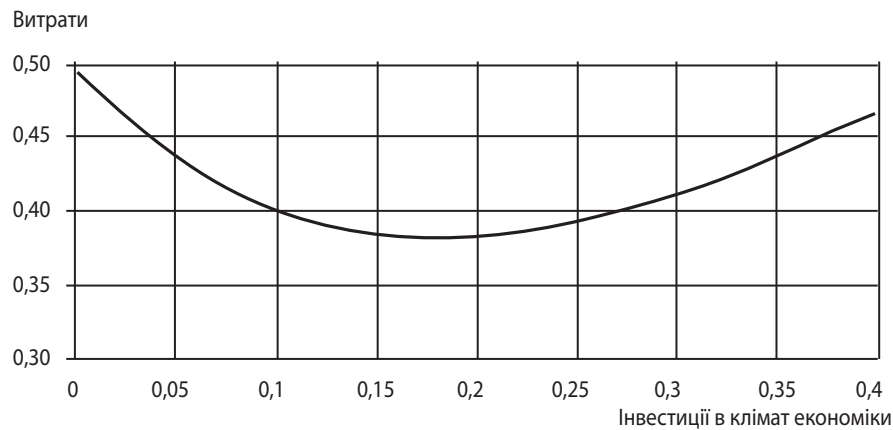


Рис. 2. Залежність загальних витрат інвесторів від величини інвестицій у поліпшення клімату

Графік функції s ($p_0=0,5$; $\mu=5$; $b=1$; $X=1$) наведено на рис. 2.

Розглянемо, в якому випадку і якою мірою в державі і в інвестора може виникнути стимул вкласти кошти в поліпшення економічного клімату. Знайдемо значення z , за якого s досягає мінімуму (зауважимо, що попри «найм» держави інвестором для поліпшення клімату, заходи з поліпшення відбуваються за кошт податків інвестора:

$$\begin{aligned} \frac{ds}{dz} &= X(1 - bp_0 v e^{-vz}); \\ \frac{ds}{dz} = 0 &\Leftrightarrow bp_0 v e^{-vz} = 1; \\ \bar{z} &= \frac{1}{v} \ln(bp_0 v); \end{aligned} \quad (5)$$

$$\frac{d^2s}{dz^2} = \chi b p_0 v^2 e^{-vz} > 0. \quad (6)$$

Функція s досягає мінімуму у точці \bar{z} . Величина витрат інвесторів за умови оптимальних інвестицій в поліпшення інвестиційного клімату становитиме

$$\begin{aligned} s(\bar{z}) &= \bar{z}X + b\chi p_0 e^{-v\bar{z}} = \\ &= X \left(\frac{1}{v} \ln(bp_0 v) + bp_0 e^{-v \left(\frac{1}{v} \ln(bp_0 v) \right)} \right); \end{aligned}$$

$$s(\bar{z}) = \frac{X}{v} (1 + \ln(bp_0 v)). \quad (7)$$

Варто розглянути окреме питання: чи доцільно державі вкладати в поліпшення інвестиційного клімату якісь інші кошти, крім податків (поки що не уточнюючи, звідки він візьме ці кошти). У такому випадку державні витрати складатимуть:

$$s_A = zX - bp\chi X = zX - b\chi p_0 e^{-\mu z}. \quad (8)$$

Позаяк похідна s_A по z :

$$\frac{ds_A}{dz} = X(1 + bp_0 \mu e^{-\mu z}) > 0,$$

очевидно, що мінімум s_A знаходиться за найменшої можливої величини $z - z = 0$, а отже, держава не має жодного стимулу інвестувати власні кошти в поліпшення інвестиційного клімату.

Що стосується інвесторів, то в намаганні зменшити власні витрати вони стикаються з дилемою «оновлювати чи не оновлювати ресурс» (наявна у більш загальній моделі дилема «наймати чи не наймати агента» у даній ситуації відсутня: інвестори завжди працюють у межах якоїсь держави).

Дилема: «інвестувати чи ні кошти в поліпшення інвестиційного клімату». Аби інвестори не були зацікавлені вкладати кошти в поліпшення інвестиційного клімату в економіці, де вони працюють, величина \bar{z} із (8) не пови-

нна перевищувати 0. З'ясуємо, за яких співвідношень параметрів це відбувається. З (8) випливає

$$\begin{aligned} \bar{z} \leq 0 &\Leftrightarrow \frac{1}{\mu} \ln(bp_0\mu) \leq 0 \Leftrightarrow bp_0\mu \leq 1; \\ \bar{z} \leq 0 &\Leftrightarrow \frac{1}{\mu} \geq bp_0. \end{aligned} \quad (9)$$

Інвестування у клімат виявляється недоцільним, якщо тарифна надбавка є помірною, а інвестиції в оновлення використовуються недостатньо ефективно. У цьому випадку саме і спостерігається ситуація, коли інвестори абсолютно не переймаються інвестиційним кліматом, повністю передаючи турботу про його стан державі, байдуже ставлення якої до інвестування в поліпшення клімату було доведено вище. Отже, за умови:

$$\mu \leq \frac{1}{bp_0} \quad (10)$$

– інвестору вигідніше не інвестувати в поліпшення клімату.

З (10) випливає, що, позаяк $\mu > 0$, права частина нерівняння також мусить бути додатною, що можливо за виконання умови: $b > 0$. Водночас, значенням b можна взяти будь-яку величину, що відповідає умові:

тобто

$$\begin{aligned} b &< \frac{1}{p_0\mu}, \\ 0 &< b < \frac{1}{p_0\mu}. \end{aligned} \quad (11),$$

Графік верхньої межі b для $\mu = 1, 2, \dots, 24$ наведено на рис. 3.

Обговорення. Моделювання поведінки інвесторів дозволяє установити, що поведінка інвесторів не вписується у рамки природних припущень, коли найбільш ефективні економіки заповнюють насамперед найбільш ефективні інвестиції і т. д. Так, показано, що насамперед в економіки із більш сприятливим кліматом прагнуть інвестори,

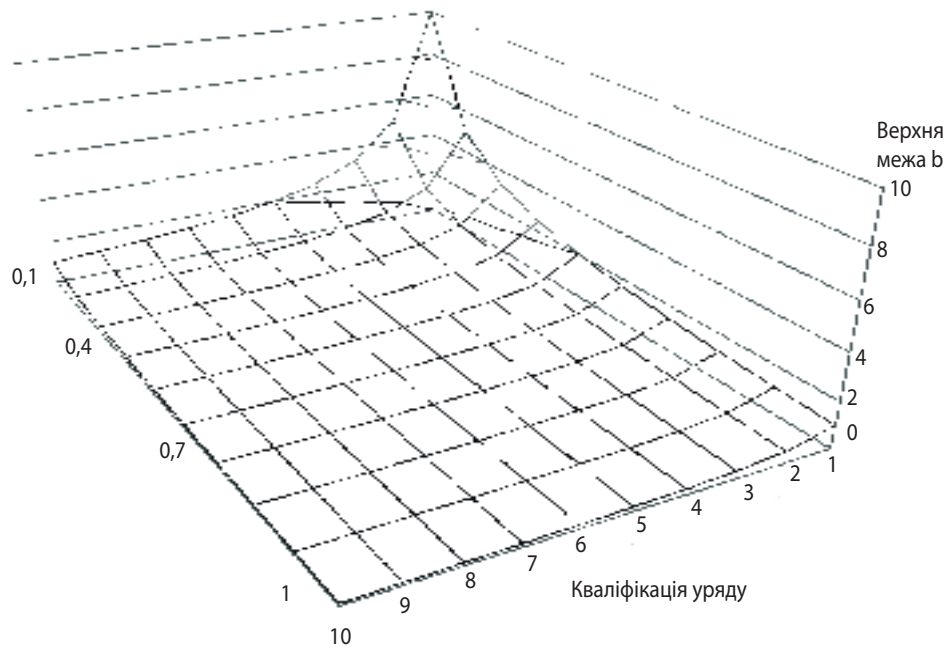


Рис. 3. Залежність верхньої межі змінної частки податкового навантаження від початкової сприятливості економічного клімату та кваліфікації уряду в питанні його поліпшення

що знаходяться на межі прибутковості, тоді як більш прибуткові не намагатимуться змінити status quo. З іншого боку, інвестори, що вже функціонують у певній економіці, чинитимуть спротив потенційним інвесторам тим більший, чим ефективнішими ці інвестори є. Ці 2 чинники сприятимуть тому, що більшу ймовірність входження в економіку мають менш продуктивні інвестори. Така ситуація нагадує механізм зворотного відбору і може класифікуватися як неефективний ринковий стан.

Стосовно питання поліпшення інвестиційного клімату встановлено, що зацікавлення в цьому інвесторів так само має зворотну залежність від їхньої продуктивності, тобто ті, хто має найбільші можливості, найменше прагнуть інвестувати у сприятливість умов свого функціонування. Водночас, держава, попри звичні уявлення, в більшості ви-

падків так само не виявляє зацікавленості у підтриманні та поліпшенні економічного клімату у країні. При цьому доведено, що, попри порівняно низький рівень сприятливості клімату економіки, можна підібрати параметри податкових зборів, за яких подібна ситуація влаштуватиме всіх учасників взаємин.

Отже, досить раціональна (задовільна) поведінка інвесторів і держави призводить до того, що клімат економіки не поліпшується, а сама економіка поповнюється більшою мірою не найпродуктивнішими інвесторами. Подібна ситуація призводить до «закриття» економіки та виникнення однієї із ситуацій неефективної взаємодії на ринку – неповного ринку.

Висновки. Проведене дослідження за допомоги моделювання поведінки інвесторів і держави дозволило ви-

явити чинники прийняття рішень зазначеними суб'єктами взаємовідносин і встановити причини виникнення, попри достатньо раціональну (задовільну) поведінку інвесторів під час розподілу та перерозподілу інвестицій, неефективного стану ринкової неспроможності.

Отримані результати можуть стати у пригоді при плануванні та регулюванні державної політики інвестиційної діяльності.

Подальша формалізація зазначених поведінкових й оціночних характеристик, визначень параметрів ефективності дозволить прогнозувати небезпеку утворення подібних ситуацій у реальній економіці, а відтак, заздалегідь запобігати цьому процесу.

Sokolovskyi, D. B. "Pytannia vplyvu vzaiemyn «strakhovyk – strakhuvalnyk» na riven bezpeky ob'ekta strakhuvannia" [The question of influence relations "insurer - insured" to the level of safety of the insurance]. *Visnyk Volynskoho derzhavnoho universytetu*, no. 3 (2001): 219-223.

Tirole, J. *The Theory of Corporate Finance* Princeton: Princeton University Press, 2006.

Tirole, J. "Overcoming Adverse Selection: How Public Intervention Can Restore Market Functioning" *American Economic Review* vol. 102, no. 1 (2012): 29-59.

Tapia, W., and Yermo, J. "Implications of Behavioural Economics for Mandatory" *Individual Account Pension Systems, OECD Working Papers on Insurance and Private Pensions*, no. 11 (2007): 1-28.

ЛІТЕРАТУРА

1. Besley T. How Do Market Failures Justify Interventions in Rural Credit Markets? / T. Besley // *The World Bank Research Observer*. – 1994. – Vol. 9, no 1. – P. 27–47.

2. Philippon T. Optimal Interventions in Markets with Adverse Selection / T. Philippon, V. Skreta // *American Economic Review*. – 2012. – Vol. 102, no 1. – P. 1–28.

3. Tirole J. *The Theory of Corporate Finance* / J. Tirole. – Princeton, Princeton University Press, 2006. – 656 p.

4. Tirole J. Overcoming Adverse Selection: How Public Intervention Can Restore Market Functioning / J. Tirole // *American Economic Review*. – 2012. – Vol. 102, no 1. – P. 29–59.

5. Tapia W. Implications of Behavioural Economics for Mandatory / W. Tapia, J. Yermo // *Individual Account Pension Systems, OECD Working Papers on Insurance and Private Pensions*. – OECD Publishing. – 2007. – No. 11. – P. 1–28.

6. Iyengar S. Choice Overload and Simplicity Seeking / S. Iyengar, E. Kamenica // *Journal of Public Economics*. – 2010. – Vol. 94, no. 7–8. – P. 530–539.

7. Соколовський Д. Модель «ринкової омани» у взаємодії кшталту «принципал – агент» / Д. Соколовський // *Інформаційні технології та моделювання в економіці: на шляху до міждисциплінарності* [Монографія]. – Черкаси: Брама-Україна, 2013. – С. 224–235.

8. Соколовський Д. Б. Питання впливу взаємин «страховик – страхувальник» на рівень безпеки об'єкта страхування / Д. Б. Соколовський // *Вісник Волинського держ. ун-ту*. – 2001. – № 3. – С. 219–223.

REFERENCES

Besley, T. "How Do Market Failures Justify Interventions in Rural Credit Markets?" *The World Bank Research Observer* vol. 9, no. 1 (1994): 27-47.

Iyengar, S., and Kamenica, E. "Choice Overload and Simplicity Seeking" *Journal of Public Economics* vol. 94, no. 7–8 (2010): 530-539.

Philippon, T., and Skreta, V. "Optimal Interventions in Markets with Adverse Selection" *American Economic Review* vol. 102, no. 1 (2012): 1-28.

Sokolovskyi, D. "Model «rynkovoi omany» u vzaiemodii kshaltu «pryntsygal – agent»" [Model "market delusion" in concert such as "principal - agent"]. In *Informatsiini tekhnolohii ta modeliuвання v ekonomitsi: na shliakhu do mizhdystyplinarnosti*, 224-235. Cherkasy: Brama-Ukraine, 2013.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 332.02:504.03

ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ ОПТИМАЛЬНІ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ПОВОДЖЕННЯ З ТВЕРДИМИ ВІДХОДАМИ РЕГІОНУ

© 2014 САМОЙЛІК М. С.

УДК 332.02:504.03

Самойлік М. С. Економіко-екологічні оптимальні стратегії управління системою поводження з твердими відходами регіону

У статті розроблено економіко-екологічну модель оптимального управління системою поводження з твердими відходами на регіональному рівні, визначено її цільові функції та сформовано оптимізаційні сценарії управління даною сферою при теоретично оптимальних значеннях параметрів. На основі моделі управління сферою поводження з твердими відходами сформовано алгоритм визначення оптимальних управлінських стратегій і механізмів їх реалізації, який дозволяє вирішувати поставлені задачі оптимізації розвитку сфери поводження з твердими відходами при заданій множині змінних і параметрів стану системи для конкретного типу життєвого циклу твердих відходів і різних суб'єктів даної сфери. Розроблена модель має множину допустимих рішень і відповідно пропонує вибір найкращого з них із урахуванням цільових функцій. Проведений SWOT-аналіз існуючого стану поводження з твердими відходами у Полтавському регіоні та визначена необхідність розроблення відповідної стратегії на основі розробленої економіко-екологічної моделі з урахуванням оптимізації взаємопротилежних критеріїв: екологічного ризику для здоров'я населення від сфери поводження з твердими відходами та сумарних витрат на функціонування даної сфери. Проведено моделювання даної ситуації за базовим (існуюча ситуація) та альтернативними сценаріями та встановлено, що на даному етапі у регіоні найбільш доцільним є будівництво чотирьох сміттєсортувальних ліній і п'яти регіональних полігонів твердих відходів, при цьому витрати на дану сферу складають 62,0 млн грн / рік, прибуток від реалізації вторинної сировини – 71,2 млн грн / рік, а зниження екологічного ризику – 13 млн грн / рік.

Ключові слова: тверді відходи, регіон, економіко-екологічна модель, оптимальні стратегії

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Формул.:** 13. **Бібл.:** 8.

Самойлік Маріна Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра екології, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка (пр. Першотравневий, 24, Полтава, 36011, Україна)

Email: marina-samojlik@yandex.ru

УДК 332.02:504.03

UDC 332.02:504.03

Самойлик М. С. Экономико-экологические оптимальные стратегии управления системой обращения с твердыми отходами региона

Samoylik M. S. Economic and ecological optimal strategies of management of the system of regional solid waste disposal

В статье разработана экономико-экологическая модель оптимального управления системой обращения с твердыми отходами на региональном уровне, определены ее целевые функции и сформированы оптимизационные сценарии управления данной сферой при теоретически оптимальных значениях параметров. На основе модели управления сферой обращения с твердыми отходами сформирован алгоритм определения оптимальных управленческих стратегий и механизмов их реализации, который позволяет решать поставленные задачи оптимизации развития сферы обращения с твердыми отходами при заданном множестве переменных и параметров состояния системы для конкретного типа жизненного цикла твердых отходов и разных субъектов данной сферы. Разработанная модель имеет множество допустимых решений и, соответственно, предлагает выбор наилучшего из них с учетом целевых функций. Проведен SWOT-анализ существующего состояния обращения с твердыми отходами в Полтавском регионе и определена необходимость разработки соответствующей стратегии на основе разработанной экономико-экологической модели с учетом оптимизации взаимопротивоположных критериев: экологического риска для здоровья населения от сферы обращения с твердыми отходами и суммарных расходов на функционирование данной сферы. Проведено моделирование данной ситуации по базовым (существующая ситуация) и альтернативным сценариями и установлено, что на данном этапе в регионе наиболее целесообразным является строительство четырех сортировочных линий и пяти региональных полигонов твердых отходов, при этом расходы на данную сферу составляют 62,0 млн грн / год, прибыль от реализации вторичного сырья – 71,2 млн грн / год, а снижение экологического риска – 13 млн грн / год.

The article develops an economic and ecological model of optimal management of the system of solid waste disposal at the regional level, identifies its target functions and forms optimisation scenarios of management of this sphere with theoretically optimal parameters' values. Based on the model of management of the sphere of solid waste disposal the article forms an algorithm of identification of optimal managerial strategies and mechanisms of their realisation, which allows solution of the set tasks of optimisation of development of the sphere of solid waste disposal at a given set of values and parameters of the state of the system for a specific type of life cycle of solid waste and different subjects of this sphere. The developed model has a number of feasible solutions and, consequently, offers selection of the best of them with consideration of target functions. The article conducts a SWOT-analysis of the current state of solid waste disposal in the Poltava region and identifies a necessity of development of a relevant strategy on the basis of the developed economic and ecological model with consideration of optimisation of mutually opposite criteria: ecological risk for the population from the sphere of solid waste disposal and total expenditures for this sphere functioning. The article conducts modelling of this situation by basic (current situation) and alternative scenarios and finds out that, at this stage, it is most expedient to build in the region four sorting lines and five regional solid waste grounds, while expenditures on this sphere are UAH 62.0 million per year, income from secondary raw material sales – UAH 71.2 million per year and reduction of the ecological risk – UAH 13 million per year.

Key words: solid waste, region, economic and ecological, optimal strategies

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 13. **Bibl.:** 8.

Ключевые слова: твердые отходы, регион, экономико-экологическая модель, оптимальные стратегии

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Формул.:** 13. **Библ.:** 8.

Самойлик Марина Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра экологии, Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка (пр. Первомайский, 24, Полтава, 36011, Украина)

Email: marina-samojlik@yandex.ru

Samojlik Marina S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Ecology, Poltava National Technical University named after Yu. Kondratyuk (pr. Pershotravnevyy, 24, Poltava, 36011, Ukraine)

Email: marina-samojlik@yandex.ru

Постановка проблеми. Створення умов для розширення сировинної бази вітчизняної економіки, підвищення стійкості матеріального забезпечення товаровиробників, скорочення втрат сировинних, матеріальних і паливно-енергетичних ресурсів, зниження рівня забруднення навколишнього середовища є найважливішими принципами державної промислової політики. Регіон стає самостійно діючим економічним агентом, активним суб'єктом конкурентних відносин у національній і світовій економіці; підвищення ефективності використання природно-економічного потенціалу території, у тому числі на основі капіталізації відходів виробництва і споживання, стає одним з пріоритетних завдань регіонального розвитку. У цьому аспекті актуалізується проблема формування нових підходів до управління системою поводження з твердими відходами (ТВ), основаної на розробці інноваційної методології і концепції управління нею, як складною економіко-екологічною системою, визначенні економічних моделей і механізмів підтримки прийняття управлінських рішень з використанням методології системного аналізу з урахуванням екологічних, технологічних і соціально-економічних умов функціонування даної системи на регіональному рівні.

Аналіз останніх досліджень. Серед досліджень, присвячених різним аспектам удосконалення системи управління сферою поводження з відходами та залучення їх у господарський обіг, необхідно виділити роботи таких авторів: О. Бондаря, Г. Виговської, Т. Галушкіної, Б. Горлицького, С. Ілляшенка, А. Мельника, В. Міщенко, Н. Хижнякової, С. Тяглова, Ф. Мікушова, Є. Рюміної, В. Пірса, І. Синякевича, І. Уолтера та інших. Але питання удосконалення системи регіонального управління сфери поводження з ТВ у рамках соціально-економічної політики на основі економіко-екологічного моделювання даної сфери недостатньо відпрацьовані. Відмічаючи велику кількість підходів і прикладних досліджень щодо розкриття окремих питань проблематики сфери поводження з ТВ, слід відмітити, що багатоаспектний аналіз системи поводження з ТВ і розробка на цій основі оптимізаційних економіко-екологічних моделей управління, алгоритмів прийняття рішень у даній сфері до сих пір зостаються актуальними для наукового пошуку.

Постановка завдання. Виходячи з вищенаведеного, постає необхідність у розробці економіко-екологічної моделі управління сферою поводження з твердими відходами на регіональному рівні, на базі якої сформувані оптимальні стратегії поводження з твердими відходами на прикладі Полтавської області.

Результати досліджень. Тверді відходи у процесі поводження з ними проходять такі стадії життєвого циклу. Перша стадія – це процес утворення відходів, після чого їх

власники передають їх на пункти збору (місця тимчасового зберігання). Причому збір може бути унітарний (все збирається в один контейнер) або роздільний (відходи розділяються на фракції, кількість яких визначається прийнятою у регіоні системою). Частина ТВ їх власники в порушення природоохоронного законодавства можуть видалять на несанкціоновані звалища, забруднюючи довкілля. Крім того, частина ресурсоцінних фракцій із ТВ може здаватися власниками у пункти прийому вторсировини. Накопичені на пунктах збору відходи на наступній стадії вивозять на заводи по сортуванню, подальшому пресуванню та переробці, спалюванню або компостуванню, причому на компостування бажано направляти органічні відходи. На заводах по сортуванню і переробці відходів відібрані вторресурси пресуються і переробляються або направляються на подальшу переробку, теж саме стосується і відходів із пунктів прийому вторсировини. На заводах по спалюванню або компостуванню відібрані вторресурси теж направляються на переробку, а залишок спалюється або компостується. Залишки від спалювання і компостування направляються на полігони ТВ. Відходи, які потрапили на несанкціоновані звалища, повинні бути забрані і утилізовані або видалені на полігонах ТВ.

Виходячи з вищенаведеного, імітаційну модель життєвого циклу ТВ у регіоні можна представити так:

$$X = \Phi(X, Y), \text{ при умові } X \leq X^m, Y \leq Y^m, \quad (1)$$

де $X = X^S \cup X^3 \cup \dots \cup X^{PB} \cup \dots \cup X^T$ – множина змінних стану системи поводження з ТВ у регіоні;

$Y = \{\alpha_S, \beta_P, \dots, \tau^T\}$ – множина параметрів стану даної системи у регіоні;

X^m, Y^m – множина обмежень на змінні і параметри стану даної системи у регіоні;

Φ – лінійний функціонал, який пов'язує значення змінних стану між собою при заданих параметрах стану системи.

Оскільки множина X ширша ніж множина зв'язків у функціоналі Φ , то дана система має множину допустимих рішень і, відповідно, пропонує вибір найкращого з них. Задача вибору найкращого рішення системи і є задачею управління системою поводження з ТВ, і вирішується вона за допомогою цільових функцій.

1. Мінімізація утворення відходів:

$$F_1(X) = \sum_{S=1}^{n_y} X_S^y - X_S^{yBP} \rightarrow \min; \quad S = \overline{1, n_y}, \quad (2)$$

Ефективність критерію мінімізації утворення ТВ визначається як різниця між загальним обсягом утворення ТВ (X_S^y) та відібраними ресурсоцінними компонентами ТВ (X_S^{yBP}), і в основному залежить від розумінням s -го власника відходів еколого-соціально-економічного значення

системи поводження з ТВ у регіоні і його економічними можливостями організації рециркуляції ТВ.

2. Максимальне вилучення вторинних ресурсів (ВР). Критерій максимального вилучення ВР буде прагнути до максимуму, якщо максимально забезпечити заходи по мінімізації утворення ТВ у *s*-го власника та збільшити долю ТВ, які направляються на заводи по переробці ТВ, а також коефіцієнти вилучення вторресурсів на цих заводах.
3. Мінімізація сумарних еколого-економічних ризиків:

$$F_3(X) = \sum_{m=1}^{n_H} R_m D \rightarrow \min; \quad m = \overline{1, n_H}, \quad (3)$$

Мінімізація сумарних еколого-економічних ризиків господарюючих суб'єктів, які беруть участь у реалізації життєвого циклу сфери поводження з ТВ, рівна добутку величини економічного збитку за забруднення від даної сфери (*D*) на значення ризику як вірогідної характеристики – ризик здоров'ю людини (R_m), який розраховується на основі залежності «доза – ефект [1]:

$$R_m = 1 - \exp \left\{ \ln(0,84) \left[\frac{c}{ГДК \cdot K_e} \right]^b \right\}, \quad (4)$$

де *C* – середня концентрація речовини, що надходить в організм людини протягом його життя;

K_e – коефіцієнт небезпеки, який визначається залежно від класу небезпеки [2];

b – коефіцієнт ізоефективності, який враховує особливості токсичних властивостей речовин і приймається в залежності від класу небезпеки речовини [2].

4. Максимізація прибутку від реалізації вторресурсів:

$$F_4(X) = (D^B - T^{PB} - T^{MB} - T^{KB}) \rightarrow \max, \quad (5)$$

де D^B – доходи регіону від продажу вторресурсів;
 T^{PB}, T^{MB}, T^{KB} – тарифіковані транспортні витрати на перевезення ТВ з пунктів збору, заводів по переробці (сортуванню) та компостуванню.

Даний критерій забезпечується виконанням всіх заходів по максимальному вилученню вторинних ресурсів, що забезпечить збільшення доходів від продажу вторресурсів. При цьому важлива якість відібраних компонентів, адже від цього залежить ціна на дані ресурси.

5. Мінімізація сумарних витрат. Причому мінімізація транспортних витрат регіону у сфері поводження з ТВ можлива за рахунок оптимального розміщення елементів даної системи і оптимізації структури транспортних потоків між ними [3].
6. Максимізація сортування і переробки ТВ. Із цього виду критерію випливає, що повинен бути максимальний потік, направлений з пунктів збору ТВ на заводи по переробці ТВ, і потік відходів, які підлягають сортуванню у *s*-го власника ТВ.
7. Максимізація прибутку, отриманого від функціонування системи поводження з ТВ у регіоні, визначається як різниця між прибутком від функціонування сфери поводження з ТВ регіону та витратами на дану сферу:

$$\Pi^P = D^P - B^P, \quad (6)$$

Якщо $\Pi^P \geq 0 - F_7(X) = \Pi^P \rightarrow \max$, якщо $\Pi^P \leq 0 - F_7(X) = \Pi^P \rightarrow \min$. При $\Pi^P \geq 0$ – система поводження з ТВ у регіоні сама себе забезпечує фінансовими ресурсами, тобто прибуткова. Якщо $\Pi^P \leq 0$, то дана система у регіоні дотаційна, тобто збиткова.

У контексті ефективної структури управління системи поводження з ТВ на регіональному рівні, при умові створення цілісного інформаційного простору як невід'ємної частини, актуалізується необхідність розробки стратегій підтримання прийняття управлінських рішень. Система підтримання прийняття рішень повинна формувати інформаційну множину $I^T = (X)_{opt}^T \cup (Y)_{opt}^T$, тобто визначати теоретично оптимальні значення параметрів і змінних стану системи. У загальному вигляді задача оптимального управління сфери поводження з ТВ на регіональному рівні являє собою детерміновану задачу повної оптимізації: знайти множину змінних (*X*) і параметрів (*Y*) стану оптимуму системи ($X = X_{opt}^1, Y = Y_{opt}^1$), при яких: $X_{opt}^1 = \Phi(X_{opt}^1, Y_{opt}^1), 0 \leq X_{opt}^1 \leq X^{m_1}, 0 \leq Y_{opt}^1 \leq Y^{m_1}$, а критерії оптимізації досягають своїх екстремумів: $F_1(X, Y) \rightarrow \min; F_2(X, Y) \rightarrow \min; F_3(X, Y) \rightarrow \max; F_4(X, Y) \rightarrow \max; F_5(X, Y) \rightarrow \min; F_6(X, Y) \rightarrow \max; F_7(X, Y) \rightarrow \max$ при $X = X_{opt}^1, Y = Y_{opt}^1$.

При умові вже існування певної системи поводження з ТВ у регіоні, тобто коли параметри задані ($Y = Y_{const}$) і постійні протягом певного проміжку часу, оптимізаційна задача зводиться до необхідності знайти $X = X_{opt}^2$ при умові, $Y = Y_{opt}^2$, а множина критеріїв досягає своїх екстремальних значень. Рішення, які отримуються в кінці, надають інформацію про найбільш оптимальне управління матеріальними і фінансовими потоками при існуючій уже схемі поводження з ТВ. Дана задача не залежить від часу, але вона дозволяє отримувати динамічну інформацію при кожній зміні параметрів системи за рахунок багатокритеріального її рішення, при чому вираховуються безпосередні значення змінних стану системи X_{opt}^2 , які забезпечують найкраще досягнення цілей управління.

Якщо $X = X_{const}^3$, та необхідно визначити оптимальні значення параметрів системи $Y = Y_{const}^3$, а множина критеріїв досягає своїх екстремальних значень. Даний тип задачі дозволяє отримати інформацію про економічно оптимальні рішення для випадку зміни технологічних параметрів сфери поводження з ТВ. Як правило, ця задача пов'язана із оптимізацією інвестування коштів у будівництво чи механічне переоснащення даної системи. Якщо необхідно визначити оптимальні значення частини змінних і частини параметрів стану при заданих значеннях інших змінних і параметрів стану, тобто $X = X_K \cup X_L$ та $Y = Y_K \cup Y_L$, де X_K, Y_K – змінні і параметри оптимізації системи, а X_L, Y_L – є константи, тоді: $X^4 \in X_K$, то $X^4 = X_{opt}^4, X^4 \in X_L$, то $Y^4 = Y_{opt}^4, Y^4 \in Y_L$, то $Y^4 = const Y_L$. Даний тип задач використовується, як правило, для вирішення задач з метою оптимального включення в існуючу систему пово-

дження з ТВ додаткових ланок або циклів і, у результаті її вирішення, визначаються змінні і параметри цієї ланки чи циклу, які дозволяють найкращим еколого-соціально-економічним способом включити дану ланку чи цикл в існуючу систему.

Очевидно, що при вибраних лінійних критеріях оптимізації і лінійній системі зв'язку змінних у розрахунковій схемі ми отримуємо класичну задачу лінійного програмування (для однокритеріальних задач) і класичну задачу квадратичного програмування (для багатокритеріальних задач), рішення яких можливе на ЕОМ. Для отримання аналітичних рішень для різних задач оптимізації можна замінити лінійно-ломану залежність інтегрального потоку ТВ, який проходить через пункти збору відходів, заводи по переробці відходів та полігони, на нелінійну неперервну функцію [4]. Тоді отримуємо клас функцій, заданих у вигляді:

$$Y = \frac{X}{[1 + X^n]^{1/n}}, \quad (7)$$

яка має властивості неперервності ($\lim_{n \rightarrow \infty} Y = 1$), диференційованості ($\lim_{n \rightarrow \infty} \frac{dY}{dX} = 1$) (та обмеженості:

$$\lim_{n \rightarrow \infty} Y = \begin{cases} X, & \text{якщо } X < 1, \\ 1, & \text{якщо } X \geq 1, \end{cases} \quad (8)$$

При цьому максимальне відхилення функції Y від свого реального значення залежить від n і має вигляд:

$$\varepsilon = 1 - (2)^{-1/n}, \quad (9)$$

Задача оптимізації не тільки багатofакторна, але, як зазначалося, значно залежить від виду і форми цільових функцій. Тому можна виділити прибуток: суб'єктів господарської діяльності, які беруть участь у реалізації системи поводження з ТВ; місцевої влади; всієї системи поводження з ТВ, регіонального або державного бюджету. У результаті розв'язання оптимізаційної задачі першого типу, при умові максимізації прибутку та мінімального екологічного ризику від даної сфери, що включає наступні етапи: власники ТВ, пункт збору ТВ, завод (станція) по переробці (сортуванню) ТВ, полігони (звалища) видалення ТВ та несанкціоноване видалення визначені обсяги оптимального інтегрального потоку ТВ для різних суб'єктів, зокрема, для підприємств по збору і транспортуванню ТВ:

$$(X^1)^{opt} = \frac{\varphi_{C_2}}{(1 - \alpha_2 c_{\beta_2} c_{\beta_0})} \cdot n \sqrt[n]{\frac{R - C_{\Pi} - T^{C_2 \Pi} - C_C^C}{R - \frac{C_C + C_{B\alpha_2} C_{\beta_2} C_{\beta_0}}{(1 - \alpha_2 c_{\beta_2} c_{\beta_0})}}} - 1, \quad (10)$$

де $(X^1)^{opt}$ – обсяг оптимального інтегрального потоку ТВ, т;

C_C – норматив плати за збір і транспортування ТВ, грн/т;

R – економічний еквівалент екологічного ризику, грн;

C_B, C_3, C_{Π} – середньозважена вартість вторинних ресурсів на комплексних приймальних пунктах, заводах по переробці та полігонах ТВ/грн/т;

C_C^C – вартість збору ТВ на пунктах збору грн/т;

$T^{C_2 B}, T^{C_3}, T^{C_2 \Pi}$ – середньозважені витрати на перевезення вторинних ресурсів з пункту збору на пункти прийому, заводи з переробки або полігони ТВ, грн/т;

$\alpha_2 c$ – коефіцієнт сортуємості ТВ;

$\beta_2 c_{\beta_0}$ – середньозважені коефіцієнти вмісту вторинних ресурсів у ТВ, їх вилучення власниками ТВ відповідно;

φ_{C_1} – функція лімітування технологічних процесів збору і сортування.

Для заводів по переробці відходів (сортувальних станцій) критерій оптимального інтегрального потоку ТВ має вигляд:

$$(X^2)^{opt} = \varphi_3 \cdot n \sqrt[n]{1 + \frac{C_3 + (C_B - T^{3B})\beta_3\beta_0 - (C_{\Pi} + T^{3\Pi})(1 - \beta_3\beta_0)}{R - C_3}} - 1, \quad (11)$$

де φ_3 – функція лімітування технологічних процесів переробки (сортування) ТВ;

$T^{3\Pi}$ – середньозважені витрати на транспортування ТВ від пункту переробки до місця реалізації вторсировини;

β_3 – коефіцієнт відсортованості ТВ, що надходять на переробку.

Аналогічно для полігонів і звалищ ТВ:

$$(X^{\Pi})^{opt} = \varphi_{\Pi} \cdot n \sqrt[n]{1 + \frac{C_{\Pi}}{R - C_3}} - 1, \quad (12)$$

де φ_3 – функція лімітування технологічних процесів видалення ТВ.

Вираз оптимальних потоків ТВ з точки зору місцевої влади, при умові, що за рахунок їх бюджету здійснюється тарифне фінансування підприємств по збору і транспортуванню ТВ, а також враховуючи, що важливим критерієм у даному є мінімальне видалення відходів на полігони і максимальна їх переробка, а також повинні бути відсутні несанкціоновані звалища, має вигляд:

$$(X^0)^{opt} = \frac{\varphi_{C_2}}{(1 - \alpha_2 c_{\beta_2} c_{\beta_0})} \cdot n \sqrt[n]{1 + \frac{C_p - (1 - \alpha_2 c_{\beta_2} c_{\beta_0}) C_C^C}{R - C_p}} - 1, \quad (13)$$

де φ_3 – функція лімітування технологічних процесів у регіоні;

C_p – середньозважена вартість вторинних ресурсів

У Полтавській області щорічно утворюється близько 480 тис. т (1,6 млн м³) твердих побутових відходів, які видаляються на 377 санкціонованих полігонах та звалищах ТВ та 4,5 млн т промислових відходів (з яких 200 тис. т – небезпечні відходи) [5]. Середній рівень використання відходів у якості вторинних ресурсів у промисловості складає біля однієї третьої (близько 30%), а побутових відходів – близько 8% від загальної маси [6]. У господарський обіг залучаються головним чином лом і відходи чорних і кольорових металів, високосортні марки макулатури, чисті текстильні, полімерні і деревні

відходи, склобій [7]. Враховуючи, що офіційним шляхом у Полтавській області збирається значно менше відходів, чим утворюється у населених пунктах, тобто наявна значна кількість несанкціонованих звалищ, а також високий рівень екологічної небезпеки більшості місць видалення відходів, постає необхідність у зміні існуючої ситуації та необхідності реалізації комплексного управління у регіоні з використанням вищенаведеної моделі оптимізації стратегічних рішень у даній сфері. Проведений SWOT-аналіз існуючої ситуації у регіоні наведено в табл. 1.

Перераховані недоліки висувають задачу створення нової, більш ефективної системи поводження з ТВ, яка б дозволила знизити антропогенне навантаження на навколишнє середовище, оптимально вирішити проблему знешкодження відходів, раціонально використовувати вторсировину. Вирішення існуючих проблем повинно базуватися на наступних принципах: запропонована система поводження з ТВ повинна бути економічно доцільною, здійснювати мінімальний вплив на навколишнє середовище, мати високі технологічні показники, забезпечувати максимально корисне використання всіх складових відходів, ґрунтуватися на логістичних засадах; запропонована система повинна відповідати основним підцілям системи управління сферою поводження з ТВ: мінімізація утворення, максимальна утилізація та безпечне видалення залишків ТВ; вирішення проблеми повинно базуватися на комплексному підході і безперервності розвитку галузі.

Результати розрахунку оптимальних потоків ТВ, при умові мінімізації екологічного ризику здоров'я населення від даної сфери та мінімізації витрат на її розвиток для Полтавського регіону (з точки зору місцевої влади) наведені на рис. 1. Виходячи з цього, розглянуто 3 сценарії переоснащення сфери поводження з ТВ: перший – існуюча ситуація зберігається; другий – впровадження чотирьох сміттесортувальних станцій та п'яти регіональних полігонів; третій – впровадження двох сміттєпереробних заводів та чотирьох сортувальних станцій.

Таким чином, результати показали, що на даному етапі найбільш доцільним є будівництво чотирьох сміттесортувальних ліній та п'яти регіональних полігонів, при чому щорічні витрати (з урахуванням капітальних, експлуатаційних та транспортних витрат) складають 62,0 млн грн, у той час як прибуток від реалізації вторинної сировини складає 71,2 млн грн, а зниження екологічного ризику складе з 14 млн грн (існуюча ситуація) до 0,9 млн грн. Що стосується існуючої ситуації, то незважаючи на мінімальні витрати у дану сферу (які включають тільки витрати щодо збору, транспортування та видалення), але враховуючи екологічні та соціальні чинники – величину екологічного ризику здоров'ю населення та збитку за забруднення навколишнього середовища, необхідним є модернізація даної системи. Реалізація третьої схеми потребує значних фінансових витрат, в той час як прибуток від реалізації вторинної сировини складає 98,5 млн грн, а екологічний ризик – 0,3 млн грн.

Таблиця 1

SWOT-аналіз сфери поводження з відходами у Полтавській області*

Сильні внутрішні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> ▪ наявність загальнообґрунтованої концепції формування в області 4 сміттєпереробних комплексів; ▪ поінформованість місцевих громад щодо проблем поводження з відходами; ▪ готовність місцевих громад до поетапної організації системи комплексного збору ТПВ (змішаного й роздільного) у населених пунктах області та створення міжрайонних (регіональних) полігонів 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ постійне збільшення щорічного обсягу відходів та урізноманітнення їх складу; ▪ відсутність організаційно-економічного механізму зменшення відходів у джерелах їх утворення та залучення ресурсоцінних фракцій відходів у господарський обіг; ▪ відсутність системи збору та вивозу негабаритних відходів, відпрацьованих електротоварів та небезпечних побутових відходів; ▪ наявність санкціонованих звалищ відходів, що не відповідають екологічним нормам; ▪ постійне збільшення несанкціонованого видалення ТПВ; ▪ обмеженість фінансових коштів на розвиток сфери поводження з відходами і створення відповідної інфраструктури; ▪ неузгодженість основних напрямів у політиці управління відходами на різних рівнях управління.
Зовнішні можливості	Зовнішні загрози (ризики)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ покращення екологічної та санітарно-гігієнічної ситуації у населених пунктах; ▪ покращення екологічної ситуації у місцях розташування звалищ відходів; ▪ отримання прибутку від утилізації ресурсоцінних фракцій відходів; ▪ покращення соціально-психологічного клімату у населених пунктах; ▪ збільшення робочих місць 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ створення техногенного навантаження у місцях розташування сміттєпереробних заводів та регіональних полігонів; ▪ значні фінансові витрати на розвиток сфери поводження з відходами

* складено автором з використанням [8].

Екологічний ризик здоров'ю населення від сфери поводження з ТВ (R), млн грн / рік

Витрати на сфері поводження з ТВ (R), млн грн / рік

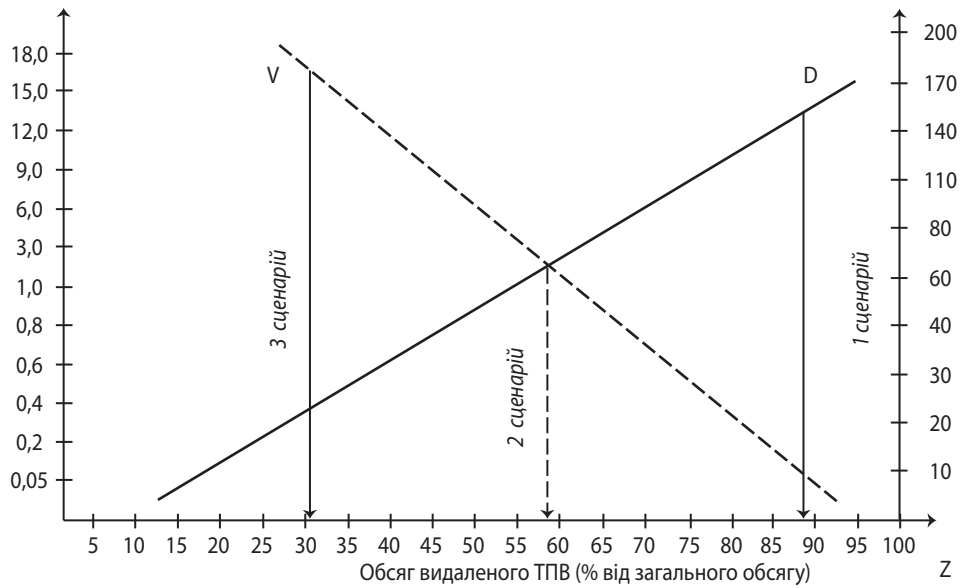


Рис. 1. Оптимальне співвідношення критеріїв розвитку сфери поводження з ТВ у Полтавській області

Але проблема ТВ може бути ефективно вирішена тільки при активній участі влади, місцевого населення та приватних структур. Оскільки рішення зводиться не тільки до вибору і придбання «адекватної» технології, а потребує комплексного втручання у всі соціальні, екологічні та економічні аспекти проблеми, то участь влади при при-

йнятті керівних рішень у даній сфері має бути всесторонньою (рис. 2).

Особливість схеми полягає в тому, що всі етапи повинні проходити не одноразово, а безперервно. Доцільно залучити до вирішення проблеми виконавчу владу, населення та громадські організації, служби державного конт-

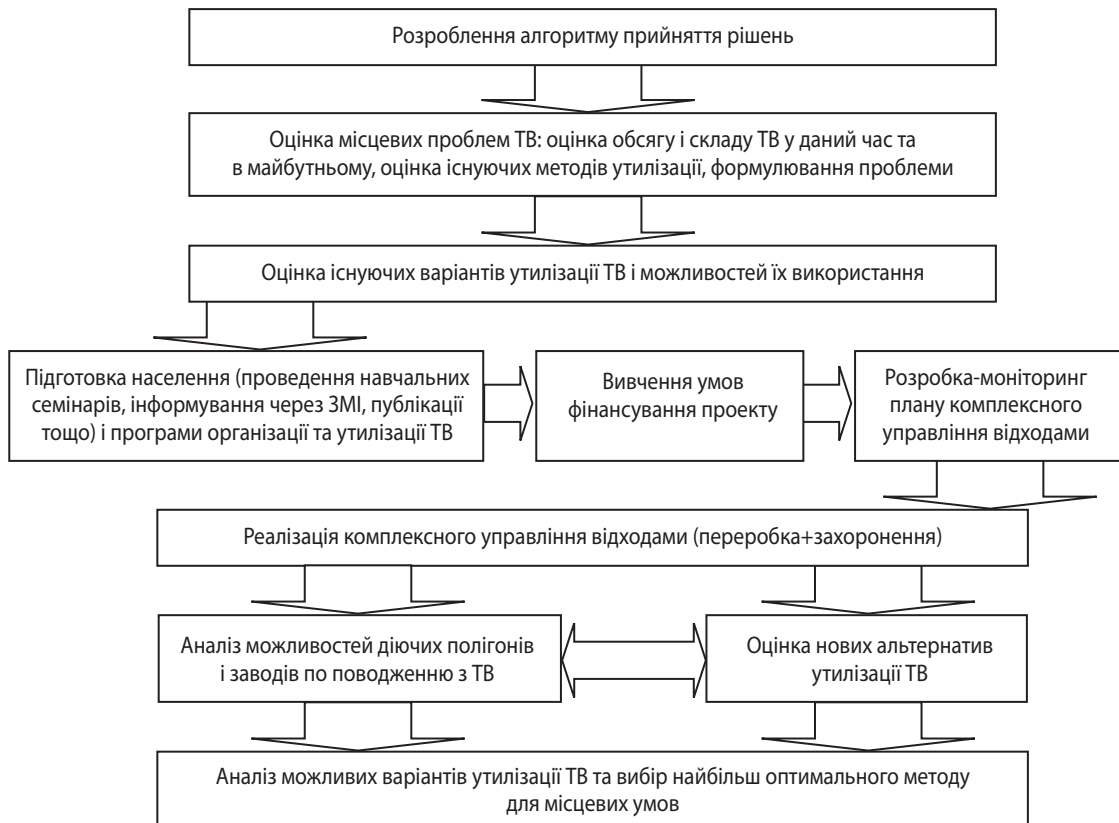


Рис. 2. Умовна схема прийняття рішень і керівництва комплексним управлінням відходами (складено автором)

ролю (Департамент з питань нафтогазового комплексу, промисловості, екології та природних ресурсів Полтавської обласної державної адміністрації, санітарно-епідеміологічної служби), керівників крупних підприємств – утворювачів відходів, керівників підприємств по утилізації ТВ, у тому числі полігонів ТВ, а також транспортних підприємств, підприємств по переробці вторсировини та представників ЗМІ. Тобто умовою ефективності системи поводження з ТВ є залучення всіх доступних ресурсів: людських, організаційних, економічних, технічних тощо.

Висновок. Таким чином, на основі розробленої економіко-екологічної моделі управління сферою поводження з твердими відходами на регіональному рівні сформовані оптимальні стратегії поводження з твердими відходами на прикладі Полтавської області, а також розроблена схема прийняття рішень у даній сфері. Проведено моделювання даної ситуації за базовим (існуюча ситуація) та альтернативними сценаріями, та встановлено, що на даному етапі у регіоні найбільш доцільним є будівництво чотирьох сміттесортувальних ліній та п'яти регіональних полігонів, при цьому витрати на дану сферу складають 62,0 млн грн / рік, прибуток від реалізації вторинної сировини – 71,2 млн грн / рік, а зниження екологічного ризику – 13 млн грн / рік.

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Самойлік М. С.** Управління системою поводження з відходами на регіональному рівні / М. С. Самойлік, І. Б. Чичкало-Кондрацька // Бізнес Інформ. – 2009. – № 4 (1). – С. 130 – 133.
- 2.** Временная типовая методика определения экономической эффективности осуществления природоохранных мероприятий и оценки экономического ущерба, причиняемого народному хозяйству загрязнением окружающей среды (Одобрена постановлением Госплана СССР, Госстроя СССР и Президиума АН СССР от 21 октября 1983 г.). – М.: Экономика, 1986. – 158 с.
- 3. Онищенко В. О.** Теоретико-методологічні засади управління сферою поводження з твердими відходами на регіональному рівні / В. О. Онищенко, М. С. Самойлік. – Полтава: ПолтНТУ, 2013. – 524 с.
- 4. Вагин В. С.** Комплексное управление жизненным циклом ТБО в регионе: понятийно-терминологические и методологические основы концепции: монография / В. С. Вагин. – Ростов-на-Дону: Изд-во СКНЦВШ, 2004. – 111 с.
- 5.** Екологічний паспорт Полтавської області / За заг. кер. І. А. Піддубного. – Полтава: Держуправління охорони навколишнього природного середовища в Полтавській області, 2012. – 134 с.
- 6. Онищенко С. В.** Еколого-економічна оцінка забруднення навколишнього середовища в системі екологічно безпечного розвитку регіонів України: монографія / С. В. Онищенко, М. С. Самойлік. – Полтава: ПолтНТУ, 2012. – 269 с.
- 7.** Поводження з відходами Полтавщини / [Голік Ю. С., Ілляш О. Е., Самойлік М. С. та ін.]. – Полтава: Полтавський літератор, 2009. – 291 с.
- 8. Онищенко В. О.** Регіональна програма охорони довкілля, раціонального використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки з урахуванням регіональних пріоритетів Полтавської області / [В. О. Онищенко, Ю. С. Голік, О. Е. Ілляш та ін.]. – Полтава: Полтавський літератор, 2012. – 164 с.

REFERENCES

- Ekologichnyi pasport Poltavskoi oblasti* [Ecological passport of Poltava region]. Poltava: Derzhupravlinnia okhorony navkolyshnyoho pryrodnoho seredovyscha v Poltavskii oblasti, 2012.
- Holik, Yu. S., Illiash, O. E., and Samoilik, M. S. *Povodzhennia z vidkhodamy Poltavshchyny* [Waste of Poltava]. Poltava: Poltavskiy literator, 2009.
- Onyshchenko, V. O., and Samoilik, M. S. *Teoretyko-metodolohichni zasady upravlinnia sferoiu povodzhennia z tverdymy vidkhodamy na rehionalnomu rivni* [Theoretical and methodological basis of the management area of solid waste management at the regional level]. Poltava: PoltNTU, 2013.
- Onyshchenko, V. O., and Samoilik, M. S. *Ekoloho-ekonomichna otsinka zabrudnennia navkolyshnyoho seredovyscha v systemi ekolohichno bezpechnoho rozvytku rehioniv Ukrainy* [Ecological and economic evaluation of pollution in the system environmentally sound development in Ukraine]. Poltava: PoltNTU, 2012.
- Onyshchenko, V. O., Holik, Yu. S., and Illiash, O. E. *Rehionalna prohrama okhorony dovkillia, ratsionalnoho vykorystannia pryrodnykh resursiv ta zabezpechennia ekolohichnoi bezpeky z urakhuvanniam rehionalnykh priorytetiv Poltavskoi oblasti* [Regional program for environmental protection, natural resource management and environmental safety, taking into account regional priorities Poltava region]. Poltava: Poltavskiy literator, 2012.
- Samoilik, M. S., and Chychkalo-Kondratska, I. B. "Upravlinnia systemoiu povodzhennia z vidkhodamy na rehionalnomu rivni" [Management system of waste management at the regional level]. *Biznes Inform*, no. 4 (1) (2009): 130-133.
- Vremennaia tipovaia metodika opredeleniia ekonomicheskoy effektivnosti osushchestvleniia prirodookhrannykh meropriiaty i otsenki ekonomicheskogo ushcherba, prichiniaemogo narodnomu khoziaystvu zagryazneniem okruzhaiushchey sredey* [Temporary typical method of determining the cost-effectiveness of environmental activities and assess the economic damage to the national economy of pollution]. M.: Ekonomika, 1986.
- Vagin, V. S. *Kompleksnoe upravlenie zhiznennym tsiklom TBO v regione: poniatiyno-terminologicheskie i metodologicheskie osnovy kontseptsii* [Integrated lifecycle management of solid waste in the region: the conceptual and terminological and methodological foundations of the concept]. Rostov-na-Donu: SKNTsVSh, 2004.