

**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)  
**Блаун 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)  
**Раєвнєва 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 '2015**

Журнал «ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ» представлено у наукометричних  
базах даних, репозиторіях та пошукових системах:

- Ulrichsweb Global Serials Directory (США)
- Research Papers in Economics (США)
- Російський індекс наукового цитування (Росія)
- Index Copernicus (Польща)
- Directory of Open Access Journals
- EBSCOhost (США)
- CiteFactor (США)
- Academic Journals Database (Швейцарія)
- Scientific Indexing Services
- Advanced Science Index
- Open Academic Journals Index
- GetInfo (Німеччина)
- BASE (Німеччина)
- OpenAIRE (Європейський Союз)
- WorldCat
- SUNCAT Union Catalogue (Велика Британія)
- Соціонет (Росія)
- J-Gate (Індія)
- Академія Google (США)
- Research Bible (Японія)
- Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського (Україна)

**ЗМІСТ**

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

- Антоненко С. В., Ялдин І. В., Кочетигова Т. В.**  
Державна підтримка металургійної промисловості  
у розвинутих країнах та країнах, що розвиваються ..... 7
- Грищенко Т. В., Анзіна Г. В.**  
Вплив фінансiалiзацiї економiки на функцiонування  
граничних ринкiв капiталу ..... 16
- Далєвська Н. М.**  
Інституціоналізація інтересів акторів міжнародних відносин  
на засадах стратегічного партнерства ..... 22
- Маханьова Ю. М.**  
Експорт зернових культур України, ЄС і країн світу  
в умовах сучасних інтеграційних процесів ..... 27
- Ткаленко С. І., Любачівська Р. З.**  
Особливості формування біотехнологічних кластерів ЄС:  
досвід для України ..... 37

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

- Бондар-Підгурська О. В.**  
Узагальнення уявлень про економічні кластери  
як інструменту розбудови інноваційної  
інфраструктури в Україні ..... 43
- Булєєв І. П.**  
Деякі аспекти функціонування економіки України  
на сучасному етапі її розвитку ..... 49
- Власюк Т. О.**  
Забезпечення зовнішньоекономічної безпеки  
на ринку сільськогосподарської продукції в Україні ..... 59

<b>Денисов К. В., Бабміндра Д. І.</b> Промислова політика регулювання процесів прискореної екологізації виробничої діяльності підприємств чорної металургії в Україні.....	72
<b>Єрмаченко В. Є.</b> Концептуальні підходи до визначення загроз розвитку туризму в Україні.....	79
<b>Карпенко І. В., Шишова Ю. Г.</b> Методичні засади бюджетного фінансування проектів в умовах сталого розвитку на принципах державно-приватного партнерства.....	85
<b>Кічурчак М. В.</b> Напрями удосконалення інституційного забезпечення відтворення благ в економічній системі України.....	92
<b>Комарова О. А.</b> Пріоритетні напрями державної освітньої політики.....	107
<b>Машканцева С. О.</b> Обґрунтування вибору напрямків розвитку національного торговельного флоту.....	114
<b>Мельникова О. А.</b> Проблеми та перспективи розвитку брендингу міст в Україні.....	120
<b>Мрихіна О. Б., Міркунова Т. І., Стояновський А. Р.</b> Нормативно-методичні засади трансферу технологій.....	126
<b>Солодовнік О. О.</b> Фінансово-економічна безпека публічно-приватного партнерства: теоретико-методологічні засади забезпечення.....	133
<b>Скидан О. В., Литвинчук І. Л., Самойленко К. А., Дубінченко С. В.</b> Реформа системи науково-освітнього забезпечення аграрного сектора.....	139
<b>Хаустова В. Є.</b> Нормативно-правова база державної підтримки розвитку промисловості України.....	149
<b>Шарко М. В.</b> Комерціалізація інтелектуальної власності при трансфері технологій в реальний сектор економіки.....	168
<b>Швед Т. В., Біла І. С.</b> Ідентифікація проблем розвитку підприємств олійно-жирової галузі в Україні.....	174
<b>РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА</b>	
<b>Ярошенко І. В., Семигуліна І. Б.</b> Методичні підходи щодо створення та забезпечення функціонування системи моніторингу та оцінки соціально-економічного розвитку регіонів в Україні.....	180
<b>ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ</b>	
<b>Бурлан С. А., Каткова Н. В.</b> Аудит ефективності діяльності підприємства: методичний аспект.....	187
<b>Глушко С. М., Кононенко Я. В.</b> Економічна ефективність експортно-орієнтованого підприємства в умовах синергетичної взаємодії: дисинерго-синергетичний парадокс.....	194
<b>Литовченко І. Л., Шкурупська І. О.</b> Формування методичного підходу до розробки інтегрованих маркетингових комунікацій.....	202

<b>Пілевич Д. С.</b> Застосування системного підходу до дослідження бухгалтерського обліку.....	209
<b>Писаренко В. В., Гуржій Н. Г.</b> Оптимізація логістичного розподілу як напрямок удосконалення збутової стратегії м'ясопереробних підприємств.....	218
<b>Поліщук О. Т.</b> Сутність та деякі облікові аспекти витрат на якість продукції.....	226
<b>Ситенко Д. Д.</b> Концептуальні аспекти дослідження сутності корпоративної реструктуризації.....	232
<b>Скіцько В. І.</b> Аналіз та моделювання синергичного ефекту логістичних систем мікроекономічного рівня.....	242
<b>Скриньковський Р. М.</b> Діагностика використання трудових, матеріальних, фінансових та енергетичних ресурсів підприємства як інструмент управління елементами його виробничо-господарської діяльності.....	249
<b>Гринько Т. В., Максимчук О. С.</b> Проблеми та перспективи інноваційного розвитку вітчизняних підприємств сфери послуг.....	255
<b>Чепурда Л. М., Таньков К. М.</b> Симптомна аналітика бізнесу у сфері послуг.....	261
<b>ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА</b>	
<b>Зельдіс В. В.</b> Організація торгівлі деривативами на біржах України та світу.....	266
<b>Мельниченко О. В.</b> Застосування методів теорії масового обслуговування в економічному аналізі операцій з електронними грошима.....	274
<b>Прокопенко В. Ю., Святокум І. О.</b> Особливості та різновиди застосування облігацій з іпотечним покриттям в європейських державах.....	280

#### **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 25.02.2015 р.

Здано в набір 20.02.2015 р.

Підписано до друку 27.02.2015 р.

Формат 60 x 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. аркушів 44,3. Обл.-вид. 55,8.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК».

Замовлення № 753. Наклад 300 прим.

## ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

### **Будько О. В.**

Моделювання системи обліково-аналітичного забезпечення суб'єктів господарювання в умовах сталого розвитку..... 285

### **Власенко Т. А., Василенко Ю. В.**

Теоретико-методологічні аспекти визначення інтелектуального капіталу..... 292

### **Рязанова Н. С.**

Фінансовий ринок як економічна категорія: її характерні риси, суспільне призначення та функції у сучасному інформаційному суспільстві ..... 299

### **Шевченко Б. О.**

Проблема теоретико-методичного забезпечення оцінки ефективності проектів державно-приватного партнерства ..... 313

### **Шолом А. С., Беренда С. В.**

Етимологія поняття «institution» та еволюція його змістовної сутності в економічних дослідженнях на прикладі СОТ ..... 319

## МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ В ЕКОНОМІЦІ

### **Благун І. С., Ільчук П. Г.**

Моделі взаємозв'язку рівня інтернаціоналізації та фінансових результатів діяльності українських підприємств ..... 326

### **Доровський О. В.**

Структурно-цільовий аналіз сценаріїв розвитку фармацевтичної галузі України..... 340

### **Захарченко П. В., Савушкін Д. І.**

Модель розвитку курортно-рекреаційної економіки на основі трансформаційного циклу..... 349

### **Ковальчук Г. К.**

Кластерна модель управління трудовими ресурсами..... 356

### **Мельников С. В.**

Динамічне ціноутворення монополії з урахуванням ефекту довідкової ціни..... 361

### **Олешко Т. І., Лещинський О. Л., Горбачова О. М.**

Побудова графової моделі живучості нечіткої мережі аеропортів..... 366

### **Сергієнко О. А., Філатова Л. Д., Солдатова Я. Ю.**

Моделювання виживаності та розповсюдження кризових ситуацій на банківському ринку України..... 372

## СОДЕРЖАНИЕ

### МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

#### **Антоненко С. В., Ялдин И. В., Кочетыгова Т. В.**

Государственная поддержка металлургической промышленности в развитых и развивающихся странах ..... 7

#### **Гриценко Т. В., Анзина А. В.**

Влияние финансовализации экономики на функционирование граничных рынков капитала ..... 16

#### **Далевская Н. М.**

Институционализация интересов акторов международных отношений на принципах стратегического партнерства..... 22

#### **Маханева Ю. Н.**

Экспорт зерновых культур Украины, ЕС и стран мира в условиях современных интеграционных процессов ..... 27

#### **Ткаленко С. И., Любачевская Р. З.**

Особенности формирования биотехнологических кластеров ЕС: опыт для Украины ..... 37

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

#### **Бондарь-Подгурская О. В.**

Обобщение представлений об экономических кластерах как инструменте развития инновационной инфраструктуры в Украине ..... 43

#### **Булеев И. П.**

Некоторые аспекты функционирования экономики Украины на современном этапе ее развития..... 49

#### **Власюк Т. А.**

Обеспечение внешнеэкономической безопасности на рынке сельскохозяйственной продукции в Украине ..... 59

#### **Денисов К. В., Бабминдра Д. И.**

Промышленная политика регулирования процессов ускоренной модернизации производственной деятельности предприятий черной металлургии Украины ..... 72

#### **Ермаченко В. Е.**

Концептуальные подходы к определению угроз развитию туризма в Украине ..... 79

#### **Карпенко И. В., Шишова Ю. Г.**

Методические основы бюджетного финансирования проектов в условиях устойчивого развития на принципах государственно-частного партнерства..... 85

#### **Кичурчак М. В.**

Направления совершенствования институционального обеспечения общественных благ в экономической системе Украины ..... 92

#### **Комарова О. А.**

Приоритетные направления государственной образовательной политики..... 107

#### **Машканцева С. А.**

Обоснование выбора направлений развития национального торгового флота ..... 114

#### **Мельникова А. А.**

Проблемы и перспективы развития брендинга городов в Украине ..... 120

#### **Мрыхина А. Б., Миркунова Т. И., Стояновский А. Р.**

Нормативно-методические основы трансфера технологий ..... 126

<b>Солодовник О. А.</b> Финансово-экономическая безопасность публично-частного партнерства: теоретико-методологические основы обеспечения.....	133
<b>Скидан О. В., Литвинчук И. Л., Самойленко К. А., Дубинченко С. В.</b> Реформа системы научно-образовательного обеспечения аграрного сектора Украины (по материалам социологического исследования).....	139
<b>Хаустова В. Е.</b> Нормативно-правовая база государственной поддержки развития промышленности Украины.....	149
<b>Шарко М. В.</b> Коммерциализация интеллектуальной собственности при трансфере технологий в реальный сектор экономики.....	168
<b>Швед Т. В., Белая И. С.</b> Идентификация проблем развития предприятий масложировой отрасли в Украине.....	174
<b>РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА</b>	
<b>Ярошенко И. В., Семигулина И. Б.</b> Методические подходы к созданию и обеспечению функционирования системы мониторинга и оценки социально-экономического развития регионов в Украине.....	180
<b>ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ</b>	
<b>Бурлан С. А., Каткова Н. В.</b> Аудит эффективности деятельности предприятия: методический аспект.....	187
<b>Глушко С. Н., Кононенко Я. В.</b> Экономическая эффективность экспортно-ориентированного предприятия в условиях синергетического взаимодействия: диссинерго-синергетический парадокс.....	194
<b>Литовченко И. Л., Шкурупская И. А.</b> Формирование методического подхода к разработке интегрированных маркетинговых коммуникаций.....	202
<b>Пилевич Д. С.</b> Применение системного подхода к исследованию бухгалтерского учета.....	209
<b>Писаренко В. В., Гуржий Н. Г.</b> Оптимизация логистического распределения как направление совершенствования сбытовой стратегии мясоперерабатывающих предприятий.....	218
<b>Полищук Е. Т.</b> Сущность и некоторые учетные особенности расходов на качество продукции.....	226
<b>Сытенко Д. Д.</b> Концептуальные аспекты исследования сущности корпоративной реструктуризации.....	232
<b>Скицко В. И.</b> Анализ и моделирование синергического эффекта логистических систем микроэкономического уровня.....	242
<b>Скрыньковский Р. Н.</b> Диагностика использования трудовых, материальных, финансовых и энергетических ресурсов предприятия как инструмент управления элементами его производственно-хозяйственной деятельности.....	249
<b>Гринько Т. В., Максимчук А. С.</b> Проблемы и перспективы инновационного развития отечественных предприятий сферы услуг.....	255
<b>Чепурда Л. М., Таньков К. Н.</b> Симптомная аналитика бизнеса в сфере услуг.....	261
<b>ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО</b>	
<b>Зельдис В. В.</b> Организация торговли деривативами на биржах Украины и мира.....	266
<b>Мельниченко А. В.</b> Применение методов теории массового обслуживания в экономическом анализе операций с электронными деньгами.....	274
<b>Прокопенко В. Ю., Святокум И. О.</b> Особенности и разновидности применения облигаций с ипотечным покрытием в европейских государствах.....	280
<b>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ</b>	
<b>Будько О. В.</b> Моделирование системы учетно-аналитического обеспечения субъектов хозяйствования в условиях устойчивого развития.....	285
<b>Власенко Т. А., Василенко Ю. В.</b> Теоретико-методологические аспекты определения интеллектуального капитала.....	292
<b>Рязанова Н. С.</b> Финансовый рынок как экономическая категория: ее характерные черты, общественное назначение и функции в современном информационном обществе.....	299
<b>Шевченко Б. А.</b> Проблема теоретико-методического обеспечения оценки эффективности проектов государственно-частного партнерства.....	313
<b>Шолом А. С., Беренда С. В.</b> Этимология понятия «institution» и эволюция его содержательной сущности в экономических исследованиях на примере ВТО.....	319
<b>МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И МОДЕЛИ В ЭКОНОМИКЕ</b>	
<b>Благун И. С., Ильчук П. Г.</b> Модели взаимосвязи уровня интернационализации и финансовых результатов деятельности украинских предприятий.....	326
<b>Доровской А. В.</b> Структурно-целевой анализ сценариев развития фармацевтической отрасли Украины.....	340
<b>Захарченко П. В., Савушкин Д. И.</b> Модель развития курортно-рекреационной экономики на основе трансформационного цикла.....	349
<b>Ковальчук А. К.</b> Кластерная модель управления трудовыми ресурсами.....	356
<b>Мельников С. В.</b> Динамическое ценообразование монополии с учетом эффекта справочной цены.....	361
<b>Олешко Т. И., Лещинский О. Л., Горбачева О. Н.</b> Построение графовой модели живучести нечетких сетей аэропортов.....	366
<b>Сергиенко Е. А., Филатова Л. Д., Солдатова Я. Ю.</b> Моделирование выживаемости и распространения кризисных ситуаций на банковском рынке Украины.....	372



## CONTENTS

### WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

<b>Antonenko S. V., Yaldin I. V., Kochetygova T. V.</b> State Support of the Metallurgical Industry in Developed and Developing Countries .....	7
<b>Grischenko T. V., Anzina H. V.</b> The Effect of Financialization of the Economy on Functioning of the Frontier Capital Markets .....	16
<b>Dalevska N. M.</b> Institutionalization of Interests of Actors in International Relations Based on Strategic Partnership Principles .....	22
<b>Makhaniova Yu. M.</b> Export of Grain Crops of Ukraine, the EU, and Countries of the World in the Context of Modern Integration Processes .....	27
<b>Tkalenko S. I., Liubachivska R. Z.</b> Characteristic Aspects of Formation of EU Biotechnology Clusters: Experience for Ukraine .....	37

### ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

<b>Bondar-Podhurskaya O. V.</b> Generalization of Ideas of Economic Clusters as a Tool for Development of the Innovation Infrastructure in Ukraine .....	43
<b>Buleev I. P.</b> Certain Aspects of Functioning of the Economy of Ukraine at the Current Stage of Its Development .....	49
<b>Vlasiuk T. O.</b> Ways of Ensuring External Economic Strength in the Agricultural Produce Market of Ukraine .....	59
<b>Denysov K. V., Babmindra D. I.</b> The Industrial Policy of Regulating the Processes of Accelerated Greening of the Industrial Activities of Iron and Steel Enterprises in Ukraine .....	72
<b>Yermachenko V. Ye.</b> Conceptual Approaches to Identification of Threats to the Development of Tourism in Ukraine .....	79
<b>Karpenko I. V., Shyshova Iu. G.</b> Methodological Approaches to the Budget Financing of Projects under Conditions of Sustainable Development Based on the Principles of Public-Private Partnership .....	85
<b>Kichurchak M. V.</b> Directions for Improvement of the Institutional Provision for Reproduction of Public Goods in the Economic System of Ukraine .....	92
<b>Komarova O. A.</b> Priority Areas of the Public Educational Policy .....	107
<b>Mashkantseva S. A.</b> Substantiation of the Choice of Development Directions for the National Merchant Fleet .....	114
<b>Melnykova O. A.</b> The Issues and Development Prospects for City Branding in Ukraine .....	120
<b>Mrykhina O. B., Mirkunova T. I., Stoianovskyi A. R.</b> The Methodological and Regulatory Framework for Technology Transfer .....	126

### Solodovnik O. O.

Financial and Economic Security of the Public-Private Partnership: Theoretical and Methodological Framework..... 133

**Skydan O. V., Lytvynchuk I. L., Samoilenko K. A., Dubinchenko S. V.**  
Reforming the System of the Research and Educational Support of Ukrainian Agrarian Sector (Based on a Sociological Study)..... 139

**Khaustova V. Ye.**  
The Legal and Regulatory Framework for the State Support of the Industry Development in Ukraine..... 149

**Sharko M. V.**  
Commercialization of the Intellectual Property in the Process of Transferring Technology to the Real Sector of the Economy..... 168

**Shved T. V., Bila I. S.**  
Identification of Issues in the Development of Enterprises of the Oils and Fats Industry in Ukraine..... 174

### REGIONAL ECONOMY

**Yaroshenko I. V., Semigulina I. B.**  
Methodological Approaches to Creation and Maintenance of the System of Monitoring and Evaluation of the Socioeconomic Development of Ukraine's Regions ..... 180 |

### ECONOMICS AND ENTERPRISE MANAGEMENT

**Burlan S. A., Katkova N. V.**  
Enterprise Performance Efficiency Audit: the Methodological Aspect ..... 187 |

**Glushko S. M., Kononenko Ya. V.**  
Economic Efficiency of the Export-Oriented Enterprise in the Context of Synergistic Interaction: Dyssynergy-Synergy Paradox ..... 194 |

**Litovchenko I. L., Shkurupska I. O.**  
Formation of a Methodological Approach to Development of Integrated Marketing Communications ..... 202 |

**Pilevych D. S.**  
Application of the Systemic Approach to Study of Accounting ..... 209 |

**Pisarenko V. V., Hurzhiy N. H.**  
Optimization of Logistical Distribution as a Way of Improving the Sales Strategy of Meat-Processing Factories ..... 218 |

**Polishchuk O. T.**  
The Essence and Some Accounting Aspects of Product Quality Expenses ..... 226 |

**Sytenko D. D.**  
Conceptual Aspects of Studying the Substance of Corporate Restructuring..... 232

**Skitsko V. I.**  
Analysis and Modeling of the Synergizing Effect of Logistical Systems at the Microeconomic Level..... 242

**Skrynkovskyy R. M.**  
Diagnostics of Utilization of the Human, Material, Financial, and Energy Resources of the Enterprise as a Tool for Management of the Elements of Its Production and Commercial Operations ..... 249 |

**Grynko T. V., Maksimchuk A. S.**  
The Issues and Prospects for the Innovative Development  
of Domestic Service-Oriented Companies.....255

**Chepurda L. M., Tankov K. N.**  
Symptom Analytics of Business in the Service Industry .....261

#### FINANCE AND BANKING

**Zeldis V. V.**  
Organization of Trade in Derivatives at Stock Exchanges  
of Ukraine and the World.....266

**Melnychenko O. V.**  
Application of Methods of the Waiting Line  
Theory in Economic Analysis of Operations  
with Electronic Money .....274

**Prokopenko V. Yu., Sviatokum I. O.**  
Characteristic Features and Types of Use  
of Mortgage-Backed Bonds in European States .....280

#### ECONOMIC THEORY

**Budko O. V.**  
Modeling the System of Accounting  
and Analytical Support of Economic Entities  
in the Context of Sustainable Development.....285

**Vlasenko T. A., Vasylenko Yu. V.**  
Theoretical and Methodological Aspects  
of Defining the Intellectual Capital.....292

**Ryazanova N. S.**  
The Financial Market as an Economic Category:  
Its Characteristic Features, Social Purpose,  
and Functions in the Modern Information Society.....299

**Shevchenko B. A.**  
The Issue of Theoretical and Methodological  
Support for Efficiency Evaluation  
of Public-Private Partnership Projects.....313

**Sholom A. S., Berenda S. V.**  
Etymology of the Term "Institution" and Evolution  
of Its Meaning in Economic Studies Using  
the Example of the WTO .....319

#### MATHEMATICAL METHODS AND MODELS IN ECONOMY

**Blagun I. S., Ilchuk P. G.**  
Models of Interconnection between  
the Internationalization Level and Financial Results  
of Operations of Ukrainian Enterprises .....326

**Dorovsky O. V.**  
Structure and Goal Analysis of Development Scenarios  
for the Pharmaceutical Industry of Ukraine.....340

**Zakharchenko P. V., Savushkin D. I.**  
Model of Development of the Resort  
and Recreation-Based Economy on the Basis  
of the Transformational Cycle .....349

**Kovalchuk A. K.**  
A Cluster Model of the Human Resources  
Management .....356

**Melnikov S. V.**  
Dynamic Monopoly Pricing Under  
the Reference Price Effect.....361

**Oleshko T. I., Leszczynski O. L., Gorbacheva O. M.**  
Construction of a Graphic Model of Fuzzy  
Network Survivability in Airports .....366

**Sergienko O. A., Filatova L. D., Soldatova Ya. Yu.**  
Modeling of Survival Capability and Spread  
of Crisis Situations in the Banking Market  
of Ukraine.....372

# СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338.23

## ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ У РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ ТА КРАЇНАХ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

© 2015 АНТОНЕНКО С. В., ЯЛДІН І. В., КОЧЕТИГОВА Т. В.

УДК 338.23

Антоненко С. В., Ялдин І. В., Кочетигова Т. В.

### Державна підтримка металургійної промисловості у розвинутих країнах та країнах, що розвиваються

Мета статті полягає у проведенні аналізу досвіду розвинутих країн та країн, що розвиваються, у сфері державної підтримки металургійної промисловості з метою визначення можливості його використання в рамках удосконалення державного регулювання розвитку металургійної галузі України. У результаті проведеного дослідження було виділено основні напрями економічного стимулювання розвитку металургійної промисловості країн світу. Визначено, що реалізація відповідних напрямів може здійснюватися за рахунок використання різних засобів та інструментів. Встановлено, що розробка та впровадження окремих заходів державного регулювання здійснюється відповідно до мети та принципів, які визначаються у програмних документах національного та наднаціонального рівнів. Розглянуто ключові стратегічні орієнтири розвитку металургійної промисловості країн-лідерів за обсягом виробництва сталі. Найбільш доцільним для використання у вітчизняній практиці державної підтримки металургійної галузі визначено стимулювання внутрішнього попиту на металургійну продукцію.

**Ключові слова:** державна підтримка, металургійна промисловість, державна підтримка металургії, засоби державної підтримки

**Рис.: 4. Табл.: 2. Бібл.: 18.**

**Антоненко Сергій Вікторович** – кандидат економічних наук, науковий співробітник, відділ економічних проблем машинобудування, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

**Email:** nosikk@ukr.net

**Ялдин Ігор Володимирович** – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

**Кочетигова Тетяна Вікторівна** – аспірант, кафедра фінансів та кредиту, Харківський національний університет будівництва та архітектури (вул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)

УДК 338.23

UDC 338.23

### Антоненко С. В., Ялдин И. В. Кочетыгова Т. В. Государственная поддержка металлургической промышленности в развитых и развивающихся странах

Цель статьи заключается в проведении анализа опыта развитых и развивающихся стран в сфере государственной поддержки металлургической промышленности с целью определения возможности его использования в рамках усовершенствования государственного регулирования развития металлургической отрасли Украины. В результате проведенного исследования были выделены основные направления экономического стимулирования развития металлургической промышленности стран мира. Определено, что реализация соответствующих направлений может осуществляться за счет использования различных средств и инструментов. Установлено, что разработка и внедрение отдельных мер государственного регулирования осуществляется в соответствии с целью и принципами, которые определяются в программных документах национального и наднационального уровней. Рассмотрены ключевые стратегические ориентиры развития металлургической промышленности стран-лидеров по объему производства стали. Наиболее целесообразным для использования в отечественной практике государственной поддержки металлургической отрасли определено стимулирование внутреннего спроса на металлургическую продукцию.

**Ключевые слова:** государственная поддержка, металлургическая промышленность, государственная поддержка металлургии, средства государственной поддержки

**Рис.: 4. Табл.: 2. Библ.: 18.**

### Antonenko S. V., Yaldin I. V. Kochetygova T. V. State Support of the Metallurgical Industry in Developed and Developing Countries

The aim of the article is to analyze the experience of developed and developing countries in terms of support of the metallurgical industry with a view to assessment of the possibility of applying it for improvement of the state regulation of the development of the Ukrainian metallurgical industry. The undertaken study allowed singling out primary scenarios for economic stimulation of the development of the metallurgical industry in different world countries. It was established that implementation of corresponding scenarios can be achieved by employing different means and tools. The authors also found that development and implementation of individual state regulation means are carried out in accordance with the objective and principles set out in the policy documents of the national and supranational levels. The authors considered the key strategic reference points for the development of the metallurgical industry in the countries with the world's greatest volumes of steel production. The study allowed determining stimulation of the internal demand for the metallurgical products as the most reasonable for application in the domestic practice of state support of the metallurgical industry.

**Keywords:** state support, metallurgical industry, state support of metallurgy, state support means

**Pic.: 4. Tabl.: 2. Bibl.: 18.**

**Antonenko Serhii V.** – Candidate of Sciences (Economics), Research Associate, Department of Economic Problems of Mechanical Engineering, Research

**Антоненко Сергей Викторович** – кандидат економічних наук, науковий співробітник, відділ економічних проблем машинобудування, Научно-исследовательский центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Госпром, 7 під'їзд, 8 ет., Харків, 61022, Україна)

**Email:** nosikk@ukr.net

**Ялдин Игорь Владимирович** – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Научно-исследовательский центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Госпром, 7 під'їзд, 8 ет., Харків, 61022, Україна)

**Кочетыгова Татьяна Викторовна** – аспірант, кафедра фінансів і кредиту, Харківський національний університет будівництва і архітектури (ул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)

Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, Kharkiv, 61022, Ukraine)

**Email:** nosikk@ukr.net

**Yaldin Igor V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, Kharkiv, 61022, Ukraine)

**Kochetygova Tatyana V.** – Postgraduate Student, Department of Finance and Credit, Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture (vul. Sumska, 40, Kharkiv, 61002, Ukraine)

**Постановка проблеми.** Розвиток металургії вважається основою технічного прогресу. З огляду на це, у більшості промислово розвинутих країн та їх об'єднань розвитку металургійної промисловості приділяється особлива увага.

Глобалізація світового ринку визначає спільний для багатьох країн характер проблеми обмеженості темпів зростання споживання металургійної продукції. Надлишкова пропозиція спричиняє зниження цін на сталь і породжує торгові конфлікти. На тлі падіння світових цін на металопродукцію істотно скоротилися доходи металургійних компаній, що спонукало керівництво окремих країн вживати протекційні заходи, а також реалізовувати внутрішні реформи. При цьому заходи державної підтримки не завжди узгоджуються з правилами торговельно-економічних об'єднань, учасниками яких виступають ці країни.

Враховуючи інтенсивність інтеграційної діяльності України, а також відсутність спеціального законодавства, за допомогою якого держава могла б визначити вектор розвитку металургійної промисловості, особливої актуальності набуває аналіз досвіду розробки та реалізації заходів державної підтримки металургії у розвинутих країнах та країнах, що розвиваються.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню різних аспектів державного регулювання розвитку металургійної галузі присвячено роботи таких вчених як І. Булеєв, Б. Буркинський, В. Венгер, А. Какодей, В. Нікіфорова, Є. Степук, В. Точилін та ін. Детальний аналіз можливостей і загроз від членства України у СОТ для металургійної галузі економіки в умовах співпраці з країнами різних інтеграційних об'єднань представлено у роботі колективу авторів на чолі із М. Кизимом [1]. Однак окремі питання щодо державного регулювання розвитку металургійної галузі, зокрема досвіду розвинутих країн, потребують додаткової уваги.

**Постановка завдання.** Основне завдання даної статті полягає у проведенні аналізу досвіду розвинутих країн та країн, що розвиваються, у сфері державної підтримки металургійної промисловості з метою визначення можливості його використання в рамках удосконалення державного регулювання розвитку металургійної галузі України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналіз світового досвіду виявив, що перебудова економіки багатьох країн починалася, як правило, з модернізації базових галузей, в тому числі і металургії, за активної участі держави. Виділяють три основні напрями економічного стимулювання розвитку металургійної промисловості (рис. 1).



**Рис. 1. Основні напрями стимулювання розвитку металургії**

Опосередкований стимулюючий вплив на розвиток металургії здійснюється шляхом державної підтримки реалізації інфраструктурних проектів та розвитку будівельного сектора, підтримки споживачів і виробників автомобілів і заохочення розвитку інших металоспоживаючих галузей, наприклад виробництва побутових приладів.

Частка будівельного сектора у загальносвітовому попиті на сталь становить близько 46 %. Понад 58 %

сталі, що використовується у будівництві, споживається в рамках реалізації інфраструктурних проектів особливо в країнах, що розвиваються, і тих, що розвиваються швидко [2]. Більше чверті світового споживання сталі пов'язано з діяльністю в інфраструктурній сфері, тому заходи, спрямовані на стимулювання реалізації інфраструктурних проектів, надають істотну підтримку загальному попиті на сталь.

Одним з найбільш дієвих заходів державної підтримки розвитку металургійної промисловості вважаються державні інвестиції в інфраструктуру та будівельні проекти. Вони забезпечують істотне розширення попиту на сталь, навіть коли активність приватного сектора в сегментах житлового та цивільного будівництва залишається слабкою. Інфраструктурні проекти в основному фокусуються на будівництві та поліпшенні доріг, мостів, залізничних і водних шляхів, аеропортів. У деяких країнах це можуть бути проекти з енергозбереження та розвитку джерел відновлюваної енергії.

Одним з найбільш радикальних способів підтримки виробників металургійної промисловості вважається комплекс заходів, схвалених Палатою представників конгресу США 29 січня 2009 р., який отримав назву American Steel First Act (ASFA). Цей документ – частина масштабної протекціоністської програми президента Барака Обами, що має назву «Buy American» («Купуй американське») і спрямованої на підтримку національних виробників [3].

Ключовим положенням ASFA стало запровадження заборони міністерству національної безпеки, міністерству оборони і міністерству транспорту фінансувати проекти в будівництві, реконструкції або ремонті громадських об'єктів, якщо сталева продукція, яка використовується при їх реалізації, вироблена не у США. Виняток із цього правила становили ситуації, коли:

- це суперечить громадським інтересам;
- необхідна продукція не виробляється у країні у достатньому обсязі і належної якості;
- використання американської металопродукції призведе до збільшення витрат за проектом більш ніж на 25 % [4].

Крім того, згідно з ASFA забороняється використання імпортованої продукції з країн, які визнані Торговельним представництвом порушниками умов угоди з США і дискримінують американську продукцію.

Заходи, які було використано владою США, зазнали критики з боку світової спільноти. Зокрема, у Європарламенті заявили про невідповідність ASFA Угоді про держзакупівлі, визначеній правилами НАФТА і СОТ. Про необхідність корегування ASFA з метою приведення його у відповідність до правил СОТ заявили Канада, Японія та інші країни-партнери США. Вагомим аргументом при цьому стало попередження про можливість впровадження обмежувальних заходів у відповідь. Враховуючи вимоги торговельних партнерів у лютому 2009 р., сенатом США внесено поправки до ASFA. Підсумковий варіант передбачав приведення у відповідність до норм підписаних США міжнародних торговельних договорів. В результаті, Канада, Мексика, ЄС і деякі інші торговельні партнери отримали гарантії, що доступ їх товарів не буде обмежено.

Програма державної допомоги металургійним компаніям у ЄС має досить тривалу історію. Саме з ідеї розвитку металургійної та вугільної галузей розпочато процес об'єднання європейських країн. Ідея створення наднаціонального органу управління життєво важливими галузями промисловості, який зв'язував потенційних суперників економічно, належала Ж. Моне, а вперше офіційно озвучив її міністр закордонних справ Франції Р. Шуман [5].

Підписаний 18 квітня 1951 р. Бельгією, Італією, Люксембургом, Нідерландами, Німеччиною та Францією Договір про Європейську спільноту з вугілля та сталі (European Coal and Steel Community, ECSC) набув чинності 23 липня 1952 р. [6].

Мета Договору про Європейську спільноту з вугілля та сталі (далі – Договору про ЄСВС) полягала у сприянні економічному розвитку, зростанню зайнятості та підвищенню рівня життя населення країн-учасниць шляхом створення спільного ринку вугілля і сталі. Країни мали забезпечити рівні умови доступу до засобів виробництва, зниження цін та покращення умов праці. Все це мало супроводжуватися зростанням міжнародної торгівлі та модернізацією металургійного виробництва.

Шляхом створення спільного для країн-учасниць ринку Договором про ЄСВС було запроваджено: вільне переміщення товарів без стягування мита і податків; заборона використання дискримінаційних та обмежувальних заходів; заборона практики субсидування та допомоги підприємствам з боку держави.

Результати діяльності ЄСВС були позитивними. Країни-учасниці впоралися із кризовими явищами, забезпечили збалансований розвиток виробництва і розподіл ресурсів.

Серед заходів, які сьогодні використовуються Єврокомісією для підтримки розвитку металургійної галузі, можна виділити [7]:

- розробка та впровадження плану дій (Action plan);
- створення фондів ЄС (EU funds).

Діяльність фондів ЄС, таких як «Horizon 2020», «Structural Funds» та Фонд досліджень вугілля та сталі («Research Fund for Coal and Steel»), спрямована на скорочення соціальних витрат та гарантування збереження кваліфікованих кадрів, необхідних для забезпечення конкурентоспроможності металургійної промисловості у майбутньому.

У 2013 р. Єврокомісією було ухвалено «План дій, щодо забезпечення конкурентоспроможності та стабільності металургійної промисловості в Європі» («Action Plan for a competitive and sustainable steel industry in Europe» (Steel Action Plan) [8] (далі План дій). Ця угода вважається першим всеосяжним програмним документом у сфері металургії, запропонованим Єврокомісією з часів плану Давіньон 1977 р. («Davignon Plan of 1977») та з часу припинення діяльності Європейського об'єднання вугілля і сталі («European Coal and Steel Community» (ECSC) у 2002 р. [9].

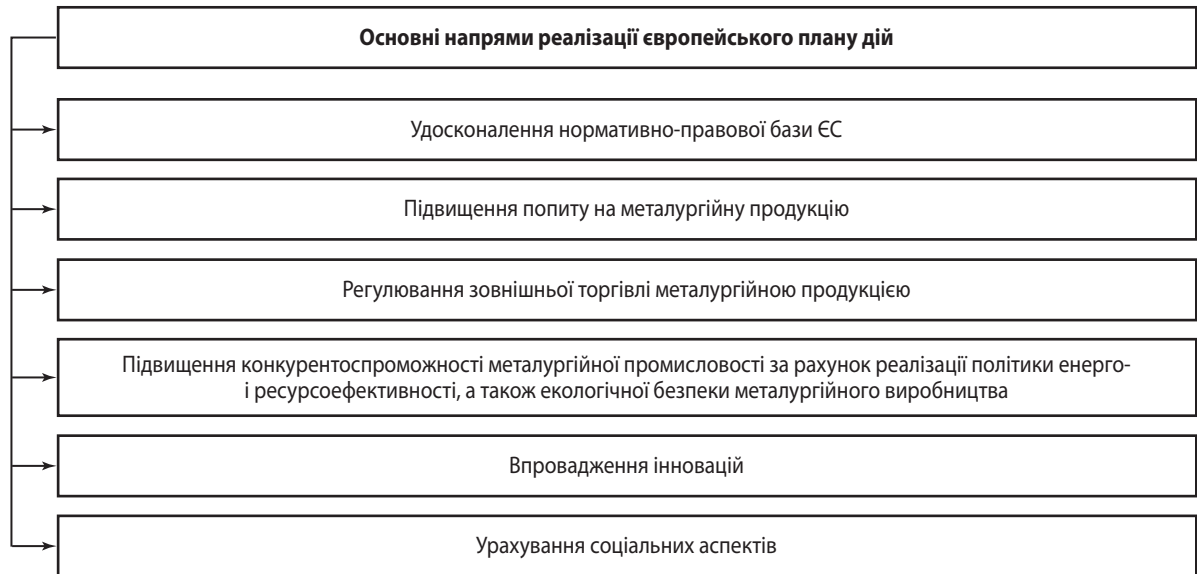
Автори Плану припускають, що метал і надалі залишатиметься основним конструкційним матеріалом, який використовується у різних сферах економіки. Ринкову нішу європейських країн вони вбачають у виробництві високоякісної інноваційної продукції з високою доданою вартістю, зокрема труб та ємностей. При цьому, наголошується, що виробництво такої продукції вимагає значних інвестицій у науково-дослідні проекти і передбачає використання дорогого обладнання.

Ключовими технологічними тенденціями розвитку галузі визначено:



- використання електродугових печей із заміщенням залізородної сировини за рахунок використання металобрухту;
- впровадження виробництва заліза прямого відновлення;
- заміну коксівного вугілля на природний газ;
- застосування проривних технологій для зниження викидів CO<sub>2</sub> в тому числі промислових установок уловлювання та зберігання вуглецю (CCS).

Перелік основних напрямів реалізації Плану дій наведено на рис. 2.



**Рис. 2. Основні напрями реалізації Плану дій щодо забезпечення конкурентоспроможності та стабільності металургійної промисловості в Європі**

у всьому світі (понад 540 млн т, з яких майже 200 млн т знаходиться у Китаї) і країнах ЄС (близько 80 млн т). Зазначається, що попит на металопродукцію в Євросоюзі залежить від економіко-фінансового стану кількох основних галузей, у першу чергу, будівництва й автомобілебудування (їх сукупна частка у споживанні металу становить близько 40 %), а також виробництва електричного й електронного устаткування. Тому Єврокомісія рекомендує продовжувати розвивати ключові галузі, які споживають металургійну продукцію, зокрема, на основі раніше прийнятих програм «CARS 2020» і «Sustainable Construction».

Значну увагу керівництва ЄС зосереджено на забезпеченні рівних умов торгівлі й доступу до сировинних ресурсів на міжнародному рівні. Враховуючи незамінну роль торгівлі в якості рушійної сили економічного зростання в умовах глобалізації ринку сталі, Єврокомісія рішуче підтримує лібералізацію міжнародної торгівлі під егідою СОТ.

Стурбованість ЄС викликає використання захисних заходів з боку третіх країн:

- введення експортних обмежень і вивізного мита на сировину в Індії, Китаї, Росії, Єгипті, що призводить до надмірного зростання виробничих витрат металургійної промисловості ЄС;
- використання процедур ліцензування та стандартизації на ринках Індії та Індонезії, що перешкоджає доступу європейської металургійної продукції;

Якість нормативно-правової бази має важливе значення для забезпечення сталого розвитку та належного функціонування внутрішнього ринку металопродукції ЄС, стабільності та передбачуваності можливих змін, а також забезпечення сприятливих умов розвитку металургійної галузі. З метою підвищення ефективності і дієвості законодавства ЄС Планом дій передбачено виявлення норм, які створюють необґрунтовано високий рівень навантаження, невідповідностей окремих норм законодавства і прогалин.

Підвищення попиту на металургійну продукцію враховує наявність надлишкових металургійних потужностей

- інвестиційні обмеження та сприяння здійсненню державних закупівель металопродукції у національних виробників, що має місце у Китаї та США.

З метою вирішення зазначених проблем ЄС використовує виважені інструменти. Результатом переговорів із керівництвом Індії стало скасування вимог щодо сертифікації продукції металургійної промисловості виробленої у ЄС. Планом дій передбачено необхідність врегулювання ситуації із обмеженням експорту сировинних матеріалів, таких як коксівне вугілля, з боку Китаю, оскільки це перешкоджає постачанню відповідної сировини до ЄС. Одним з основних інструментів досягнення рівних умов торгівлі для європейських металургійних компаній на світовому ринку Європейська Комісія вважає укладання двосторонніх торговельних угод, зокрема угод про вільну торгівлю.

Забезпечення доступу європейських виробників сталі на ринки третіх країн, згідно з Планом дій, має здійснюватися за рахунок:

- використання заходів проти недобросовісної торгової практики в металургійному секторі;
- моніторингу обсягу імпорту сталі з країн, що не є членами ЄС;
- аналізу наслідків укладання угод про вільну торгівлю до моменту їх підписання;
- моніторингу ринку металобрухту.

Для сприяння інноваціям у металургійній промисловості Єврокомісією пропонується:

- розглянути й підтримати (в рамках програми «Horizon 2020»), відповідно до чинних правил державної допомоги, дослідження і розробки, демонстраційні й пілотні проекти нових екологічно чистих, ресурсо- та енергозберігаючих технологій, які перебувають на стадії підготовки;
- міжнародне співробітництво у дослідницьких проектах, реалізація яких сприяє підвищенню конкурентоспроможності Європи та забезпечуватиме доступ до ринків;
- зосередити фінансову підтримку не лише на стадії дослідження, але й більшою мірою на фазі проектування та випробування проекту;
- реалізація різних засобів сприяння впровадженню інновацій у металургійній галузі.

Отже, державна підтримка металургії у ЄС здійснюється за рахунок використання, переважно, непрямих засобів впливу – шляхом стимулювання внутрішнього попиту та створення сприятливих умов торгівлі між країнами-учасницями ЄС. Варто також зазначити наявність спеціальних програм та фондів, що сприяють розвитку та впровадженню інноваційних екологічно чистих, ресурсо- та енергозберігаючих технологій у металургійне виробництво.

Проблеми, що виникають у металургії, спонукають до використання різних засобів підтримки підприємств цієї галузі. Так, в Індії з 2009 р. запроваджено стандартизацію

якості металургійної продукції. Уся металургійна продукція, включаючи імпорту, перевіряється на відповідність установленим Bureau of Indian Standards (BIS) стандартам якості. Представники індійських металоспоживаючих галузей промисловості негативно сприймали таке нововведення, оскільки процедура сертифікації якості стримує імпорт усєї металургійної продукції, включаючи ті види, які не виробляються в Індії, або ж виробляються в обмеженому обсязі [10]. Однак вплив заходів щодо стандартизації якості металургійної продукції обмежується частковим скороченням доступу зарубіжних виробників на внутрішній ринок Індії. Розвиток власної металургійної галузі здійснюється на основі програмного документу, схваленого урядом Індії наприкінці 2005 р., – «Національної політики у сфері чорної металургії 2005» («National Steel Policy 2005» – NSP 2005) [11].

Головною метою NSP визначено створення в Індії сучасного та ефективного металургійного виробництва, що відповідатиме світовим стандартам та задовольнятиме попит. Підвищення конкурентоспроможності металургійної промисловості Індії забезпечується не лише за показниками вартості, якості та асортименту продукції, але й ефективності та продуктивності металургійного виробництва. Реалізація такого плану передбачає збільшення обсягу виробництва сталі з 32,6 млн т у 2004 р. до 110 млн т у 2019 – 2020 р. Обсяг необхідних для досягнення зазначених цілей інвестицій визначено на рівні у понад 50 млрд дол. Окремі стратегічні пункти «Національної політики у сфері чорної металургії 2005» наведено у табл. 1.

Таблиця 1

## Основні стратегічні орієнтири «Національної політики у сфері чорної металургії 2005» в Індії

Сфера	Положення
Попит	Збільшення показника обсягу споживання на душу населення у промислових районах з 30 кг на рік у 2005 р. до 165 кг на рік у 2019 – 2020 рр., а у сільських районах – з 2 до 4 кг на рік. Збільшення споживання забезпечується за рахунок розвитку будівельної та автомобілебудівельної галузей промисловості
Інфраструктура	Виробництво 1 т сталі вимагає транспортування близько 4 т матеріалів. Заплановане збільшення обсягу виробництва сталі передбачає 300 млн т додаткового трафіку. Планується розширення залізничної мережі, будівництво та удосконалення автомобільних магістралей, підвищення пропускної здатності портових споруд
Цінова політика	Враховуючи курс на дерегулювання цінової політики, передбачено роботу Комісії з питань конкуренції, яка здійснює контроль за монопольним ціноутворенням. Передбачено підтримку використання інструментів страхування цінних ризиків (ф'ючерси, деривативи та ін.)
Зайнятість	Загальна кількість додаткових робочих місць, створених у зв'язку із очікуваним зростанням обсягу виробництва сталі до 110 млн. т у 2019 – 2020 рр. становить близько 1 млн
Технології	Стимулювання впровадження технологій, які: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ враховують ресурсозабезпеченість країни;</li> <li>▪ сприяють виробництву високоякісної й спеціальної сталі, необхідної для реалізації складних промислових і наукових програм;</li> <li>▪ мінімізують шкоду, що завдається навколишньому середовищу на різних етапах сталеплавильного виробництва і видобутку корисних копалин;</li> <li>▪ забезпечують оптимізацію використання ресурсів;</li> <li>▪ сприяють модернізації металургійної промисловості з тим, щоб досягти світових стандартів продуктивності та ефективності</li> </ul>
Екологічні проблеми	Проведення екологічного аудиту металургійної промисловості. Стимулювання скорочення викидів і скидів, мінімізації утворення твердих відходів та удосконалення поводження із ними, ресурсозбереження (особливу увагу зосереджено на таких ресурсах як енергія і вода).
Торгівельна політика	Підвищення експортоорієнтованості металургійної промисловості з 11 % валового виробництва у 2004 – 2005 рр. до 25 % у 2019 – 2020 рр. Захист вітчизняних виробників за рахунок відстеження обсягу та структури імпорту, контролю за субсидуванням експорту країн-контрагентів

У 2014 р. обсяг виробництва сталі становив 81,3 млн т, що свідчить про дотримання визначених у національній політиці у сфері чорної металургії цілей. Станом на початок 2015 р. анонсовано появу нової актуалізованої редакції «Національної політики у сфері чорної металургії». Необхідність розробки нового програмного документу щодо розвитку металургії пов'язана зі зміною окремих індикативних показників.

Підтримка металургійної галузі у Південній Кореї здійснювалася за рахунок стимулювання попиту на відповідну продукцію. Національна банківська федерація надала рефінансування трьом суднобудівельним підприємствам та одинадцяти найбільшим будівельним фірмам, які були на межі банкрутства. Аналогічний підхід до стимулювання металургійної промисловості простежується й у Китаї в рамках державної підтримки розвитку автомобілебудування [12].

Надаючи особливого значення розвитку експортного потенціалу країни, у Китаї сформовано цілісну систему державного регулювання і стимулювання експорту, яка, в її сучасному вигляді, передбачає кілька основних блоків заходів підтримки вітчизняних експортерів [13]:

1. Заходи з підтримки вітчизняних експортерів як методами тарифного, так і нетарифного регулювання.
2. Методи державного грошово-фінансового регулювання, спрямовані на підтримку експорту.
3. Заходи щодо укладення договорів про вільну торгівлю та розвиток зон вільної торгівлі.
4. Підтримка експортерів методами державного протекціонізму.
5. Заходи державної підтримки національних інвесторів.

Перелічені заходи підкріплювали реалізацію прийнятого владою Китаю у 2005 р. програмного документу – «Плану розвитку чорної металургії до 2020 р.» [14]. Мета програми – відповідність чорної металургії потребам основних промислових галузей китайської економіки, включаючи машинобудування, автомобілебудування, суднобудування і виробництво побутової техніки. Основні стратегічні пункти програми представлено у табл. 2.

Серед основних заходів, за рахунок яких здійснювалася державна підтримка металургійної галузі Китаю у кризовий та післякризовий період, можна виділити [15]:

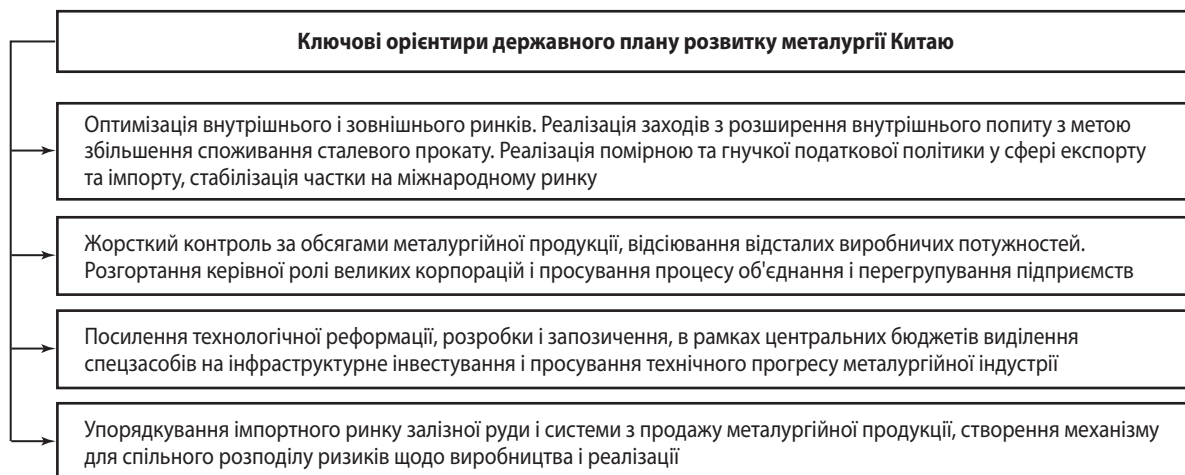
Таблиця 2

Основні стратегічні орієнтири «Плану розвитку чорної металургії до 2020 р.» у Китаї

Сфера	Положення
Іноземні інвестиції	Не допускається можливість придбання іноземними компаніями контрольних пакетів китайських підприємств
	Іноземним компаніям, які виробили у попередньому році 10 млн т сталі або 1 млн т високолегованої сталі, дозволяється створювати підприємства в Китаї або купувати частки китайських заводів
	Іноземним корпораціям, не зайнятим у сфері чорної металургії, за умови надання переконливих доказів капіталізації і репутації, дозволяється інвестувати в існуючі заводи, однак, забороняється будувати нові
Експорт сировини	Зниження експорту продукції низьких переділів, енергоємної продукції, зокрема, сталевих сплавів, чавуну, коксу та металобрухту. Компенсацію експортного мита на таку продукцію буде поступово знижено або скасовано
	Сприяння основним виробникам сталі щодо проведення інтервенції за кордоном і створення там спільних підприємств, придбання родовищ і формування бази з постачання залізної руди, металобрухту, вугілля та іншої сировини
	Участь китайського уряду в суперечки китайських компаній щодо володіння іноземними сировинними ресурсами
Внутрішня інтеграція галузі	Найбільші 10 підприємств мають забезпечувати 50 % обсягу виробництва сталі в країні до 2010 р, а до 2020 р – 70 %.
	До 2010 р. шляхом злиттів і поглинань будуть створені два промислових гіганти з річною потужністю 30 млн т кожний
	Уряд не буде видавати дозволи на будівництво нових сталеливарних заводів, а кількість існуючих, що перевищує 800, буде значно скорочено
Географія	Виробничі комплекси повинні бути сконцентровані в більш розвинених берегових провінціях Китаю, зі значним попитом і доступом до портів
	Існуючі заводи, розташовані на північному сході Китаю, в регіоні, багатому на залізну руду та вугілля, повинні шляхом злиття утворити конкурентоспроможні на світовому рівні конгломерати
	Збільшення виробничих потужностей буде обмежено на півночі країни, через низьку забезпеченість водними ресурсами, і північному заході Китаю, через низьку забезпеченість залізною рудою
Технології	Держава сприятиме виробництву металопродукції високих переділів, низьковитратної і менш шкідливою для довкілля продукції
	3-поміж інших технологічних вимог, до 2010 р. сталеливарні заводи повинні обмежити споживання вугілля та води до рівня 0,73 т і 8 т, відповідно, у розрахунку на 1 т сталі, а до 2020 р – не більше 0,7 т вугілля і 6 т води

- зменшення податкового тиску на виробників;
- прийняття пакету стимулюючих заходів в сумі 585 млрд дол. (близько 8 % ВВП країни), в якому передбачалося розширення споживання металу;
- реалізація великих інфраструктурних проектів. Зокрема, обсяг інвестицій, спрямованих на збільшення мережі залізничних ліній на 20 %, протягом 2009 – 2010 рр. становив близько 190 млрд дол.;
- підтримка внутрішнього попиту на вітчизняні товари через стимулювання споживчої активності за рахунок видачі кредитів населенню.

На початку 2009 р. було ухвалено Державний план розвитку десяти галузей промисловості Китаю, в тому числі й металургійної. Ключові орієнтири, визначені у Державному плані розвитку металургії 2009 р., представлено на рис. 3 [16].



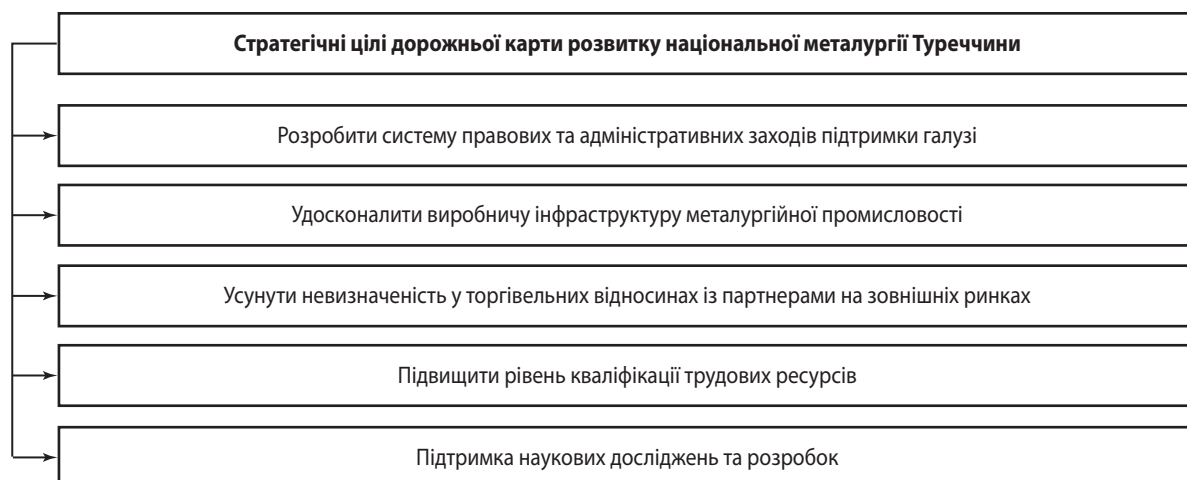
**Рис. 3. Ключові орієнтири, визначені у Державному плані розвитку металургії Китаю 2009 р.**

Головні заходи націлені на стимулювання експорту, скорочення складування та здійснення контролю за обсягом складування, поглинання і перегруповання підприємств, технічну реконструкцію і розвиток, упорядкування ринку ресурсів. План розвитку покликаний сприяти зростанню внутрішнього споживання сталі, обмежувати виробничі потужності, надавати підтримку тим компаніям, які виробляють продукцію з високою доданою вартістю, скорочують викиди і використовують залізну руду, видобуту в Китаї.

Державна підтримка розвитку металургійної промисловості Туреччини здійснюється на основі програм-

ного документу – дорожньої карти розвитку національної металургії на 2012 – 2016 рр. («Turkish iron and steel and nonferrous industry strategy document and action plan for 2012 – 2016» [17]), затвердженої наприкінці 2012 р. з метою стимулювання збільшення обсягу виробництва сталі та ліквідації диспропорцій між споживанням і виробництвом металургійної продукції.

Підвищення конкурентоспроможності та стійкий розвиток металургійної галузі Туреччини забезпечується за рахунок досягнення п'яти основних стратегічних цілей (рис. 4).



**Рис. 4. Основні стратегічні цілі дорожньої карти розвитку національної металургії Туреччини на 2012 – 2016 рр.**



Особлива роль у рамках розвитку металургійної промисловості Туреччини відводиться саме науковим дослідженням. Протягом останніх років було відкрито кілька навчальних закладів, які займатимуться питаннями науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт в секторі металургії та освоєння зовнішніх ринків сталі з метою підвищення конкурентоспроможності Туреччини, зокрема, в секторі виробництва сталевих продукції.

Стабільне зростання попиту на металургійну продукцію у Туреччині обумовлено високою діловою активністю у будівельному секторі, який споживає близько 40 % виробленої в країні сталі. Темпи зростання цієї галузі постійно збільшувалися у зв'язку з урбанізацією, що відбувається у країні. За даними Агентства з підтримки та сприяння інвестиціям (Investment Support and Promotion Agency of Turkey – ISPAT) при Кабінеті міністрів Туреччини, загальний обсяг інвестицій у будівельний сектор оцінюється на рівні 32,9 млрд дол., а до 2022 р. цей показник може досягти 83 млрд дол. [18]. На сьогодні у Туреччині в рамках програми щодо урбанізації реалізується урядовий план, яким передбачено знесення 6,5 млн старих будівель і будівництво замість них сучасних об'єктів житлової та комерційної нерухомості з виконанням жорстких вимог сейсмостійкості. Сукупна вартість цієї програми, для реалізації якої необхідні значні обсяги металопродукції, оцінюється у 180 млрд дол.

**Висновок.** Використання заходів, спрямованих на підтримку металургійної промисловості, набуло поширення як у розвинутих країнах, так і у країнах, що розвиваються. Особливе місце в системі таких заходів у більшості країн відведено стимулюванню внутрішнього попиту на продукцію металургійної галузі. Зазначений напрям державної підтримки можна вважати одним з найбільш доцільних до використання у вітчизняній практиці стимулювання розвитку металургійної галузі.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Кизим М. О. Возможности і загрози від членства України в СОТ для металургійної галузі економіки в умовах співпраці з країнами ЄС і Митного союзу ЄврАзЕС / М. О. Кизим, В. В. Шпільевський, В. Є. Хаустова, С. В. Антоненко, І. Ю. Матюшенко // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 89 – 99.
2. Союз экспортеров металлопродукции России // Информационный бюллетень. – 2009. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.sempr.ru/user/uploads/inf\\_bul\\_8-2009.doc](http://www.sempr.ru/user/uploads/inf_bul_8-2009.doc)
3. Глушков А. С. О неэффективности протекционизма в условиях кризиса мировой экономики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.jurnal.org/articles/2010/ekon42.htm>
4. American Steel First Act [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.congress.gov/bill/113th-congress/house-bill/1817>
5. Європейська спільнота з вугілля та сталі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://uk.wikipedia.org/wiki/Європейська\\_спільнота\\_з\\_вугілля\\_та\\_сталі](http://uk.wikipedia.org/wiki/Європейська_спільнота_з_вугілля_та_сталі)
6. Treaty establishing the European Coal and Steel Community, ECSC Treaty [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

[http://europa.eu/legislation\\_summaries/institutional\\_affairs/treaties/treaties\\_ecsc\\_en.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/institutional_affairs/treaties/treaties_ecsc_en.htm)

7. The EU steel industry [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ec.europa.eu/growth/sectors/raw-materials/industries/metals/steel/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/growth/sectors/raw-materials/industries/metals/steel/index_en.htm)

8. Action Plan for a competitive and sustainable steel industry in Europe of 11 June 2013 (COM(2013) 407) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52013D0407>

9. State of play on implementation of the Commission Communication Action Plan for a competitive and sustainable steel industry in Europe of 11 June 2013 (COM(2013) 407). – Brussels : European Commission, 2014. – 27 p.

10. Какодей А. А. Государственная поддержка предприятий ГМК [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/898/unprotected-31.pdf?sequence=1>

11. National Steel Policy – 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://steel.gov.in/inspolicy2005.pdf>

12. Шимкович В. Минимизация потерь / В. Шимкович // Укррудпром [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrudprom.com/analytics/8751248787789541.html?print>

13. Аналитический обзор о мерах, принимаемых в Китае по защите внутреннего рынка и по поддержке национальных экспортеров [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/about\\_cn/ved\\_cn/](http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/about_cn/ved_cn/)

14. Китай опубликовал план развития черной металлургии до 2020 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.metainfo.ru/ru/news/14058>

15. Соколов М. Китайское металлургическое чудо: когда правительство работает эффективно / М. Соколов // Минпром [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.infogeo.ru/metals/review/?act=show&rev=251>

16. Государственный план развития десяти отраслей промышленности Китая [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://polpred.com/?ns=1&ns\\_id=143679&searchtext=](http://polpred.com/?ns=1&ns_id=143679&searchtext=)

17. Turkish iron and steel and nonferrous industry strategy document and action plan for 2012 – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/sti/ind/Item%204.7%20Turkish%20Iron%20and%20Steel%20and%20Nonferrous%20Industry%20Strategy.pdf>

18. Турция: производители стали расширяют выпуск [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrmet.dp.ua/2014/10/27/turciya-proizvoditeli-stali-rasshiryayut-vypusk.html>

## REFERENCES

- “American Steel First Act” <https://www.congress.gov/bill/113th-congress/house-bill/1817>
- “Action Plan for a competitive and sustainable steel industry in Europe of 11 June 2013 (COM (2013) 407)” <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52013D0407>
- “Analiticheskiy obzor o merakh, prinimayemykh v Kitae po zashchite vnutrennego rynka i po podderzhke natsionalnykh eksporterov” [Analytical review of the measures taken in China to protect the domestic market and to support national exporters]. [http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/about\\_cn/ved\\_cn/](http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/about_cn/ved_cn/)
- Glushkov, A. S. “O neeffektivnosti protektsionizma v usloviakh krizisa mirovoy ekonomiki” [On the effectiveness of protectionism during the crisis of the world economy]. <http://www.jurnal.org/articles/2010/ekon42.htm>



"Gosudarstvennyy plan razvitiia desiati otrasley promyshlennosti Kitaia" [State development plan of ten industries in China]. [http://polpred.com/?ns=1&ns\\_id=143679&searchtext=](http://polpred.com/?ns=1&ns_id=143679&searchtext=)

Kakodey, A. A. "Gosudarstvennaia podderzhka predpriiaty GMK" [State support for mining companies]. <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/898/unprotected-31.pdf?sequence=1>

Kyzym, M. O. et al. "Mozhlyvosti i zahrozy vid chlenstva Ukrainy v SOT dlia metalurhiinoi haluzi ekonomiky v umovakh spivpratsi z krainamy Yes i Mytnoho soiuzu YevrAzES" [Opportunities and threats of Ukraine's membership in the WTO for the metallurgical industries in terms of cooperation with the EU Customs Union and EurAsEC]. *Problemy ekonomiky*, no. 3 (2014): 89-99.

"Kitay opublikoval plan razvitiia chernoy metallurgii do 2020 g." [China published a plan for development of the steel industry until 2020]. <http://www.metalinfo.ru/ru/news/14058>

"National Steel Policy - 2005" <http://steel.gov.in/nspolicy2005.pdf>

State of play on implementation of the Commission Communication Action Plan for a competitive and sustainable steel industry in Europe of 11 June 2013 (COM (2013) 407) Brussels: European Commission, 2014.

Shimkovich, V. "Minimizatsiia poter" [Minimization of losses]. *Ukrudprom*. <http://ukrudprom.com/analytics/8751248787789541.html?print>

"Soiuz eksporterov metalloproduksii Rossii" [Russian Union of Metal Exporters]. [http://www.sempr.ru/user/uploads/inf\\_bul\\_8-2009.doc](http://www.sempr.ru/user/uploads/inf_bul_8-2009.doc)

Sokolov, M. "Kitayskoe metallurgicheskoe chudo: kogda pravitelstvo rabotaet effektivno" [China Metallurgical wonder when the government is working effectively]. *Minprom*. <http://www.infogeo.ru/metalls/review/?act=show&rev=251>

"Treaty establishing the European Coal and Steel Community, ECSC Treaty" [http://europa.eu/legislation\\_summaries/institutional\\_affairs/treaties/treaties\\_ecsc\\_en.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/institutional_affairs/treaties/treaties_ecsc_en.htm)

"The EU steel industry" [http://ec.europa.eu/growth/sectors/raw-materials/industries/metals/steel/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/growth/sectors/raw-materials/industries/metals/steel/index_en.htm)

"Turkish iron and steel and nonferrous industry strategy document and action plan for 2012 - 2016" <http://www.oecd.org/sti/ind/Item%204.7%20Turkish%20Iron%20and%20Steel%20and%20Nonferrous%20Industry%20Strategy.pdf>

"Turtsiia: proizvoditeli stali rasshiriaut vypusk" [Turkey: steel producers are expanding collection]. <http://ukrmet.dp.ua/2014/10/27/turciya-proizvoditeli-stali-rasshiryayut-vypusk.html>

"Yevropeiska spilnota z vuhillia ta stali" [European Coal and Steel Community]. [http://uk.wikipedia.org/wiki/Європейська\\_спільнота\\_з\\_вугілля\\_та\\_сталі](http://uk.wikipedia.org/wiki/Європейська_спільнота_з_вугілля_та_сталі)



## ВПЛИВ ФІНАНСІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ ГРАНИЧНИХ РИНКІВ КАПІТАЛУ

© 2015 ГРИЩЕНКО Т. В., АНЗІНА Г. В.

УДК 336

Грищенко Т. В., Анзіна Г. В.

### Вплив фінансiалiзацiї економiки на функцiонування граничних ринкiв капiталу

Стаття присвячена проблемам фінансiалiзацiї як глобального тренду розвитку свiтової економiки, що характеризується доминуванням фiнансового сектора у процесах ринкового цiноутворення. Зважаючи на те, що фiнансова система є ключовим елементом будь-якої економiки, фiнансiалiзацiя здiйснює вплив на економiку кожної країни. Такi особливостi розвитку економiки України, як низький рiвень лiквiдностi та капiталiзацiї фiнансового ринку, високий ступiнь системного ризику, вiдносна закритiсть ринку для iноземних iнвесторiв, обумовлюють класифiкацiю українського ринку як граничного (згiдно з iндексом MSCI, запропонованим рейтинговою агенцiєю Standard&Poor's). Визначено особливостi впливу фiнансiалiзацiї на економiку України, а як наслiдок, i на суб'єктiв господарювання всерединi країни. Доведено, що процес фiнансiалiзацiї свiтової економiки має певний позитивний вплив на країни з граничними ринками капiталу у контекстi появи нових можливостей щодо їх участi у мiжнародному ринку капiталiв, використання сучасних iнструментiв фiнансування дiяльностi, поширення свiтового досвiду корпоративного управлiння тощо.

**Ключові слова:** фінансiалiзацiя, граничнi ринки капiталу, лiквiдностi, капiталiзацiя, фiнансова лiбералiзацiя, глобалiзацiйнi процеси

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Бiбл.:** 10.

**Грищенко Тетяна Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

**Email:** optim\_15@bigmir.net

**Анзіна Ганна Вікторівна** – аспірант, кафедра фінансів, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

**Email:** anna.anzina@gmail.com

УДК 336

UDC 336

### Грищенко Т. В., Анзіна А. В. Влияние финансовализации экономики на функционирование граничных рынков капитала

Статья посвящена проблемам финансовализации как глобального тренда развития мировой экономики, которая характеризующейся доминированием финансового сектора в процессах рыночного ценообразования. Учитывая то, что финансовая система является ключевым элементом любой экономики, финансовализация осуществляет влияние на экономику каждой страны. Такие особенности развития экономики Украины, как низкая ликвидность и капитализация финансового рынка, высокий уровень системного риска, относительная закрытость рынка для иностранных инвесторов, обуславливают классификацию украинского рынка как граничного (согласно индексу MSCI, предложенному рейтинговым агентством Standard&Poor's). Определены особенности влияния финансовализации на экономику Украины, а как результат и на субъектов хозяйствования внутри страны. Доказано, что процесс финансовализации мировой экономики имеет определенное позитивное влияние на страны с граничными рынками капитала в контексте появления новых возможностей их участия в международном рынке капиталов, использования современных инструментов финансирования деятельности, распространения мирового опыта корпоративного управления и т. д.

**Ключевые слова:** финансовализация, пограничные рынки капитала, ликвидность, капитализация, финансовая либерализация, глобализационные процессы

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 10.

**Грищенко Татьяна Васильевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

**Email:** optim\_15@bigmir.net

**Анзіна Анна Вікторівна** – аспірант, кафедра фінансів, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

**Email:** anna.anzina@gmail.com

### Grischenko T. V., Anzina H. V. The Effect of Financialization of the Economy on Functioning of the Frontier Capital Markets

The article deals with the questions of financialization as a global trend in the development of the world economy which is characterized by the dominance of the financial sector in the processes of market pricing. Considering the fact that the financial system is a key element in any economy, financialization has its effect on the economy of each country. Such characteristics of the development of the Ukrainian economy as low liquidity and capitalization of the financial market, a high systemic risk level, a relative closedness of the market for foreign investors result in classification of the Ukrainian market as a frontier one (in accordance with the MSCI index proposed by the rating agency Standard&Poor's). The study singles out the specific features of the effect produced by financialization on the economy of Ukraine and, consequently, economic agents within the country. The authors proved that the process of financialization of the world economy has a certain positive influence on countries with frontier capital markets in terms of emergence of new opportunities for their participation in the international capital market, utilization of modern financing tools, enrichment of the global experience of corporate management, etc.

**Keywords:** financialization, frontier capital markets, liquidity, capitalization, financial liberalization, globalization processes

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

**Grischenko Tetyana V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

**Email:** optim\_15@bigmir.net

**Anzina Hanna V.** – Postgraduate Student, Department of Finance, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

**Email:** anna.anzina@gmail.com

**Вступ.** Сучасний стан розвитку світової економіки характеризується глобалізаційними процесами, зростанням ролі фінансового сектора та лібералізацією ринків капіталу. Домінування фінансової детермінанти у процесах ринкового ціноутворення дістало назву «фінансіалізація», яка на сьогодні стала об'єктом жвавої дискусії серед провідних вчених та практиків. З одного боку, фінансіалізація економіки є запорукою її динамічного розвитку через забезпечення усіх міжнародних операцій достатнім обсягом фінансових ресурсів. З іншого боку, посилення спекулятивного характеру сучасних операцій на фондовому ринку створює умови для поширення кризових явищ в економіці. Враховуючи глибину глобалізаційних процесів у сучасних умовах, впливу фінансіалізації зазнають усі учасники економічних відносин, незалежно від рівня їх розвитку. Як показала світова фінансова криза 2008 – 2010 рр., фінансова система розвинених країн зазнала значних втрат внаслідок зміни кон'юнктури ринку. В той же час, кризові явища стали майже руйнівними і для країн із ринками, що розвиваються. Обсяг фондового ринку, його ліквідність та системні ризики ринків, що розвиваються, не змогли забезпечити необхідної фінансової стійкості як під час кризи та і в період подолання її наслідків.

Тому особливої уваги на сьогодні потребують дослідження проблем впливу фінансіалізації економіки не тільки на розвинені ринки, а і на граничні ринки капіталу.

**Аналіз останніх публікацій.** Поняття «фінансіалізація» є відносно новим і розглядається зарубіжними вченими та економістами як ключова ознака новітнього етапу розвитку світової економіки.

Геральдом Епштайном [9, с. 3] було запропоноване вдале визначення фінансіалізації як зростаючої ролі фінансових мотивів, фінансових гравців, фінансових інституцій в операціях національних та міжнародних економік, фінансової індустрії у світовій економіці, фінансових контролерів у менеджменті корпорацій, фінансових активів серед інших активів, цінних паперів в обігу та акцій серед інших фінансових активів, фондового ринку як ринку корпоративного контролю у визначенні корпоративної стратегії та коливань фінансових ринків як детермінантів бізнес-циклів.

У свою чергу, Дж. М. Бьюкенен та Р. А. Матрейв вказують, що сучасна економіка є перш за все фінансовою ринковою економікою [2, с. 17]. З цим неможливо не погодитись, оскільки роль фінансового сектора в економіці з кожним роком все більше зростає, з'являються нові фінансові інструменти, які забезпечують ефективне функціонування світової економіки в цілому.

На думку провідного українського вченого В. Д. Базилевича [1], фінансіалізація відображає кардинальні зрушення у структурі сучасної світової економіки, пов'язані з гіпертрофованим домінуванням фінансового сектора.

Професор П. С. Єщенко [4] у своїй праці, присвяченій проблематиці новітньої економіки, зазначає, що фіктивний, спекулятивний капітал перетворює гроші і цінні папери на особливі швидкозростаючі фінансові операції, мета яких полягає не в отриманні базового активу, а прибутку від зміни ціни. Вчений приходить до висновку, що саме такий капітал є відтворенням новітньої економіки – *bubbleeconomics*.

Медведкіна Є. О. у своєму дослідженні зазначає, що гіпертрофований розвиток фінансового сектора, лібералізація державного регулювання світового фінансового ринку та фінансових послуг спричинили прискорення зростання фінансової нестабільності в умовах глобальних трансформаційних перетворень. Згідно із запропонованою нею концепцією, у перспективі до 2020 року буде спостерігатися зменшення фінансіалізації [5]. На думку Є. О. Медведкіної, може бути поставлене питання щодо можливості повернення від фінансіалізованої до реальної економіки.

З іншого боку, не варто і забувати про тих, хто стає на захист лібералізації ринку капіталу як основному рушію розвитку світової економіки. Так, наприклад, на основі дослідження «Індекс доступу до капіталу» Інституту Мілкена Юхан Норберг доходить висновку, що оптимальний розвиток економіки може бути забезпечений у тому випадку, коли вільних капіталів достатньо, вони дешеві, та їх розподіл відбувається прозоро та чесно [6].

Не можна не погодитись із думкою Карлотти Перез, що недостатній рівень розвитку фінансового сектора обмежує мобільність капіталу і, як наслідок, гальмує економічне зростання країни [10, с. 76].

Зважаючи на складність та суперечливість поняття «фінансіалізація», визначення її сутності та впливу на економіку країн вимагають особливої уваги.

**Виклад основного матеріалу.** На основі аналізу останніх публікацій щодо сутності фінансіалізації, її можна визначити як зростання частки фінансового сектора у валовому внутрішньому продукті. Фінансіалізація, як правило, є важливим фактором росту нерівності доходів, що, у свою чергу, може бути причиною повільного зростання економіки як розвинутих країн, так і країн з ринками, що формуються.

Основними наслідками фінансіалізації можна назвати такі:

- значне зростання фінансових потоків як міжнародних, так і внутрішніх;
- поширення використання інструментів фінансового ринку домогосподарствами та іншими суб'єктів попиту;
- підвищення впливу фінансових інститутів та інституційних інвесторів на економіку;
- впровадження змін в економіку, запропонованих міжнародними організаціями: МВФ та Світовим Банком.
- зміни у корпоративному управлінні і спроби вирішити інтереси менеджерів та акціонерів через опціонні плани.

Саме ці ключові наслідки є базисом для критики епохи фінансіалізації та пошуків нових етапів розвитку світової економіки. Варто зазначити, що, незважаючи на значну кількість негативних наслідків фінансіалізації, проходження економічними системами даного етапу розвитку є неминучим.

Фінансіалізація, як тренд розвитку світової економічної системи, стає підґрунтям до нової оцінки економічних процесів.

Наслідки фінансіалізації найбільше позначаються на найменш розвинутих країнах, де фінансовий сектор, як правило, має яскраво виражений транснаціональний ха-

ракти та схильний до системного ризику, де значна частка депозитів інвестується в інструменти з низьким ступенем ризику, включаючи короткострокові ліквідні активи та іноземні державні облигації.

Незважаючи на значний вплив фінансiалiзацiї на країни із розвинутими економіками, найбільших наслідків зазнали економіки, які динамічно розвиваються. Згідно з класифікацією, запропонованою рейтинговою агенцією Standard & Poor's, країни за ступенем розвитку можуть бути поділені на розвинуті ринки, ринки, що розвиваються, та граничні ринки.

Відповідно до Broad Market Index станом на травень 2014 року, Standard & Poor's класифікували Україну як країну з граничними ринками капіталу, де ринкова капіталізація становить 98 мільйонів доларів [7]. Граничні ринки капіталу характеризуються такими ознаками:

- граничні ринки капіталу, на відміну від ринків, що розвиваються, мають низький рівень капіталізації та ліквідності;
- існує відносна недоступність іноземних інвесторів на граничні ринки капіталу;
- на відміну від ринків капіталу, що розвиваються, граничні ринки мають низьку кореляцію із розвинутими ринками, а отже, забезпечують інвесторів необхідною диверсифікацією ризику інвестування;

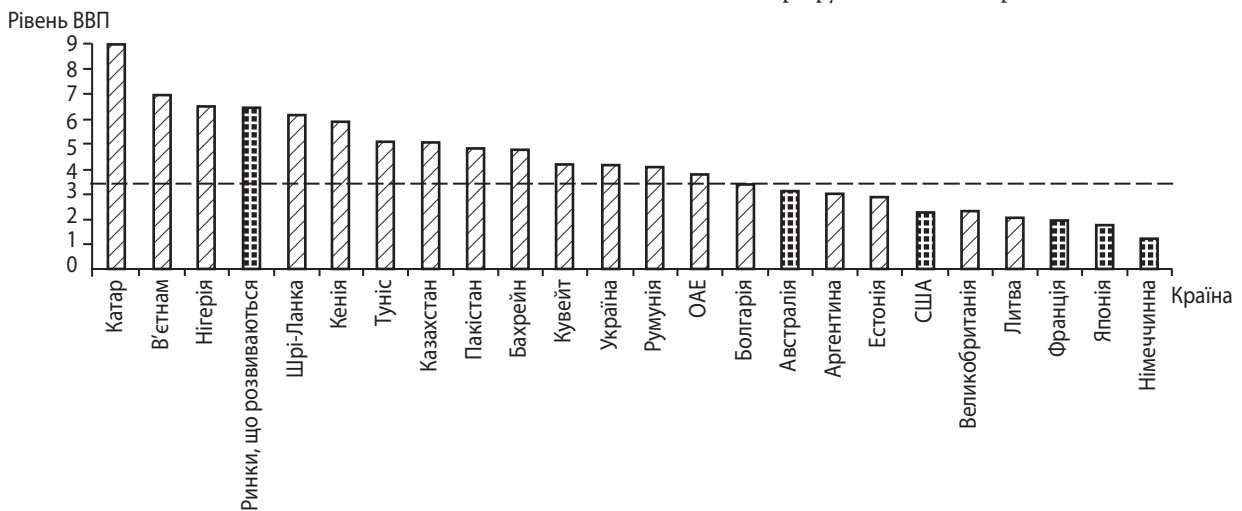


Рис. 1. Прогноз середнього рівня зростання ВВП у 2012 – 2015 роках

Джерело: складено за [8]

У порівнянні із розвинутими країнами, що відображають сталі темпи зростання економіки у динаміці (наприклад, зростання ВВП Німеччини прогнозується на рівні 1,2 %, Франції – 2 %, США – 2,3 %), Україна має показник росту ВВП на рівні 4,2 % [8]. Отже, показник зростання ВВП України є вищим за аналогічні показники розвинених країн, однак він значно нижчий за темпи зростання ринків, що розвиваються. Як результат, незважаючи на відносно невисокі прогнозовані темпи економічного зростання ВВП України, український ринок має значний нереалізований потенціал щодо розвитку.

Для стійкого зростання ВВП необхідним є залучення додаткових фінансових ресурсів з метою стимулювання суб'єктів господарювання всередині країни.

- великий рівень системного ризику, особливо політичного;
- граничні ринки капіталу мають значно більший потенціал зростання, ніж ринки, що розвиваються.

Саме тому, граничні ринки капіталу, незважаючи на поточну низьку капіталізацію та ліквідність, є привабливими для інвесторів, що прагнуть високого рівня довгострокового доходу із низькою кореляцією з іншими ринками. Країни з граничними ринками капіталу через певний час мають можливість стати більш ліквідними та демонструвати співвідношення «ризик-дохідність» на рівні розвинутих ринків.

Саме на сучасному етапі розвитку світової економіки країни поділяються вже не стільки за темпами розвитку виробництва, скільки за ступенем розвитку фінансового ринку. Так, Standard & Poor's класифікують граничні ринки капіталу, як такі, що мають значний потенціал розвитку економіки, але недостатній рівень розвитку ринку капіталу всередині країни. Варто зазначити, що приведення класифікації до фінансової детермінанти є чітким відображенням процесів фінансiалiзацiї економіки. Отже, визначення окремої категорії граничних ринків вже є наслідком фінансiалiзацiї світової економіки.

Основною рисою успішних країн із граничними ринками, незалежно від їх економічної системи, є те, що приватний сектор є рушійною силою зростання економіки.

На основі дослідження динаміки розвитку економіки України (рис. 2), можемо зазначити, що наслідки фінансiалiзацiї мали місце і у вітчизняній економіці через збільшення частки надання послуг. Станом на 2012 рік частка сфери надання послуг у ВВП складала 61 %. Однією з ключових ознак фінансiалiзацiї є домінування в економіці саме доходів від надання послуг, аніж реального виробництва чи промисловості, оскільки фінансовий сектор економіки є галуззю з надання послуг, який обслуговує галузі виробництва та промисловості.

Аналізуючи показники рис. 1 та 2, можна зробити висновки, що українська економіка відчуває вплив фінансiалiзацiї, про що свідчить переважання сфери надання послуг над реальним виробництвом.

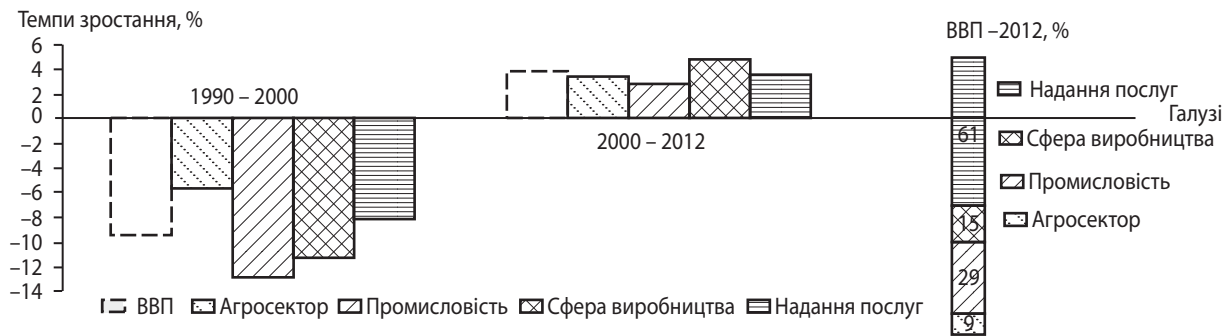


Рис. 2. Середні темпи зростання галузей економіки України у 1990 – 2012 рр.

Джерело: складено за [8]

У сучасних умовах ступінь розвитку економіки країни оцінюють не стільки за параметром темпів зростання ВВП, скільки за рівнем капіталізації та ліквідності фондового ринку. Тому, при дослідженні впливу фінансіалізації на економіку України необхідно визначити рівень та тенденції розвитку її фінансового ринку.

На основі даних індексу MSCI, до якого Україну внесено у класифікації граничних ринків капіталу, проведемо дослідження щодо особливостей фінансового ринку України на базі порівняння з іншими країнами з граничними ринками капіталу. Отже, за допомогою методів дескриптивної статистики побудуємо інтервали відповідно до обсягів ринкової капіталізації та довгострокової дохідності фінансових ринків країн з граничними економіками.

Відповідно до інтервального варіаційного ряду (табл. 1), Україна має найнижчі показники ринкової капіталізації та довгострокової дохідності у порівнянні з країнами Європи та Центральної Азії. Це обумовлює додаткові ризики інвестування, негативні очікування інвесторів, обмеженість прямих іноземних інвестицій та в цілому характеризує наявну стадію розвитку локального фондового ринку. У свою чергу, недостатній розвиток фінансового ринку стає перешкодою для розвитку виробництва та процвітання економіки країни. Суб'єкти господарювання всередині країни не отримують необхідних для сталого

функціонування фінансових ресурсів, які б забезпечували їх операційну діяльність.

Однак низький рівень розвитку фінансового ринку України не став перешкодою для поширення впливу фінансіалізації світової економіки на внутрішній ринок країни.

Визначимо основні напрями та наслідки впливу домінування фінансового сектора на економіку країн, що мають вкрай низький рівень розвитку ринку капіталів.

У результаті побудови інтервального варіаційного ряду індексу MSCI FM, можемо здійснити класифікацію граничних ринків капіталу відповідно до ринкової капіталізації фондового ринку всередині країни. Варто зазначити, що всі країни Європи та Центральної Азії (за виключенням Литви) увійшли до категорії низько капіталізованих граничних ринків (табл. 2).

Отже, згідно із запропонованою класифікацією, український ринок має бути віднесений до низько капіталізованих. Це означає, що на сьогодні фондовий ринок України не в змозі забезпечити необхідними фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання всередині країни. Саме це стає підґрунтям для пошуку альтернативних джерел залучення фінансових ресурсів. Однією з таких альтернатив є використання інструментів міжнародного ринку капіталів, які дають можливість залучення достатніх обсягів фінансування за відносно низькою ціною. В той же час, вихід

Таблиця 1

Інтервальний варіаційний ряд індексу MSCI FM

	Ринкова капіталізація, млн дол.			Довгострокова дохідність (5 річна)		
	Min*	Max*	Країни*	Max	Min	Країни
Інтервал 1	89,12	458,08	Болгарія, Хорватія, Сербія, Словенія, Україна	-0,21	-0,15	Україна
Інтервал 2	458,08	827,05	Естонія, Казахстан, Румунія	-0,15	-0,10	
Інтервал 3	827,05	1 196,01	Литва	-0,10	-0,05	Словенія
Інтервал 4	1 196,01	1 564,97		-0,05	0,01	Хорватія
Інтервал 5	1 564,97	1 933,94		0,01	0,06	Болгарія, Сербія
Інтервал 6	1 933,94	2 302,90		0,06	0,11	Казахстан
Інтервал 7	2 302,90	2 671,86		0,11	0,17	Естонія, Литва, Румунія

\* Min – мінімальне значення; Max – максимальне значення; Країни – країни Європи та Центральної Азії

Джерело: розраховано за [7]



Таблиця 2

## Класифікація граничних ринків капіталу відповідно до обсягів ринкової капіталізації

	Ринкова капіталізація, млн дол.		
	Мінімальне значення	Максимальне значення	Категорія граничного ринку
Інтервал 1	89,12	950,03	Low-Cap (низько капіталізований)
Інтервал 2	950,03	1 810,95	Mid-Cap (середньо капіталізований)
Інтервал 3	1 810,95	2 671,86	Large-Cap (максимально капіталізований, трансформаційний, перехід до ринків, що розвиваються)

Джерело: розраховано за [7]

суб'єктів економіки України на міжнародний фінансовий ринок призведе до посилення фінансіалізації внутрішньої економіки.

На сьогодні ключовими наслідками впливу фінансіалізації світової економіки на український ринок стали такі.

Розширення спектра інструментів залучення додаткових фінансових ресурсів. В умовах граничних ринків капіталу, як правило, використовуються прості джерела фінансування, тоді як міжнародний ринок надає більші можливості у контексті їх обсягів та строків. Українські компанії наразі мають можливість залучення додаткових ресурсів за допомогою первинних та вторинних публічних розміщень акцій, приватних розміщень акцій, емісії еврооблігацій, синдикуваного кредитування тощо. Однак необхідно зазначити, що нові джерела фінансування шукає і держава. Так, українським урядом використовується емісія суверенних та муніципальних еврооблігацій як джерело надходження додаткових фінансових ресурсів. Перша емісія таких облігацій здійснена була в 1998 році [3], але найбільшого поширення даний інструмент набув саме сьогодні.

Використання деривативів. На сьогодні ринок деривативів в Україні є вкрай малим, але варто визнати, що українські емітенти використовують можливості даного ринку для хеджування ризиків. Поширення використання даних інструментів є безперечним відображенням фінансіалізації економіки. Використання більш складних фінансових інструментів є поки ще непопулярним, адже фондовий ринок України в цілому знаходиться на низькому рівні розвитку.

Залучення іноземних інвесторів. Український бізнес потребує значних фінансових ресурсів для майбутнього розвитку. Пошук локальних інвесторів є доволі складним через обмеженість фінансових ресурсів та внутрішні системні ризики (суверенний ризик, корупція, бюрократія, ризики рейдерського захоплення тощо). Саме тому залучення іноземних інвесторів стає все більш актуальним у контексті подальшого розвитку економіки.

Використання вартісно-орієнтованого підходу до управління компанією. На сьогодні стратегічною метою функціонування підприємства стає максимізація справедливої вартості як показника потенціалу зростання добробуту акціонерів. В умовах фінансіалізації економіки показник справедливої вартості набуває все більшої економічної ваги та стає ключовим для прийняття будь-яких управлінських рішень. Саме концепція вартісно-орієнтованого

управління бізнесу стає передумовою для низки якісних змін у системі ринкових відносин в Україні.

Збільшення кількості публічних компаній та визначення публічності як ключової вимоги для успішності сучасного бізнесу в Україні. Макроекономічне середовище, в якому функціонують підприємства, визначає умови їх діяльності. Умовою для розширення можливостей компанії щодо залучення додаткових фінансових ресурсів стала її публічність, що передбачає прозорість в управлінні та здійсненні операційної діяльності для інвесторів та акціонерів.

Якісні зміни стратегії корпоративного управління. Вихід на міжнародний ринок капіталу диктує певні умови для українських компаній щодо обсягів ринкової капіталізації, якості корпоративного управління, публічності, репутації тощо. Вітчизняні акціонери уважно підходять до процесу підбору менеджменту, який би забезпечив стаке зростання вартості компанії на ринку.

Співробітництво з міжнародними фінансовими організаціями. Одним з найбільш популярних інструментів фінансування видатків держави є кредитування міжнародними фінансовими організаціями: МВФ, ЄБРР тощо. Це ефективний інструмент у забезпеченні сталого економічного розвитку країни та підтримання золотовалютних резервів. З іншого боку, у відповідь на надане кредитування міжнародні організації очікують виконання поставлених перед країною вимог. Так, задля отримання кредитів від МВФ Україною має бути прийнятий пакет реформ, які сприймаються в суспільстві неоднозначно та можуть навіть йти у супереч запланованій програмі розвитку країни.

Фінансіалізація є макроекономічною ознакою розвитку сучасної світової економіки, однак вона здійснює вплив не тільки на внутрішню економіку кожної країни, але й на кожного суб'єкта господарювання всередині неї. Враховуючи ключову роль фінансової системи для економіки, жодна країна світу не може залишитись поза процесами фінансіалізації, яка продиктована глобалізацією та лібералізацією ринку капіталу.

**Висновок.** Новітня світова економіка зазнала значного впливу наслідків процесу фінансіалізації. Не безпідставно, фінансіалізацію економіки можна вважати сучасним етапом розвитку світової економіки. Варто зауважити, що фінансіалізація, як одна із найважливіших ознак сучасного розвитку економіки, дістала широку критику серед вчених та практиків як процес поширення спекулятивного

використання фінансових ресурсів та чинник виникнення кризових явищ в економіці. Але як і будь-яке економічне явище, фінансіалізація може мати як позитивні, так і негативні ефекти впливу на учасників економічних відносин. Як один із найбільш глобальних трендів, фінансіалізація вчинює вплив як на кожну окрему економіку, так і на всіх суб'єктів господарювання в ній. Найбільшого впливу зазнають країни із високим рівнем системного ризику, до яких можна віднести і граничні економіки. Основними рисами сучасного розвитку української економіки стали: інтеграція до глобального торговельного та фінансового простору; залучення іноземних інвесторів до фінансування операцій вітчизняних суб'єктів господарювання; використання інструментів міжнародного фінансового ринку; пошук стратегій корпоративного управління, спрямованих на підвищення вартості компанії для акціонерів та інвесторів. Для економіки України, як такої, що віднесена до граничних ринків капіталу, фінансіалізація має певні позитивні наслідки, відкриваючи можливості для динамічного розвитку за підтримки міжнародних фінансових ресурсів та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних компаній у світі. Варто зазначити, що, незважаючи на присутність кризових явищ у сучасній економіці країни, все ж існують нові потенційні можливості її зростання у майбутньому.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Базилевич В. Д. Концептуалізація мегатрендів економічного розвитку в контексті глобальних викликів сучасності / В. Д. Базилевич // Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст.: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., (15 – 16 листопада, 2012 р.) ; [за ред. В. Д. Базилевич та ін.]. – К. : Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, 2012. – С. 11 – 15.
2. Бьюкенен Дж. М. Суспільні фінанси і суспільний вибір: два протилежних бачення держави / Дж. М. Бьюкенен, Р. А. Масгрейв ; [пер. з англ.]. – К. : Академія, 2004. – 175 с.
3. Бюлетень «Інтерфакс – Фондовий ринок» від 09.03.1998. – К. : ІА «Інтерфакс-Україна», 1998.
4. Єщенко П. С. Vubleconomics як економіка фінансових спекуляцій і відтворення ірраціонального виробництва / П. Єщенко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2010. – № 21. – С. 12 – 18.
5. Медведкіна Є. О. Імперативи розвитку світової фінансової системи в умовах глобальної трансформаційної невизначеності : автореф. дис. ... докт. екон. наук : 08.00.02 / Є. О. Медведкіна ; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2014. – 43 с.
6. Норберг Ю. В захисту глобального капіталізму / Ю. Норберг ; [пер. с англ.]. – М. : Новое издательство, 2007. – 272 с.
7. Офіційний сайт MCSI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.msci.com/products/indexes/country\\_and\\_regional/fm/](http://www.msci.com/products/indexes/country_and_regional/fm/)
8. Офіційний сайт Світового Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/country/ukraine>
9. Epstein G. Financialization and the World Economy / G. Epstein. – Edward Elgar Publishing, 2005. – p. 440.
10. Perez C. Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of Bubbles and Golden Ages / C. Perez. – Edward Elgar Publishers, 2002. – 198 с.

#### REFERENCES

- Bazylevych, V. D. "Kontseptualizatsiia mehatrendiv ekonomichnoho rozvytku v konteksti hlobalnykh vyklykiv suchasnosti" [Conceptualization megatrends economic development in the context of global challenges of our time]. Paradyhmalni zrushennia v ekonomichnii teorii XXI st. . Kyiv: KNU im. T. Shevchenka, 2012.11-15.
- Biukenen, Dzh. M., and Mashreiv, R. A. Suspilni finansy i suspilnyi vybir: dva protylezhnykh bachennia derzhavy [Public finance and public choice: two opposing visions of the state]. Kyiv: Akademiia, 2004.
- Biuletен «Interfaks - Fondovyi ryнок» [Bulletin "Interfax - The stock market"]. Kyiv: Interfaks-Ukraina, 1998.
- Epstein, G. Financialization and the World Economy: Edward Elgar Publishing, 2005.
- Medvedkina, Ye. O. "Imperatyvy rozvytku svitovoi finansovoi systemy v umovakh hlobalnoi transformatsiinoi nevyznachenosti" [Imperatives of the global financial system in the global transformation of uncertainty]. avtoref. dys. ... dokt. ekon. nauk : 08.00.02, 2014.
- Norberg, Yu. V zashchitu globalnogo kapitalizma [In Defense of Global Capitalism]. Moscow: Novoe izdatelstvo, 2007.
- Ofitsiynyi sait MCSI. [http://www.msci.com/products/indexes/country\\_and\\_regional/fm/](http://www.msci.com/products/indexes/country_and_regional/fm/)
- Ofitsiynyi sait Svitovoho Banku. <http://data.worldbank.org/country/ukraine>
- Perez, C. Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of Bubbles and Golden Ages: Edward Elgar Publishers, 2002.
- Yeshchenko, P. S. "Vubleconomics iak ekonomika finansovykh spekuliatsii i vidtvorennia irratsionalnoho vyrobnytstva" [Vubleconomics the economy of financial speculation and irrational play production]. Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky, no. 21 (2010): 12-18.

# ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ІНТЕРЕСІВ АКТОРІВ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН НА ЗАСАДАХ СТРАТЕГІЧНОГО ПАРТНЕРСТВА

© 2015 ДАЛЕВСЬКА Н. М.

УДК 339.924

Далевська Н. М.

## Інституціоналізація інтересів акторів міжнародних відносин на засадах стратегічного партнерства

Метою статті є дослідження теоретико-методологічних проблем інституціоналізації інтересів акторів міжнародних відносин на засадах стратегічного партнерства, визначення особливостей формування системи нормативних, структурних та конструктивних регуляторів, що впливають на формування цілей та інтересів акторів міжнародних відносин, розгляд особливостей формування сучасного світового порядку. У статті проаналізовано взаємодію інтересів акторів міжнародних відносин у межах світового політико-економічного простору. Використано метод інституційного аналізу, який дозволив провести дослідження напрямів функціональної трансформації міжнародної стратегії економічного розвитку світової системи господарства. Обґрунтовано необхідність вияву інтересів акторів міжнародних відносин за нормами міжнародної поведінки. Запропоновано виміри поняття «інституціоналізація інтересів акторів міжнародних відносин». Розроблено вихідні позиції інтересів акторів міжнародних відносин на засадах стратегічного партнерства. Зроблено висновок, що основу інституційного середовища світового господарства становить система нормативних, структурних та конструктивних регуляторів, що впливають на формування цілей та інтересів акторів міжнародних відносин та відповідних їм механізмів, визначення яких є результатом вибору умов стратегічного партнерства у межах світового політико-економічного простору.

**Ключові слова:** актори міжнародних відносин, інституціоналізація, інтереси, стратегічне партнерство, світовий економічний розвиток

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 24.

**Далевська Наталія Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної теорії і державного управління, Донецький національний технічний університет (вул. Артема, 58, Донецьк, 83001, Україна)

**Email:** dalevska\_n\_a@mail.ru

УДК 339.924

UDC 339.924

### Далевская Н. М. Институционализация интересов акторов международных отношений на принципах стратегического партнерства

Целью статьи является исследование теоретико-методологических проблем институционализации интересов акторов международных отношений на принципах стратегического партнерства, определение особенностей формирования системы нормативных, структурных и конструктивных регуляторов, оказывающих влияние на формирование целей и интересов акторов международных отношений, рассмотрение особенностей формирования современного мирового порядка. В статье проанализировано взаимодействие интересов акторов международных отношений в пределах мирового политико-экономического пространства. Использован метод институционального анализа, позволивший провести исследование направлений функциональной трансформации международной стратегии экономического развития мировой системы хозяйства. Обоснована необходимость выявления интересов акторов международных отношений в соответствии с нормами международного поведения. Предложена трактовка понятия «институционализация интересов акторов международных отношений». Разработаны исходные позиции интересов акторов международных отношений в соответствии с принципами стратегического партнерства. Сделан вывод, что основу институциональной среды мирового хозяйства представляет система нормативных, структурных и конструктивных регуляторов, влияющих на формирование целей и интересов акторов международных отношений и соответствующих им механизмов, определение которых является результатом выбора условий стратегического партнерства в пределах мирового политико-экономического пространства.

**Ключевые слова:** акторы международных отношений, институционализация, интересы, стратегическое партнерство, мировое экономическое развитие

**Табл.:** 1. **Библ.:** 24.

**Далевская Наталья Михайловна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической теории и государственного управления, Донецкий национальный технический университет (ул. Артема, 58, Донецк, 83001, Украина)

**Email:** dalevska\_n\_a@mail.ru

### Dalevska N. M. Institutionalization of Interests of Actors in International Relations Based on Strategic Partnership Principles

The article aims to study theoretical and methodological issues of institutionalization of interests of actors in international relations based on strategic partnership principles, to identify characteristic aspects of formation of a system of regulatory, structural, and constitutive regulators that have their effect on formation of goals and interests of actors in international relations, to discuss the characteristics of formation of the current global order. The article analyzes the interaction of the interests of actors in international relations within the world politico-economic space. Application of the institutional analysis method allowed studying the directions for the functional transformation of the international strategy of economic development of the world economic management system. The author substantiated the necessity of identification of interests of actors in international relations in accordance with the international conduct norms. The article also offers an interpretation for the term «institutionalization of interests of actors in international relations». Also, the author developed initial positions of interests of actors in international relations in accordance with the strategic partnership principles. The study concludes that that foundation of the institutional environment of the world economy is formed by a system of regulatory, structural, and constitutive regulators having their effect on the formation of goals and interests of actors in international relations and corresponding mechanisms, whose determination results from selection of the strategic partnership terms within the world politico-economic space.

**Keywords:** actors in international relations, institutionalization, interests, strategic partnership, world economic development

**Tabl.:** 1. **Bibl.:** 24.

**Dalevska Nataliya M.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Public Administration, Donetsk national technical university (vul. Artema, 58, Donetsk, 83001, Ukraine)

**Email:** dalevska\_n\_a@mail.ru

**Вступ.** Сучасний напрям світового економічного розвитку характеризується підвищенням впливу на нього режимів нагромадження соціального капіталу, ґрунтованих на інституціоналізації інтересів акторів міжнародних відносин. Разом із тим, сучасний стан і тенденції розвитку світового ринку традиційних ресурсів дозволяють визначити жорстку конкуренцією за ресурси та конфліктну політику у сфері ресурсокористування. Відомо, що стрімке економічне зростання Росії, Бразилії та країн Південно-Східної Азії на початку XXI ст. пов'язане, перш за все, із залученням у національні економіки значних обсягів природних ресурсів для нарощування темпів промислового виробництва. Обмеженість базових для багатьох економік ресурсів і загострення конкурентної боротьби за них призводить до змін не тільки економічних правил поведінки акторів міжнародних відносин та конкуренції, а й екологічних стратегій збереження довкілля. Зважаючи на наслідки структурної оптимізації світової системи господарства, економічні чинники господарювання стають геоекономічними, суто соціальні – геостратегічними.

Вивчення проблем інституціоналізації інтересів акторів міжнародних відносин є одним з найважливіших напрямів досліджень у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі. Значний внесок у розробку різних аспектів інституціоналізації інтересів акторів міжнародних відносин здійснили Дж. Аррігі [1], У. Бек [2], О. Білорус [3], П. Бубенко [4], І. Валлерстайн [5], А. Гальчинський [6], Д. Дрезнер [7], Ф. Дюшене [8], М. Капітоненко [9], М. Кастельс [10], В. Козюк [11], Н. Кравчук [12], Ч. Ліндблом [13], І. Маннерс [14], Д. Норт [15], Ю. Пахомов [16], В. Сіденко [17], А. Філіпенко [18], Т. Форсберг [19], О. Шаповалова [20] та інші.

Теоретико-методологічні засади інституціоналізації інтересів акторів міжнародних відносин базуються на різних наукових підходах, напрямках і школах, різниця між якими обумовлюється широким розмаїттям теоретичних і методологічних уявлень щодо особливостей формування сучасного світового порядку. Звісно, на відміну від біполярної системи, елементи конфліктних, конкурентних та кооперативних тенденцій у структурізації постбіполярної системи співіснують доволі еkleктично, але на глобальному рівні жодна з них не є імперативною. Постбіполярна система являє собою складний об'єкт для наукового аналізу. Її унікальний, відмінний від попередніх систем, характер, зумовлений постмодерністським та пост-Вестфальським принципами організації, – виходом за межі суто міждержавних відносин. Якщо у попередню добу міжнародні відносини після усіх системних зламів доволі швидко вбудовувалися у нову конфліктну структуру, яка диктувала констеляцію інтересів та позицій її учасників і зрештою призводила до нового зіткнення, то у сучасний період руйнуються як світові економічні захисні механізми, так і ціннісні форми світоустрою. Досить важливим при цьому є те, що економіка та стратегія розвитку кожної країни мусять бути глобально орієнтованими.

*Метою статті* є дослідження теоретико-методологічних проблем інституціоналізації інтересів акторів міжнародних відносин на засадах стратегічного партнерства та з'ясування особливостей формування системи нормативних, структурних та конструктивних регуляторів, що впливають на формування цілей та інтересів акторів міжнародних відносин.

Світова економіка, як складна система багатомірної глобальної простору, еволюціонує за принципами циклічної просторово-часової моделі розвитку. І саме в контексті часового виміру кожен цикл (економічний, технологічний, інституційних перетворень, соціальний і політичний, цивілізаційний) характеризується, з одного боку, інваріантністю – періодичним зростанням та падінням ділової активності, а з іншого боку – асинхронністю (неспівпаданням у часі, що є наслідком різної часової тривалості кожного циклу). Проте усі цикли взаємозалежні і взаємозв'язані різними за тривалістю фазами коливань ділової активності, що підсилюється часовими лагами адаптації системи до циклічних змін і асиміляцією нововведень між галузями, країнами, регіонами тощо. І якщо на першу характеристику світова економіка може передбачувати реагувати, то саме друга і третя засвідчують мультиваріантність, а отже і непередбачуваність економічних, технологічних, інституційних, соціальних, політичних і цивілізаційних змін у просторі і часі, а також обмежені можливості різних складових системи щодо своєчасної адаптації до цих змін [12, с. 175].

Однак в умовах функціонування слабких економічних, політичних, правових і соціальних інститутів існують значні ризики трансформації економіки країни-донора під потреби зовнішніх інвесторів і міжнародного ринку. Згідно з Д. Дрезнером, переваги країн на зовнішньому ринку формуються як похідні від ситуації на їх внутрішніх ринках. Провідні держави прагнуть до того, щоб їх власні правила і процедури стали універсальними, а інші країни, не бажаючи втратити ринки великих держав, погоджуються з їх умовами. В той же час, американський дослідник вважає, що необхідно враховувати витрати, які неминуче доведеться понести, приймаючи чужі правила гри. Природно, ці втрати не повинні переважувати очікуваних вигод. Д. Дрезнер вважає, що країни і уряди все ще визначають основні напрями розвитку: «правила створюють держави». Безумовно, йдеться не про усіх, а тільки про впливові держави, які можуть чинити визначальну дію на інші країни. Це не означає, що недержавні учасники не грають ролі в системі міжнародних відносин. Вони мають і технічні здібності до втручання, і певний організаторський потенціал. Але центральне місце доки все-таки належить державам. Розглядаючи сферу міжнародних регуляційних стандартів в області фінансів, Д. Дрезнер загострює увагу на «клубному» варіанті управління [7].

Відомо, що на «клубному» варіанті працюють, зокрема, Базельський комітет з банківського нагляду і Міжнародна організація по протидії легалізації злочинних доходів (ФАТФ). За наявності згоди провідних держав та інших учасників ринку можлива поява загальноприйнятих стандартів. Звісно, якщо провідні гравці прийшли до єдиної думки, а інші державні і недержавні учасники висловлюють незгоди, стандарти будуть «клубними». У разі конфлікту між провідними державами та іншими учасниками стандарти вийдуть такими, що «конкурують». А при виникненні гострого конфлікту як серед провідних держав, так і серед інших учасників, стандарти (якщо ситуація зажадає їх прийняття) виявляться просто «фіктивними».

Проте, провідні країни не обмежуються стратегією пристосування. Вони прагнуть активно впливати на міжна-



родне середовище, завчасно формуючи сприятливі умови для реалізації своїх інтересів. На думку І. Істоміна, набуває поширення політика свідомого конструювання комфортного міжнародно-політичного оточення [21]. При цьому важливо мати на увазі, що держави-засновники організації або режиму знаходяться у привілейованому положенні, маючи можливість нав'язувати свою волю тим, хто приєднується пізніше. Останнє не може не впливати на динаміку розвитку міжнародних інститутів. Іншими словами, поглибленню і розширенню сфер співпраці акторів міжнародних відносин, як не дивно, можуть заважати саме ініціатори створення інституту, яке прагне зберегти статус-кво і не зацікавлене у збільшенні витрат за погодженням інтересів з новими членами [22].

Поряд із цим необхідно зазначити, що розвиток світового господарства відбувається при посиленні процесів монополізації: ТНК, міжнародні організації, країни «центру» є провідними «гравцями» світового господарства і реципієнтами глобальної ренти. Причиною існування глобальної ренти є монополююча влада не лише на ресурси, але і на формування світових інститутів, за допомогою якої встановлюються «правила гри» у сучасній світовій економіці. Являючи собою єдність об'єктивних соціально-нормативних компонентів владних структур і цивілізаційних цінностей, «правила гри» є ознакою цілісності й інтегративності інтересів акторів міжнародних відносин. Разом із тим, сучасні світові процеси спонукають до пошуку взаємозв'язків між елементами структури світової економіки та інституційним середовищем, яке системно поєднує компоненти: економіку, екологічну й соціальну.

Природно, що така стратегія світового економічного розвитку супроводжується ризиками нарощування відцентрових сил, руйнівний вплив яких, перш за все, полягає в загостренні екологічних протиріч. По суті ж, екологічні протиріччя набувають ознак системної кризи сучасної цивілізації. Основне економічне протиріччя, яке лежить в основі екологічних конфліктів, на думку В. Сабадаша, виявляється в тому, що глобальна війна за найдорожчий на сьогодні ресурс – природний – ведеться найдешевшим фінансово-економічним ресурсом – грошима. З точки зору привабливості для інвестора, дешеві грошові ресурси доцільно інвестувати в дорогі природні ресурси – землю, нафту, газ, руду, чисте повітря, воду. На сьогодні та в найближчій перспективі саме природні активи є і будуть досить прибутковими. Така технологія інвестування тільки поглиблює економіко-екологічні протиріччя, провокуючи нові екологічні конфлікти [23, с. 6].

Відтак, країни з ринками, що формуються, виявилися джерелом потужного рівноважного зміщення попиту на глобальну ліквідність. Це призвело до виникнення нової конфігурації структурних факторів та її динаміки в межах світового політико-економічного простору. Привертає увагу те, що розмиті контури Ямайської валютної системи уможливають варіювання режимів валютних курсів, а поведінка курсів тяжіє до обмеженої гнучкості. Такий підхід зумовлює проблему вибору валюти прив'язки, а отже, й проблему визначення та поведінки глобальної ліквідності.

Як відомо, система глобальної ліквідності спирається на принцип конкурентної боротьби ключових валют

(які є хартальними, тобто зумовленими не фізичними вартісними обмеженнями, а інституційними у формі політики центральних банків) з яскраво вираженим асиметричним перекосям на користь долара США. В. Козюк вважає, що у поєднанні з рівноважним підвищенням попиту на резерви проциклічність у ланці «потоки капіталу – валютні резерви» відтворюється у ланці «валютні резерви – глобальні фінансові дисбаланси», що вносить елемент нестабільності у спектр як фінансових, так і монетарних процесів глобального рівня. У першому випадку це стосується проблеми «фінансових бульбашок», динаміки спредів, ставлення до ризиків, векторів потоків капіталу. В другому – раптових та масштабних змін валютних курсів, а також флуктуацій у сфері глобальної інфляції [11, с. 35 – 36].

Світова економічна криза лише посилила цю проблему, виявивши, що міжнародні організації не здатні спланувати глобальний розвиток і своєчасно відреагувати на виклики глобалізації. Складалася необхідність формування наднаціональних структур, які займалися б стратегічним плануванням світового господарства в інтересах усіх країн. Понад те, особливий інтерес у визначенні міжнародної стратегії економічного розвитку світової системи господарства викликає структуризація соціальних правил, установлень та норм поведінки акторів міжнародних відносин. За таких умов інституціоналізація інтересів акторів міжнародних відносин пов'язана з упорядкованим процесом творення норм міжнародної поведінки, що формуються під впливом наявних цінностей та цілей, які, у свою чергу, несуть у собі шляхи вироблення спільних правил та принципів світової політики на засадах стратегічного партнерства (табл. 1).

Разом з тим, встановлення параметрів нормативних, структурних та конструктивних регуляторів, що впливають на формування цілей та інтересів акторів міжнародних відносин, необхідно проводити синхронно, маючи на увазі, що:

- глобальні впливи на основі механізму транспарентності, потрапляючи в межі ендогенного простору, можуть реалізувати закладений потенціал або як переваги для світового економічного розвитку, або як ризики і загрози [25, с. 6];
- значною мірою рівень прояву взаємодії в системі «національна економіка – глобальні впливи» визначається факторами внутрішнього походження, які формують поле діяльності акторів міжнародних відносин та зумовлюють особливості реалізації потенціалу зовнішніх впливів у межах світового політико-економічного простору;
- оцінка ефективності процесів інституціоналізації інтересів акторів міжнародних відносин на засадах стратегічного партнерства передбачає аналіз закономірностей міжнародного руху інвестицій, співвідношення фактичних і порогових значень індикаторів глобальної безпеки світового економічного розвитку тощо.

Отже, інституціоналізація інтересів акторів міжнародних відносин на засадах стратегічного партнерства є одночасно когнітивним та мотиваційним утворенням, що ґрунтується на повноваженнях, узгодженості та встановленні певних норм поведінки у світовому політико-економічному просторі.



Виміри поняття «інституціоналізація інтересів акторів міжнародних відносин»

Вимір	Форма прояву	Ознаки
Нормативний	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Базові ідеологічні цінності.</li> <li>▪ Нормативні постанови.</li> <li>▪ Інституції.</li> <li>▪ Світові наднаціональні інститути.</li> <li>▪ Процеси соціальної комунікації й інтеграції в міжнародних відносинах</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Процедурні регуляції встановлення спільних універсальних норм стратегічної поведінки акторів міжнародних відносин.</li> <li>▪ Встановлення на міжнародній арені певного балансу сил</li> </ul>
Структурний	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Структурна організація світової системи господарства.</li> <li>▪ Усталені і формалізовані норми.</li> <li>▪ Здатність підтримувати «правила гри».</li> <li>▪ Взаємозалежність цілей і засобів дії акторів міжнародних відносин</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Використання нормативних важелів, механізмів та режимів для вирішення поставлених завдань.</li> <li>▪ Здатність підтримувати дію акторів міжнародних відносин на засадах стратегічного партнерства</li> </ul>
Конструктивний	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Системна диференціація акторів міжнародних відносин.</li> <li>▪ Здатність створювати «правила гри».</li> <li>▪ Конфлікти.</li> <li>▪ Дискурсивна інтеракція норм.</li> <li>▪ Утвердження нормативних постанов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Вироблення спільних правил та принципів міжнародної політики.</li> <li>▪ Спільний пошук компромісів.</li> <li>▪ Визнання й закріплення норм стратегічної поведінки міжнародних відносин на засадах стратегічного партнерства</li> </ul>

**Висновки.** Динамічні процеси, що відбуваються в сучасному світі, свідчать про посилення нормативного регулювання міжнародної системи у вимірі взаємодії і взаємозалежності певних інтересів акторів міжнародних відносин. Це зумовлює інституціоналізацію інтересів акторів міжнародних відносин саме на засадах стратегічного партнерства. Відповідно інституціоналізація інтересів акторів міжнародних відносин пов'язана з упорядкованим процесом творення норм міжнародної поведінки, що формуються під впливом наявних цінностей та стратегічних цілей, які, у свою чергу, несуть у собі шляхи вироблення спільних правил та принципів міжнародної політики.

Основу інституційного середовища світового господарства становить система нормативних, структурних та конструктивних регуляторів, що впливають на формування цілей та інтересів акторів міжнародних відносин та відповідних їм механізмів, визначення яких є результатом вибору умов стратегічного партнерства у межах світового політико-економічного простору.

Напрямою подальших досліджень має стати розробка концепції балансу геостратегічних інтересів акторів міжнародних відносин на базі виявлення гео економічних та геополітичних структурних зрушень у межах світового політико-економічного простору.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Арриги Дж. Адам Смит в Пекине : Что получил в наследство XXI век / Дж. Арриги; [пер. с англ. Т. Б. Менской]. – М. : Институт общественного проектирования, 2009. – 456 с.
2. Бек У. Власть и ее оппоненты в эпоху глобализма. Новая всемирно-политическая экономия / У. Бек; [пер. с нем. А. Б. Григорьева, В. Д. Седелника; послесловие В. Г. Федотовой,

Н. Н. Федотовой]. – М. : Прогресс-Традиция; ИД «Территория будущего», 2007. – 464 с.

3. Білорус О. Політична економія глобалізму і проблеми структурної модернізації національної економіки / О. Білорус // Дослідження міжнародної економіки : зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 2. – С. 3 – 26.

4. Бубенко П. Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку : монографія / П. Бубенко. – Х. : ХНАМГ, 2008. – 295 с.

5. Валлерстайн И. После либерализма / И. Валлерстайн ; [пер. с англ. М. М. Гурвица, П. М. Кудюкина, Л. В. Феденко под ред. Б. Ю. Кагарлицкого]. – М. : Эдиториал УРСС, 2003. – 256 с.

6. Гальчинський А. Економічний розвиток: методологія оновленої парадигми / А. Гальчинський // Економіка України. – 2012. – № 5. – С. 4 – 17.

7. Drezner D. All Politics Is Global: Explaining International Regulatory Regimes / D. Drezner. – Princeton and Oxford : Princeton University Press, 2007. – 254 p.

8. Duchene F. A New European Defense Community / F. Duchene // Foreign Affairs. – 1971. – Vol. 50, No 1. – P. 69 – 82.

9. Капітоненко М. Нормативна сила в реаліях пост-Вестфальської політики / М. Капітоненко // Науковий вісник Дипломатичної Академії України. – 2010. – № 16. – С. 195 – 203.

10. Кастельс М. Информационная эпоха : экономика, общество, культура / М. Кастельс ; [пер. с англ. под науч. ред. О. Шкаратана]. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.

11. Козюк В. Проблема проциклічності у сфері глобальних фінансових та монетарних процесів / В. Козюк // Вісник НБУ. – 2009. – № 4. – С. 34 – 39.

12. Кравчук Н. Асиметрії і дисбаланси глобального розвитку: ідейно-теоретичні та фундаментальні основи дослідження / Н. Кравчук // Міжнародна економічна політика. – 2011. – № 14 – 15. – С. 144 – 184.

13. Линдблом Ч. Политика и рынки. Политико-экономические системы мира / Ч. Линдблом; [пер. с англ.]. – М. : Институт комплексных стратегических исследований, 2005. – 448 с.

14. Manners I. Normative Power Europe Reconsidered: yond the Crossroads / I. Manners // *Journal of European Public Policy*. – 2006. – Vol. 13, No 2. – P. 183.

15. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт; [пер. з англ. І. Дзюби]. – К.: Основи, 2000. – 198 с.

16. Пахомов Ю. Біфуркаційний стан світосистемного ядра напередодні зміни світових лідерів / Ю. Пахомов // *Економіка України*. – 2008. – № 4. – С. 4 – 14.

17. Сіденко В. Модифікація світової економіки під впливом новітніх факторів глобальної трансформаційної кризи / В. Сіденко // *Економіка України*. – 2012. – № 5. – С. 18 – 31.

18. Филипенко А. Экономическая глобализация: истоки и результаты / А. Филипенко. – М.: Экономика, 2010. – 511 с.

19. Forsberg T. Normative Power Europe, Once Again: A. Conceptual Analysis of an Ideal Type / T. Forsberg // *Journal of Common Market Studies*. – 2011. – Vol. 49, No. 6. – P. 1183 – 1204.

20. Шаповалова О. Нормативна сила в зовнішній політиці держав в умовах постбіполярної системи міжнародних відносин / О. Шаповалова // *Науковий вісник Дипломатичної Академії України*. – 2012. – № 19. – С. 84 – 97.

21. Истомин И. Внешнеполитическая экспертиза и конструирование международной среды / И. Истомин // *Международные процессы*. – 2012. – Т. 10, № 3. – С. 58 – 72.

22. Power, Interdependence, and Nonstate Actors in World Politics / Helen V. Milner and Andrew Moravcsik (eds.). – Princeton: Princeton University Press, 2009. – 320 p.

23. Сабадаш В. Екологічні конфлікти: чи будуть переможці у протистоянні за природні ресурси? / В. Сабадаш // *Економіст*. – 2013. – № 1. – С. 6 – 8.

24. Хвесик М. Управління розвитком національної економіки в контексті дії глобальних процесів / М. Хвесик, А. Сундук // *Економіка України*. – 2013. – № 3. – С. 4 – 16.

## REFERENCES

Arrigi, Dzh. Adam Smit v Pekine : Chto poluchil v nasledstvo 21 vek [Adam Smith in Beijing: What has inherited the 21st century]. Moscow: Institut obshchestvennogo proektirovaniia, 2009.

Bek, U. Vlast i ee opponenty v epokhu globalizma. Novaia vseмирno-politicheskaia ekonomiiia [Government and its opponents in the era of globalization. New-world political economy]. Moscow: Progress-Traditsiia; Territoriiia budushchego, 2007.

Bilorus, O. "Politychna ekonomiiia hlobalizmu i problemy strukturnoi modernizatsii natsionalnoi ekonomiky" [The political economy of globalization and the problems of structural modernization of the national economy]. *Doslidzhennia mizhnarodnoi ekonomiky*, no. 2 (2011): 3-26.

Bubenko, P. Instytutsiina dynamika prostorovoi orhanizatsii ekonomichnoho rozvytku [The institutional dynamics of the spatial organization of economic development]. Kharkiv: KhNAMH, 2008.

Drezner, D. All Politics Is Global: Explaining International Regulatory Regimes Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2007.

Duchene, F. "A New European Defense Community" *Foreign Affairs* vol. 50, no. 1 (1971): 69-82.

Filipenko, A. Ekonomicheskaiia globalizatsiia: istoki i rezultaty [Economic globalization: the origins and results]. Moscow: Ekonomika, 2010.

Forsberg, T. "Normative Power Europe, Once Again: A. Conceptual Analysis of an Ideal Type" *Journal of Common Market Studies* vol. 49, no. 6 (2011): 1183-1204.

Halchynskiy, A. "Ekonomichnyi rozvytok: metodolohiia onovlenoi paradyhmy" [Economic development: methodology revised paradigm]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 5 (2012): 4-17.

Istomin, I. "Vneshnepoliticheskaia ekspertiza i konstruivovanie mezhhdunarodnoy sredy" [The foreign policy expertise and design of the international environment]. *Mezhhdunarodnye protsessy* vol. 10, no. 3 (2012): 58-72.

Koziuk, V. "Problema protsyklichnosti u sferi hlobalnykh finansovykh ta monetarnykh protsesiv" [The problem of pro-cyclicality in the global financial and monetary processes]. *Visnyk NBU*, no. 4 (2009): 34-39.

Kravchuk, N. "Asymetrii i dysbalansy hlobalnoho rozvytku: ideino-teoretychni ta fundamentalni osnovy doslidzhennia" [Asymmetry imbalances and global development: the ideological and theoretical fundamentals and research]. *Mizhnarodna ekonomichna polityka*, no. 14-15 (2011): 144-184.

Kapitonenko, M. "Normatyvna syla v realiiakh post-Vestfalskoi polityky" [Standard power in the realities of the post-Westphalian policy]. *Naukovyi visnyk Dyplomatychnoi Akademii Ukrainy*, no. 16 (2010): 195-203.

Kastels, M. *Informatsionnaia epokha : ekonomika, obshchestvo, kultura* [Information Age: Economy, Society and Culture]. Moscow: GU VShE, 2000.

Khvesyk, M., and Sunduk, A. "Upravlinnia rozvytkom natsionalnoi ekonomiky v konteksti dii hlobalnykh protsesiv" [Managing the development of the national economy in the context of global action processes]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 3 (2013): 4-16.

Lindblom, Ch. *Politika i rynki. Politiko-ekonomicheskie sistemy mira* [Politics and markets. Political and economic systems of the world]. Moscow: Institut kompleksnykh strategicheskikh issledovaniy, 2005.

Manners, I. "Normative Power Europe Reconsidered: yond the Crossroads" *Journal of European Public Policy* vol. 13, no. 2 (2006): 183-.

Nort, D. *Instytutsii, instytutsiina zmina ta funktsionuvannia ekonomiky* [Institutions, institutional change and economic development]. Kyiv: Osnovy, 2000.

Pakhomov, Yu. "Bifurkatsiinyi stan svitosystemnoho iadra naperedodni zminy svitovykh lideriv" [Bifurcation condition svitosystemnoho kernel changes the eve of world leaders]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 4 (2008): 4-14.

Power, Interdependence, and Nonstate Actors in World Politics Princeton: Princeton University Press, 2009.

Sidenko, V. "Modyfikatsiia svitovoi ekonomiky pid vplyvom novitnikh faktoriv hlobalnoi transformatsiinoi kryzy" [Modification of the world economy under the influence of new factors of transformational global crisis]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 5 (2012): 18-31.

Shapovalova, O. "Normatyvna syla v zovnishnii politytsi derzhav v umovakh postbipoliarnoi systemy mizhnarodnykh vidnosyn" [Standard power in foreign policy powers in terms of post-bipolar system of international relations]. *Naukovyi visnyk Dyplomatychnoi Akademii Ukrainy*, no. 19 (2012): 84-97.

Sabadash, V. "Ekolohichni konflikty: chy budut peremozhtsi u protystoianni za pryrodni resursy?" [Environmental Conflicts: will the winners in the confrontation over natural resources?]. *Ekonomist*, no. 1 (2013): 6-8.

Vallerstain, I. *Posle liberalizma* [After liberalism]. Moscow: Editorial URSS, 2003.

## ЕКСПОРТ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР УКРАЇНИ, ЄС І КРАЇН СВІТУ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

© 2015 МАХАНЬОВА Ю. М.

УДК 339.92

Маханьова Ю. М.

### Експорт зернових культур України, ЄС і країн світу в умовах сучасних інтеграційних процесів

У статті розглянута актуальна проблема вивчення на прикладі зернових взаємозв'язку експорту продукції агропромислового комплексу України, ЄС і країн світу, а також визначення ефективності експорту Україною зернових на європейський та світовий ринки в умовах створення зони вільної торгівлі з ЄС. Доведено, що Україна посідає значне місце на світовому ринку зернових: частка в експорті пшениці в середньому складає 5 %; в експорті ячменю – 18 %; у світовому експорті кукурудзи – 9 %; одночасно частка України в експорті пшениці до ЄС складає 32 %, в експорті ячменю – 45 %, в експорті кукурудзи – 48 %. Досліджено кореляційні зв'язки України з ЄС та зі світом по пшениці, ячменю і кукурудзі за площами посіву, експортом та імпортом, які показали високі показники за площами посівів та експортом, але ефективність вирощування пшениці і кукурудзи в Україні у порівнянні з ЄС дещо нижча. Проведено регресійний аналіз, який дозволив встановити, що: спостерігається позитивна динаміка у вирощуванні пшениці – рівень експорту вищий за рівень імпорту, проте ефективність вирощування пшениці на 1 га землі нижча за світову; ефективність вирощування ячменю на 1 га землі нижча за світову, проте експорт має позитивну динаміку; ефективність вирощування кукурудзи на 1 га землі досить висока, що свідчить про велику перспективу цієї культури з точки зору реалізації експортного потенціалу. Встановлено, що ефективність українського експорту зернових у порівнянні з ЄС в середньому для пшениці складає 47 %, ячменю – 22 %, кукурудзи – 52 %, тобто для українського ринку зернових найбільш перспективним є ринок ЄС, але його активізація та перспективи росту потребують від України впровадження певних заходів та механізмів.

**Ключові слова:** зернові культури, експорт, інтеграція України, кореляція, регресія, показник ефективності експорту

**Рис.:** 4. **Табл.:** 8. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 18.

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

УДК 339.92

UDC 339.92

### Маханева Ю. Н. Экспорт зерновых культур Украины, ЕС и стран мира в условиях современных интеграционных процессов

В статье рассмотрена актуальная проблема изучения на примере зерновых взаимосвязи экспорта продукции агропромышленного комплекса Украины, ЕС и стран мира, а также определения эффективности экспорта Украиной зерновых на европейский и мировой рынки в условиях создания зоны свободной торговли с ЕС. Доказано, что Украина занимает значительное место на мировом рынке зерновых: доля в экспорте пшеницы в среднем составляет 5 %; в экспорте ячменя – 18 %; в мировом экспорте кукурузы – 9 %; в то же время доля Украины в экспорте пшеницы в ЕС составляет 32 %, в экспорте ячменя – 45 %, в экспорте кукурузы – 48 %. Исследованы корреляционные связи Украины с ЕС и со странами мира по пшенице, ячменю и кукурузе по площадям посева, экспорту и импорту, которые показали высокие значения по площадям посевов и экспорту, в то же время эффективность выращивания пшеницы и кукурузы в Украине по сравнению с ЕС несколько ниже. Проведен регрессионный анализ, который позволил установить, что наблюдается положительная динамика в выращивании пшеницы – уровень экспорта выше уровня импорта, однако эффективность выращивания пшеницы на 1 га земли ниже мировой; эффективность выращивания ячменя на 1 га земли ниже мировой, однако экспорт имеет положительную динамику; эффективность выращивания кукурузы на 1 га земли достаточно высокая, что свидетельствует о большой перспективе этой культуры с точки зрения реализации экспортного потенциала. Установлено, что эффективность украинского экспорта зерновых по сравнению с ЕС в среднем для пшеницы составляет 47 %, ячменя – 22 %, кукурузы – 52 %, то есть для украинского рынка зерновых наиболее перспективным является рынок ЕС, но его активизация и перспективы роста требуют от Украины внедрения определенных мероприятий и механизмов.

**Ключевые слова:** зерновые культуры, экспорт, интеграция Украины, корреляция, регрессия, показатель эффективности экспорта

**Рис.:** 4. **Табл.:** 8. **Формул.:** 1. **Библ.:** 18.

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

### Makhaniova Yu. M. Export of Grain Crops of Ukraine, the EU, and Countries of the World in the Context of Modern Integration Processes

The article deals with the relevant question of studying the interconnection of export of agricultural products of Ukraine, the EU, and countries of the world using the example of grain crops, as well as the question of evaluating the efficiency of Ukraine's export of grain crops to the European and world markets within the context of creation of the zone of free trade with the EU. The study proves that Ukraine plays a significant role in the world grain crops market: its share in wheat export makes on average 5%; 18% in barley export; 9% in the world export of corn; simultaneously, Ukraine's share in the volume of wheat exported to the EU makes 32%, 45% in barley export; 48% in corn export. The work studied Ukraine's correlation relationships with the EU and countries of the world with respect to wheat, barley, and corn by crop acreage, export and import rates, which yielded high crop acreage and export values, whereas the efficiency of wheat and corn cultivation in Ukraine is somewhat lower than in the EU. The regression analysis held in this study allowed establishing the existence of a positive trend in wheat cultivation – the export level is higher than the import level, yet wheat cultivation efficiency per hectare of land is lower than the world level; the efficiency of barley cultivation per hectare of land is lower than the world level, yet positive trends are observed for the export; corn cultivation efficiency per hectare of land is sufficiently high, which suggests that this crop is quite promising in terms of realization of the export potential. It was established that the efficiency of the Ukrainian grain crops export in comparison with the EU makes on average 47% for wheat, 22% for barley, 52% for corn, that is, the EU market is the most promising for the Ukrainian grains market, but its intensification and growth prospects require that Ukraine implement certain means and mechanisms.

**Keywords:** grain crops, export, integration of Ukraine, correlation, regression, export efficiency index

**Pic.:** 4. **Tabl.:** 8. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 18.

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

**Постановка проблеми.** Зовнішня торгівля агропромислового комплексу будь-якої країни в умовах розширення глобальної продовольчої проблеми знаходиться під пильним контролем урядів з метою забезпечення продовольчої безпеки цих країн. Як показали багаточисельні дослідження, сільськогосподарська продукція є сьогодні одним з головних експортних товарів України, зовнішня торгівля якою перебуває під безпосереднім впливом Угоди про асоціацію з Європейським Союзом (УАЕС), яка була підписана в два етапи в 2014 році і застосування якої в частині створення розширеної зони вільної торгівлі між ЄС і Україною планується з 1 січня 2016 року. Як наслідок, актуальною постає проблема вивчення взаємозв'язку експорту України окремих груп агропромислових товарів, перш за все зернових, в нових умовах інтеграції України до світового господарства.

**Мета дослідження** – проаналізувати на прикладі зернових взаємозв'язок експорту продукції агропромислового комплексу України, ЄС і країн світу, а також визначити ефективність експорту Україною зернових на європейський та світовий ринки в умовах підготовки до введення в дію Угоди про асоціацію з ЄС в частині створення зони вільної торгівлі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вказаною проблемою займалися багато відомих українських вчених

і фахівців, зокрема: В. Точилін [1], В. Сіденко [2], І. Кліменко, О. Федірko та І. Ус [3], Т. Осташко і Л. Волощенко-Холда [4], І. Кобута [5], М. Кизим та І. Матюшенко [6; 7] та багато інших. В той же час, у зв'язку з підготовкою до введення в дію положень про створення розширеної зони вільної торгівлі між ЄС і Україною гостро постає необхідність аналізу взаємозв'язку експорту зернових культур України, ЄС і країн світу, а також визначення ефективності експорту Україною зернових на європейський та світовий ринки в умовах сучасних інтеграційних процесів.

**Виклад основного матеріалу.** В результаті проведеного автором визначення компаративних переваг для України за основними товарними складовими групи зернових культур України в 2007 – 2013 роках було встановлено, що саме за такими культурами, як пшениця, ячмінь і кукурудза Україна має суттєві відносні переваги в експорті у порівнянні з іншими країнами світу [8]. Для подальшого аналізу будемо розглядати дані саме для цих зернових культур.

В табл. 1, за даними Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО), наведено площі посівів пшениці, ячменю і кукурудзи в світі, ЄС і Україні в 2007 – 2013 рр. [9].

Крім того, в табл. 2 наведено дані щодо загальносвітового експорту, експорту ЄС і експорту України таких

Таблиця 1

Площі посівів пшениці, ячменю і кукурудзи в світі, ЄС і Україні в 2007 – 2013 рр., тис. га

	Пшениця			Ячмінь			Кукурудза		
	Світ	ЄС	Україна	Світ	ЄС	Україна	Світ	ЄС	Україна
2007	217100	24881	5950	55900	13637	4100	160400	8596	1900
2008	224200	26687	7050	55200	14574	4150	158700	8858	2400
2009	225400	25737	6753	54400	13988	4994	158700	8301	2089
2010	216700	26106	6284	47200	12493	4317	164600	7980	2648
2011	220700	25701	6657	49400	11943	3684	172100	8813	3544
2012	216300	25967	5630	50200	12528	3293	177600	9703	4370
2013	220800	25714	6566	50600	12394	3233	1800000	9765	4825

Джерело: [9]

зернових культур, як пшениця, ячмінь і кукурудза, в натуральному вимірі [10 – 12]

На першому етапі аналізу взаємозв'язку експорту України, ЄС і країн світу таких товарів, як пшениця, ячмінь і кукурудза, автором було проаналізовано частку Європейського Союзу на світовому ринку експорту цих зернових (рис. 1).

Як видно з рис. 1, експорт кукурудзи з Європейського Союзу в середньому не перевищує 1,5 % у структурі світового експорту, і цей показник не має тенденції росту в найближчій час.

Подібна ситуація пов'язана з відсутністю на території країн ЄС значних площ посівів відповідної культури та максимально сприятливих кліматичних передумов вирощування. Імпорт кукурудзи до країн ЄС у декілька разів перевищує показники експорту, що дозволяє зробити ви-

сненок про забезпечення вирощування кукурудзи виключно для внутрішнього використання.

Значно кращий сегмент на світовому ринку зернових ЄС займає відповідно в експорті пшениці та ячменю. Експорт пшениці в середньому за період, що аналізується, складає майже 15 % (максимальну частку у світовому експорті пшениці країни ЄС мали в 2008 р. – майже 20 %, а мінімальну – в 2011 р., 10,8 %).

Відносно ячменю, країни Європейського Союзу мають значні переваги серед інших країн світу в експорті, середня величина частки якого складає 20 %. Найбільш вагомим внеском ЄС за даним видом експорту був 2010 р. (32 %).

Відсутність кореляційного взаємозв'язку, розрахованого автором, між площами посівів та часткою світового експорту відповідних культур (для пшениці –  $R=0,43$ ; для ячменю –  $R = 0,26$ ; для кукурудзи –  $R = 0,03$ ) для країн ЄС



Таблиця 2

Експорт пшениці, ячменю і кукурудзи  
в 2007 – 2013 рр., тис. тонн

Рік	Зернові культури		
	Пшениця	Ячмінь	Кукурудза
1	2	3	4
Країни світу загалом			
2007	116200	18500	98200
2008	143200	18200	83600
2009	135400	17300	92700
2010	134100	15200	91700
2011	153800	21400	103700
2012	147100	22100	100500
2013	162100	23400	129600
Країни ЄС-28			
2007	9213	3501	342
2008	25318	3597	1743

Закінчення табл. 2

1	2	3	4
2009	22117	1134	1519
2010	22850	4868	1078
2011	16659	3026	3214
2012	22621	4941	2193
2013	29000	5700	2000
Україна			
2007	1236	1044	2074
2008	13037	6371	5497
2009	9337	6232	5072
2010	4302	2794	5008
2011	5436	2462	15157
2012	7190	2134	12726
2013	10000	2500	18500

Джерело: [10 – 12]

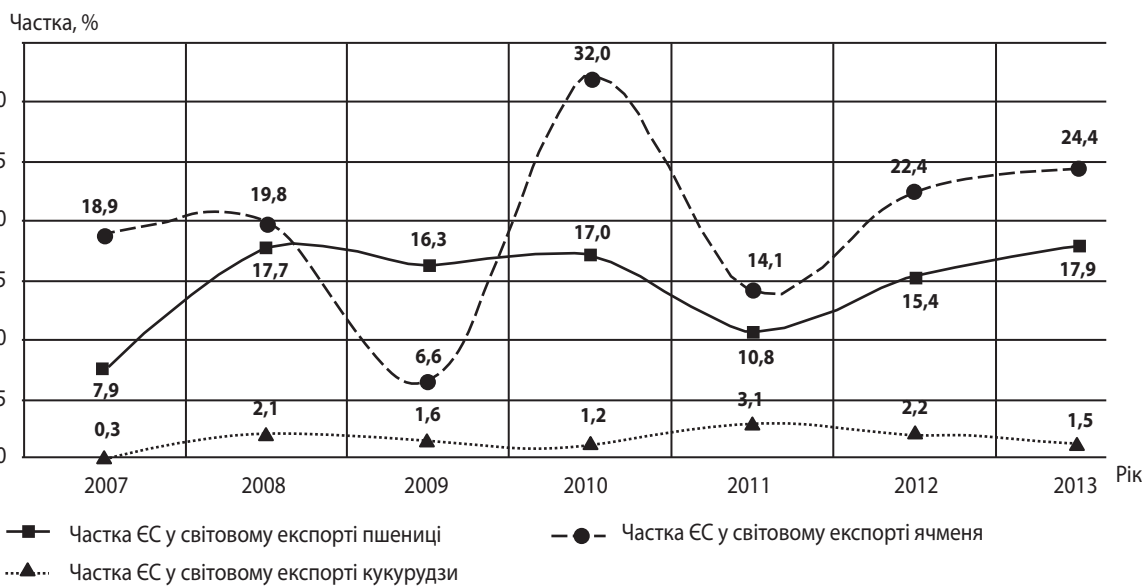


Рис. 1. Частка країн ЄС на світовому ринку експорту пшениці, ячменю та кукурудзи [13 – 17]

дозволяє констатувати значне внутрішнє споживання зернових, відсутність передумов для ефективного конкурсування з іншими країнами світу, вимушеність імпортувати певні категорії зернових.

Динаміку зміни частки України в експорті пшениці, ячменю та кукурудзи на світовому ринку наведено на рис. 2.

Як видно з рис. 2, Україна посідає значне місце на світовому ринку зернових, її частка в територіальній структурі світового експорту значно перевищує показники країн Європейського Союзу. Частка в експорті пшениці в середньому складає 5 % (коливання за 2007 – 2013 рр. складає від 1 % до 9,1 %); в експорті ячменю – 18 % (коливання від 5,6 % до 36 %); в експорті кукурудзи – 9 % (коливання від 2,1 % до 6,6 %).

Дослідження взаємозв'язку між часткою країни на світовому ринку зернових та загальною площею посівів відповідних культур за період з 2007 по 2013 рр. показує наявність певних залежностей, наведених в табл. 3.

Як видно з табл. 2, український експорт зернових на світовий ринок пропорційно залежить від зайнятих під відповідну культуру площ. Прямий зв'язок має кукурудза ( $R=0,91$ ), ячмінь та пшениця ( $R = 0,6$  та  $R = 0,61$  відповідно) – значний.

Україна є експортером зернових світового рівня, що підтверджується даними, наведеними на рис. 3 [9].

Як видно з рис. 3, головні зернові культури світу – пшениця, кукурудза, рис – забезпечують 3/4 світового виробництва зерна. Провідними виробниками пшениці у сві-



Рис. 2. Частка України на світовому ринку експорту пшениці, ячменю та кукурудзи [13 – 17]

Таблиця 3

Кореляційний взаємозв'язок між часткою України у світовому експорті зернових та питомою вагою площ посівів

	Частка України у світовому експорті пшениці	Частка України у світовому експорті ячменю	Частка України у світовому експорті кукурудзи
Питома вага у світі площі посівів пшениці	0,61		
Питома вага у світі площі посівів ячменю		0,6	
Питома вага у світі площі посівів кукурудзи			0,91

Джерело: [Розраховано автором]

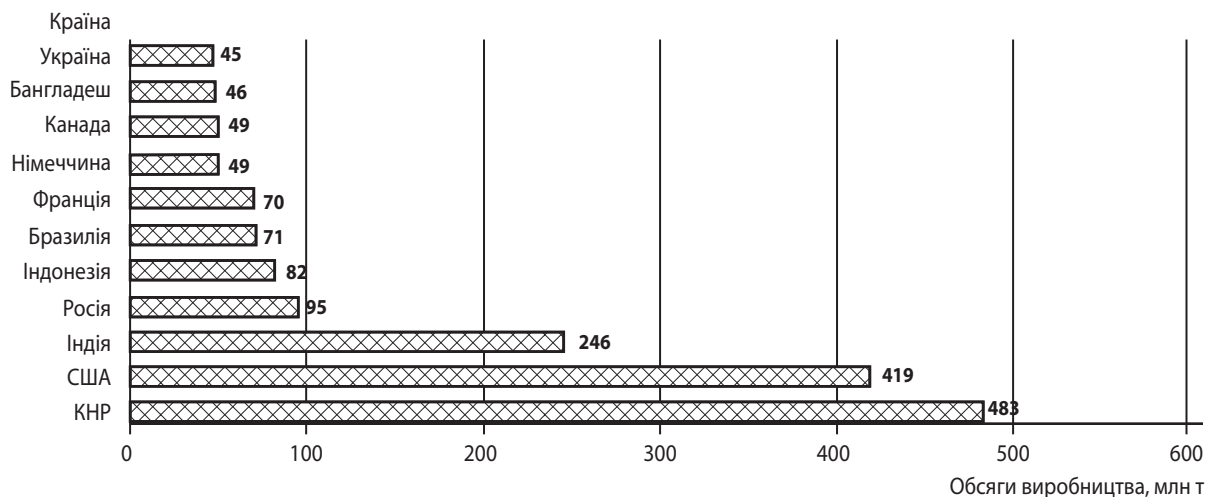


Рис. 3. Найбільші виробники зернових культур у світі, 2012 р. [9]

ті в 2012 році були США, Китай, Індія, Франція, Канада, Австралія, Казахстан, Росія, Україна. Основні райони вирощування кукурудзи – Північна та Південна Америка. США є виробником до 50 % світового врожаю кукурудзи. Значну

її кількість збирають у Китаї, Бразилії, Мексиці, ПАР. Рис як головна продовольча культура більш ніж половини населення Землі вирощується переважно на затоплених територіях. Понад 90 % світових посівів рису знаходиться

у країнах Азії, в тому числі близько 60 % в Індії та Китаї. За рівнем його виробництва виділяються Китай (36 %), Індія, Індонезія, В'єтнам, Японія, Бангладеш, Таїланд, Філіппіни. У країнах помірного клімату для фуражних і частково продовольчих потреб вирощують ячмінь. Він поширений в Україні, Росії, Китаї, Чехії, США, Канаді [9]. Овес вирощують у Росії, Польщі, Франції, Великій Британії, близько 50 % його посівів – у США і Канаді. Жито поширене в Росії, Білорусі, Польщі, Німеччині, Франції. Із зернобобових культур найбільш популярними є соя (у США, Китаї, Бразилії, Індонезії), горох (у Європі, Азії, Африці тощо) [9].

Місце України в експорті зернових ЄС наведено на рис. 4.

Як видно з рис. 4, Україна є одним з основних постачальників зернових, зокрема, пшениці, ячменю та кукурудзи на європейський ринок. Безумовно, оскільки на обсяги виробництва та подальшого експортування зернових великий вплив має погодні компоненти, кожного року частка України на зерновому європейському ринку дещо коливається. Однак, слід зазначити, що у середньому частка України в експорті пшениці складає 32 %, в експорті ячменю – 45 %, в експорті кукурудзи – 48 %.

Для більш ґрунтовного аналізу автором було проведено трьохсторонній кореляційний аналіз зовнішньоекономічної діяльності і посівних площ пшениці, ячменю та кукурудзи між Україною, ЄС та світу в цілому (табл. 4.).

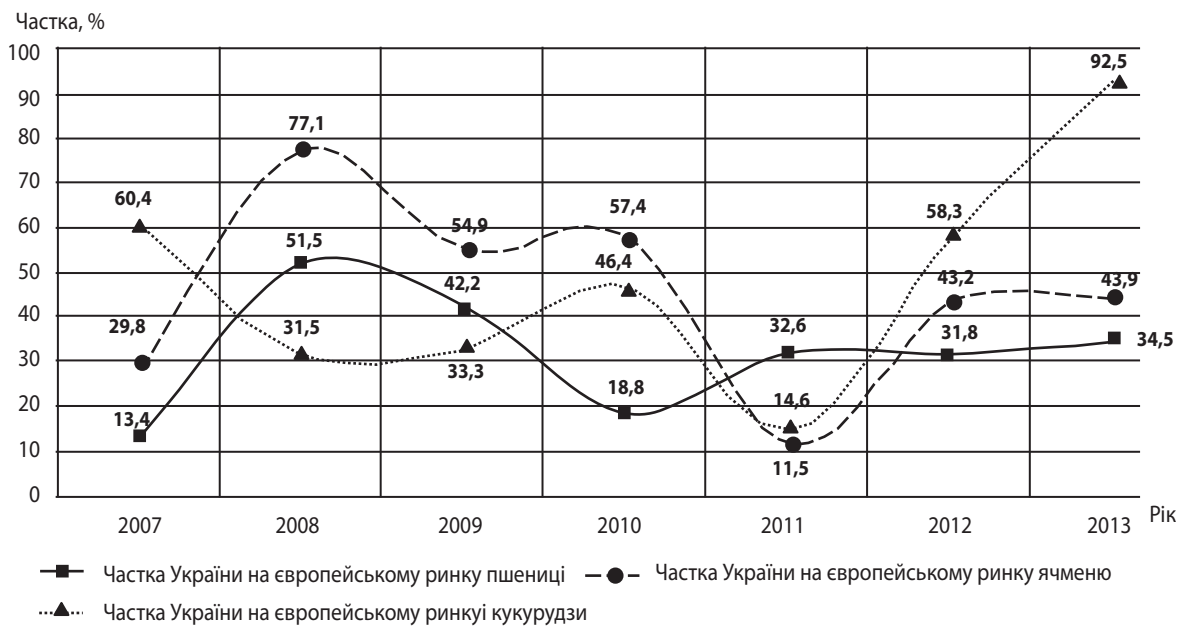


Рис. 4. Частка України на європейському ринку зернових [13–17]

Таблиця 4

Кореляційні залежності зовнішньоекономічної діяльності і посівних площ пшениці, ячменю та кукурудзи між Україною, країнами ЄС та світу

Реґіон	Культура	Показник	Коефіцієнт кореляції з Україною
1	2	3	4
Світ	Пшениця	Імпорт	-0,58
		Експорт	0,57
		Площа посіву	0,87
	Ячмінь	Імпорт	0,16
		Експорт	-0,37
		Площа посіву	0,39
	Кукурудза	Імпорт	0,59
		Експорт	0,79
		Площа посіву	0,97

Закінчення табл. 4

1	2	3	4
ЄС	Пшениця	Імпорт	0,18
		Експорт	0,80
		Площа посіву	0,47
	Ячмінь	Імпорт	0,22
		Експорт	-0,55
		Площа посіву	0,62
	Кукурудза	Імпорт	0,52
		Експорт	0,78
		Площа посіву	0,84

Джерело: [Розраховано автором]

Проведений аналіз зовнішньоекономічної діяльності і посівних площ пшениці, ячменю та кукурудзи України, ЄС та світу за коефіцієнтом кореляції дає змогу виділити в Україні такі показники як високі [13 – 17]:

- а) для кореляції країн світу з Україною:
- площа посіву пшениці Україна – світове ( $R = 0,87$ );
  - експорт кукурудзи Україна – світове ( $R = 0,79$ );
  - площа посіву кукурудзи Україна – світове ( $R = 0,97$ );
- б) для кореляції країн ЄС з Україною:
- експорт пшениці Україна – ЄС ( $R = 0,80$ );
  - експорт кукурудзи Україна – ЄС ( $R = 0,78$ );
  - площа посіву кукурудзи Україна – ЄС ( $R = 0,84$ ).

Кореляційні зв'язки по пшениці за площами посіву України з ЄС є середніми, зі світом – значні, проте за величиною експорту, навпаки – відносно світових – середні, відносно ЄС – великі. Тобто, можна зробити висновок, що ефективність вирощування пшениці в Україні у порівнянні з ЄС дещо нижча. Кореляційні зв'язки по ячменю за всіма показниками є низькими та середніми. Аналіз кореляційних зв'язків по кукурудзі за експортом та площами посіву з ЄС та світом є високими, проте ефективність її вирощування у ЄС – вища.

Для більш комплексного аналізу зовнішньоекономічної діяльності ринку зернових України був використаний регресійний аналіз, який дозволив оцінити 3D зв'язки на ринку зернових між Україною, ЄС та світу.

В табл. 5 наведено результати аналізу регресійної статистики для прогнозу зовнішньоекономічної діяльності і посівних площ пшениці України з ЄС та світом, який показує середній рівень залежності в імпорті цієї культури ( $R^2 = 0,59$ ), високий – в експорті ( $R^2 = 0,80$ ), та дуже високий у посівних площах ( $R^2 = 0,89$ ).

Взагалі спостерігається позитивна динаміка у вирощуванні пшениці: рівень експорту вищий за рівень імпорту. Проте, коефіцієнт детермінації  $R^2$  в експорті становить 0,8, а в посівних площах майже 0,9. Тобто ефективність вирощування пшениці на 1 га землі нижча за світову.

В табл. 6 наведено результати аналізу регресійної статистики для прогнозу зовнішньоекономічної діяльності і посівних площ ячменю України з ЄС та світом, який показує низьку залежність в імпорті культури

Таблиця 5

**Результати регресійного аналізу для прогнозу зовнішньоекономічної діяльності і посівних площ пшениці Україна – ЄС – світ**

	Імпорт			Експорт			Посівні площі		
	У-світ	У-ЄС		У-світ	У-ЄС		У-світ	У-ЄС	
Множинний R	0,59			0,80			0,89		
R-квадрат	0,35			0,64			0,79		
Нормований R-квадрат	0,02			0,47			0,69		
Стандартна помилка	104,57			2866,73			270,44		
Спостереження	7			7			7		
Дисперсійний аналіз	Регр.	Залишок	Всього	Регр.	Залишок	Всього	Регр.	Залишок	Всього
df	2	4	6	2	4	6	2	4	6
SS	23800,9	43746,82	67548	60681334	32872779	9355411	1155847	292566,2	1448413
MS	11900,4	10936,71		30340667	8218195		577923,3	73141,55	
F	1,08			3,69			7,90		
Значимість F	0,41			0,12			0,04		
	Y-перетин	Змінна X1	Змінна X2	Y-перетин	Змінна X1	Змінна X2	Y-перетин	Змінна X1	Змінна X2
Коефіцієнти	635,38	-0,04	0,01	-3939,38	0,06	0,48	-21840,5	0,17	1,08
Стандартна помилка	478,97	0,02	0,03	12453,53	1,10	0,25	7316,16	0,21	0,32
t-статистика	1,32	-1,40	0,21	-0,31	0,06	1,88	-2,98	0,78	3,36
P-Значення	0,25	0,23	0,83	0,76	0,95	0,13	0,04	0,47	0,08188
Нижні 95%	-694,47	-0,12	-0,08	-38515,9	-2,99	-0,22	-42153,5	-0,43	0,18
Верхні 95%	1965,24	0,039	0,09	30637,15	3,12	1,19	-1527,61	0,77	1,9
Нижні 95,0%	-694,47	-0,12	-0,08	-38515,9	-2,99	-0,22	-42153,5	-0,43	0,18
Верхні 95%	1965,24	0,03	0,09	30637,15	3,12	1,19	30637,15	3,12	1,19

Джерело: [Розраховано автором]



Таблиця 6

Результати регресійного аналізу для прогнозу зовнішньоекономічної діяльності і посівних площ ячменю Україна – ЄС – світ

	Імпорт			Експорт			Посівні площі		
	У-світ	У-ЄС		У-світ	У-ЄС		У-світ	У-ЄС	
Множинний R	0,28			0,57			0,68		
R-квадрат	0,08			0,33			0,46		
Нормований R-квадрат	-0,37			0,01			0,20		
Стандартна помилка	18,56			2083,20			553,24		
Спостереження	7			7			7		
Дисперсійний аналіз	Регр.	Залишок	Всього	Регр.	Залишок	Всього	Регр.	Залишок	Всього
df	2	4	6	2	4	6	2	4	6
SS	121,06	1378,36	1499,4	8688731	17359025	2604775	1077200	1224328	2301527
MS	60,53	344,59		4344365	4339756		538599,9	306081,9	
F	0,17			1,00			1,75		
Значимість F	0,84			0,44			0,28		
	У-перетин	Змінна X1	Змінна X2	У-перетин	Змінна X1	Змінна X2	У-перетин	Змінна X1	Змінна X2
Коефіцієнти	4,95	0,01	0,02	8387,51	-1,29	-0,65	256,20	-1,04	0,698
Стандартна помилка	52,85	0,02	0,05	5696,21	3,16	0,61	3536,40	1,34	0,45
t-статистика	0,09	0,37	0,48	1,47	-0,40	-1,07	0,07	-0,77	1,53
P-Значення	0,92	0,72	0,65	0,21	0,70	0,34	0,94	0,48	0,20
Нижні 95%	-141,8	-0,06	-0,13	-7427,73	-10,08	-2,35	-9562,44	-4,78	-0,56
Верхні 95%	151,71	0,08	0,18	24202,75	7,50	1,03	10074,85	2,69	1,96
Нижні 95,0%	-141,8	-0,06	-0,13	-7427,73	-10,08	-2,35	-9562,44	-4,78	-0,56
Верхні 95%	151,71	0,081	0,18	24202,75	7,50	1,03	10074,85	2,69	1,96

Джерело: [Розраховано автором]

( $R^2 = 0,28$ ), і середню в експорті ( $R^2 = 0,57$ ) та посівних площах ( $R^2 = 0,68$ ).

Отже, динаміка розвитку за даними показниками не співпадає зі світовою, проте має позитивний характер. Ефективність вирощування культури на 1 га землі нижча за світову. При підвищенні ефективності вирощування ячменю Україна може вивести рівень розвитку експорту за цією культурою на високий рівень.

В табл. 7 наведено результати аналізу регресійної статистики для прогнозу зовнішньоекономічної діяльності і посівних площ кукурудзи України, ЄС та світу.

Наведені в табл. 7 результати аналізу показують дуже високі показники коефіцієнта детермінації експорту ( $R^2 = 0,98$ ) і площ посіву ( $R^2 = 0,98$ ) та середній показник імпорту ( $R^2 = 0,62$ ). Ефективність вирощування кукурудзи, на відміну від ефективності вирощування пшениці та ячменю, на 1 га землі досить висока. Така динаміка свідчить про те, що ця галузь дуже перспективна з точки зору реалізації експортного потенціалу і її розвиток треба проводити першочергово.

Аналіз експорту зернових Україна – ЄС – світ підкріплено визначенням його ефективності на рівні національних економік. Сутність економічного ефекту на народно-господарському рівні полягає у зставленні доходів і витрат від зовнішньоекономічних операцій. При цьому існують прямий і непрямий ефекти. Прямий ефект виникає в результаті економії національних витрат на виробництво експортної продукції, коли ці витрати нижчі за світові, та економії від імпорту, якщо витрати на імпорт менші, ніж могли б бути за умов власного виробництва аналогічної продукції. Непрямий ефект виявляється в позитивному впливі зовнішньоекономічної діяльності на економічний розвиток країни, а саме: прогресивних структурних зрушеннях, підвищенні рівня технічного забезпечення виробництва та промислового потенціалу. Враховуючи специфіку прояву непрямого ефекту безпосередньо, кількісно його оцінити важко. В той же час, існуючий прямий ефект від зовнішньоекономічних операцій математично оцінити можливо.

Пропонуємо використовувати коефіцієнт ефективності експорту  $i$ -ї країни, який розраховується за формулою [18]:

Таблиця 7

**Результати регресійного аналізу для прогнозу зовнішньоекономічної діяльності і посівних площ  
кукурудзи Україна – ЄС – світ**

	Імпорт			Експорт			Посівні площі		
	У-світ			У-світ			У-світ		
	У-ЄС			У-ЄС			У-ЄС		
Множинний R	0,62			0,98			0,98		
R-квадрат	0,38			0,96			0,97		
Нормований R-квадрат	0,08			0,95			0,95		
Стандартна помилка	15,79			1327,12			239,89		
Спостереження	7			7			7		
Дисперсійний аналіз	Регре	Залишок	Всього	Регр.	Залишок	Всього	Регр.	Залишок	Всього
df	2	4	6	2	4	6	2	4	6
SS	635,43	997,99	1633,4	2,26E+08	7045004	2,33E+08	7711065	230196	794126
MS	317,71	249,49		1,13E+08	1761251		3855532	57549,01	
F	1,27			64,28			66,99		
Значимість F	0,37			0,01			0,01		
	У-перетин	Змінна X1	Змінна X2	У-перетин	Змінна X1	Змінна X2	У-перетин	Змінна X1	Змінна X2
Коефіцієнти	-22,39	0,04	0,01	-24669,3	2,66	4,15	-17426,4	1,07	0,29
Стандартна помилка	48,18	0,04	0,01	3736,95	0,38	0,62	1826,57	0,17	0,24
t-статистика	-0,46	0,86	0,51	-6,60	6,88	6,62	-9,54	6	1,21
P-Значення	0,66	0,43	0,63	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,29
Нижні 95%	-156,18	-0,01074	-0,01	-35044,7	1,58	2,41	-22497,8	0,57	-0,37
Верхні 95%	111,38	0,02	0,01	-14293,8	3,73	5,89	-12355	1,56	0,96
Нижні 95,0%	-156,18	-0,01	-0,01	-35044,7	1,58	2,41	-22497,8	0,57	-0,37
Верхні 95%	111,38	0,02	0,01	-14293,8	3,73	5,89	-12355	1,56	0,96

Джерело: [Розраховано автором]

$$EEEx_i = \frac{\left(\frac{Ex_i}{CH_c}\right) \times \left(\frac{Ex_i}{ВВП}\right) \times 10}{\left(\frac{Ex_c}{CH_c}\right) \times \left(\frac{Ex_i}{ВВП_i}\right)}, \quad (1)$$

де  $EEEx_i$  – ефективність експорту  $i$ -ї країни;  
 $Ex_i / CH_i$  – експорт  $i$ -ї країни на душу населення;  
 $Ex_i / ВВП_c$  – частка експорту  $i$ -ї країни у світовому ВВП (або ЄС);  
 $Ex_c / CH_c$  – світовий експорт (або експорт ЄС) на душу населення світу (або ЄС);  
 $Ex_i / ВВП$  – частка експорту  $i$ -ї країни в її ВВП (ВВП України в дол.).

Показник ефективності експорту  $i$ -ї країни показує відносну величину виручки на душу населення від кожного експортованого відсотка ВВП порівняно зі середньосвітовою величиною, прийнятою за 100 % (табл. 8)

Як видно з табл. 8, у світовому вимірі український експорт зернових є неефективним і складає менш ніж 0,1 – 0,2 % (при середньосвітовому рівні – 100 %). Ефективність українського експорту зернових у загальноєвропейському вимірі значно краще і в середньому для пшениці складає 47 %, ячменя – 22 %, кукурудзи – 52 %. Найкращу ефективність український ринок зернових мав у 2008 р. для пшениці – 125 %, що вище за середній показник, та в 2013 р. для кукурудзи – 99,9 %. Отримані результати свідчать, що для українського ринку зернових найбільш перспективним є Європейський ринок, але його активізація та перспективи росту потребують від України впровадження певних заходів та механізмів.

**Висновки.** Головні зернові культури світу – пшениця, кукурудза, рис – забезпечують 3/4 світового виробництва зерна. Україна посідає значне місце на світовому ринку зернових, її частка в територіальній структурі світового експорту значно перевищує показники країн ЄС: частка в експорті пшениці в середньому складає 5 %; в експорті ячменю – 18 %; в експорті кукурудзи – 9 %.

Коефіцієнт ефективності експорту України зернових на європейському та світовому ринках

	Світ			ЄС		
	пшениця	ячмінь	кукурудза	пшениця	ячмінь	кукурудза
2007	0,00	0,00	0,00	6,62	5,59	11,11
2008	0,03	0,01	0,01	125,91	61,53	53,09
2009	0,02	0,01	0,01	53,03	35,39	28,80
2010	0,01	0,00	0,01	19,59	12,72	22,81
2011	0,01	0,00	0,02	28,66	12,98	79,92
2012	0,01	0,00	0,02	41,45	12,30	73,37
2013	0,02	0,00	0,03	54,01	13,50	99,91
Середнє	0,01	0,01	0,02	47,04	22,00	52,72

Джерело: [Розраховано автором]

Україна є одним з основних постачальників зернових, зокрема, пшениці, ячменю та кукурудзи на європейський ринок. У середньому частка України в експорті пшениці складає 32 %, в експорті ячменю – 45 %, і експорті кукурудзи – 48 %. Кореляційні зв'язки по пшениці Україні за площами посіву з ЄС є середніми, зі світом – значні, проте ефективність вирощування пшениці в Україні у порівнянні з ЄС дещо нижча. Кореляційні зв'язки по ячменю за всіма показниками є низькими та середніми. Аналіз кореляційних зв'язків по кукурудзі за експортом та площами посіву з ЄС та світом є високими, проте ефективність її вирощування у ЄС – вища.

Регресійний аналіз, проведений з метою оцінки зв'язків на ринку зернових між Україною, ЄС та світом, дозволив встановити, що: спостерігається позитивна динаміка у вирощуванні пшениці – рівень експорту вищий за рівень імпорту, проте ефективність вирощування пшениці на 1 га землі нижча за світову; ефективність вирощування ячменю на 1 га землі нижча за світову, проте експорт має позитивну динаміку і за умови підвищення ефективності вирощування ячменю Україна може значно збільшити експорт цієї культури; ефективність вирощування кукурудзи на 1 га землі досить висока, що свідчить про велику перспективу цієї культури з точки зору реалізації експортного потенціалу.

Ефективність українського експорту зернових, що показує відносну величину виручки на душу населення від кожного експортованого відсотка ВВП порівняно зі середньосвітовою величиною, у порівнянні з ЄС в середньому для пшениці складає 47 %, ячменю – 22 %, кукурудзи – 52 %. Отже, для українського ринку зернових найбільш перспективним є ринок ЄС, але його активізація та перспективи росту потребують від України впровадження певних заходів та механізмів.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Ринки реального сектора економіки України в інституціональному середовищі COT : кон'юнктура та інтеграція /

За ред. проф. В. О. Точиліна ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 552 с.

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

3. Клименко І. В. Три роки членства в СОТ : тенденції зовнішньої торгівлі України у посткризовий період : аналітична доповідь / І. В. Клименко, О. А. Федірко, І. В. Ус ; Нац. ін-т стратег. дослідж. – К. : НІСД, 2011. – 72 с.

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

5. Кобута І. В. Аграрні аспекти створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС / І. В. Кобута // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 31 – 38.

6. Оцінка можливостей розширення і заміщення ринків збуту для продукції підприємств реального сектору України : монографія / За заг. ред. проф. М. О. Кизима, проф. І. Ю. Матюшенка; Ю. М. Маханьова та ін. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2014. – 280 с.

7. Оцінка наслідків членства України у Світовій організації торгівлі : монографія / За заг. ред. проф. М. О. Кизима, проф. І. Ю. Матюшенка; Ю. М. Маханьова та ін. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2014. – 212 с.

8. Маханьова Ю. М. Визначення компаративних переваг експорту продукції агропромислового сектору України в умовах членства в СОТ та асоціації з ЄС / Ю. М. Маханьова // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право : науковий журнал УДУФМТ. – 2014. – № 5 – 6. – С. 46 – 60.

9. Food and Agriculture Organization of the United Nations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://faostat.fao.org/site/567/default.aspx#ancor>

10. Експорт/Світ/Зернові // Звіт USDA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agrochart.com/uk/usda/section/13/zernov/attribute/9/exports/>

11. Експорт/Європейський Союз/Зернові // Звіт USDA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agrochart.com/uk/usda/section/13/zernov/region/10/european-union/attribute/9/exports/>

12. Експорт/Україна/Зернові // Звіт USDA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agrochart.com/uk/usda/section/13/zernov/country/243/ukraine/attribute/9/exports/>

13. Grain and Feed Annual Kiev Ukraine 2009 // United States Department of Agriculture Foreign Agricultural Service [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://apps.fas.usda.gov/gainfiles/200903/146347632.pdf>

14. Grain and Feed Annual Kiev Ukraine 2010 // United States Department of Agriculture Foreign Agricultural Service [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Grain%20and%20Feed%20Annual\\_Kiev\\_Ukraine\\_3-1-2010.pdf](http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Grain%20and%20Feed%20Annual_Kiev_Ukraine_3-1-2010.pdf)

15. Grain and Feed Annual Kiev Ukraine 2011 // United States Department of Agriculture Foreign Agricultural Service [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://uga-port.org.ua/sites/default/files/grain\\_and\\_feed\\_annual\\_kiev\\_ukraine\\_4-13-2011.pdf](http://uga-port.org.ua/sites/default/files/grain_and_feed_annual_kiev_ukraine_4-13-2011.pdf)

16. Grain and Feed Annual Kiev Ukraine 2012 // United States Department of Agriculture Foreign Agricultural Service [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Grain%20and%20Feed%20Update\\_Kiev\\_Ukraine\\_11-6-2012.pdf](http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Grain%20and%20Feed%20Update_Kiev_Ukraine_11-6-2012.pdf)

17. Grain and Feed Annual Kiev Ukraine 2013 // United States Department of Agriculture Foreign Agricultural Service [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Grain%20and%20Feed%20Annual\\_Kiev\\_Ukraine\\_4-29-2013.pdf](http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Grain%20and%20Feed%20Annual_Kiev_Ukraine_4-29-2013.pdf)

18. Мельник Т. М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т. М. Мельник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://iepjournals.com/journals/8-9/2008\\_10\\_Melnuk1.pdf](http://iepjournals.com/journals/8-9/2008_10_Melnuk1.pdf)

## REFERENCES

“Eksport / Svit / Zernovi” [Export / World / Cereal]. Zvit USDA. <http://www.agrochart.com/uk/usda/section/13/zernov%20attribute/9/exports/>

“Eksport / Yevropeyskiy Soiuz / Zernovi” [Export / EU / Cereal]. Zvit USDA. <http://www.agrochart.com/uk/usda/section/13/zernov/region/10/european-union/attribute/9/exports/>

“Eksport / Ukraina / Zernovi” [Export / Ukraine / Cereal]. Zvit USDA. <http://www.agrochart.com/uk/usda/section/13/zernov/country%20243/ukraine/attribute/9/exports/>

“Food and Agriculture Organization of the United Nations” <http://faostat.fao.org/site/567/default.aspx#ancor>

“Grain and Feed Annual Kiev Ukraine 2009” United States Department of Agriculture Foreign Agricultural Service. <http://apps.fas.usda.gov/gainfiles/200903/146347632.pdf>

“Grain and Feed Annual Kiev Ukraine 2010” United States Department of Agriculture Foreign Agricultural Service. [http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Grain%20and%20Feed%20Annual\\_Kiev\\_Ukraine\\_3-1-2010.pdf](http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Grain%20and%20Feed%20Annual_Kiev_Ukraine_3-1-2010.pdf)

“Grain and Feed Annual Kiev Ukraine 2011” United States Department of Agriculture Foreign Agricultural Service. [http://uga-port.org.ua/sites/default/files/grain\\_and\\_feed\\_annual\\_kiev\\_ukraine\\_4-13-2011.pdf](http://uga-port.org.ua/sites/default/files/grain_and_feed_annual_kiev_ukraine_4-13-2011.pdf)

“Grain and Feed Annual Kiev Ukraine 2012” United States Department of Agriculture Foreign Agricultural Service. [http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Grain%20and%20Feed%20Update\\_Kiev\\_Ukraine\\_11-6-2012.pdf](http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Grain%20and%20Feed%20Update_Kiev_Ukraine_11-6-2012.pdf)

“Grain and Feed Annual Kiev Ukraine 2013” United States Department of Agriculture Foreign Agricultural Service. [http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Grain%20and%20Feed%20Annual\\_Kiev\\_Ukraine\\_4-29-2013.pdf](http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Grain%20and%20Feed%20Annual_Kiev_Ukraine_4-29-2013.pdf)

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, Ukraine's foreign trade trends in the post-crisis period]. Kyiv: NISD, 2011.

Kobuta, I. V. “Ahrarni aspekty stvorennia zony vilnoi torhivli mizh Ukrainoiu ta IES” [Agricultural aspects of the FTA between Ukraine and the EU]. Aktualni problemy ekonomiky, no. 4 (2010): 31-38.

Makhanyova, Yu. M. “Vyznachennia komparatyvnykh perevah eksportu produktii ahropromyslovoho sektoru Ukrainy v umovakh chlenstva v SOT ta asotsiatsii z IES” [Identification of comparative advantages exports agricultural sector in Ukraine under WTO and association with the EU]. Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo, no. 5-6 (2014): 46-60.

Melnyk, T. M. “Eksportnyi potentsial Ukrainy: metodolohiia otsinky ta analiz” [The export potential of Ukraine: assessment methodology and analysis]. [http://iepjournals.com/journals/8-9/2008\\_10\\_Melnuk1.pdf](http://iepjournals.com/journals/8-9/2008_10_Melnuk1.pdf)

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

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

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

Rynky realnoho sektora ekonomiky Ukrainy v instytutsionalnomu seredovyschi SOT : kon'unktura ta intehratsiia [Markets real economy in Ukraine's institutional WTO conditions and integration]. Kyiv, 2012.

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



## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ БІОТЕХНОЛОГІЧНИХ КЛАСТЕРІВ ЄС: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

© 2015 ТКАЛЕНКО С. І., ЛЮБАЧІВСЬКА Р. З.

УДК 339.92

Ткаленко С. І., Любачівська Р. З.

## Особливості формування біотехнологічних кластерів ЄС: досвід для України

Метою статті є дослідження розвитку інноваційних кластерів у біотехнологічному секторі ЄС. Показано зростання ролі інноваційних кластерів та особливості формування нового менталітету їх учасників з високим рівнем довіри до партнерів на базі нових технологій і знань. Біотехнологічна промисловість у Європі посідає друге місце після світового лідера – Сполучених Штатів, що володіють найбільшим біотехнологічним сектором медицини і біотехнології. Проаналізовано та визначено місце лідерів у процесі формування кластерної політики та виявлено їхні фактори успіху у біотехнологічному секторі, а саме: Німеччині, Великобританії та Франції. Перспектива подальших досліджень у даному напрямку полягає у формуванні інноваційних моделей розвитку кластерів в Україні, а також у виявленні сильних сторін у країнах ЄС. Охарактеризовано можливості формування інноваційних кластерів в Україні та розвиток інформаційно-правового середовища для підтримки імплементації кластерної політики.

**Ключові слова:** інноваційний кластер, біотехнологічна промисловість, НДДКР, глобальний інноваційний індекс

**Рис.: 2. Табл.: 2. Бібл.: 16.**

**Ткаленко Світлана Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра європейської інтеграції, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**Email:** sv.tkalenko@gmail.com

**Любачівська Роксолія Зіновіївна** – магістрант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**Email:** lyana.lubachevskaya@gmail.com

УДК 339.92

UDC 339.92

## Ткаленко С. И., Любачевская Р. З. Особенности формирования биотехнологических кластеров ЕС: опыт для Украины

Целью статьи является исследование развития инновационных кластеров в биотехнологическом секторе ЕС. Показана роль инновационных кластеров и особенности формирования нового менталитета их участников с высоким уровнем доверия к партнерам на базе новых технологий и знаний. Биотехнологическая промышленность в Европе занимает второе место после мирового лидера – Соединенных Штатов, обладающих наибольшим биотехнологическим сектором медицины и биотехнологии. Проанализированы и определены лидеры среди формирования кластерной политики и выявлены факторы успеха в биотехнологическом секторе, а именно: Германии, Великобритании и Франции. Перспектива дальнейших исследований в данном направлении заключается в формировании инновационных моделей развития кластеров в Украине. Охарактеризованы возможности формирования инновационных кластеров в Украине и развитие информационно-правовой среды для поддержки имплементации кластерной политики.

**Ключевые слова:** инновационный кластер, биотехнологическая промышленность, НИОКР, глобальный инновационный индекс

**Рис.: 2. Табл.: 2. Библ.: 16.**

**Ткаленко Светлана Ивановна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра европейской интеграции, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

**Email:** sv.tkalenko@gmail.com

**Любачевская Роксолія Зіновіївна** – магістрант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**Email:** lyana.lubachevskaya@gmail.com

## Tkalenko S. I., Liubachivska R. Z. Characteristic Aspects of Formation of EU Biotechnology Clusters: Experience for Ukraine

The article aims to study the development of innovation clusters in the EU biotechnology sector. The study demonstrates an increase in the role of innovation clusters and characteristic aspects of formation of a new mentality of their participants with a high degree of trust in partners on the basis of new technology and knowledge. Biotechnology industry in Europe is second after the world leader – the United States having the biggest biotechnology sector of medicine and biotechnology. The authors analyzed and identified the role of leaders in formation of the cluster policy and singled out success factors for the biotechnology sector, namely: Germany, Great Britain, and France. The prospects for further research in this area consist in formation of innovation models of cluster development in Ukraine and determination of strengths in EU countries. The article describes possibilities of formation of innovation clusters in Ukraine and the development of an information sphere and legal environment to support implementation of the cluster policy.

**Keywords:** innovation cluster, biotechnology industry, R&D, global innovation index

**Pic.: 2. Tabl.: 2. Bibl.: 16.**

**Tkalenko Svitlana I.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of European Integration, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**Email:** sv.tkalenko@gmail.com

**Liubachivska Roksoliana Z.** – Graduate Student, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**Email:** lyana.lubachevskaya@gmail.com

**Вступ.** Сучасні глобалізаційні процеси не залишають осторонь жодної країни світу та впливають на взаємовідносини між ними. Загострення конкуренції в глобальному економічному середовищі завжди підштовхувало основних гравців міжнародного ринку до пошуку нових, опти-

мальних форм продукування та реалізації товарів і послуг; такими формами в останні роки стали технопарки, технополіси, технозони та кластери. Саме у таких суб'єктах сконцентрувалася значна частина венчурного капіталу, що забезпечує фінансування так званої нової економіки. Най-

більш поширеною у світі формою концентрації інновацій стали кластери, які відкрили нові можливості для розвитку традиційних і новітніх секторів національної економіки.

**Основний матеріал.** Світовий розвиток показав, що в процесі формування і регулювання національних інноваційних програм саме кластерний підхід сприяє високим і прибутковим результатам. Зазначимо, що кластерна політика набуває все більш широкого розповсюдження та визнання як інструмент підвищення конкурентоспроможності регіонів і країн за рахунок регіональних зусиль зі зближення промисловості, наукових розробок і освіти. Феномен кластерної концепції сьогодні є визнаним фактом в економічній науці та бізнесі. Специфікою цієї концепції є те, що при формуванні кластерних структур забезпечується поєднання в них конкуренції та кооперації.

Надзвичайно стрімко почала розвиватися кластеризація у світі. Кластери сприяють зростанню конкуренції між ТНК, відстоюванню позицій малого та середнього бізнесу та численним науковим відкриттям.

Зазначимо, що визначальним результатом формування, функціонування інноваційного кластера є створення інновації, яка сприятиме появі конкурентних переваг. Інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [1]. Американський учений Майкл Портер, фахівець в галузі кластерів, дає наступне визначення: «Кластери – це зосередження в географічному регіоні взаємозалежних підприємств та установ у межах окремої області». М. Портер акцентує увагу на тому, що кластери охоплюють значну кількість різного роду підприємницьких структур, важливих для конкурентної боротьби, а саме: постачальників спеціального оснащення, нових технологій, послуг, інфраструктури, сировини, додаткових продуктів тощо. Крім того, «...багато кластерів включають органи влади та інші установи – такі, як університети, центри стандартизації, торговельні асоціації, які забезпечують утворення, спеціалізоване перенавчання, інформацію, дослідження та технічну підтримку» [2].

Науковці по-різному трактують сутність інноваційних кластерів, виходячи зі змістового наповнення ними поняття інновацій взагалі, бачення результатів функціонування інноваційних утворень і ролі навчальних закладів та людини у створенні інноваційних рішень.

Мігранян А. А. визначає, що інноваційний кластер – об'єднання різних організацій, що дозволяє використовувати переваги двох способів координації економічної системи – внутрішньої ієрархії фірми та ринкового механізму, що надає можливість більш ефективно розподіляти нові знання, наукові відкриття й винаходи [3].

Югас Е. Ф. зазначає, що інноваційні кластери являють собою більш конкурентний кластерний тип порівняно з іншими, оскільки забезпечують не тільки створення інновацій, але й їх упровадження, що дає додаткові фінансові вигоди [4].

Варто зазначити, що стратегічно важливим напрямком для інноваційного розвитку світу є біотехнологія, яка сприятиме економічному зростанню, підвищенню якості

життя і зміцненню глобальної конкурентоспроможності. Для забезпечення розвитку біотехнологічної галузі та кластерів у світі розпочинається об'єднання зусиль та факторів виробництва.

Біотехнологічний кластер розглядаємо як об'єднання організацій, які створюють платформи співпраці та взаємодії для наукових кіл та інвесторів.

Зазначимо, що на сучасному етапі транснаціоналізації та кластеризації світової економіки виокремлюють такі напрямки в області біотехнологій, як: біофармацевтична медицина; передові методи лікування; персоналізована профілактика або терапевтично-медичне обслуговування; дослідження рідкісних хвороб і лікарські засоби; сучасні медичні технології на основі біотехнології промислових і екологічних продуктів із зазначенням потенціалу для бізнес-можливостей у рамках експлуатації [5].

У світі біотехнологічні кластери перебувають під контролем спеціалізованих установ, відомих як кластерні організації, кластерні агентства, які мають різні форми, починаючи від некомерційних об'єднань, державних органів до компаній.

Загалом, для розробки та побудови успішного біотехнологічного кластера використовують наступні чинники: потужну наукову базу; підприємницьку культуру; зростання наукової бази компанії; можливість залучення ключових, висококваліфікованих співробітників; доступ до фінансування; приміщення та інфраструктуру; бізнес послуги з підтримки формування; ефективні мережі; сприятливі політичні умови; ефективний бізнес-план.

Акцентуємо увагу на тому, що першою головною проблемою є недостатнє забезпечення обсягом інвестицій і фінансування. Це особливо стосується біотехнологічних компаній, які покладаються на фінансування, щоб допомогти їм досягти наступного покоління технології та побудувати платформу розвитку. Компанії активно працюють над залученням нових партнерів та інвесторів у створенні кластера на ліцензійних угодах.

По-друге, все більшої уваги починають приділяти кластеризації у конкретних галузях, таких, як персоналізована медична допомога або регенеративна медицина. Персоналізована медицина розглядається як розвиток бізнесу в поєднанні таких традиційно відокремлених галузей, як діагностика терапії. Наприклад, Швейцарія, на базі багатофункціональної фармацевтичної компанії Roche робить акцент на розвитку фармацевтики у супроводі діагностики [6].

Для держави діяльність інноваційних кластерів визначає: (1) масштаби і темпи розвитку наукомістких галузей економіки; (2) місце країни в міжнародному поділі праці; (3) можливість рівноправного економічного співробітництва з розвиненими країнами; (4) можливість збільшення притоку зарубіжного капіталу й експорту вітчизняної продукції [7].

Для підвищення інноваційного потенціалу промисловості багатьма розвиненими країнами світу активно використовуються механізми кластерної політики. Так, кластерна політика є важливою складовою національних стратегій розвитку Німеччини, Данії, Норвегії та Фінляндії, які є лідерами інноваційного розвитку в Європі.

Біотехнологічна промисловість в Європі посідає друге місце після світового лідера – Сполучених Штатів, що во-

лодіють найбільшим біотехнологічним сектором медицини і біотехнології. Згідно з дослідженнями експертів, компанії, які стають учасниками кластерів, мають учетверо більше можливостей підвищити інноваційну активність, аніж ті, що розвиваються поза рамками мережевих об'єднань, відіграючи таким чином роль точок інноваційного зростання в економіці країни.

В умовах глобалізації порівняльний аналіз країн здійснюється за допомогою глобального інноваційного індексу, який розроблено Всесвітньою організацією інтелектуальної власності, Корнельським університетом і міжнародною бізнес-школою «Insead». У рейтингу представлено 143 країни [8].

Лідерами «Глобального індексу інновацій – 2014» стали Швейцарія, Великобританія і Швеція (див. табл. 1). На рис. 1 побудовано багатокутники Великої Британії та Румунії як країн ЄС із найвищим і найнижчим показниками. Площа багатокутника Румунії вдвічі менша за багатокутник Великобританії, і практично всі показники вдвічі менші, ніж у країни-лідера. Отримані знання та науково-практичні результати Великобританії на 23.6 пункти вищі, ніж у Румунії. Валові витрати Великобританії на НДДКР від ВВП складають 1,7 %, у той час, як у Румунії – тільки 0,5 %. У глобальному інноваційному індексі знаходять своє відображення основні складові інноваційного потенціалу країни, тому індекс можна вважати його узагальненою оцінкою.

Таблиця 1

Глобальний інноваційний індекс, 2014 р.

Країни	Показники	Інституційне серце	Людський капітал і дослідження	Інфраструктура	Ринковий досвід	Бізнесовий досвід	Отримані знання та науково-практичні результати	Результати творчої діяльності	Глобальний інноваційний індекс / місце у рейтингу
1. Австрія	88.8	61.5	53.7	57.2	45.5	41.1	49.9	53.4 - 20	
2. Бельгія	87.9	51.7	46.5	58.5	46.5	44.6	45.7	51.7 - 23	
3. Великобританія	88.6	60.3	60.6	81.4	50.2	56.4	56.6	62.4 - 2	
4. Данія	93.6	61.5	59.1	67.8	45.6	46.6	52.4	57.5 - 8	
5. Ірландія	90.4	53.2	45.3	70.3	57.4	53.2	46.9	56.7 - 11	
6. Іспанія	74.8	48.3	56.7	64.7	35.2	43.1	42.1	49.3 - 27	
7. Італія	73.2	42.1	49.8	51.0	40.0	42.7	37.5	45.7 - 31	
8. Люксембург	82.9	47.2	53.4	49.7	60.8	45.8	64.1	56.9 - 9	
9. Нідерланди	93.3	50.5	58.7	63.6	51.3	53.8	61.7	60.6 - 5	
10. Німеччина	82.7	56.3	56.3	60.1	46.1	53.1	50.4	56.0 - 13	
11. Румунія	65.9	29.1	41.7	42.9	27.3	36.6	33.0	38.1 - 55	
12. Фінляндія	95.3	66.5	59.7	61.4	54.8	54.2	53.4	60.7 - 4	
13. Франція	78.6	55.9	54.7	61.0	47.4	44.2	45.5	52.2 - 22	
14. Швеція	89.7	61.9	63.6	68.2	53.9	58.8	55.4	62.3 - 3	

Джерело: складено автором на основі The Global Innovation index report 2014

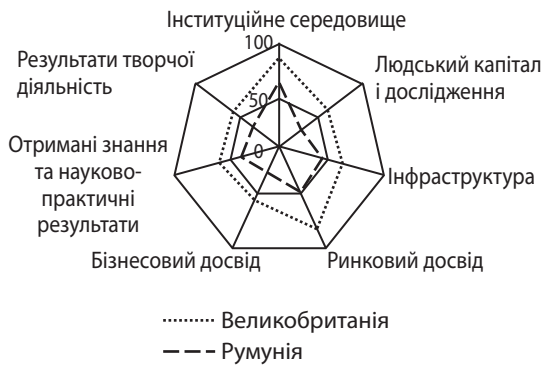
Зауважимо, що розвиток у сучасній біотехнології є важливим елементом конкурентоспроможності європейської промисловості. Біоекономіка, що базується на знаннях, створила умови розвитку для агрохарчової, біоенергетичної, біотехнологічної, морської біотехнології і низку медичних програм біотехнології. У Європі спільні та стратегічні партнерські відносини між учасниками державного та приватного секторів роблять свій внесок у розвиток і зростання природничих наук і біотехнологічної промисловості для забезпечення сприятливих ділових і фінансових заходів. Розвиток партнерства особливо важливий для наукових і ділових кіл, щоб прискорити оптимізаційний процес передачі наукових відкриттів у практику.

Правила регулювання біотехнологічних кластерів зазначено у звіті «Users Guide to European Regulation in Biotechnology», який був розроблений Європейською Комісією і затверджений у 2004 р. Інноваційність формує потенціал країни на світовій арені за допомогою різноманіт-

них факторів і показників. У табл. 2 проведено аналіз країн ЄС у біотехнологічному секторі за 2013 р.

Лідерами є Німеччина, Великобританія та Франція. На дані країни припадає найбільша кількість компаній, патентів та витрат у % від ВВП на розвиток НДДКР. За даними Європейської асоціації біоіндустрії, за розрахунками на 2011 р. 3593 спеціалізованих біотехнологічних компаній знаходяться в Європі [9]. Кількість патентів у галузі біотехнології, наданих Європейським патентним відомством (ЄПВ), зазначає, що понад 40 % загального обсягу припадає на Німеччину, Францію та Великобританію.

Німеччина як лідер ЄС у біотехнологічному секторі сприяла стабільному зростанню та збільшенню венчурних вкладів інвесторами. Загалом ЄС сприяє поширенню кластерів і спрямуванню їхньої діяльності на розробку і впровадження інновацій за допомогою законодавчих актів щодо конкуренції. Сучасна політика у соціально-економічній сфері спонукає ділові кола до розвитку іннова-



**Рис. 1. Багатокутник інноваційності країн**

Джерело: складено автором на основі табл.11

ційних кластерів, призначених оптимально поєднати нові знання та навички з метою підвищення конкурентоспроможності регіонів та держав. Програми розвитку кластерів є переважно конфіденційною інформацією, оскільки це пов'язано із обміном стратегічними ноу-хау та укладанням довгострокових угод.

У Великобританії на 2013 р. нараховується більш ніж 300 фармацевтичних і 4500 медичних і біотехнологічних компаній. За 2013 р. річний оборот склав 50 млрд фунтів стерлінгів [9]. Уряд Великобританії займається довгостроковою стратегією реалізації потенціалу науки, техніки та

технологіях. У 2011 р. уряд запустив для розвитку біотехнологій стратегію на десять років.

Три кластери міжнародного значення спеціалізуються у Франції на біотехнологіях і фармацевтиці, перетворюючи ці галузі в провідні у країні. «Медичний регіон» Парижа, «Біополіус» Ліона та «Терапевтичний кластер» навколо Страсбурга зібрали тисячі компаній і сотні дослідницьких центрів. Однак законодавство в галузі інноваційної діяльності тривалий час мало імпульсивний, локальний характер і стосувалося лише обмеженого кола проблем, пов'язаних із цим процесом (наприклад, уведення нового юридичного статусу для державних наукових установ, що полегшує партнерство з підприємствами, створення системи спеціалізованої допомоги, розвиток технопарків, патентне законодавство тощо). Закони, що регулюють інноваційну діяльність, приймалися зазвичай у рамках щорічного основного фінансового закону країни, чотирирічних програм у галузі науково-технологічного розвитку, а також окремими актами.

Найважливішим інструментом для визначення інноваційної стратегії у Франції є прогнозування науково-технологічного розвитку, яке розглядається як найважливіший елемент державної політики та необхідний інструмент для визначення науково-технічних пріоритетів і стратегії.

Ключовим елементом ефективного функціонування сфери науково-технологічного прогнозування у Франції

**Таблиця 2**

**Аналіз ТОП-3 країн ЄС у біотехнологічному секторі, 2013 р.**

Основні показники	Кластери	Вид діяльності	Кількість компаній	Кількість працівників, тис.	Дохід, млрд дол. США	Кількість патентів отриманих за 2013 р.	У % від ВВП на НДДКР	Валові витрати на НДДКР, млрд дол. США
1. Німеччина	BIO <sup>M</sup>	Фармацевтика, біотехнології, лабораторні дослідження	377	30	3.2	1952	2.8	92
	BioTop	Фармацевтика, біотехнології, медичне обладнання	475	26	2.9			
	Cologne	Фармацевтика, біотехнології, медичне обладнання	145	12	1.4			
	Frankfurt	Фармацевтика, біотехнології, лабораторні дослідження	120	14	0.9			
	Biotech Cluster Rhine Neckar	Фармацевтика, біотехнології, лабораторні дослідження	134	13	1.4			
2. Великобританія	One Nucleus	Біотехнології, медичне устаткування	500	54	2.2	845	1.8	44
	OBV	Розробка ліків, діагностика, лабораторні приналежності, медичні технології	160	18	1.4			
	Edinburg	Біотехнології, медичне устаткування	432	23	1.8			
3. Франція	Medicen Paris Region	Біомедицина, охорона здоров'я, агроіндустрія	90	34	2.3	935	3.1	21
	BioValley Alsace	Фармацевтика, агроіндустрія, біотехнології	68	15	1.4			
	Cancer Bio Sante	Біотехнології, медичне устаткування, розробка ліків	75	18	1.6			

Джерело: складено і розраховано автором на основі [13 – 16]



є розвинений інституційний механізм. Більшість кластерів зосереджено в The Medicen Paris Region. Більше 50 % фармацевтичних компаній, близько 50 % науково-дослідницьких і біотехнологічних компаній знаходяться у даному регіоні.

Зазвичай реалізація кластерних стратегій передбачає наявність грантоутворюючих фондів (інститутів, агентств), які підтримують кластерні ініціативи, наприклад, Національне агентство планування DATAR (Франція), Інформаційна система пошуку та класифікації кластерів CASSIS (Люксембург), програма кооперації LINK (Великобританія) [10]. Крім того, формуються спеціальні інститути, які спроможні ефективно виконувати функції з розвитку, побудови мережових структур та їхньої інтернаціоналізації. ЄС реалізує цілу низку проектів з розвитку кластерів, наприклад, Європейську кластерну обсерваторію, яка є базою даних, що містить інформацію про кластери.

Одну із стратегій – «Європейський кластерний Альянс» – було створено під Ініціативою інноваційної політики Європейської комісії (PRO INNO Europe), що має на меті стати центром аналізу інноваційної політики та розвитку по всій Європі. «Європейський кластерний Альянс» надає платформу, що об'єднує регіональні, національні та європейські кластери з метою визначення цілі призначення кластерів, а також реалізувати кластерну політику ЄС. Призначення Європейської Комісії у цьому процесі пов'язане переважно з полегшенням усіх форм співпраці, які могли б підвищити конкурентоспроможність кластерів у Європі шляхом надання нейтрального економічного аналізу існуючих і виникаючих кластерів, виявлення передового досвіду, забезпечуючи інтелектуальні можливості

співпраці. Поточні європейські політики взаємодоповнюють регіональні та національні зусилля щодо нарощування сильних кластерів.

Розвиток кластерів в Україні орієнтований на традиційні галузі промисловості, серед яких – металургія, агропромисловий комплекс та інші, в той час, коли для країн ЄС важливим є розвиток високотехнологічних інноваційних кластерів у галузях машинобудування, біофармацевтики, електроніки.

В Україні є всі передумови для розвитку інноваційних кластерів у високотехнологічних секторах на основі існуючих технопарків та індустріальних парків – біотехнологій, систем спеціального та подвійного призначення на базі наукового парку «Київська політехніка»; ядерних технологій на базі технополісу «П'ятихатки» у м. Харкові; електронної промисловості на базі індустріального парку у с. Розівка (Закарпаття), автомобілебудування на базі індустріального парку «Соломоново» (Закарпаття) тощо [11].

Сучасні технології та інноваційні рішення являються основою розробки біопрепаратів, що є актуальними для системи охорони здоров'я. Біофармацевтичний сектор стрімко набирає оберти: серед притаманних йому рис варто зазначити швидкий приріст як кількості ухвалених для маркетингу біопрепаратів, так і щорічних обсягів продажу цих продуктів.

Особливо пріоритетними регіонами у фармацевтичному секторі можна вважати Київ, Київську область, Харків і Житомир. В даних регіонах зосереджено значну кількість лабораторій, освітніх університетів і фармацевтичних заводів, що можуть стати ядром формування фармацевтичного кластера (рис. 2).

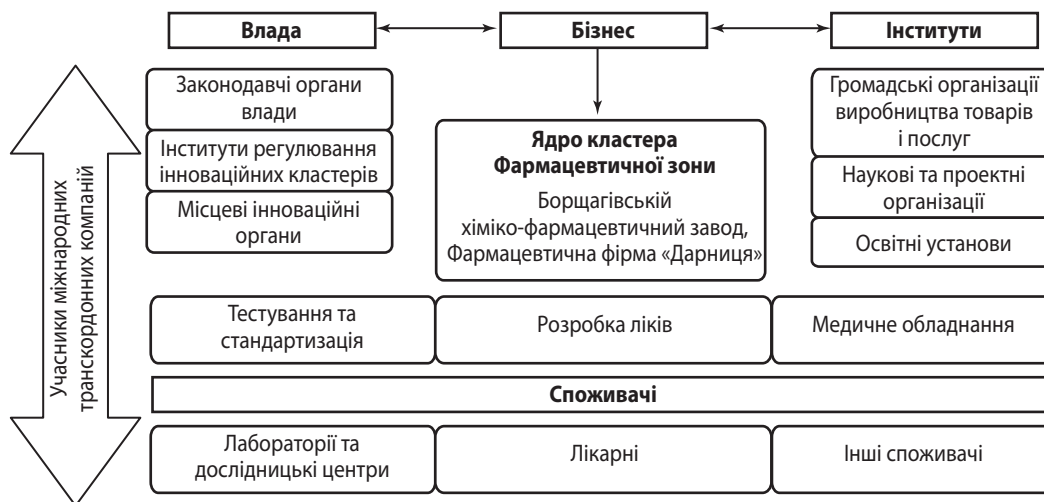


Рис. 2. Формування фармацевтичного кластера в м. Києві

Джерело: складено автором на основі програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури»

Однією з найважливіших передумов розвитку інноваційних кластерів є державна підтримка створення інноваційної інфраструктури: сервіс-центрів, бізнес-інкубаторів, центрів трансферу технологій, венчурних фондів, технопарків тощо. Важливу роль у запровадженні кластерної моделі розвитку відіграють також спеціальні організації, які відповідають за побудову та реалізацію кластерної політики держави. На сьогодні в Україні функціонують спеціальні інноваційні структури [12].

Як показав світовий досвід, існує необхідність побудови інформаційної платформи для розвитку кластерів, а також важливість об'єднання зусиль держави, приватного сектора та громадських організацій для успіху кластеризації. Політика розвитку кластерів в Україні має бути спрямована на створення сприятливого нормативно-правового та інформаційного середовища.

**Висновки.** Кластерні мережі формують новий менталітет мислення їх учасників з високим рівнем довіри до парт-



нерів, відповідальністю за виконання покладених завдань і схильністю до застосування нетрадиційних ініціативних підходів, що базуються на нових знаннях і технологіях.

Механізми кластерної політики для підвищення інноваційного потенціалу промисловості активно використовуються багатьма розвиненими країнами світу. Великих змін чекає кластеризація ЄС у наступні роки. Потрібно зауважити, що стратегія «Європа – 2020» має на меті збільшення інвестування в інноваційні розробки та формування кластерної політики, вважаючи кластеризацію рушійною силою розвитку прогресу. Кластерна політика ЄС є рушійною силою розвитку прогресу та конкурентоспроможності країн.

В Україні відсутня інформаційна платформа розвитку кластерів, а також програми об'єднання зусиль держави, приватного сектора та громадських організацій для успіху кластеризації, які потребують розробки державної політики підтримки розвитку кластерів, що повинно бути спрямовано на створення сприятливого макроекономічного, інформаційного та нормативно-правового середовища для розвитку бізнес-мереж кластерного типу.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
2. Портер М. Конкуренція / М. Портер. – М. : ІД «Вільямс», 2005. – 608 с.
3. Мигранян А. А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой / А. А. Мигранян [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/2002/v3/a15.html>
4. Югас Е. Ф. Інноваційний кластер як фактор конкурентоспроможності / Е. Ф. Югас // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2010. – Вип. 31. – С. 84–88.
5. Final Evaluation of the Lead Market Initiative. Centre for Strategy & Evaluation Services, Oxford Research, 2011.
6. Roche, Roche committed to innovation and growth (media release, 5 September, 2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.roche.com/media/media\\_releases/med-cor-2012-09-05.htm](http://www.roche.com/media/media_releases/med-cor-2012-09-05.htm)
7. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : монографія / За ред. З. С. Варналія. – К. : НІСД, 2007. – 820 с.
8. The Global Innovation index report, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2014>
9. Biotechnology Industry report, 2014 – 2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.europabio.org/sites/default/files/report/manifesto\\_europabio\\_7-4-2014.pdf](http://www.europabio.org/sites/default/files/report/manifesto_europabio_7-4-2014.pdf)
10. Solvell O. The Cluster Initiative Greenbook. The Competitiveness Institute / O. Solvell, G. Lindqvist, Ch. Ketels. – Gothenburg : VINNOVA, 2003.
11. Мазур О. А. Технологічні парки. Світовий та український досвід / О. А. Мазур, В. С. Шовкалюк. – К. : Вид-во «Прок-бізнес», 2009. – 70 с.
12. Інформаційно-аналітичні матеріали Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eurosvita.net/prog/print.php/prog/print.php?id=2545&id=2019>
13. Life Sciences and Biotechnology Industry Clusters in Europe, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.mizuhobank.com/fin\\_info/industry/pdf/mif\\_122.pdf](http://www.mizuhobank.com/fin_info/industry/pdf/mif_122.pdf)
14. Bavarian Biotech Report, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.biotech-bavaria.de/fileadmin/user\\_upload/Publikationen/2013\\_14\\_Bavarian\\_Biotech\\_Report\\_web\\_v5.pdf](http://www.biotech-bavaria.de/fileadmin/user_upload/Publikationen/2013_14_Bavarian_Biotech_Report_web_v5.pdf)
15. BioTop Report, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.berlin-partner.de/fileadmin/user\\_upload/01\\_chefredaktion/02\\_pdf/publikationen/BioTOP-Report\\_2014.pdf](http://www.berlin-partner.de/fileadmin/user_upload/01_chefredaktion/02_pdf/publikationen/BioTOP-Report_2014.pdf)
16. The EU biotechnology and life science report, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.mizuhobank.com/fin\\_info/industry/pdf/mif\\_147.pdf](http://www.mizuhobank.com/fin_info/industry/pdf/mif_147.pdf)

## REFERENCES

- “Biotechnology Industry report, 2014 - 2019” [http://www.europabio.org/sites/default/files/report/manifesto\\_europabio\\_7-4-2014.pdf](http://www.europabio.org/sites/default/files/report/manifesto_europabio_7-4-2014.pdf)
- “Bavarian Biotech Report, 2014” [http://www.biotech-bavaria.de/fileadmin/user\\_upload/Publikationen/2013\\_14\\_Bavarian\\_Biotech\\_Report\\_web\\_v5.pdf](http://www.biotech-bavaria.de/fileadmin/user_upload/Publikationen/2013_14_Bavarian_Biotech_Report_web_v5.pdf)
- “BioTop Report, 2014” [http://www.berlin-partner.de/fileadmin/user\\_upload/01\\_chefredaktion/02\\_pdf/publikationen/BioTOP-Report\\_2014.pdf](http://www.berlin-partner.de/fileadmin/user_upload/01_chefredaktion/02_pdf/publikationen/BioTOP-Report_2014.pdf)
- Derzhavna rehionalna polityka Ukrainy: osoblyvosti ta stratehichni priorityty [State Regional Policy of Ukraine: features and strategic priorities]. Kyiv: NISD, 2007.
- Final Evaluation of the Lead Market Initiative: Centre for Strategy & Evaluation Services, Oxford Research, 2011.
- “Informatsiino-analitychni materialy Derzhavnoho ahentstva z pytan nauky, innovatsii ta informatyzatsii Ukrainy, 2013” [Information-analytical materials of the State Agency for Science, Innovations and Informatization of Ukraine, 2013]. <http://eurosvita.net/prog/print.php/prog/print.php?id=2545&id=2019>
- [Legal Act of Ukraine] (2002). <http://www.rada.gov.ua>
- “Life Sciences and Biotechnology Industry Clusters in Europe, 2013” [http://www.mizuhobank.com/fin\\_info/industry/pdf/mif\\_122.pdf](http://www.mizuhobank.com/fin_info/industry/pdf/mif_122.pdf)
- Mazur, O. A., and Shovkaliuk, V. S. Tekhnolohichni parky. Svitovyi ta ukraïnskyi dosvid [Technology parks. World and Ukrainian experience]. Kyiv: Prok-biznes, 2009.
- Migranian, A. A. “Teoreticheskie aspekty formirovaniia konkurentosposobnykh klasterov v stranakh s perekhodnoy ekonomikoy” [Theoretical Aspects of competitive clusters in countries with economies in transition]. <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/2002/v3/a15.html>
- Porter, M. Konkuretsiia [Competition]. Moscow: Viliams, 2005.
- “Roche, Roche committed to innovation and growth (media release, 5 September, 2013)” [http://www.roche.com/media/media\\_releases/med-cor-2012-09-05.htm](http://www.roche.com/media/media_releases/med-cor-2012-09-05.htm)
- Solvell, O., Lindqvist, G., and Ketels, Ch. The Cluster Initiative Greenbook. The Competitiveness Institute Gothenburg: VINNOVA, 2003.
- “The Global Innovation index report, 2014” <https://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2014>
- “The EU biotechnology and life science report, 2014” [http://www.mizuhobank.com/fin\\_info/industry/pdf/mif\\_147.pdf](http://www.mizuhobank.com/fin_info/industry/pdf/mif_147.pdf)
- Yuhas, E. F. “Innovatsiinyi klaster iak faktor konkurentospro-mozhnosti” [Innovation cluster as a factor of competitiveness]. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu, no. 31 (2010): 84-88.

## УЗАГАЛЬНЕННЯ УЯВЛЕНЬ ПРО ЕКОНОМІЧНІ КЛАСТЕРИ ЯК ІНСТРУМЕНТУ РОЗБУДОВИ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ

© 2015 БОНДАР-ПІДГУРСЬКА О. В.

УДК [330.332+330.341.1»71»(477)

Бондар-Підгурська О. В.

### Узагальнення уявлень про економічні кластери як інструменту розбудови інноваційної інфраструктури в Україні

Метою статті є узагальнення уявлень про економічні кластери як інструмент розбудови інноваційної інфраструктури в Україні. Наголошено, що умовою підвищення рівня конкурентоспроможності економіки держави та забезпечення її сталого соціально-орієнтованого розвитку є розбудова інноваційної інфраструктури. Досліджено кластер як соціальне поняття у міжнародній економічній системі та інструмент задоволення ЖВИ соціуму, суспільства, держави. Запропонувати авторське тлумачення терміну «кластер» як форми інтеграційного об'єднання інноваційної інфраструктури, в основу якої покладено ідею (національну, регіональну) та стратегію прискореного розвитку, що покликана задовольняти ЖВИ соціуму, суспільства, держави нинішнього покоління з урахуванням майбутнього та вирішувати найактуальніші завдання часу та простору з метою отримання конкурентних переваг на інноваційних засадах з оптимальною швидкістю. В результаті проведеного системного аналізу наукової інформації виокремлено інклюзивні риси кластерного підходу до формування інноваційно-інвестиційної інфраструктури, які поряд з активізацією інноваційного розвитку посилюють дію соціально-орієнтованого елемента інноваційної інфраструктури економіки та сприяють її стійкості в період цивілізаційного вибору держави, світової фінансово-економічної, політичної та управлінської криз.

**Ключові слова:** кластер, кластерний підхід, промисловий кластер, інноваційна інфраструктура, інтеграційні механізми, ЖВИ населення.

**Рис.: 1. Бібл.: 25.**

**Бондар-Підгурська Оксана Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра бізнес-адміністрування та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Коваля, 3, Полтава, 36014, Україна)

**Email:** ksycha101@yandex.ru

УДК [330.332+330.341.1»71»(477)

UDC [330.332+330.341.1»71»(477)

### Бондарь-Подгурская О. В. Обобщение представлений об экономических кластерах как инструменте развития инновационной инфраструктуры в Украине

Целью статьи является обобщение представлений об экономических кластерах как инструменте развития инновационной инфраструктуры в Украине. Отмечено, что условием повышения конкурентоспособности экономики государства и обеспечения его устойчивого социально-ориентированного развития является развитие инновационной инфраструктуры. Исследован кластер как социальное понятие в международной экономической системе и инструмент удовлетворения ЖВИ социума, общества, государства. Предложено авторское толкование термина «кластер» как формы интеграционного объединения инновационной инфраструктуры, в основу которой положена идея (национальная, региональная) и стратегия ускоренного развития, призванная удовлетворять ЖВИ социума, общества, государства нынешнего поколения с учетом будущего, и решать актуальные задачи времени и пространства с целью получения конкурентных преимуществ на инновационных началах с оптимальной скоростью. В результате проведенного системного анализа научной информации выделены инклюзивные черты кластерного подхода к формированию инновационно-инвестиционной инфраструктуры, которые наряду с активизацией инновационного развития усиливают действие социально-ориентированного элемента инновационной инфраструктуры экономики и способствуют ее устойчивости в период альтернативного выбора государства, мирового финансово-экономического, политического и управленческого кризисов.

**Ключевые слова:** кластер, кластерный подход, промышленный кластер, инновационная инфраструктура, интеграционные механизмы, ЖВИ населения.

**Рис.: 1. Библ.: 25.**

**Бондарь-Подгурская Оксана Васильевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра бизнес-администрирования и менеджмента внешнеэкономической деятельности, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Коваля, 3, Полтава, 36014, Украина)

**Email:** ksycha101@yandex.ru

### Bondar-Podhurskaya O. V. Generalization of Ideas of Economic Clusters as a Tool for Development of the Innovation Infrastructure in Ukraine

The article aims to generalize the ideas of economic clusters as a tool for development of the innovation infrastructure in Ukraine. The article stresses that a precondition for the growing competitiveness of the economy of the state and ensuring its sustainable socially oriented development is the development of the innovation infrastructure. The study researches cluster as a social notion in the international economic system and a tool for meeting the vital interests (VI) of the community, society, or the state. The author proposed her own interpretation of the term "cluster" as a form of integration of the innovation infrastructure grounded in the idea (national, regional) and strategy of accelerated growth aimed at satisfaction of the VI of the community, society, and the state of the current generation taking into account the future and solving relevant temporal and spatial tasks with a view to obtaining competitive advantages on the innovative basis at an optimum pace. The conducted systemic analysis of scientific information allowed singling out the inclusive characteristics of the cluster approach to formation of the innovation and investment infrastructure that enhance the effect of the socially oriented element of the innovation infrastructure of the economy alongside intensification of the innovative development and contribute to its stability during the period of the civilizational choice of the state, world financial and economic, political, and management crises.

**Keywords:** cluster, cluster approach, industrial cluster, innovation infrastructure, integration mechanisms, VI of the population

**Pic.: 1. Bibl.: 25.**

**Bondar-Podhurskaya Oksana V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Business Administration and International Management, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)

**Email:** ksycha101@yandex.ru

**Вступ.** В період альтернативного вибору України та впливу світової фінансової кризи посилюється необхідність підвищення рівня конкурентоспроможності економіки держави та створення нових організаційних форм адекватних часу, які б вирішували питання реалізації національних інтересів та забезпечували соціальну стабільність, незважаючи на зростаючу кількість зовнішніх та внутрішніх загроз.

Основною умовою стійкості країни є виконання необхідної умови стійкості соціально-економічного розвитку системи (стабільна влада уряду повинна ґрунтуватися згідно з Декларацією Джефферсона (першою декларацією прав людини) на «згоді управляємим» [1, с. 71]: задоволення життєво важливих інтересів 61,8 % (правило золотого перетину) [2] населення – критерій стійкості соціально-економічного розвитку держави. Крім того, іншою необхідною умовою стабільності є виконання антикризових заходів, включаючи наслідки АТО.

Важливим фактором підвищення рівня конкурентоспроможності економіки держави та забезпечення її сталого соціально-орієнтованого вектора є інноваційний розвиток: передові позиції за рівнем розвитку займають ті держави, у яких створено розгалужену інноваційну інфраструктуру. «Метою інноваційної інфраструктури є не лише створення конкретних суб'єктів господарювання для більш ефективного ведення ними інноваційної діяльності, а забезпечення здійснення їх сукупної діяльності в інтересах суспільства, включаючи структурне реформування виробництва, зміну номенклатури продукції, що випускається, зміцнення її конкурентоспроможності і привабливості для внутрішнього і зовнішнього ринків, створення нових робочих місць і збереження науково-технічного потенціалу. Створювана інфраструктура інноваційної діяльності буде загальною для всіх суб'єктів господарювання, що пов'язана зі сферою науки і техніки» [3].

При цьому, «зростання інноваційної активності підприємств можливе за умови застосування нових організаційних важелів, здатних стимулювати підвищення продуктивності праці у промисловості, створення продукції з високою доданою вартістю, розвиток високотехнологічних та наукоємних виробництв, створення замкнених ланцюгів виробництва. Одним з найбільш ефективних засобів підвищення інноваційної активності у промисловості є застосування **кластерного підходу організації промислового виробництва**, який дозволяє об'єднати у межах кластерів ресурси та компетенції, недоступні для окремих підприємств» [4, с. 53].

Актуальність кластерної політики в період виникнення різноманітних загроз обумовлена її головними **перевагами реалізації у промисловості**: 1) *структурною перебудовою промислового сектора* завдяки зростанню частки наукоємних і високотехнологічних виробництв; 2) *зростанням інноваційної активності промислових підприємств* завдяки розвитку кооперації між науково-дослідним і виробничим секторами, розвитку державно-приватного партнерства в інноваційній сфері, залученню висококваліфікованих кадрів; 3) *усуненням диспропорцій у соціально-економічному розвитку регіонів і розвитку міжрегіональних зв'язків* завдяки забезпеченню державної підтримки створення й розвитку регіональних і міжрегіо-

нальних кластерів у найбільш конкурентоспроможних галузях [4, с. 87].

Нині інфраструктура кластерів розглядається як показник їх інноваційного потенціалу [5], а «механізми кластерної політики активно **використовуються** для підвищення інноваційного потенціалу промисловості багатьма розвиненими країнами світу. Кластерна політика є важливою складовою національних стратегій розвитку Німеччини, Данії, Норвегії та Фінляндії, які є лідерами інноваційного розвитку в Європі [6]. Згідно з дослідженнями датських експертів, «компанії, які стають учасниками кластерів, мають вчетверо більше можливостей підвищити інноваційну активність, ніж ті, що розвиваються поза рамками мережевих об'єднань [7], відіграючи, таким чином, роль точок інноваційного зростання в економіці країни» [4, с. 87], а в період фінансово-економічних та управлінських криз стають джерелом задоволення життєво важливих інтересів соціуму, суспільства, держави.

У «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» зазначено *основні передумови* успішного досягнення її мети: 1) зміна концептуальних засад, що визначають у теперішній час роль і практичні функції держави в ринковій економіці; 2) структурна перебудова економіки, в першу чергу, промисловості; 3) подолання кризової економічної нерівності населення; 4) відновлення довіри населення до держави і влади.

Проте, «інфраструктура інноваційного розвитку економіки України перебуває в початковому стані. У ній представлено лише окремі типи інноваційних структур, зокрема технопарки, наукові центри, бізнес-інкубатори, науково-технічні підприємства, фонди. Причому діяльність лише незначної їх частини відповідає завданням, які мають вирішуватися ними, виходячи зі світового досвіду організації різних типів інноваційних структур. В Україні не тільки обмежена чисельність інноваційних структур, але склалася їх структурна неповнота, а також функціональна невизначеність їх діяльності. Розвиток інноваційної інфраструктури потребує всебічної державної підтримки» [8].

Голова Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації В. П. Семиноженко в контексті розвитку інноваційної інфраструктури наголосив, що: «в Україні інноваційна інфраструктура тільки формується, і вона потребує серйозних капіталовкладень. Уряд розуміє всю важливість цього процесу та його впливу на розвиток економіки держави загалом, послідовно формуються сприятливі умови для розвитку інноваційної діяльності та розбудови інноваційної інфраструктури» [9].

Проблеми вивчення та ідентифікації інноваційних кластерів активно вивчаються світовою науковою спільнотою. Особливостями формування кластерних моделей, дослідженнями їх функціонування та оцінювання ефективності діяльності займаються такі зарубіжні і вітчизняні дослідники, як: Ю. Бажал, О. Васильєв [1], М. Войнаренко [19], Н. Внукова [19], В. Гусева, О. Дугопольський, К. Дудкіна, О. Зінченко, Р. Кантер, С. Колодинський, А. Кінах, М. Портер [12], А. Поручник, В. Прайс, Д. Радебі, А. Рутман, С. Розенфельд, Т. Лисиця [19], А. Левковська [10], Е. Лимер, П. Самуельсон, В. Семиноженко [9], С. Соколенко [24], В. Соловйов [4; 19], П. Смертенко [19], Д. Сольє, М. Стоппер, Дж. Стиглиць, Р. Сіліна, І. Толенадо, М. Фло-



рес [5], В. Фатеев [11], В. Чужикова, В. Шовкалюк [19; 20], В. Щербин [21], В. Яремій [19] та інші. Разом з тим, недостатньо уваги приділено кластерному підходу до формування інноваційно-інвестиційної інфраструктури економіки в період фінансово-економічних і управлінських криз України. Отже, метою статті є узагальнення уявлень про економічні кластери як інструмент розбудови інноваційної інфраструктури в Україні

**Виклад основного матеріалу.** Важливість розвитку кластерів як основи економіки практично всіх промислово розвинених країн виокремлювали «Європейський кластерний Меморандум» (21 січня 2008 року, м. Стокгольм у рамках Європейської президентської конференції з інновацій та кластерів) та «Маніфест кластеризації в країнах Європейського Союзу» (липень 2006 року), які мали для розвитку європейської економіки виключне значення.

Л. В. Левковська, вивчаючи досвід країн-членів ЄС, позиціонує «кластеризацію як одну з умов підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів та держави. Так, економіка Фінляндії повністю кластеризована і в ній виділено 9 кластерів, а економіка Нідерландів розбита на 20 мегакластерів, на основі функціонування яких визначені пріоритети інноваційної політики держави. У Данії функціонує 29 кластерів, в яких беруть участь 40 відсотків усіх підприємств країни, які забезпечують 60 відсотків експорту, та розробляється концепція кластеризації. В Австрії діють транскордонні кластери з Німеччиною, Італією, Швейцарією, Угорщиною, активізувались зв'язки з Францією та Великобританією. Розроблена політика стимулювання розвитку зв'язків між дослідними інститутами та промисловим сектором, знижені регуляторні бар'єри в інноваційних програмах, формуються центри конкурентоспроможності. У Німеччині створено помислові кластери, а у Словенії прийнято стратегію зростання конкурентоспроможності промисловості та розроблено програму національного розвитку кластерів. У Росії використовується кластерний підхід при розробці регіональних стратегій розвитку, зокрема процеси кластеризації спостерігаються в багатьох її регіонах. В Україні формування нових виробничих систем (кластерів) у різних сферах господарської діяльності забезпечено законодавством, де визначено організаційно-правові форми об'єднань підприємств, однак не сформульовано єдиного поняття *кластера*, не визначено види та заходи щодо його створення» [10, с. 117].

Тема використання кластерного підходу як інструменту регулювання соціально-економічного розвитку, як на національному, так і на регіональному, локальному рівнях, активно вивчається і обговорюється дослідниками-представниками економіки, управління, економічної географії та суміжних з ними наукових напрямів [11, с. 40 – 50]. Так, надаючи особливу роль кластерам (промисловим групам), М. Портер визначав їх як: 1) «сконцентровані за географічною ознакою *групи взаємозалежних компаній*, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у споріднених галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств по стандартизації, торгових об'єднань) у певних областях, що конкурують, але при цьому ведуть спільну роботу (1990 р.); 2) *групи географічно сусідніх взаємопов'язаних компаній і пов'язаних з ними організацій*, що діють у певній сфері та характеризуються спільністю діяльності й взаємодопо-

в'язку один одного (1999 р.); 3) *географічні зосередження фірм*, постачальників, пов'язаних галузей і спеціалізованих інститутів, які відіграють особливу роль в окремих націях, країнах та містах [12].

З позиції структур, адекватних загрозам та можливостям часу, розглянуто тлумачення кластерів ЮНІДО (UNIDO, United Nations Industrial Development Organization), що визначила їх як «галузеві або географічні зосередження підприємств, які виробляють і реалізують коло пов'язаних або взаємодоповнюючих продуктів і тому спільно знаходяться під впливом викликів і можливостей» [13, с. 4].

Скандинавський центр просторового розвитку (Ф. Кук, Nordregio) розглядає кластер у контексті спеціалізації: «Кластер визначається як «довколишні в географічному плані фірми, що знаходяться у вертикальних або горизонтальних відносинах, включаючи локалізовану інфраструктуру, що займається підтримкою підприємств, із загальним баченням свого розвитку і розширення бізнесу, заснованим на конкуренції та співробітництві в певній ринковій ніші» [14].

Комплексну характеристику кластерам, з притаманними їм рисами, надає Європейська комісія (Enterprise Directorate-General, The IRE cluster subgroup regions): «Це групи незалежних компаній та асоційованих з ними організацій, які: а) співпрацюють і конкурують; б) географічно зосереджені в одному або декількох регіонах, хоча кластер може мати глобальний вимір; в) спеціалізовані у конкретній галузі діяльності і пов'язані спільними технологіями та навичками; г) засновані на знаннях або є традиційними; г) можуть бути інституціоналізованими (мати орган управління кластером) або неінституціоналізованими» [15].

К. Кителс (2003 р.) інтерпретує «кластери як групи компаній та інститутів, які розміщені спільно у специфічному географічному регіоні і пов'язані взаємозалежностями при забезпеченні відповідної групи продуктами та / або послугами. Завдяки близькості між ними, як в географічному плані, так і по виду діяльності, складові частини кластера користуються економічними вигодами від декількох типів, пов'язаних зі специфікою розміщення позитивних екстерналій. Ці зовнішні позитивні ефекти включають, наприклад, доступ до спеціалізованих людських ресурсів і постачальників, переливи знання, тиск більш високої продуктивності, викликаний зіткненням з конкуренцією, а також нові знання, пов'язані з тісною взаємодією зі спеціалізованими споживачами і постачальниками» [16].

К. Кителс, Г. Линдквист, Э. Сэлвел (2006 р.) термін «кластер» відносять до «групи компаній та інших інститутів у пов'язаних галузях, які розміщені спільно у специфічному географічному регіоні» [17].

Зв'язуючим елементом кластера Ю. В. Вінокурова бачить технологічні зв'язки (2008 р.): «Інноваційні кластери – комплекси підприємств (промислових компаній, дослідницьких центрів, фінансових та наукових установ), органів державного управління, профспілок, громадських організацій на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, пов'язаних технологічним ланцюжком».

Г. А. Яцева (2009 р.) розглядала кластер як «мережову організацію комплементарних територіально взаємопов'язаних відносинами співробітництва підприємств

і організації (включаючи спеціалізованих постачальників, у тому числі послуг, а також виробників і покупців), об'єднаних навколо науково-освітнього центру, яка пов'язана відносинами партнерства з місцевими установами та органами державного та регіонального управління з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств, регіонів і національної економіки» [18, с. 10].

На різне смислове значення категорії «кластер» в різних куточках Європи наголошував В. С. Шовкалюк (2009 р.): «від невеликих мереж малих, середніх підприємств у обмежених географічних зонах до «мега-кластерів», що являють собою величезну частину економіки з основною метою – підвищити внутрішню та міжнародну конкурентоспроможність його членів за рахунок комерційного і некомерційного співробітництва, наукових досліджень та інновацій, освіти, навчання і заходів політики підтримки» [19, с. 3 – 14]. Разом з тим, В. С. Шовкалюк (2013 р.) поняття *інноваційного кластера* доповнює як «цілісну систему підприємств та організацій з виробництва готового інноваційного продукту, що включає весь інноваційний ланцюг від розвитку фундаментальної наукової ідеї до виробництва і дистрибуції готової продукції» [20].

На цільову спрямованість вказує М. П. Войнарченко (2009 р.), розглядаючи кластер як «територіально-галузеве добровільне об'єднання підприємницьких структур, які тісно співробітничать із науковими установами й органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції й економічного зростання регіону» [19, с. 15 – 18].

Подібної думки дотримується і В. К. Щербін (2010 р.), який подає кластер як альтернативу секторального (галузевого) підходу: «... Промислові або інноваційні кластери – комплекси підприємств (промислових компаній, дослідницьких центрів, наукових установ), органів державного управління, профспілок, громадських організацій на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, пов'язаних технологічним ланцюжком» [21, с. 127].

Фундаментальну організаційну основу для реалізації ключових принципів становлення національної та регіональної економіки й відповідної розробки стратегій соціально-економічного розвитку регіонів, на думку С. І. Соколенка (2009 р.), являють кластери в сучасних умовах конкуренції на глобальних ринках [19, с. 28 – 34].

Як *об'єднання різних суб'єктів суспільного життя* (промислових компаній, дослідницьких центрів, органів державного управління, громадських організацій), що дозволяють використати переваги двох *способів координації економічної системи* – внутрішньофірмової ієрархії та ринкового, Т. М. Лисиця (2009) інтерпретує інноваційний кластер [19, с. 41].

С. А. Помитов (2011 р.) уточнює визначення кластерів з позиції «об'єднання виробничих компаній, науково-дослідних та освітніх установ, постачальників обладнання та послуг, географічно розташованих у безпосередній близькості один від одного і таких, що працюють спільно з метою отримання конкурентних переваг, створення наукомісткої та високотехнологічної продукції» [22].

З позиції орієнтації нової організаційної структури на спільну стратегію невпинного розвитку (Б. Санто) І. П. Соколовська розглядає досліджувану категорію: «Класте-

ри – це такі об'єднання підприємств різних галузей, які не зливаються в єдину структуру, а співпрацюють у межах спільної стратегії розвитку. Це дозволяє об'єднувати значні ресурси, зокрема фінансові, для створення конкурентоспроможних на внутрішньому та зовнішньому ринках товарів та послуг [23, с. 241 – 242].

В контексті організації розвитку місцевих територій на основі кластерів, що ініціювали територіальні утворення, С. І. Соколенко бачить «розробку й реалізацію їх планів розвитку» [24, с. 18].

З позиції сталого інноваційного соціально-орієнтованого розвитку економіки найбільш комплексно та сучасно, на нашу думку, світовий досвід функціонування кластерних об'єднань узагальнив і описав В. Ф. Проскура [25, с. 295], який тлумачить кластер, насамперед, «як соціальне поняття, що утворюється у співтоваристві людей, які мають загальні економічні інтереси.

Кластер можливо характеризувати як спосіб самоорганізації співтовариства для виживання в умовах безкомпромісної міжнародної конкуренції, коли знижується значення національних меж, як економічних регуляторів» (рис. 1). Отже, через відсутність єдиного загального визначення поняття «кластер» [11, с. 40 – 50], і з часом виникненням в публікаціях все нових і нових переліків та характерних рис, що визначають цю категорію, а також все більш розширених класифікацій кластерів є сенс запропонувати *авторське тлумачення* терміну «кластер» як форми інтеграційного об'єднання інноваційної інфраструктури, в основу якої покладено ідею (національну, регіональну) та стратегію прискореного розвитку, що покликана задовольняти ЖВІ соціуму, суспільства, держави нинішнього покоління з врахуванням майбутнього та вирішувати найактуальніші завдання часу та простору з метою отримання конкурентних переваг на інноваційних засадах з оптимальною швидкістю.

Отже, національну економіку доцільно розглядати як кластер. Дане тлумачення обумовлено намірами в країні соціально-економічною та управлінською кризами, а вичерпана надія на підтримку заможних країн вимушує уряд переглянути внутрішньополітичний курс в контексті активізації процесів задоволення ЖВІ соціуму та суспільства, як єдиний шанс, що може спасти владу нинішнього економічного істеблшменту.

**Висновки.** Досліджено кластер як соціальне поняття у міжнародній економічній системі та інструмент задоволення ЖВІ соціуму, суспільства, держави. Запропоноване авторське тлумачення терміну «кластер» та наголошено, що кластер являє собою організм – «національну або регіональну екосистему», яка забезпечує конкурентоспроможність його ключових учасників у формі ефективної інноваційно-інвестиційної інфраструктури, якій притаманні певні характерні ознаки та нові утворення, покликані виконувати найважливіші завдання кризового періоду, що стане предметом нашого подальшого дослідження.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Севостьянов Г. Н. Томас Джефферсон / Г. Н. Севостьянов, А. И. Уткин. – М.: Мысль, 1976. – 400 с.
2. Никитенко П. Г. Методология динамического прогнозирования социально-экономического развития государства с учетом последствий мирового финансово-экономического





Рис. 1. Кластер як соціальне поняття у міжнародній економічній системі та інструмент задоволення ЖВІ соціуму, суспільства, держави (систематизовано та узагальнено автором)

кризиса / П. Г. Никитенко, Г. Т. Кулаков, О. В. Бондарь // Матеріали Международной научно-практической конференции «Проблемы инновационного развития и креативная экономическая мысль на рубеже веков: А. К. Шторх, С. Ю. Витте, А. А. Богданов». – Минск, 2010. – С. 279 – 285.

3. Васильєв О. В. Методологія і практика інфраструктурного забезпечення функціонування і розвитку регіонів України: монографія / О. В. Васильєв. – Х.: ХНАМГ, 2007. – 341 с.

4. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України // Матеріали круглого столу Національного інституту стратегічних досліджень 23 жовтня 2013 року. – К.: НІСД, 2013. – 71 с.

5. Флорес М. А. Инфраструктура кластеров как показатель их инновационного потенциала / М. А. Флорес // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2014. – № 5. – С. 130 – 137.

6. Innovation Union Scoreboard 2011. European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ec.europa.eu/enteq5rise/policies/innovation/files/ius-2011\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enteq5rise/policies/innovation/files/ius-2011_en.pdf)

7. Christensen Alslev T. Cluster and Network Policy Programmes in Europe / A. T. Christensen, G. zu Kocker, T. Lammer-Gamp, M. Thomson, K. Olesen [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://files.conferencemanager.dk/medialibrary/f13db635-416d-4cbc-a465-78f2ffX796c6/images/Cluster\\_policy\\_programmes\\_in\\_Northern\\_Europe\\_Article\\_\\_2\\_pdf](http://files.conferencemanager.dk/medialibrary/f13db635-416d-4cbc-a465-78f2ffX796c6/images/Cluster_policy_programmes_in_Northern_Europe_Article__2_pdf)

8. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list?currDir=48718>

9. Семиноженко В. У 2014 році Уряд продовжить політику формування інноваційної інфраструктури / В. Семиноженко // Прес-служба Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації, 27.12.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=246950017&cat\\_id=244277212](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246950017&cat_id=244277212)

10. Левковська Л. В. Формування інноваційних кластерів в Україні / Л. В. Левковська // Продуктивні сили України. – 2009. – № 1. – С. 115 – 119.

11. Фатеев В. С. Кластеры, кластерный подход и его использование как инструмента регулирования развития национальной и региональной экономики / В. С. Фатеев // Веснік Гродзенскага дзяржаўнага ўніверсітэта імя Янкі Купалы. Эканоміка. Сацыялогія. Біялогія. – 2012. – № 2 (131). – С. 40 – 50.

12. Портер М. Э. Конкуренция / М. Э. Портер; [пер. с англ.]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 608 с.

13. Isbasoiu G.-M. Industrial Clusters and Regional Development. The Case of Timisoara and Montebelluna. MPRA Paper No 5037 / G.-M. Isbasoiu // Munich Personal RePEc Archive. – 2006. – December [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://mpra.ub.uni-muenchen.de/5037/1/MPRA\\_paper\\_5037.pdf](http://mpra.ub.uni-muenchen.de/5037/1/MPRA_paper_5037.pdf)

14. Cluster Policies – Cluster Development? A Contribution to the Analysis of the New Learning Economy // Nordregio Report 2001:2 / Edited by Ege Mariussen. – Stockholm, 2001. – 131 p.

15. Final Report of the Expert Group on Enterprise Clusters and Networks // European Commission, Enterprise Directorate-General. – Brussels, 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.dps.tesoro.it/cd\\_cooperazione\\_bilaterale/docs/6.Toolbox/13.Supporting\\_documents/1.Cluster\\_methodologies\\_casoni/2.Additional\\_doc\\_2/3.EU\\_final\\_rep\\_ExpGroup\\_Clusters.pdf](http://www.dps.tesoro.it/cd_cooperazione_bilaterale/docs/6.Toolbox/13.Supporting_documents/1.Cluster_methodologies_casoni/2.Additional_doc_2/3.EU_final_rep_ExpGroup_Clusters.pdf)

16. Ketels C. The Development of the Cluster Concept – Present Experiences and Further Developments / C. Ketels // Paper prepared for NRW conference on clusters, Duisburg, Germany, 5 Dec 2003. – Harvard : Business School, 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.isc.hbs.edu/pdf/Frontiers\\_of\\_Cluster\\_Research\\_2003.11.23.pdf](http://www.isc.hbs.edu/pdf/Frontiers_of_Cluster_Research_2003.11.23.pdf)

17. Ketels C. Cluster Initiatives in Developing and Transition Economies / C. Ketels, G. Lindqvist, O. Solvell. – Stockholm : Center for Strategy and Competitiveness, 2006. – 38 p.

18. Яшева Г. А. Формирование и реализация кластерного подхода в управлении конкурентоспособностью предприятий легкой промышленности Республики Беларусь : автореф. дис. ... докт. экон. наук : 08.00.05 / Г. А. Яшева; Бел. гос. экон. ун-т. – Минск, 2009. – 49 с.

19. Матеріали круглого столу «Створення та функціонування інноваційних кластерів» (1 жовтня 2009 року). – К., 2009. – 83 с.

20. Шовкалюк В. С. Кластери та інноваційний розвиток України / В. С. Шовкалюк // Створення та функціонування інноваційних кластерів : інформ.-аналіт. матеріали Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.dknii.gov.ua/images/stories/Stvor\\_ta\\_funk\\_klasteriv.pdf](http://www.dknii.gov.ua/images/stories/Stvor_ta_funk_klasteriv.pdf)

21. Щербин В. К. Инфраструктурные составляющие инновационной экономики : монография / В. К. Щербин; науч. ред. С. М. Дедков. – Минск : Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси, 2010. – 312 с.

22. Помитов С. А. Кластеры: характеристика и модели / С. А. Помитов // EKportal.ru – Информационный сайт по экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ekportal.ru/page-id-1805.html>

23. Соколовська І. П. Кластерна стратегія розвитку бізнесу: світовий досвід та практика в Україні / І. П. Соколовська // Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні». – К. : КНТЕУ, 2007. – С. 241 – 242.

24. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці / С. І. Соколенко. – К. : Логос, 2004. – 848 с.

25. Проскура В. Ф. Аналіз і оцінка світового досвіду розвитку економічних кластерів / В. Ф. Проскура // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. – 2011. – № 2. – С. 290 – 296.

## REFERENCES

Christensen, T. A. et al. "Cluster and Network Policy Programmes in Europe" [http://files.conferencemanager.dk/medialibrary/f13db635-416d-4cbc-a465-78f2ffX796c6/images/Cluster\\_policy\\_programmes\\_in\\_Northern\\_Europe\\_Article\\_2\\_pdf](http://files.conferencemanager.dk/medialibrary/f13db635-416d-4cbc-a465-78f2ffX796c6/images/Cluster_policy_programmes_in_Northern_Europe_Article_2_pdf)

"Cluster Policies - Cluster Development? A Contribution to the Analysis of the New Learning Economy" In Nordregio Report 2001:2Stockholm, 2001.

Flores, M. A. "Infrastruktur klasterov kak pokazatel ikh innovatsionnogo potentsiala" [Infrastructure clusters as an indicator of their innovation capacity]. *Mezhdunarodnyy zhurnal prikladnykh i fundamentalnykh issledovaniy*, no. 5 (2014): 130-137.

Fateev, V. S. "Klastery, klasternyy podkhod i ego ispolzovanie kak instrumenta regulirovaniia razvitiia natsionalnoy i regionalnoy ekonomiki" [Clusters, the cluster approach and its use as a tool for regulating the development of national and regional economies]. *Vesnik Grodzenskaga dziarzhaŭnaga universiteta imia Yanki Kupaly. Ekanomika. Satsyialogiia. Biialogiia*, no. 2 (131) (2012): 40-50.

"Final Report of the Expert Group on Enterprise Clusters and Networks" [http://www.dps.tesoro.it/cd\\_cooperazione\\_bilaterale/docs/6.Toolbox/13.Supporting\\_documents/1.Cluster\\_methodologies\\_casoni/2.Additional\\_doc\\_2/3.EU\\_final\\_rep\\_ExpGroup\\_Clusters.pdf](http://www.dps.tesoro.it/cd_cooperazione_bilaterale/docs/6.Toolbox/13.Supporting_documents/1.Cluster_methodologies_casoni/2.Additional_doc_2/3.EU_final_rep_ExpGroup_Clusters.pdf)

"Innovation Union Scoreboard 2011. European Commission" [http://ec.europa.eu/enteq5rise/policies/innovation/files/ius-2011\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enteq5rise/policies/innovation/files/ius-2011_en.pdf)

"Innovatsiyni rozvytok promyslovosti yak skladova strukturnoi transformatsii ekonomiky Ukrainy" [Innovative development industry as part of the structural transformation of the economy of Ukraine]. In *Materialy kruhloho stolu Natsionalnogo instytutu strateichnykh doslidzhenKyiv: NISD*, 2013.

Isbasoiu, G. -M. "Industrial Clusters and Regional Development. The Case of Timisoara and Montebelluna" Munich Personal RePEc Archive. [http://mpa.ub.unimuenchen.de/5037/1/MPRA\\_paper\\_5037.pdf](http://mpa.ub.unimuenchen.de/5037/1/MPRA_paper_5037.pdf)

Ketels, S. "The Development of the Cluster Concept - Present Experiences and Further Developments" [http://www.isc.hbs.edu/pdf/Frontiers\\_of\\_Cluster\\_Research\\_2003.11.23.pdf](http://www.isc.hbs.edu/pdf/Frontiers_of_Cluster_Research_2003.11.23.pdf)

Ketels, C., Lindqvist, G., and Solvell, O. *Cluster Initiatives in Developing and Transition Economies* Stockholm: Center for Strategy and Competitiveness, 2006.

Levkovska, L. V. "Formuvannya innovatsiynykh klasteriv v Ukraini" [Formation of innovation clusters in Ukraine]. *Produktyvni syly Ukrainy*, no. 1 (2009): 115-119.

Materialy kruhloho stolu «Stvorennia ta funktsionuvannia innovatsiynykh klasteriv» [Materials roundtable "Creation and operation of innovative clusters"]. Kyiv, 2009.

Nikitenko, P. G., Kulakov, G. T., and Bondar, O. V. "Metodologiya dinamicheskogo prognozirovaniia sotsialno-ekonomicheskogo razvitiia gosudarstva s uchetom posledstviy mirovogo finansovo-ekonomicheskogo krizisa" [Methodology dynamic forecasting of socio-economic development of the country in the aftermath of the global financial and economic crisis]. *Problemy innovatsionnogo razvitiia i kreativnaia ekonomicheskaiia mysl na rubezhe vekov: A. K. Shtorkh, S. Yu. Vitte, A. A. Bogdanov. Minsk*; 2010.279-285.

Porter, M. E. *Konkurentsia* [Competition]. Moscow: Viliams, 2006.

Pomotov, S. A. "Klastery: kharakteristika i modeli" [Clusters: characteristics and models]. EKportal. ru. <http://ekportal.ru/page-id-1805.html>

Proskura, V. F. "Analiz i otsinka svitovoho dosvidu rozvytku ekonomichnykh klasteriv" [Analysis and evaluation of international experience developing economic clusters]. *Visnyk Volynskoho instytutu ekonomiky ta menedzhmentu*, no. 2 (2011): 290-296.

Sevostianov, G. N., and Utkin, A. I. *Tomas Dzh Jefferson* [Thomas Jefferson]. Moscow: Mysl, 1976.

"Stratehiia innovatsiynoho rozvytku Ukrainy na 2010 - 2020 roky v umovakh hlobalizatsiynykh vyklykiv" [The strategy of innovative development of Ukraine for 2010 - 2020 years in conditions of globalization challenges]. <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list?currDir=48718>

Shovkaliuk, V. S. "Klastery ta innovatsiyni rozvytok Ukrainy" [Clusters and innovative development of Ukraine]. [http://www.dkni.gov.ua/images/stories/Stvor\\_ta\\_funk\\_klasteriv.pdf](http://www.dkni.gov.ua/images/stories/Stvor_ta_funk_klasteriv.pdf)

Shcherbin, V. K. *Infrastrukturnye sostavliaiushchie innovatsionnoy ekonomiki* [Infrastructure components of the innovation economy]. Minsk: Tsentr sistemnogo analiza i strategicheskikh issledovaniy NAN Belarusi, 2010.

Sokolovska, I. P. "Klasterna stratehiia rozvytku biznesu: svi-tovyi dosvid ta praktyka v Ukraini" [Cluster business development strategy: international experience and practice in Ukraine]. *Problemy ta perspektyvy rozvytku pidpriemnytstva v Ukraini*. Kyiv: KNTEU, 2007. 241-242.

Sokolenko, S. I. *Klastery v hlobalnii ekonomitsi* [Clusters in the global economy]. Kyiv: Lohos, 2004.

Semynozhenko, V. "U 2014 rotsi Uriad prodovzhyt polityku formuvannia innovatsiynoi infrastruktury" [In 2014, the Government will continue the policy formation of innovation infrastructure]. *Pres-sluzhba Derzhavnogo ahentstva z pytan nauky, innovatsii ta informatyzatsii*. [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=246950017&cat\\_id=244277212](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246950017&cat_id=244277212)

Vasyliiev, O. V. *Metodolohiia i praktyka infrastruktornoho zabezpechennia funktsionuvannia i rozvytku rehioniv Ukrainy* [Methodology and Practice of infrastructure provision and operation of regions of Ukraine]. Kharkiv: KhNAMH, 2007.

Yasheva, G. A. "Formirovaniie i realizatsiia klasternogo podkhoda v upravlenii konkurentosposobnosti predpriiaty legkoy promyshlennosti Respubliki Belarus" [Formation and implementation of the cluster approach in the management of competitiveness of the enterprises of light industry of the Republic of Belarus]. *avtoref. dis. ... dokt. ekon. nauk* : 08.00.05, 2009.

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЕЕ РАЗВИТИЯ<sup>1</sup>

© 2015 БУЛЕЕВ И. П.

УДК 338.23:658.2:669.1(477)

Булеев И. П.

### Некоторые аспекты функционирования экономики Украины на современном этапе ее развития

На основе современных экономических теорий дан анализ состояния экономики Украины. Показаны основные факторы, приведшие экономику и общество к системному социально-экономическому кризису. К ним отнесены: использование институтов, не соответствующих менталитету общества и населения; частно-капиталистические отношения; олигархическая собственность и отстранение граждан от участия в собственности и управлении; слабость гражданского общества и среднего класса; низкая защищенность граждан и их собственности; слабость элит и др. Предложены рекомендации по устранению имеющихся недостатков, пути выхода экономики из кризиса.

**Ключевые слова:** экономика, экономическая политика, институты, вертикальная и горизонтальная интеграция, государственно-корпоративный уклад, партнерство

Рис.: 1. Табл.: 4. Библ.: 23.

**Булеев Иван Петрович** – доктор экономических наук, профессор, Институт экономики промышленности НАН Украины (ул. Университетская, 77, Донецк, 83048, Украина)

УДК 338.23:658.2:669.1(477)

UDC 338.23:658.2:669.1(477)

### Булеев І. П. Деякі аспекти функціонування економіки України на сучасному етапі її розвитку

На основі сучасних економічних теорій надано аналіз стану економіки України. Виявлено основні чинники, які привели економіку та суспільство до системної соціально-економічної кризи. До них віднесено: використання інститутів, що не відповідають менталітету суспільства та населення; приватно-капіталістичні відносини; олігархічна власність і відсторонення громадян від участі у власності та управлінні; слабкість громадянського суспільства та середнього класу; низька захищеність громадян та їх власності; слабкість еліт та ін. Запропоновано рекомендації щодо усунення недоліків, шляхи виходу економіки із кризи.

**Ключові слова:** економіка, економічна політика, інститути, вертикальна та горизонтальна інтеграція, державно-корпоративний устрій, партнерство

Рис.: 1. Табл.: 4. Библ.: 23.

**Булеев Иван Петрович** – доктор економічних наук, професор, Інститут економіки промисловості НАН України (вул. Университетська, 77, Донецьк, 83048, Україна)

### Buleev I. P. Certain Aspects of Functioning of the Economy of Ukraine at the Current Stage of Its Development

Using the current economic concepts as a basis, this study analyzes the state of the Ukrainian economy. The study allowed singling out the primary factors that have led the economy and society to a systemic socioeconomic crisis. These include: using institutions that do not correspond to the mentality of society and the population; private capitalistic relations; oligarchic property and removal of citizens from ownership and management; weakness of the civil society and the middle class; low level of protectedness of citizens and their property; weakness of elites, etc. The article also proposes recommendations for elimination of the existing defects, ways of overcoming the economic crisis.

**Keywords:** economy, economic policy, institutions, vertical and horizontal integration, state and corporate structure, partnership

Pic.: 1. Tabl.: 4. Bibl.: 23.

**Buleev Ivan. P.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine (vul. Unyversytetska, 77, Donetsk, 83048, Ukraine)

**Постановка проблемы.** В современном глобализирующемся мире, включающем более 200 государств различного масштаба, уровня развития национальных экономик и социума, ценностей, вероисповедания и др., Украина является не самым крупным, но и не мелким субъектом международных отношений. В масштабах Европы это одно из крупных государств по территории, населению, природным ресурсам и др. Особенностью Украины является то, что практически до 90-х годов XX столетия она не имела опыта функционирования как самостоятельного государства, входя отдельными областями (княжествами, регионами) в соседние государства (Польша, Литва, Австро-Венгерская империя, Российская империя, СССР). И лишь

в 1991 г. она неожиданно обрела независимость, объявила себя независимым государством. И здесь столкнулась с рядом трудностей, к которым не была готова. Прежде всего – отсутствовала элита (политическая, государственная, научная, военная и др.), ядро которой составляли бы государственники, умеющие поставить и реализовать государственные интересы, интересы большинства населения, национальные интересы не только коренного населения, но и всех граждан Украины. Привыкшие жить под протекторатом «суверена» новые политические лидеры желали быть самостоятельными в принятии решений, индифферентными в их реализации, свободными от ответственности за некачественные решения, за невыполнение предвы-

<sup>1</sup> Исследование проводилось в рамках выполнения НИР Института экономики промышленности НАН Украины «Методы развития и обеспечения капитализации промышленных предприятий в условиях институциональных изменений» (2012 – 2015 гг., номер госрегистрации 0112U006882).

борных программ и обещаний, состояние дел в экономике и обществе в целом. Все свои провалы лидеры государства пытались и продолжают пытаться переложить на соседние государства, предшественников, внутреннюю оппозицию, т. е. на некоторых субъектов, которых назначили врагами процессов строительства «нового общества», о котором сами имели далекое от научного, смутное представление.

В качестве теоретической основы преобразования бывшей союзной республики в современное независимое государство в 90-е годы была принята либеральная школа, где государству предусмотрена роль «ночного сторожа», практически полное невмешательство в экономику. Основной формой собственности должна стать частная собственность. Присущий украинскому обществу коллективизм заменяется на индивидуализм, состязательность – на конкуренцию, предприятия завершено цикла производства товаров дробятся, а технологически связанные производства преобразуются в субъекты рыночных отношений. Формируются мифы об исключительной эффективности частной собственности, частных собственников, западной модели хозяйствования и управления, о бескорыстной помощи западных стран, открытости внутреннего рынка для зарубежных производителей, о целесообразности усиления госаппарата за счет иностранных граждан, не проявивших себя даже в собственных странах, и т. п. Нарботки отечественных ученых и специалистов остаются невостребованными. В этих условиях необходима существенная перестройка прежних и формирование новых институтов, соответствующих новой социальной и экономической политике, новой институциональной среде. Либеральные экономические школы должны быть потеснены кейнсианством, институционализмом.

Отсутствие в государстве институтов, соответствующих реально сложившимся условиям и стратегическим научно обоснованным направлениям (программам, дорожным картам и т. п.) преобразования экономических и социальных отношений, привело к системному затяжному социально-экономическому кризису, начавшемуся в 90-е годы прошлого века и продолжающегося до настоящего времени. Собственный кризис периодически углубляется и обостряется мировыми и региональными кризисами. В результате Украина все еще не достигла уровня производства 1991 года. В обществе вызревали протестные настроения, приведшие к вооруженному противостоянию на юго-востоке Украины.

Все это свидетельствует о необходимости критического анализа развития социально-экономических процессов, происходящих в Украине в последние три десятилетия, пересмотра концепции развития государства, его экономической политики, на основе современных экономических теорий, отечественной практики, опыта стран, использовавших принципы опережающего развития и достигших положительных результатов, наработок отечественных ученых в области экономики, исследований актуальных проблем формирования современных институтов, адаптации зарубежного опыта к реальным условиям Украины.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Вопросы формирования и реализации экономической политики актуальны для каждого государства на всех этапах его развития. Их решению посвящены работы ведущих

школ и ученых мира, известных специалистов конкретных стран. Особенно актуальны проблемы развития экономики для развивающихся стран и стран с переходной экономикой, к которым относится Украина. Среди множества работ по рассматриваемой тематике следует назвать публикации П. Друкера [1], И. Ансоффа [2], Дж. Стиглица [3], российских экономистов Л. Лемещенко [5], С. Губанова [6], Р. Хасбулатова [8], совместные работы российских и украинских ученых [4; 12], публикации сотрудников и коллективов экономических институтов НАН Украины (Институт экономики и прогнозирования [7; 8], Институт экономики промышленности [11; 13], Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития [12; 14] и др.). Несмотря на системность и комплексность подходов к решению вопросов экономической политики государств, регионов авторы в большинстве случаев рассматривают их применительно к этапам стабильного функционирования государства, экономики, умеренному противостоянию различных групп населения в отстаивании своих интересов. Современное состояние общества Украины, ее экономики существенно отличается от аналогов других стран. Нет единства в понимании роли институциональной экономической теории, институтов в формировании и реализации экономической политики и ее важнейшей составляющей – промышленной политики. В условиях низкой ответственности государственного аппарата за качество и своевременность реализации принимаемых законов, слабой защищенности граждан и их собственности, обострившегося до открытого вооруженного противостояния отдельных групп населения регионов, олигархических кланов, резко возрастает роль институтов в формировании и реализации экономической политики государства, его промышленной политики.

**Цель работы** – анализ институтов переходной экономики и их роли в формировании и реализации экономической политики государства, обоснование предложений по повышению эффективности экономической и промышленной политики Украины путем совершенствования институтов, улучшения институциональной среды функционирования бизнеса.

**Изложение основного материала исследования.** Почти четверть века Украина функционирует в мировом сообществе как самостоятельное, внеблоковое государство, проходящее путь от социалистической республики в составе Союза ССР к желаемому политически и экономически независимому государству, основанному на провозглашении принципов демократии, гражданского общества, многообразия и равноправия форм собственности, рыночных отношениях, сотрудничества с другими странами и мировыми институтами. Эти и другие положения закреплены в Конституции Украины и законах Украины.

Однако задекларированные положения оказались далеки от полученных к настоящему времени (март 2015 г.) результатов. Экономика страны так и не достигла показателей 1991 г. по уровню валового внутреннего продукта (ВВП), качеству жизни и занятости населения, производительности труда и др. Как свидетельствуют оценки украинских и международных организаций, структурная перестройка экономики и промышленности постсоветской Украины, нацеленная на формирование конкурентоспособной эко-



номики с завершёнными циклами технологий и производства товаров, не была реализована. Существенно снизилось качество образования, здравоохранения, обострились противоречия различных социальных групп на основе имущественных, национальных, региональных, религиозных и других отношений и интересов. Все это в совокупности сказалось на общем институциональном климате в стране, вызвало системный социально-политический кризис, доведенный до вооруженного противостояния центра и отдельных регионов, массовой гибели людей, разрушения систем жизнеобеспечения и промышленного потенциала. Экономическое и территориальное единство Украины находится под угрозой.

Важнейшей причиной тому стали последние политические решения по переустройству государства и экономики, не учитывающие особенности социального, экономического и институционального состояния в стране. К институциональным аспектам, негативно повлиявшим на экономику, следует отнести:

- поспешность и отсутствие системного подхода к разработке и реализации экономической политики;
- несовершенство выбора и формирования органов и институтов власти – нарушение сроков, «закрытие» списки кандидатов в депутаты, отсутствие порядка импичмента президенту, отзыва депутатов и др.;
- чрезмерная политизация экономики и институтов ее управления;
- низкое качество и высокая сменяемость различных программ развития экономики, остающихся нереализованными, отсутствие объективного анализа причин их невыполнения;
- в некоторые периоды имеет место отсутствие официальной экономической и промышленной политики;
- ориентация не на создание единого интегрированного хозяйственного комплекса страны, а на дробление крупных предприятий и др.

Официальные показатели, публикуемые органами статистики, данные органов управления регионами и секторами экономики, предприятиями, оценки специалистов

и аналитиков свидетельствуют о том, что функционирование экономики Украины после 1991 года имеет нелинейный характер. В отдельные годы рост ВВП достигал к предшествующему году 10 – 12 % (2004 – 2005 гг.), что позволяло приверженцам либеральной экономики говорить об «украинском чуде». В годы падения ВВП, как правило, не анализировались причины, а велся поиск внешних врагов и недоброжелателей от оппозиции. По оценкам специалистов, падение ВВП в 2013 г. к уровню 2012 г. составило от 5 до 7 %. В 2014 г. падение ВВП, по оценкам экспертов (Госкомстат Украины на протяжении ряда лет ограничивал публикации и динамику ВВП), составило более чем 15 %.

По состоянию на конец 2014 г. индексы промышленной продукции, характеризующие созданный в промышленности объем валовой добавленной стоимости по факторной стоимости как в целом по промышленности, так и по отдельным видам производств резко упали. Так, индекс промышленной продукции в 2014 г. к 2013 г. составил 89,9 %.

В январе-сентябре 2014 г. финансовые результаты имели отрицательные значения (–168,0 млрд грн). Количество предприятий, получивших прибыль, снизилось с 65 % в 2011 г. до 56 % в 2014 г., а количество убыточных предприятий соответственно выросло с 35 % до 44 %.

За январь-ноябрь 2014 г. экспорт товаров с Украины составил 88,7 % к соответствующему периоду 2013 г., что почти вдвое меньше показателя соответствующего периода 2011 г. к 2010 г.

Среднемесячная заработная плата одного работника в 2014 г. по сравнению с 2013 г. номинально снизилась на 2 %, а реально, с учетом официально объявленных инфляции и уплаченных налогов, снижение составило 14,7 % (табл. 1).

В 2015 г. падение производства и ВВП ускоряется. По заявлению А. Яценюка, Украина «потеряла» 25 % экономики. Несмотря на это, официальные программы и стратегии уже в ближайшие годы предусматривают значительный рост основных экономических показателей. Так, в изданном 12 января 2015 г. Президентом Украины П. Порошенко Указе «Про стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [15], утвердившем «Стратегію реформ 2020» [9], приведенные показатели 2013 г. и прогнозы на 2020 г. (табл. 2).

Таблица 1

Динамика некоторых показателей социально-экономического развития Украины, % к предыдущему году\*)

Показатели	Темпы изменения			
	2011 г.	2012г.	2013 г.	2014 г.
Индекс промышленной продукции	107,6	99,3	95,7	89,9
Экспорт товаров (за январь – ноябрь соответствующего года)	134,3	101,9	90,7	88,7
Импорт товаров (за январь – ноябрь соответствующего года)	138,1	102,9	90,9	72,4
Среднемесячная заработная плата одного штатного работника номинальная,	117,6	114,9	107,9	105,9
реальная,	108,7	114,4	108,2	93,5
Количество зарегистрированных безработных (декабрь текущего года к декабрю предыдущего года)	88,6	105,0	–	109,2

\*) Составлено по данным Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс] Государственная служба статистики Украины. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>



Таблиця 2

## Некоторые показатели по Украине \*)

Показатели	Единица измерения	2013 г.	2020 г.
ВВП на душу населения	Тыс. дол.	8,5	16,0
Инфляция	%	19,0	1,7
Индекс глобальной конкурентоспособности	Место в рейтинге стран	84	40
Рейтинг легкости ведения бизнеса	Место в рейтинге стран	112	20
Продолжительность жизни населения	Годы	71	74
Обновление госслужащих	%	-	70

\*) приведены лишь те данные, которые необходимы для дальнейших исследований, излагаемых в статье

Аналогичные показатели заложены и в Программу деятельности Кабинета Министров Украины, принятую 11 декабря 2014 г. [16].

Анализ официальных программ развития Украины свидетельствует об их низкой научной обоснованности. В них не учитывается реальная ситуация, сложившаяся в Украине к началу 2015 г.: потеря Крыма, вооруженный конфликт на Юго-востоке Украины, снижение численности населения, утрата профессионализма и ответственности в целом, в том числе по ведущим сферам социальной и экономической деятельности (наука, образование, менеджмент, промышленность, управление всех уровней и др.).

Эти обстоятельства стали результатом отсутствия обоснованной экономической политики, игнорированием институциональных аспектов формирования и реализации социально-экономической политики государства. Названные обстоятельства зародились в первые годы независимости государства и приобрели решающее значение в настоящее время. К началу 90-х гг. экономика Украины многие десятилетия функционировала в рамках единого народно-хозяйственного комплекса СССР. Промышленность Украины лишь на 20 % имела завершённые циклы производства, а на 80 % – тесную кооперацию с производителями других республик. К началу 90-х гг. не сложилась политическая элита, способная на основании мирового опыта строить отдельное независимое государство, поскольку обретение независимости стало неожиданностью для большинства населения Украины, ведущих политических сил и общественных организаций.

Анализ мирового опыта распада крупных империй и союзов свидетельствует о том, что получение политической независимости не предполагает и не требует обоснованного и быстрого разрыва экономических отношений, поспешной насильственной ломки институциональной среды. Так, возникшие в результате распада Великой Британии государства до сих пор экономически тесно связаны с английским капиталом, а формальное назначение Королевой Великобритании губернатора Канады вовсе не свидетельствует о ее зависимости от Англии.

В Украине процессы развивались по-иному. Пришедшие к власти в результате обретения самостоятельности наспеш сформированные политические силы не имели в своем составе достаточно подготовленных специалистов и руководителей с государственным мышлением, способ-

ных принимать и реализовывать решения субъекта международных отношений. Кадровая политика формировалась, как правило, по принципу личной преданности поспешно избранным лидерам, политической лояльности. Такой подход особенно активно применяется в последние годы, когда стала проводиться «люстрация» кадров, а по существу незаконное изгнание неугодных по политическим мотивам руководителей и специалистов. Отсюда и появилась в Стратегии и Программе цифра обновления на 70 % госслужащих (табл. 2).

Можно утверждать, что недемократическое целеполагание, отсутствие системности и научного подхода в работе по подготовке, подбору, воспитанию и расстановке кадров стали важнейшими проблемами слабости экономической политики государства. К тому же от разработки стратегий развития Украины фактически отстранены Национальная академия наук Украины, ведущие ученые не привлекаются для экспертизы государственных программ. Отсутствует преемственность и ответственность в реализации задач государственной экономической политики после очередных выборов Президента, Верховной Рады, Кабинета Министров.

В общепризнанном понимании [17] экономическая политика – это совокупность мер и действий правительства по выбору и осуществлению экономических решений на макроэкономическом уровне. Реализация экономической политики предполагает достижение общественно значимых целей, которые определяются состоянием экономики страны. Такими целями могут быть: обеспечение стабильного роста национальной экономики; поддержание занятости; стабильность уровня цен и национальной денежной единицы; борьба с инфляцией; обеспечение сбалансированного внешнеэкономического оборота и др.

Зачастую в научной литературе экономическая политика государства рассматривается как поведение [18], а также как процесс распределения, перераспределения, обслуживания и содержания власти, в том числе экономической [19].

Сялюк Т. С. под экономической политикой понимает «целенаправленное влияние на социально-экономические процессы на макро- и микроуровне, создание и совершенствование условий экономического развития, соответствующих определенному общественному строю» [20]. Автор утверждает, что экономическая политика государства является основой регулирования экономики страны.

Ведута Е. Н. полагает, что «экономическая политика конкретизирует принципы государственного вмешательства в экономику для реализации его стратегических задач в текущем периоде» [21] и отмечает, что экономическая политика государства включает направления деятельности государства, регулирующие внешнеэкономические, инвестиционные, социальные, финансовые и другие отношения.

Анализ научной литературы позволил сгруппировать составляющие экономической политики (рис. 1).

Субъектами экономической политики являются государство, включая региональные и местные институциональные образования, негосударственные союзы и образования. Государство может применять широкий перечень методов: прямого и косвенного воздействия, административные, экономические, институциональные. Использование различных методов предполагает создание, функционирование и развитие определенных общественных институтов. Наличие института означает существование в обществе преобладающего и устойчивого способа мышления



Рис. 1. Структура экономической политики государства (составлено по источникам [17 – 21])

или действия, который стал привычкой для определенных социальных групп или обычным для народа, населения. Например, «институт права», «институт собственности» и др.

Специалисты выделяют такие варианты распространения институциональных форм [22]:

- структура органов исполнительной государственной власти, непосредственная задача которых – практическая реализация целей правительства;
- формирование и поддержка субъектов и объектов государственного сектора экономики;
- разработка национальных экономических программ и экономических прогнозов;
- поддержка исследовательских центров по экономике, информации, торгово-промышленных палат, различных институтов советников, консультантов, экспертов;

- правовая информационная поддержка негосударственных структур, предпринимательских и профессиональных союзов;
- развитие форм экономической интеграции, организация международных встреч и др.

Можно согласиться с авторами, утверждающими, что в изложенном выше понимании экономическая политика в Украине отсутствует [11]. Так, А.Черников [10] отмечает, что «...никакой экономической политики в Украине сейчас нет, а то, что за экономическую политику выдает правительство, на самом деле называется как-то по-другому. Синонимов можно подобрать много: латание бюджетных дыр, создание монополий и тепличных условий для олигархов, тупое выколачивание денег из бизнеса и граждан страны». Данная оценка сделана в 2013 г., но более жесткой она может быть в 2014 – 2015 гг.

Экономист В. Волгин, народный депутат нескольких созывов Верховной Рады Украины, ссылаясь на официальные данные Госкомстата Украины, 7 марта 2015 г. на украинском «Радио – Эра ФМ» привел следующие данные падения по экономике Украины в январе 2015 г. в сравнении с январем 2014 г. (табл. 3).

Таблица 3

**Показатели отдельных видов экономической деятельности (январь 2015 г. к январю 2014 г.), %**

Показатель	Январь 2014 г.	Январь 2015 г.
Промышленность	100,0	78,7
Сельское хозяйство	100,0	57,4
Грузоперевозки	100,0	75,5
Пассажирские перевозки	100,0	86,7
Экспорт	100,0	80,6
Импорт	100,0	72,0
Розничная торговля	100,0	77,7
Реальная заработная плата	100,0	86,4
Цены продукции производителей	100,0	134,1
Инфляция	100,0	128,7%

В. Волгин полагает, что официальные данные занижены не менее чем вдвое.

В 2014 г., как отмечалось выше, ВВП, по данным Госкомстата Украины, снизился на 15,5 %, и, как полагают эксперты, в 2010 – 2014 гг. составлял 78 – 80 % уровня 1990 г.

Программой Президента Украины П. Порошенко предусмотрены 62 конкретные программы, среди которых 10 основных. Их реализация потребует пяти годовых бюджетов страны. Понятно, что такими средствами Украина в настоящее время не располагает. Среди населения не находят поддержку меры по снижению с I квартала 2015 г. действующих пенсий и их налогообложение в 15 % с марта месяца при превышении двух минимальных заработных плат. При снижении реальной заработной платы цены на газ увеличиваются почти в три раза, коммунальные платежи растут на 65 – 70 % и др. Все это свидетельствует либо об отсутствии целенаправленной экономической и промышленной политики в стране, либо она имеет цели, отличные от задач развития экономики и социальной сферы. Это явилось одним из основных факторов, приведших к неэффективному использованию государственных резервов, в том числе золотовалютного резерва (от более чем 30 млрд дол. США в 2013 г. до 5,43 млрд дол. США в I квартале 2015 г.). Инфляция в феврале 2015 г. к февралю 2014 г. (по оценкам ведущих СМИ США) находится на уровне 272 % (официальные данные – около 30 %), продолжается вооруженное противостояние на Юго-востоке Украины, установилось активное внешнее влияние на управление экономической и государственной политикой (о чем имеются высказывания политических деятелей Украины и других стран) и др.

В связи с вышеизложенным является востребованной незамедлительная разработка и принятие государственной экономической политики, нацеленной на экономический рост, основанной на реальной оценке имеющихся ресурсов, менталитете населения, общества, элит.

Американский ученый-экономист украинского происхождения С. Кузнец определял экономический рост как «долгосрочное увеличение способности хозяйства обеспечивать все более разнообразные потребности населения с помощью все более эффективных технологий и соответствующих им институциональных и идеологических изменений»<sup>2</sup>. Он выделил показатели экономического роста: высокие темпы роста дохода на душу населения; рост производительности труда; структурные трансформации экономики и др.

Научные наработки и практический опыт развитых стран в разработке экономической политики основаны на концепции, в которой дан ответ на вопрос, какое государство будет построено. Такой вопрос в Украине неоднократно поднимал Президент Л. Кучма, но ответа от политических сил, их лидеров и общества не последовало. В результате Украина приняла модель неразвитого либерального капитализма с господствующей олигархической формой собственности, монополизированной и коррумпированной. Под данную модель была реформирована государственная (общенародная) и кооперативно-колхозная собственность, реализована деиндустриализация промышленности, расформированы крупные агропромышленные объединения и предприятия государственной формы собственности, снизился уровень и качество образования, охраны здоровья населения, его социальной защищенности. Имея в государственной собственности 7 % производственных мощностей (в США и странах ЕС этот показатель достигает 40 %), сформированные олигархами парламент, Кабинет Министров, органы регионального управления, многие политические партии, государство стали выразителем и защитником интересов именно данного меньшинства населения. Этому же соответствуют институты власти, экономики, социального сектора.

Выработка концепции развития общества должна проводиться ведущими учеными государства, которые пока еще имеются и работают в системе НАН Украины, государственных и общественных академиях, ведущих вузах страны. Разработанный проект концепции необходимо выносить на обсуждение общества. В ней должны быть отражены главные ориентиры экономического и социального развития, соответствующая институциональная структура. Следует избавиться от мифа о том, что только частная собственность может быть эффективной, а модель развития – либеральной. Демократия, о которой много говорят политики и подчиняют ее развитию все политические и экономические решения, не есть подчинение интересов меньшинства большинству (хотя в Украине экономическая политика проводится в интересах меньшинства), а есть согласование интересов всех групп и слоев населения, выработка решения и их принятие путем консенсуса.

<sup>2</sup> Цит. по [9] Хасбулатов Р. И. Мировая экономика: теория, принципы, политика / Р. Хасбулатов. – М.: Экономика. – 2006. – В 2-х т. – Т. 1. – 598 с.

Принятие концепции развития общества в дальнейшем требует разработки экономической политики государства на основе отдельных программ, определения этапов и сроков их выполнения, финансового обеспечения на основе преимущественно внутренних источников. Важнейшими составляющими в экономической политике должны быть:

- реализация интересов населения страны, а не отдельных групп;
- преобразование институциональной среды, прежде всего института собственности (переход от частно-олигархической к преимущественно государственно-корпоративной);
- структурные преобразования в экономике и промышленности;
- формирование гражданского общества и среднего класса как основы гражданского общества;
- защита собственности, повышение ответственности чиновников и собственников;
- реализация института верховенства права (гражданину разрешено все, что не запрещено законом, чиновнику запрещено все, что не разрешено законом).

Государственные интересы Украины позволяют говорить о необходимости разработки и реализации промышленной политики. Такая работа проводится в США, ведущих странах ЕС, Юго-Восточной Азии и др.

Оценивая в начале нынешнего века состояние развития и проводимые реформы в странах СНГ, Дж. Стиглиц отмечал, что «реформирование на основе рыночного фундаментализма оставляет вне поля зрения такие исключительно важные составные части современной рыночной экономики, как институциональная инфраструктура, в первую очередь правовая и правоохранительная системы, банковские и денежные институты, а также другие используемые государством регулирующие механизмы. Их задача: обеспечить выполнение контрактов, коммерческих споров, соблюдение условий для честной конкуренции и законной процедуры банкротства, норм корпоративной деятельности, установленных правил работы банков, рынка ценных бумаг и т. д. На Западе разработке регулирующих механизмов противодействий разрушительным проявлениям дикого, необузданного капитализма потребовалось полтора столетия» [3]. Если для стран Восточной Европы – новых членов ЕС этот период подходит к завершению, в Украине он по существу только начинается. Именно поэтому Украине нужны реформы, но не либеральные, а, прежде всего институциональные, определяющие механизмы реализации экономической политики. В условиях коррумпированного клепто-олигархического государства эти процессы (реформы) блокируются. Институты блокирования и поддержки реформ в области формирования и реализации экономической политики представлены в табл. 4.

Представленные в табл. 4 институты и факторы могут быть продолжены и дополнены нейтральными институтами.

В результате разработки и реализации научно обоснованной экономической политики следует ожидать повышения конкурентоспособности предприятий и интегрированных структур на международных рынках, насыщения

внутреннего рынка качественными, доступными населению товарами и услугами.

Таблица 4

**Институты формирования и реализации экономической политики в Украине**

Институты, тормозящие реформы	Институты развития
Сложившаяся монопольно-олигархическая, клепто-олигархическая институциональная среда	Гражданское общество, средний класс, корпоративная среда
Безответственность бизнеса и органов государственной власти перед обществом	Государственные и негосударственные бизнес-структуры, малый и средний бизнес
Неформальный контроль олигархами и госструктурами бизнеса, бюджетных финансовых потоков	Развитие внутреннего рынка, гражданский контроль
Воздействие «третьих» стран и сил, действующих в их интересах в Украине	Действие патриотических сил в интересах Украины
Изменение менталитета, ценностей и веры населения	Сохранение менталитета и традиционных ценностей населения
Дезинтеграция производства полного цикла. Отрыв добывающего сектора от перерабатывающего	Формирование производств полного цикла в своем государстве
Вынос бизнеса с завершающим характером производства в оффшорные зоны	Формирование вертикально и горизонтально интегрированных структур с выходом на международные рынки
Отсутствие стратегического планирования	Переход к стратегическому планированию
Отстранение государства от собственности и управления	Формирование государства – эффективного собственника – равноправного субъекта рынка
Слабость общественных институтов контроля производства и социальных процессов	Общественный контроль предпринимательской и иной хозяйственной деятельности
Осуществление интеграционных процессов в интересах олигархов	Интеграция в интересах государства и общества, государственно-публичное партнерство
Диктат государственных и олигархических структур	Служение интересам общества и государства, гражданское общество

Следует согласиться с профессором С. Губановым, который отмечает, что «в постсоциалистических странах, чтобы обеспечить конкурентоспособность на международных рынках, необходима вертикальная интеграция собственности, труда и промышленного капитала (управ-



ляемая государственно-корпоративными структурами с участием населения. – И. Б.). Это вертикально интегрированные компании (ВИК), транснациональные компании (ТНК)» [23].

Следует дополнить, что перспективными являются также сетевые и горизонтально интегрированные структуры (ГИС), корректно управляемые с участием государства в условиях государственно-корпоративного уклада. Нынешние ВИК и ГИС в постсоциалистических странах многочисленны и управляются прямо или косвенно олигархическими группами, находятся в инсайдерском управлении, даже если они основаны на государственной форме собственности или имеют долю государственной собственности в своем капитале.

Экономическая политика в конечном итоге выходит на уровень предприятий, организаций, граждан. Механизмы ее реализации в значительной степени определяют модели управления.

Перспективной, по опыту развитых экономических стран с развитой социальной экономикой, является матричная модель управления, предусматривающая вертикальную интеграцию собственности, труда и капитала при государственно-корпоративном управлении и контроле, которая сочетается с горизонтальной (сетевой) интеграцией.

**Выводы и предложения.** Проведенные исследования позволяют сделать следующие выводы:

1. Основными факторами развития экономики государства являются мобилизация и рациональное использование внутренних ресурсов, работа на внутренний рынок, формирование конкурентоспособности предприятий, бизнес-структур, благоприятной институциональной среды. Интеграция в союзы, ассоциации и другие международные структуры эффективны лишь при наличии развитой отечественной экономики.
2. Причиной системного социально-экономического кризиса в Украине является отсутствие научно обоснованного подхода к выбору главной цели развития государства, слабая теоретическая подготовка топ-менеджмента государства и регионов, игнорирование необходимости формирования в государстве научно обоснованной экономической политики, современной институциональной среды.
3. Одной из причин, приведшей к падению общего уровня производства в Украине, качества жизни населения, росту социальной напряженности в обществе, является отсутствие научно обоснованной экономической политики в государстве, непонимание и игнорирование ведущей роли институтов в механизмах ее реализации. Во главе государственных, законодательных, исполнительных и судебных органов власти, средств массовой информации стоят представители и выразители интересов незначительного количества олигархических групп, не заинтересованные в формировании гражданского общества, среднего класса, социально-экономической политики, учитывающей интересы большинства населения.

4. Парадигмы развития отечественной экономики и промышленности продолжают базироваться на выборе приоритетов отраслевого (секторального) вида деятельности. Игнорируются институциональные подходы, матричные модели управления, институты социально-экономической ответственности национальной и региональных элит.
5. В практической деятельности органов управления государственного и регионального уровня используются не оправдавшие себя в условиях переходной экономики либеральные теории и институты, не адаптированные к конкретным отечественным условиям институты экономически развитых стран с социально ориентированными рыночными отношениями.
6. В обществе превалирует частнокапиталистические отношения, нелегитимно сформированная негосударственная собственность, предпочтение отдается рентным доходам в ущерб инновационно-инвестиционному развитию экономики. Последняя в результате коррупции, оффшоризации, монополизма стала невосприимчивой к инновациям, к пятому-шестому технологическим укладам, ориентированной на экспорт сырья и товаров с низкой добавленной стоимостью. Усилилось отчуждение основной массы трудящихся от собственности, снизился уровень участия работников в управлении производством.

Для устранения или смягчения негативного воздействия на экономику изложенных в исследовании факторов целесообразно:

1. В качестве главной цели государства принять обеспечение социально-экономической безопасности общества и каждого конкретного гражданина. Детализировать главную цель экономической политики в разнообразных социально-экономических программах, одобренных населением на референдумах.
2. Украина нуждается в скорейшей разработке научной концепции экономического развития, экономической политики, основанной на принципах демократии, учитывающей интересы всех слоев и групп населения путем консенсуса, повышения качества жизни населения, формирования среднего класса и гражданского общества, государственно-публичного партнерства.
3. Необходимо понимание того, что социально-экономические преобразования тормозятся несовершенной институциональной средой, в которой превалируют устаревшие, неэффективные, неадаптированные к реальным условиям государственные и гражданские институты. Отсутствуют институты социальной ответственности национальной и региональных элит.
4. Экономическая политика должна реализовываться посредством институтов, основными из которых являются институты собственности, гражданского общества, участия населения в капитале и управлении; ответственности всех субъектов государственных и рыночных отношений, партнер-



ства; интеграции собственности, труда и капитала; развития внутреннего рынка; международной интеграции и конкуренции; участия государства в формировании производственной и социальной инфраструктуры.

5. Перспективным направлением государственного и экономического обустройства является формирование государственно-корпоративного капитализма, предполагающего вертикальную и сетевую интеграцию собственности, труда и капитала, матричные структуры управления с участием государства и населения.
6. Кардинальной перестройке подлежат институты ответственности всех субъектов общественных и рыночных отношений, принципы участия в международных организациях и интеграции в них, институты государственно-корпоративного управления и др.
7. Крупный, средний и малый бизнес при активной роли государства следует ориентировать на формирование государственно-корпоративного уклада капиталистического развития, предусматривающего снижение монополизма, снижение концентрации собственности олигархов, повышение участия широких масс трудящихся в собственности, в управлении.
8. В качестве парадигмы экономической и промышленной политики следует принять матричную модель, предусматривающую сочетание вертикальной и горизонтальной экономической политики, переход от экономики фирм к экономике сетей, кластеров, интегрированных структур, креативных центров.
9. Посредством институтов государственно-публичного партнерства привлекать академическую, отраслевую, заводскую науку к обеспечению инновационного развития предприятий и организаций. Эффективность работы субъектов рыночной экономики оценивать по их участию в инновационной деятельности, уровню создания добавленной стоимости, капитализации, участия в формировании бюджетов государства, регионов, территориальных громад.

Реализация названных и ряда других положений, изложенных в трудах отечественных и зарубежных исследователей, будет способствовать становлению Украины как истинно экономически и политически независимого государства с наличием гражданского общества, высоким качеством жизни населения, современными институтами, экономической политикой.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Друкер. – М.; СПб; К.: Вильямс, 2001. – 271 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия (теория и практика) / И. Ансофф; [пер. с англ.]. – СПб.: Питер, 2003. – 414 с.
3. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции / Дж. Стиглиц. – М.: Мысль, 2003. – 300 с.
4. Постсоветский институционализм: 10 лет спустя : монография : в 2-х т. / Под ред. В. В. Дементьева, Р. М. Нуреева. – Донецк : ГВУЗ «ДонНТУ», 2013. – 464 с.
5. Лемещенко Л. Переходный период в контексте институциональной эволюционной теории / Л. Лемещенко // Философия хозяйства : альманах Центра общественных наук и экономического университета МГУ им. М. Ломоносова. – 2002. – № 3. – С. 179 – 192.
6. Губанов С. Неоиндустриализация России и нищета саботажной критики / С. Губанов // Экономист. – 2014. – № 4. – С. 3 – 32.
7. Киндзерский Ю. Проблемы промышленного развития и несостоятельность промышленной политики в Украине / Ю. Киндзерский // Общество и экономика. – 2012. – № 7 – 8. – С. 80 – 100.
8. Структурні зміни та економічний розвиток України : монографія / [В. М. Геєць, Л. В. Шинкарук, Т. І. Артьомова та ін.] ; за ред. Л. В. Шинкарук; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2011. – 696 с.
9. Хасбулатов Р. Мировая экономика: теория, принципы, политика : в 2-х т. / Р. Хасбулатов. – М.: Экономика, 2006.
10. Черников А. Экономическая политика Украины. Когда же она появится? / А. Черников // Зеркало недели. – 2013. – № 24 (26 июня).
11. Промисловість і промислова політика України 2013: актуальні тренди, виклики, можливості: науково-аналітична доповідь / [О. І. Амоша, В. П. Вишневський, Л. О. Збарзька та ін.] ; за заг. ред. В. П. Вишневського; Ін-т екон. пром-сті. – Донецьк, 2014. – 200 с.
12. Иванов Ю. Инструментарий государственной политики в сфере обеспечения конкурентоспособности регионов / Ю. Иванов // Конкурентоспособность социально-экономических систем: вызовы нового времени : монография / Науч. ред. А. И. Татаркина, В. В. Криворотова. – М.: Экономика. – 2014. – 466 с. – С. 176 – 191.
13. Булеев И. Трансформация общества и экономики: опыт и перспективы : монография / И. Булеев. – Донецк : Ин-т екон. пром-сти, 2006. – 336 с.
14. Деретування економіки: проблеми та перспективи : монографія / Під ред. М. І. Кизима, Ю. Б. Іванова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2014. – 288 с.
15. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020». Про стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» : Указ Президента України № 5/2015 від 12 січня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>
16. Програма діяльності Кабінету Міністрів України : Затверджена № 26-VIII 11 грудня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : Program\_fine.Pdf-Adobe.Reader.
17. Википедия [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.wikipedia.org/wiki>
18. Лагутин В. Д. Экономическая политика государства: сущность, этапы, механизмы / В. Д. Лагутин // Экономическая теория. – 2006. – № 4. – С. 16 – 26.
19. Перехідна економіка : підручник / За ред. В. М. Гейця. – К., 2003. – С. 62.
20. Силук Т. С. Государственная экономическая политика : учебно-методический комплекс / Т. С. Силук. – Брест : Изд-во БрГУ, 2014. – 115 с.
21. Ведута Е. Н. Стратегия и экономическая политика государства : учебное пособие / Е. Н. Ведута. – М.: Академический проект, 2004. – 456 с.
22. Экономическая теория : учебник [для студ. высш. учеб. заведений] / Под ред. В. Д. Камаева. – 8-е изд., перераб. и доп. – М.: ВЛАДОС, 2002. – 640 с.

23. Губанов С. Вероятна ли мировая рецессия – 2012? / С. Губанов // Экономист. – 2012. – № 1. – С. 3 – 10.

#### REFERENCES

- Ansoff, I. Novaia korporativnaia strategii (teoriia i praktika) [The new corporate strategy (theory and practice)]. St. Petersburg: Piter, 2003.
- Amosha, O. I. et al. Promyslovist y promyslova polityka Ukrainy 2013: aktualni trendy, vyklyky, mozhyvosti : naukovo-analitychna dopovid [Industry and Industrial Policy of Ukraine 2013: current trends, challenges, opportunities, scientific and analytical report]. Donetsk, 2014.
- Buleev, I. Transformatsiia obshchestva i ekonomiki: opyt i perspektivy [The transformation of society and the economy: experience and prospects]. Donetsk: IEP, 2006.
- Chernikov, A. "Ekonomicheskaiia politika Ukrainy. Kogda zhe ona poiavitsia?" [Ukraine's economic policy. When she appears?]. Zerkalo nedeli, no. 24 (2013).
- Druker, P. Zadachi menedzhmenta v XXI veke [Task management in the XXI century]. Moscow; St. Petersburg; Kyiv : Viliams, 2001.
- Derehulivannia ekonomiky: problemy ta perspektivy [Deregulation of the economy: problems and prospects]. Kharkiv: IN-ZhEK, 2014.
- Ekonomicheskaiia teoriia [Economic theory]. Moscow: VLA-DOS, 2002.
- Gubanov, S. "Neoindustrializatsiia Rossii i nishcheta sabotazhnoy kritiki" [Neoindustrialization Russia and poverty sabotage criticism]. Ekonomist, no. 4 (2014): 3-32.
- Gubanov, S. "Veroiatna li mirovaia retsessiia - 2012?" [Chance of whether the global recession - 2012?]. Ekonomist, no. 1 (2012): 3-10.
- Heiets, V. M. et al. Strukturni zminy ta ekonomichni rozvytok Ukrainy [Structural change and economic development of Ukraine]. Kyiv, 2011.
- Ivanov, Yu. "Instrumentariy gosudarstvennoy politiki v sfere obespecheniia konkurentosposobnosti regionov" [Tools of state policy in the field of regional competitiveness]. In Konkurentosposobnost sotsialno-ekonomicheskikh sistem: vyzovy novogo vremeni, 176-191. Moscow: Ekonomika, 2014.
- Kindzerskiy, Yu. "Problemy promyshlennogo razvitiia i nesostoiatelnost promyshlennoy politiki v Ukraine" [Problems of industrial development and the failure of industrial policy in Ukraine]. Obshchestvo i ekonomika, no. 7-8 (2012): 80-100.
- Khasbulatov, R. Mirovaia ekonomika: teoriia, printsipy, politika [World economy: theory, principles, policies]. Moscow: Ekonomika, 2006.
- [Legal Act of Ukraine] (2015). <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>
- [Legal Act of Ukraine] (2014). Program\_fine.Pdf-Adobe Reader.
- Lagutin, V. D. "Ekonomicheskaiia politika gosudarstva: su-shchnost, etapy, mekhanizmy" [The economic policy of the state: the essence, stages, mechanisms]. Ekonomicheskaiia teoriia, no. 4 (2006): 16-26.
- Lemeshchenko, L. "Perekhodnyy period v kontekste institutsionalnoy evoliutsionnoy teorii" [The transitional period in the context of institutional evolution theory]. Filosofia khoziaystva, no. 3 (2002): 179-192.
- Postsovetskiy institutsionalizm: 10 let spustia [The post-Soviet institutionalism: 10 years later]. Donetsk: DonNTU, 2013.
- Perekhidna ekonomika [Transition]. Kyiv, 2003.
- Siliuk, T. S. Gosudarstvennaia ekonomicheskaiia politika [State economic policy]. Brest: Izd-vo BrGU, 2014.
- Stiglits, Dzh. Globalizatsiia: trevozhnye tendentsii [Globalization: disturbing trends]. Moscow: Mysl, 2003.
- Wikipediia. <http://ru.wikipedia.org/wiki>
- Veduta, E. N. Strategii i ekonomicheskaiia politika gosudarstva [Strategy and economic policy]. Moscow: Akademicheskiiy proekt, 2004.

# ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

© 2015 ВЛАСЮК Т. О.

УДК 65.050.12

Власюк Т. О.

## Забезпечення зовнішньоекономічної безпеки на ринку сільськогосподарської продукції в Україні

У статті оцінено стан зовнішньоекономічних відносин у системі агропромислового комплексу та представлена регіональна структура товарообігу сільськогосподарської продукції. Здійснено аналіз перспектив і можливостей для аграрного сектора України, які виникатимуть внаслідок підписання Угоди про асоціацію між Україною та країнами ЄС, а також створення в рамках цієї Угоди Зони вільної торгівлі. Сформульовано низку загроз продовольчій безпеці держави, пов'язаних з інтегрованістю вітчизняного аграрного сектора зі світовим ринком продовольства. Запропоновано заходи державної аграрної політики щодо підвищення ефективності використання наявного потенціалу аграрного сектора економіки, його адаптації до нових умов, у тому числі з урахуванням можливих ризиків, які виникатимуть внаслідок лібералізації зовнішньоторговельних відносин з європейськими країнами

**Ключові слова:** сільське господарство, продовольча безпека, зовнішньоекономічна безпека

**Рис.:** 8. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 13.

**Власюк Тарас Олександрович** – кандидат економічних наук, начальник, відділ навчально-наукового та методичного забезпечення, Інститут вищих керівних кадрів Національної академії державного управління при Президенті України (вул. Пугачова, 12/2, Київ, 04050, Україна)

**Email:** vlsiukt@gmail.com

УДК 65.050.12

UDC 65.050.12

## Власюк Т. А. Обеспечение внешнеэкономической безопасности на рынке сельскохозяйственной продукции в Украине

В статье оценено состояние внешнеэкономических отношений в системе агропромышленного комплекса и представлена региональная структура товарооборота сельскохозяйственной продукции. Осуществлен анализ перспектив и возможностей для аграрного сектора Украины, которые будут возникать в результате подписания Соглашения об ассоциации между Украиной и странами ЕС, а также создание в рамках настоящего Соглашения Зоны свободной торговли. Сформулирован ряд угроз продовольственной безопасности государства, связанных с интегрированностью отечественного аграрного сектора с мировым рынком продовольствия. Предложены меры государственной аграрной политики по повышению эффективности использования имеющегося потенциала аграрного сектора экономики, его адаптации к новым условиям, в том числе с учетом возможных рисков, которые могут возникнуть в результате либерализации внешнеторговых отношений с европейскими странами

**Ключевые слова:** сельское хозяйство, продовольственная безопасность, внешнеэкономическая безопасность

**Рис.:** 8. **Табл.:** 2. **Библ.:** 13.

**Власюк Тарас Александрович** – кандидат экономических наук, начальник, отдел учебно-научного и методического обеспечения, Институт высших руководящих кадров Национальной академии государственного управления при Президенте Украины (ул. Пугачева, 12/2, Киев, 04050, Украина)

**Email:** vlsiukt@gmail.com

## Vlasiuk T. O. Ways of Ensuring External Economic Strength in the Agricultural Produce Market of Ukraine

The article assesses the status of external foreign relations in the agricultural sector and describes the regional structure of the agricultural goods turnover. It also analyzes the prospects and possibilities for the agricultural sector of Ukraine arising after signing the Ukraine-European Union Association Agreement and creation of a free trade zone as part of the Agreement. The author formulated a series of threats to the food security of the state connected with integratedness of the domestic agricultural sector in the world food supplies market. The article also proposes measures of the state agricultural policy aimed at enhanced efficiency of using the available potential of the agricultural sector of the economy, its adaptation to new circumstances, including consideration of the possible risks resulting from liberalization of the foreign trade relations with European countries.

**Keywords:** agriculture, food security, external economic strength

**Pic.:** 8. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 13.

**Vlasiuk Taras O.** – Candidate of Sciences (Economics), Head of the Department, Department of Educational and Scientific and Methodological Support, Institute senior management personnel of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine (vul. Pugachova, 12/2, Kyiv, 04050, Ukraine)

**Email:** vlsiukt@gmail.com

**Постановка проблеми.** Ресурсний потенціал, яким володіє аграрний сектор, дозволяє Україні не тільки забезпечувати власну продовольчу безпеку, а й бути активним гравцем на світовому продовольчому ринку. Високий рівень інтеграції аграрного сектора у світовий економічний простір вимагає від держави активного моніторингу стану

не тільки внутрішнього, а й світового продовольчого ринку з метою своєчасного виявлення та запобігання загроз продовольчій безпеці, пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю в системі агропромислового комплексу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Переваги та загрози для різних секторів економіки внаслідок під-

писання Україною Угоди про Асоціацію з ЄС оцінювалися у працях В. М. Гейця, Т. О. Осташко, В. О. Точиліна.

Проблеми поглиблення інтеграції аграрного сектора національної економіки у світову економіку розглядалися у працях О. В. Шубравської, К. О. Прокопенка, Я. А. Жаліла.

У той же час, комплексна, поглиблена оцінка загроз, що виникнуть перед вітчизняною сільськогосподарською продукцією в сучасних умовах глобалізації висвітлена не повністю, що й обумовило необхідність написання нижчезагаданого матеріалу.

**Метою статті є** розробка рекомендацій для органів державної влади, що здійснюють управління державною аграрною політикою стосовно підвищення ефективності використання наявного потенціалу аграрного сектора економіки, його адаптації до нових умов, у т. ч. з урахуванням можливих ризиків, які виникатимуть внаслідок лібералізації зовнішньоторговельних відносин з європейськими країнами.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сільськогосподарська продукція<sup>1</sup> є однією з ключових позицій у зовнішньоторговельному товарообороті України, який за підсумками 2013 р. становив 140,3 млрд дол. США. Так, зовнішньоторговельний оборот сільгосппродукції України за 2013 р. склав 25,9 млрд дол. США або 18,5 % зовнішньоторговельного товарообороту України. При цьому, її експорт за вказаний період становив 17,3 млрд дол. США або 27,3 % від загального експорту товарів України; імпорт – 8,6 млрд дол. США або 11,2 % від загального товарного імпорту України; позитивне зовнішньоторговельне сальдо склало 8,8 млрд дол. США. Вітчизняні аграрії забезпечили провідні позиції України на світових ринках сільськогосподарської продукції: за 2013 р. за обсягами експорту соняшникової олії Україна посіла перше місце, зернових (пшениця, кукурудза, ячмінь) – друге, кукурудзи – третє, пшениці – шосте. Активно освоюються ринки сільськогосподарської продукції та продовольства країн Азії, Перської Затоки, Європейського Союзу. При цьому розширювався як географія експорту української аграрної продукції, так і перелік товарів, що відвантажуються закордонним споживачам.

*Обсяг зовнішньоторговельних операцій сільськогосподарської продукції в Україні поступово зростає.* Так, за період 2005 – 2013 рр. імпорт сільськогосподарської продукції збільшився з 2,9 млрд дол. США до 8,5 млрд дол. США або в 2,9 разів, а експорт з 4,6 млрд дол. США до 17,3 млрд дол. США або у 3,8 разів [1; 2]. При цьому у зростанні обсягу зовнішньоторговельних операцій сільськогосподарської продукції в Україні можна знайти певну циклічність – перший цикл припадає на 2005 – 2008 рр. (імпорт за цей період збільшився у 2,3 рази – з 2,9 млрд дол. США до 6,7 млрд дол. США; експорт збільшився у 2,5 рази – з 4,6 млрд дол. США до 11,3 млрд дол. США), другий – на 2009 – 2012 рр. (імпорт за цей період збільшився в 1,5 рази – з 5,2 млрд дол. США до 7,9 млрд дол. США; експорт збільшився в 1,9 рази з 9,8 млрд дол. США до 18,2 млрд дол. США), про що свід-

чать дані рис. 1. Зростання експортно-імпортних операцій у 2008 р. пояснюється набуттям Україною 16 травня 2008 р. повноправного членства у Світовій організації торгівлі, потенціал від чого, після 2009 – 2010 рр. «звикання» почав повною мірою розкриватися в 2011 р.

Внаслідок більш швидкого зростання обсягів експорту порівняно з імпортом, позитивне зовнішньоторговельне сальдо зросло з 1,7 млрд дол. США в 2005 р. до 8,8 млрд дол. США або в 5,2 рази. Піковим же був 2012 р., коли позитивне сальдо зовнішньоторговельного обігу сільськогосподарської продукції становило 10,3 млрд дол. США. Найвагомими чинниками, що забезпечують позитивне зовнішньоторговельне сальдо обігу сільськогосподарської продукції, є обсяги експорту зернових культур, олій, а також насіння олійних культур.

*Регіональна структура товарообороту сільськогосподарської продукції є диверсифікованою.* Так, за підсумками 2013 р. країни ЄС є ключовими партнерами України у регіональній структурі товарообороту сільськогосподарської продукції, частка яких становить 31,24 %. На країни Азії припадає 28,94 % вітчизняного товарообороту сільськогосподарської продукції, країни СНД – 18,6 %, Африканські країни – 11,27 %, США – 1,84 %, на інші країни світу припадає 8,11 % (рис. 2).

Найбільші частки у зовнішньоторговельному обороті між Україною та країнами Світу за підсумками 2013 р. мають наступні країни: Російська Федерація – 11,21 %, Єгипет – 6,24 %, Туреччина – 4,91 %, Індія – 4,69 %, Польща – 4,13 %, Іспанія – 3,88 %, Нідерланди – 3,65 %, Німеччина – 3,62 %, Італія – 3,55 %, Франція – 3,19 %. При цьому з усіма цими країнами (за виключенням Німеччини) Україна має позитивне зовнішньоторговельне сальдо, зокрема 1,2 млрд дол. США з РФ, 1,4 млрд дол. США з Єгиптом, 0,1 млрд дол. США з Туреччиною, 0,9 млрд дол. США з Індією, 0,1 млрд дол. США з Польщею, 0,5 млрд дол. США з Іспанією, 0,4 млрд дол. США з Нідерландами, 0,4 млрд дол. США з Італією, 0,2 млрд дол. США з Францією. Негативне зовнішньоторговельне сальдо з Німеччиною становить 0,5 млрд дол. США.

Доля експорту у загальній структурі товарообороту сільськогосподарською продукцією становить 66,9 %. За підсумками 2013 р. експорт становив 17,3 млрд дол. США, що на 847 млн дол. США або на 4,7 % менше порівняно з 2012 р. Найбільше української сільськогосподарської продукції у 2013 р. постачалось до країн Азії, частка яких у регіональній структурі експорту сільськогосподарської продукції становила 34,32 %. На країни ЄС у 2013 р. припадало 27,43 % загального експорту сільгосппродукції, на країни СНД – 21,39 %, на Африканські країни – 14,64 %, на США – 0,18 %, на інші країни – 2,04 % (рис. 3).

Зокрема, основними продуктами, що експортувалися до країн Азії у 2013 р. були: зернові злаки (було експортовано продукції на 2,7 млрд дол. США); олія (2,2 млрд дол. США); насіння олійних (458,3 млн дол. США); залишки та відходи харчової промисловості (178 млн дол. США); яйця птиць (102 млн дол. США); м'ясо та субпродукти (58,9 млн дол. США).

Найбільше до країн ЄС у 2013 р. експортувалися такі види сільськогосподарської продукції: зернові злаки (було експортовано продукції на 1,7 млрд дол. США); на-

<sup>1</sup> Товарні групи УКТ ЗЕД 1-24; 2501 «Сіль»; 3301-3302 «Ефірні масла»; 3401 «Мило»; 5201-5202 «Волокно бавовняне і відходи»; 5301-5302 «Волокно лляне і пенькове»



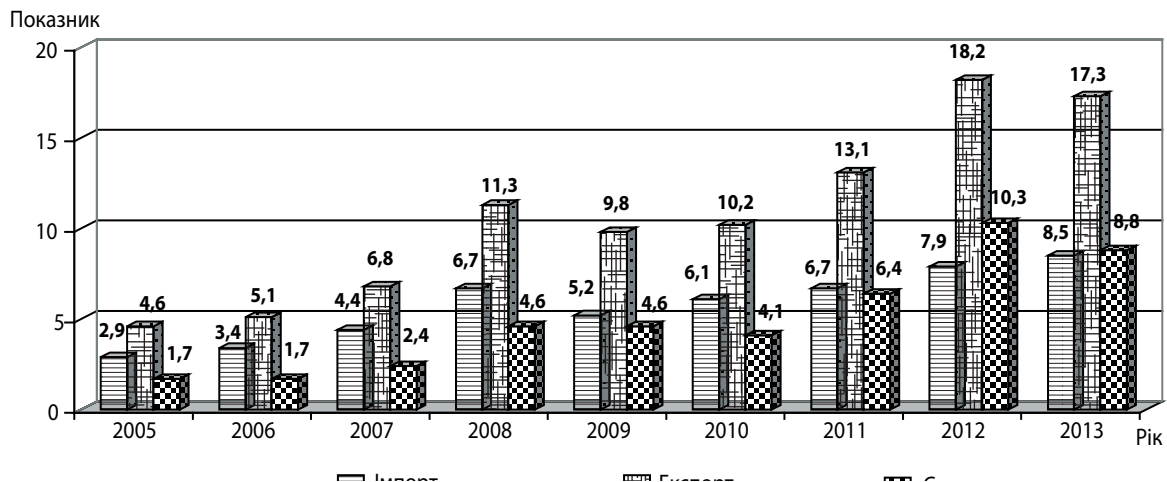


Рис. 1. Динаміка експорту-імпорту сільськогосподарської продукції в Україні, млрд дол. США\*

\* Джерело: розраховано за даними [1; 2].

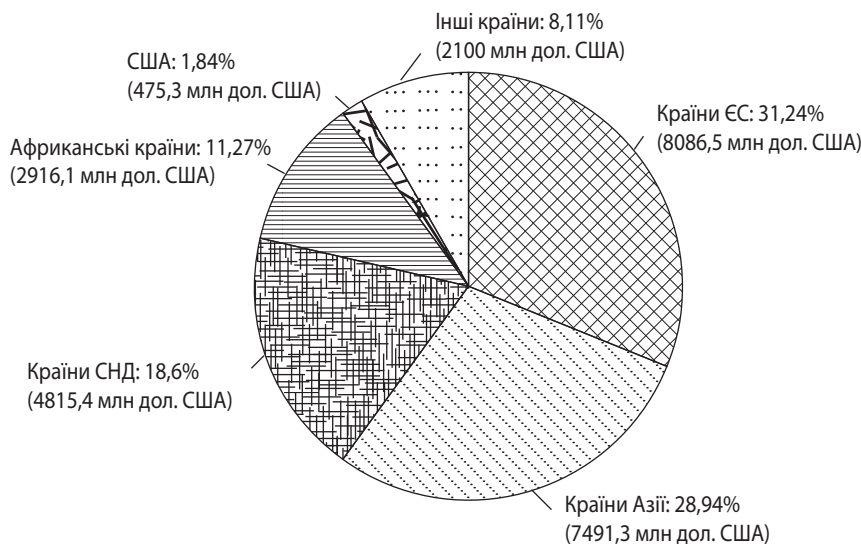


Рис. 2. Регіональна структура товарообороту сільськогосподарської продукції України в 2013 р.\*

\* Джерело: розраховано за даними [1; 2].

сіння олійних культур (1,3 млрд дол. США); олія 500,1 (млн дол. США); залишки та відходи харчової промисловості (497 млн дол. США); соки (154,2 млн дол. США); плоди, горіхи та цедрa (82,5 млн дол. США).

Основними сільськогосподарськими продуктами, що поставлялися з України на ринок *країн СНД* у 2013 р., були: какао-боби, продукти з них, шоколад (було експортовано продукції на 492,4 млн дол. США); сири та йогурти (399,2 млн дол. США); вироби із зерна та хлібних злаків (350,9 млн дол. США); м'ясо та субпродукти (264,9 млн дол. США); інші різні харчові продукти ((екстракти, концентрати з чаю або кави, продукти для приготування соусів, морозиво та інше) 204,3 млн дол. США); тютюн та вироби з нього (197,7 млн дол. США); залишки та відходи харчової промисловості (182,1 млн дол. США).

До *країн Африки* в 2013 р. переважним чином експортувалися: зернові злаки (було експортовано продукції на 830,9 млн дол. США); олія (480,4 млн дол. США); насін-

ня олійних культур (122,6 млн дол. США); залишки і відходи харчової промисловості (54,4 млн дол. США); м'ясо та субпродукти (13,4 млн дол. США); а також яйця птиць (11,3 млн дол. США).

В цілому, за даними Державної служби статистики та Міністерства аграрної політики та продовольства України, за підсумком 2013 р., порівняно з 2012 р., відбулось *зменшення експорту*: олії соняшникової – на 17,4% (на 693,1 млн дол. США); пшениці і суміші пшениці та жита – на 19,8% (на 466,6 млн дол. США); ячменю – на 17% (на 118 млн дол. США); насіння соняшника – на 70,4% (на 116,7 млн дол. США); шоколаду та інших продуктів із вмістом какао – на 16,8% (на 106,7 млн дол. США); свинини свіжої, охолодженої або мороженої – на 77,4% (на 71,7 млн дол. США); кукурудзи – на 1,7% (на 66,8 млн дол. США); горіхів інших – на 43,3% (на 58,6 млн дол. США); олії пальмової – на 93,5% (на 47,3 млн дол. США), цукру – на 41% (на 46,7 млн дол. США); молока та вершків згущених – на 25,2% (на 25,6 млн

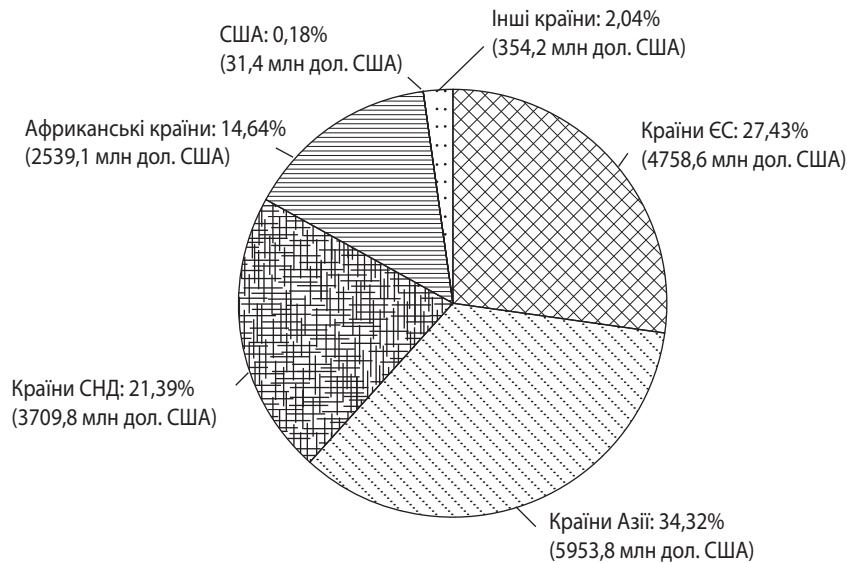


Рис. 3. Регіональна структура експорту сільськогосподарської продукції України в 2013 р.\*

\* Джерело: розраховано за даними [1; 2].

дол. США); патоки – на 56,6 % (на 25,4 млн дол. США), овочів бобових – на 31,2 % (на 20,4 млн дол. США), насіння льону – на 68,8 % (на 15,6 млн дол. США); пива – на 15,4 % (на 15,4 млн дол. США); кондвиробів з цукру – на 8,6 % (на 15 млн дол. США).

Водночас у 2013 р., порівняно з 2012 р., збільшився експорт: насіння ріпаку – на 51,4 % (на 406,2 млн дол. США); м'яса та субпродуктів домашньої птиці – на 59,8 % (на 86,9 млн дол. США); соків фруктових – на 38,3 % (на 66,5 млн дол. США); матеріалів рослинного походження – в 47,6 рази (на 52,3 млн дол. США); харчових продуктів, не включених до інших угруповань, – в 1,5 рази (на 47,1 млн дол. США); сої – на 5,8 % (на 40,4 млн дол. США); яєць – на 46,5 % (на 39,3 млн дол. США); олії ріпакової – в 6,6 рази (на 36,2 млн дол. США); тютюну та виробів з нього – на 9,8 % (на 26,1 млн дол. США); макухи та інших твердих відходів – на 3,4 % (на 25,6 млн дол. США); меду – на 70,3 % (на 21,9 млн дол. США); борошна пшеничного – в 1,4 рази (на 20,2 млн дол. США); вина виноградного – на 38,4 % (на 19,7 млн дол. США); молочної сироватки – на 77,2 % (на 19,3 млн дол. США); масла вершкового – в 7,7 рази (на 19,3 млн дол. США); солі – на 21,8 % (на 18,4 млн дол. США), олії соєвої – на 25,7 % (на 15,2 млн дол. США); сорго – на 54 % (на 14,9 млн дол. США); яловичини мороженої – на 36,9 % (на 12,6 млн дол. США); хлібобулочних, кондитерських виробів – на 4 % (на 12,3 млн дол. США).

Основними країнами, до яких експортувалася українська сільськогосподарська продукція, за підсумками 2013 р. були: Російська Федерація, до якої було експортовано продукції на 2033 млн дол. США або 11,7 % загального експорту сільськогосподарської продукції з України, Єгипет – 1524 млн дол. США або 8,8 %, Індія – 1082 млн дол. США або 6,2 %, Іспанія – 764 млн дол. США або 4,4 %, Туреччина – 697 млн дол. США або 4 %, Нідерланди – 691 млн дол. США або 4 %, Італія – 641 млн дол. США або 3,7 %, Польща – 588 млн дол. США або 3,4 %, Іран – 526 млн дол. США або 3 %, Білорусь – 503 млн дол. США або 2,9 % відповідно. Разом

до цих 10 країн було експортовано української сільськогосподарської продукції на 9049 млн дол. США, що становило 52,2 % загального експорту даного виду продукції.

Доля імпорту у загальній структурі товарообороту сільськогосподарської продукції становить 33,1 %. За підсумками 2013 р. імпорт становив 8,6 млрд дол. США, що на 704,8 млн дол. США або на 9 % більше порівняно з 2012 р. Найбільшу питому вагу у структурі імпортованих надходжень від основних видів продукції аграрного сектора традиційно мають: плоди, горіхи та цедре (14,5 %); риба, ракоподібні та молюски (10,1 %); м'ясо та субпродукти (7,3 %); шоколад, какао (5,4 %); тютюн та вироби з нього (5,3 %); зернові злаки (3,6 %). При цьому на країни ЄС припадало 38,98 % імпорту сільськогосподарської продукції в Україну, на країни Азії – 18,01 %, на країни СНД – 12,95 %, на Африканські країни – 4,42 %, на США – 5,2 %, на інші країни світу – 20,45 % (рис. 4).

Зокрема, основними сільськогосподарськими продуктами, що імпортувалися до України з країн ЄС у 2013 р., були: інші різні харчові продукти (продукти для приготування соусів, екстракти та концентрати з чаю, кави або мате та ін.) (було імпортовано продукції на 380,2 млн дол. США); м'ясо та субпродукти (304,4 млн дол. США); плоди, горіхи та цедре (258,7 млн дол. США); зернові злаки (221,3 млн дол. США); залишки та відходи харчової промисловості (198,7 млн дол. США); какао-боби, продукти з нього, шоколад (150,6 млн дол. США); вироби із зерна і хлібних злаків (124 млн дол. США); насіння олійних культур (111,6 млн дол. США); риба, ракоподібні та молюски (111,3 млн дол. США); продукти переробки овочів, плодів (96,5 млн дол. США).

Основними видами імпорту сільськогосподарської продукції з країн Азії в 2013 р. були: плоди, горіхи та цедре (було імпортовано продукції на 407,9 млн дол. США); олія (255,2 млн дол. США); кава, чай та прянощі (145,7 млн дол. США); овочі, рослини та коренеплоди (108,7 млн дол. США); продукти переробки овочів, плодів (87,2 млн дол.

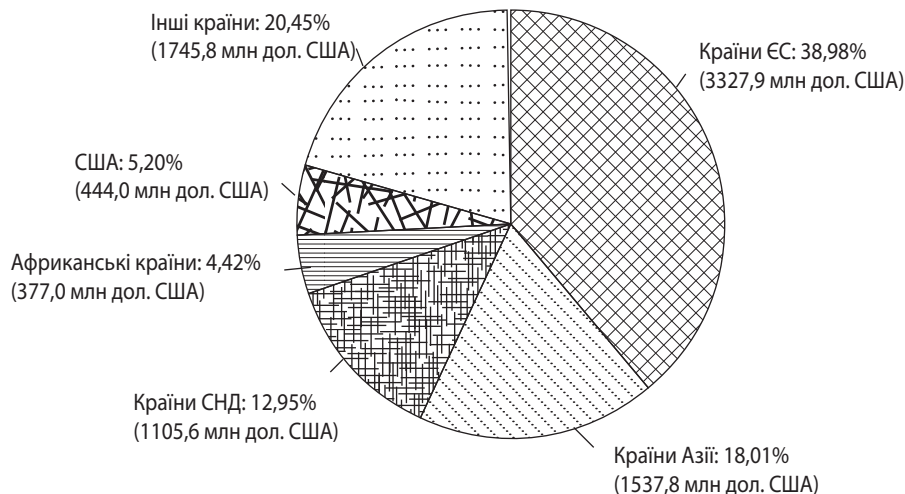


Рис. 4. Регіональна структура імпорту сільськогосподарської продукції в Україну в 2013 р.\*

\* Джерело: розраховано за даними [1; 2].

США); тютюн та вироби з нього (79,1 млн дол. США); насіння олійних культур (76 млн дол. США).

Основними товарами імпорту сільськогосподарської продукції з *країн СНД* у 2013 р. були: інші різні харчові продукти (екстракти, концентрати з чаю або кави, продукти для приготування соусів, морозиво та інше) було імпортовано продукції на 128 млн дол. США); тютюн та вироби з нього (125,8 млн дол. США); какао-боби, продукти з нього, шоколад (125,3 млн дол. США); кава, чай та прянощі (79,2 млн дол. США); вироби із зерна та хлібних злаків (73,6 млн дол. США); залишки та відходи харчової промисловості (50,6 млн дол. США); готові чи консервовані продукти з риби або ракоподібних (49,1 млн дол. США); сири та йогурти (42,1 млн дол. США).

З *країн Африки* в Україну в 2013 р. переважним чином завозилися: какао-боби, шоколад (було імпортовано продукції на 162,5 млн дол. США); плоди, горіхи та цедра (115,3 млн дол. США); тютюн та вироби з нього (47,1 млн дол. США); риба, ракоподібні та молюски (18,2 млн дол. США); кава, чай та прянощі (15,5 млн дол. США).

За даними Державної служби статистики та Міністерства аграрної політики та продовольства України, за результатами 2013 р., порівняно з 2012 р., *зменшився імпорт*: свинини свіжої, охолодженої або мороженої – на 13 % (на 57,9 млн дол. США); м'яса та субпродуктів домашньої птиці – на 35,6 % (на 55,9 млн дол. США); тютюну та виробів з нього – на 10,6 % (на 53,9 млн дол. США); абрикос, вишень, персиків, слив – на 50 % (на 46,5 млн дол. США); какао-порошку – на 33,5 % (на 35,5 млн дол. США); насіння та плодів для сіви – на 31,2 % (на 23,5 млн дол. США); маргарину – на 16,4 % (на 19,3 млн дол. США); олії з кокосових горіхів – на 27,2 % (на 12,3 млн дол. США), живих рослин та продуктів квітництва – на 6,8 % (на 10,4 млн дол. США).

Водночас у 2013 р., порівняно з 2012 р., *збільшився імпорт* риби мороженої – на 30,7 % (на 132,2 млн дол. США); цитрусових – на 26,7 % (на 97,7 млн дол. США); алкогольної продукції – на 28,5 % (на 76,1 млн дол. США); харчових продуктів, не включених до інших угруповань – на 19,9 % (на 52,7 млн дол. США); кукурудзи – на 24,9 % (на

50,9 млн дол. США); шоколаду та інших продуктів з вмістом какао – на 22,1 % (на 37 млн дол. США); насіння соняшнику – на 18,1 % (на 32,5 млн дол. США); бананів – на 11 % (на 31,3 млн дол. США); масла вершкового – на 74,1 % (на 28,6 млн дол. США); олії пальмової – на 15,2 % (на 27,8 млн дол. США); продуктів для годівлі тварин – на 9,4 % (на 22,7 млн дол. США); філе рибного – на 28,1 % (на 21,8 млн дол. США); вина виноградного – на 20,2 % (на 21,3 млн дол. США); сиру – на 21,5 % (на 19,6 млн дол. США); хлібобулочних, кондитерських виробів – на 29,2 % (на 17,8 млн дол. США); какао-масла – на 38 % (на 15,6 млн дол. США); плодів інших свіжих – 13,1 % (на 14,7 млн дол. США); риби свіжої або охолодженої – на 10,8 % (на 14,6 млн дол. США); томатів – на 21,6 % (на 14,4 млн дол. США); рису – на 46,9 % (на 12,5 млн дол. США).

Основними країнами, з яких Україна імпортувала сільськогосподарську продукцію, за підсумками 2013 р. були: Російська Федерація, з якої було імпортовано продукції на 873,4 млн дол. США або 10,2 % загального імпорту сільськогосподарської продукції в Україну, Німеччина – 701,2 млн дол. США або 8,2 %, Туреччина – 577,1 млн дол. США або 6,7 %, Польща – 483,7 млн дол. США або 5,6 %, США – 444,0 млн дол. США або 5,2 %, Бразилія – 377,2 млн дол. США або 4,4 %, Франція – 326,6 млн дол. США або 3,8 %, Еквадор – 310,7 млн дол. США або 3,6 %, Норвегія – 288,4 млн дол. США або 3,4 %, Італія – 278,7 млн дол. США або 3,2 % відповідно. Разом з цих 10 країн було імпортовано сільськогосподарської продукції на 4661,1 млн дол. США або, що становило 54,3 % загального імпорту даного виду продукції.

Інституалізацією інтегрованості України у світову торговельну систему стало членство країни у Світовій організації торгівлі (СОТ). Із приєднанням 16.05.2008 р. до СОТ Україна зобов'язалась будувати свою торговельну політику на основі визначених на міжнародному рівні норм і правил і, водночас, отримала доступ до тих можливостей, які витікають із членства в цій організації. Після вступу України до СОТ спостерігається тенденція диверсифікації поставчань аграрної продукції на зовнішніх ринках. Здебільшого це відбулося за рахунок зменшення поставчань товарів на

традиційні ринки збуту (СНД та ЄС) та зростання частки експорту до країн Азії, що свідчить про значну фінансову спроможність цього ринку та конкурентоспроможність української продукції (рис. 5). Крім того, спостерігається суттєве зростання частки експорту до Африканських країн (7,7 % від загального експорту сільськогосподарської продукції у 2008 р. до 14,64 % у 2013 р.).

Очікування масового імпорту сільськогосподарської продукції з причини лібералізації митного режиму, як результату членства в СОТ, не відбулося. При цьому, регіональна структура імпорту сільськогосподарської продукції майже не змінилася (рис. 6). Виключенням стало збільшення поставок з інших країн світу, зокрема Бразилії та США, за рахунок нарощування поставок за окремими

товарними позиціями, такими як: овочі, фрукти, м'ясо та м'ясопродукти.

Одним з основних політичних та економічних наслідків вступу України до СОТ стала активізація переговорів з ЄС щодо укладення Угоди про створення Зони вільної торгівлі у рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (далі – Угода). Наслідком чого стало підписання 21.03.2014 р. політичної частини Угоди, а економічної – 27.06.2014 р.

Довідково: З 1.11.2014 р. вступило в силу тимчасове застосування Угоди. Це розділи договору про безпеку, юстицію, боротьбу проти шахрайства, гармонізацію стандартів, ряд протоколів та ін. Тобто всі розділи крім IV, який стосується Зони вільної торгівлі і вступить у силу

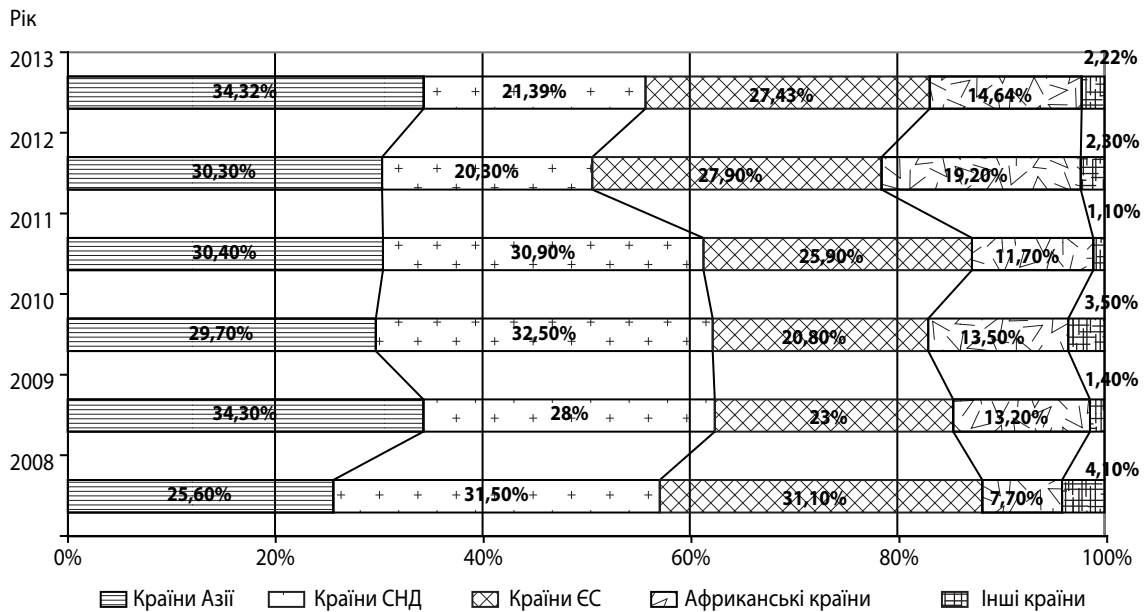


Рис. 5. Регіональна структура експорту сільськогосподарської продукції з України\*

\* Джерело: розраховано за даними [1; 2].

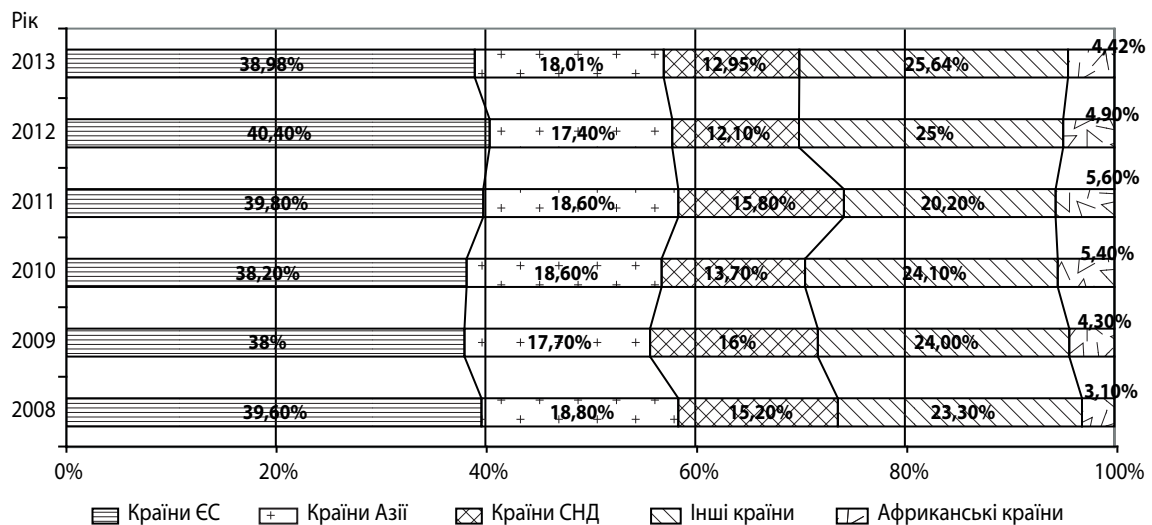


Рис. 6. Регіональна структура імпорту сільськогосподарської продукції в Україну\*

\* Джерело: розраховано за даними [1; 2].



1.01.2016 р. Однією з особливостей тимчасового застосування Угоди є те, що ЄС продовжив режим автономних преференцій (зняття ввізних мит на українські товари, що постачаються для країн ЄС) для України до 31.12.2015 р.

В Угоді передбачено, що зону вільної торгівлі сторони поступово створюють протягом перехідного періоду, що не перевищує 10 років, починаючи з дати набрання чинності Угоди. Статтею 29 Угоди передбачено, що кожна сторона зменшує або скасовує ввізне мито на товари, що походять з іншої сторони, відповідно до графіків, встановлених у Додатку I-A до Угоди. При цьому п. 4 цієї статті передбачено, що через 5 років після набрання Угодою чинності сторони можуть на запит будь-якої сторони провести консультації між собою з метою розгляду прискорення та розширення сфери скасування ввізного мита у торгівлі між ними [3].

У тексті Угоди основним інструментом обмежень у торгівлі сільськогосподарськими товарами є тарифні квоти, в рамках яких забезпечується безмитний доступ товарів на ринок країн ЄС. Слід відмітити, що усі ЗВТ, створені між ЄС та іншими країнами і групами країн, містять положення, які стосуються сільського господарства. При цьому, регулювання Європейським Союзом торгівлі найбільш чутливими сільськогосподарськими товарами, щодо яких захист національних виробників від зростання імпорту вважається пріоритетним завданням при створенні ЗВТ, здійснюється за рахунок [4]:

- їх виключення з тарифної пропозиції;
- відкладання зобов'язань щодо зниження тарифів до кінцевого строку перехідного періоду;
- встановлення тарифних квот;
- вжиття спеціальних захисних заходів.

Угода встановлює обсяги квот на безмитні експортні поставки зернових культур з України з поступовим їх збільшенням протягом 5 років. Так, щорічна квота на ввезення пшениці до ЄС встановлена в розмірі 950 тис. тонн з поступовим збільшенням до 1 млн тонн, ячменю – 250 тис. тонн із збільшенням до 350 тис. тонн (у 2013 р. було експортовано 7,3 тис. тонн), кукурудзи – 400 тис. тонн із збільшенням до 650 тис. тонн через 5 років [5].

Незважаючи на встановлені обсяги квот на експорт зернових до країн ЄС, необхідно відмітити низку особливостей регулювання ринку ЄС, які слід враховувати:

*кукурудза.* В ЄС діє так зване «плаваюче мито»: якщо вартість кукурудзи на Чиказькій біржі становить понад 4 дол. США за бушель, експорт кукурудзи до країн ЄС здійснюється без мита, якщо менше або дорівнює 4 дол. США за бушель – імпортне мито на поставки кукурудзи понад квоту становить 94 євро за тонну [6];

*пшениця.* Країни ЄС імпортують українську пшеницю переважно для фуражних цілей. Загалом, за експертними оцінками, країни ЄС споживають до 60 млн тонн фуражної пшениці на рік. Тому для України цей ринок є надзвичайно перспективним. При цьому, незважаючи на досить невеликий обсяг квоти на експорт пшениці з України до країн ЄС в обсязі 950 тис. тонн із збільшенням до 1 млн тонн протягом 5 наступних років, Україна може розраховувати на квоту для третіх країн (до списку яких вона входить) за пільговою ставкою ввізного мита у 12 євро за

тонну. У 2012 / 13 маркетинговому році тарифна квота на ввезення пшениці середньої і низької якості до країн ЄС для третіх країн становила 2378 тис. тонн. Поставки пшениці понад обсяг квоти потраплятимуть під дію ставки ввізного мита у розмірі 95 євро за тонну [6];

*ячмінь.* Для постачання продукції понад встановлену квоту встановлюється імпортне мито у розмірі 93 євро за тонну [5].

У тексті Угоди особливо прописаний механізм торгівлі насінням соняшнику, яке для України є надзвичайно важливим, оскільки воно є сировиною для виробництва соняшникової олії; збільшення ж експортних поставок може призвести до зниження переробки продукції на вітчизняних підприємствах. Так, п. 9 Додатку I-D Угоди «Спеціальні заходи для вивізного (експортного) мита» встановлено, що вивізне мито на насіння соняшнику (10 % – рівень, який діяв до підписання Угоди) буде скасовано протягом наступних 10 років, проте запроваджується додатковий збір, який щорічно збільшуватиметься на величину зменшення рівня експортного мита. Такий механізм дозволяє протягом 10 років зберегти 10 % збір при експорті насіння соняшнику (граничний обсяг експорту якого встановлено на рівні 100 тис. тонн на рік). Водночас, починаючи з 2011-го року і по 2015-й рік додатковий збір поступово зменшиться з 10 % до 0 %. Отже, олієпереробна галузь отримала захист на наступні 10 років (+ 5 років щорічного зменшення розмірів додаткового збору), після чого ймовірним є виникнення проблем із забезпеченням сировиною вітчизняних олієпереробних підприємств [7].

Надзвичайно важливою для вітчизняного агропродовольчого комплексу є закріплена в Угоді тарифна квота на експорт українського білого цукру у розмірі 20 тис. тонн на рік. Незважаючи на невеликий розмір квоти (адже за підсумками 2013 р. до країн ЄС було експортовано 3,8 млн тонн цукру), її наявність і заповнення дозволять підтвердити якість вітчизняної продукції та її відповідність європейським стандартам, підвищити привабливість і конкурентоспроможність українського цукробурякового підкомплексу на інших експортних напрямках.

Угода про асоціацію дозволяє освоювати ринок країн ЄС вітчизняним компаніям, що займаються виробництвом, переробкою та реалізацією *тваринницької продукції*. Так, Україна може щорічно постачати на ринок країн ЄС: 12 тис. тонн яловичини, 20 тис. тонн свинини, 16 тис. тонн (із збільшенням протягом 5 років до 20 тонн) м'яса птиці, 1,5 тис. тонн (із збільшенням протягом 5 років до 3 тис. тонн) яєць, 8 тис. тонн (із збільшенням протягом 5 років до 10 тис. тонн) молока, вершків, згущеного молока та йогуртів, 1,5 тис. тонн (із збільшенням протягом 5 років до 5 тис. тонн) сухого молока, 1,5 тис. тонн (із збільшенням протягом 5 років до 3 тис. тонн) вершкового масла, 250 тис. тонн перероблених масляних продуктів, 5 тис. тонн (із збільшенням протягом 5 років до 6 тис. тонн) меду. Водночас, на сири квот не встановлено, що дозволяє завозити необмежену кількість даного виду продукції з України до ЄС [8].

Разом з тим, обсяги експорту переважної більшості тваринницької продукції з України до ЄС мізерні, у 2013 р. вони становили (у кг): ВРХ – 0, свиней – 0, овець, кіз – 0,

курей живих – 0; м'яса ВРХ (свіжого) – 366,9, м'яса ВРХ (мороженого) – 1187,14, свинини – 3170,7, баранини або козлятини – 128,7, м'яса та їстівних субпродуктів свійської птиці – 447563,3, риби свіжої – 162,6, молока та вершків, незгущених та без додання цукру чи інших підсолоджувальних речовин – 10949,2, молока та вершків, згущених та з доданням цукру чи інших підсолоджувальних речовин – 25483,4, масла – 320,8, сирів всіх видів і кисломолочних сирів – 1279,3.

Незважаючи на позитивні тенденції в аграрному сегменті зовнішньоекономічної діяльності України, існує низка загроз продовольчій безпеці держави, пов'язаних з інтегрованістю вітчизняного аграрного сектору зі світовим ринком продовольства, ключовими з яких є:

**1. Значні коливання світових цін на продовольчі ресурси.** Так, за даними Організації з питань продовольства і сільського господарства ООН (FAO), за останнє десятиліття світові ціни на продовольчі продукти зросли майже вдвічі (рис. 7). Зокрема, загальний індекс цін на продовольчі продукти збільшився в 1,9 рази, індекс цін на м'ясо – в 1,6 рази, на молоко – вдвічі, на злакові – вдвічі, на масла та жири – в 1,7 рази, на цукор – в 2,5 рази.

**Довідково:** Індекс цін на продовольство, який розраховується фахівцями FAO, складається із середньої величини індексів цін на п'ять товарних груп (м'ясо, молоко, зернові, масла і жири, цукор), зважених по середній частці експорту в торгівлі кожною групою товарів в 2002 – 2004 рр. У загальний індекс включаються опубліковані ціни на 73 товарів, розглянутих фахівцями FAO по товарах у якості представницьких міжнародних цін на продовольчі товари.

Водночас у 2014 р. світові ціни на продовольчі ресурси були волатильними (рис. 8). Так, за січень-жовтень

2014 р. загальний індекс цін на продовольчі ресурси знизився на 5,4 %, індекс цін на молоко, злакові та масла і жири, знизився на 31,2 %, 6,8 % та 13,2 % відповідно. Однак індекс цін на цукор за цей період збільшився на 7,2 %, а на м'ясо – на 14,7 %. Зниження цін на злакові та масла і жири є особливо негативними для вітчизняних сільськогосподарських виробників, адже ці групи товарів є ключовими в експортних поставках вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовий ринок.

**2. Імпортозалежність за окремими групами товарів.** За даними звіту «Про стан продовольчої безпеки України у 2013 році» [10], підготовленого Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, наша держава є імпортозалежною за окремими групами товарів. Найбільш уразливими позиціями, з точки зору імпортозалежності, є такі товарні позиції: «риба та рибопродукти», «плоди, ягоди та виноград», «олія рослинна всіх видів», де частка імпорту перевищує встановлений 30-ти % граничний критерій цього індикатора (табл. 1). Водночас, такий стан пояснюється наступними об'єктивними причинами:

- понад 90 % імпортних поставок товарної групи «риба і рибопродукти» (частка імпорту цієї товарної групи у фонді споживання населення становить 73 %) припадає на види риб, які видобуваються виключно у водах морських економічних зон інших держав, що пов'язано з особливостями їх біологічного циклу. Крім того, відповідно до законодавства окремих рибодобувних країн (зокрема, ЄС, Російської Федерації, США, Канади, Перу, Чилі, Норвегії, Австралії) квоти на вилов цих ресурсів розподіляються виключно між їх резидентами;

Таблиця 1

Розрахунок імпортозалежності за групами продовольства (тис. тонн)

	Імпорт продуктів у 2013 р. у перерахунку на основний продукт (за даними Держстату)	Ємність внутрішнього ринку в 2013 р. (за даними Держстату)	Відсоток імпортозалежності, %	
			2013 р.	довідково: 2012 р.
Хліб і хлібопродукти (у перерахунку на борошно)*	120	4 933	2,4	2,8
М'ясо і м'ясопродукти	332	2 550	13,0	17,1
Молоко і молокопродукти	548	10 050	5,5	4,2
Риба і рибопродукти	484	663	73,0	71,1
Яйця (млн шт.)	87	14 076	0,6	0,5
Овочі та баштанні	237	7 431	3,2	2,9
Плоди, ягоди та виноград	1 172	2 560	45,8	48,1
Картопля	23	6 161	0,4	0,4
Цукор	11	1 686	0,7	0,6
Олія рослинна всіх видів	296	604	49,0	39,1
із неї олія соняшникова	1	465	0,2	0,2

\*розрахунково

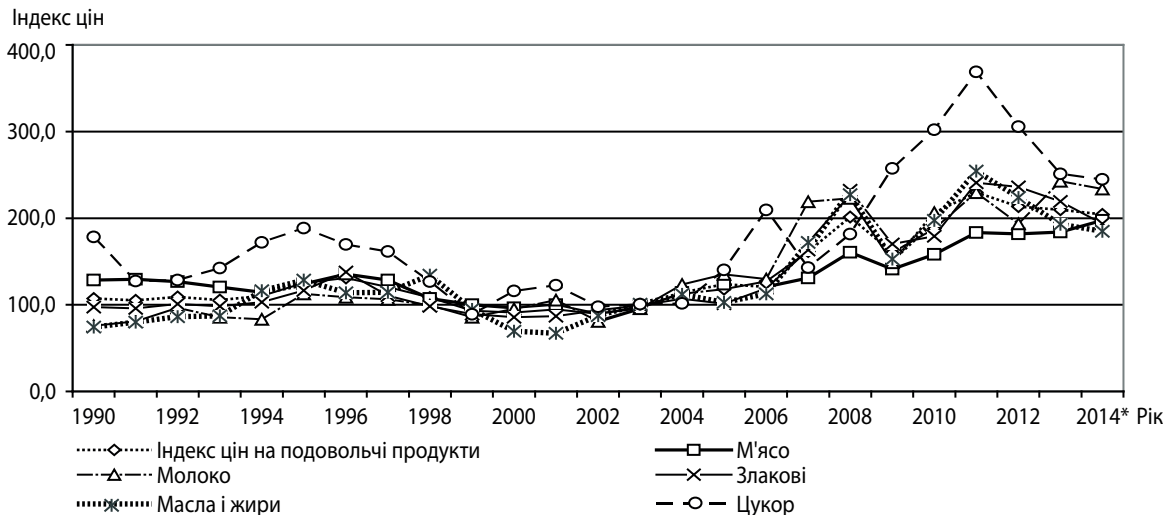


Рис. 7. Динаміка індексу цін на продовольчі ресурси у світі (2002 – 2004 рр. = 100 %)

\* 10 місяців  
Джерело: [9]

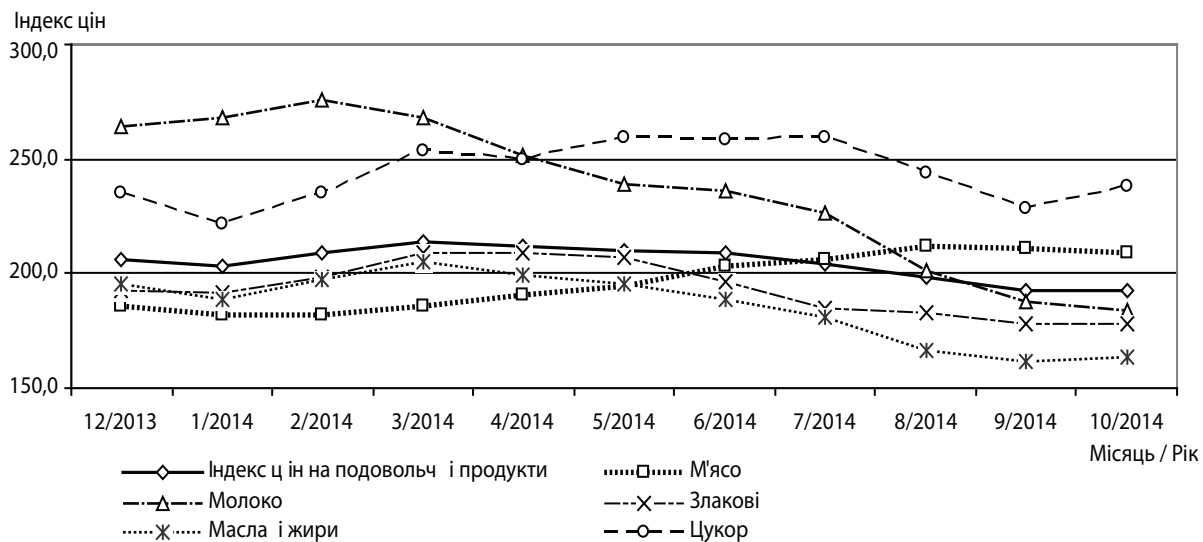


Рис. 8. Динаміка індексу цін на продовольчі ресурси у світі в 2010 р.

Джерело: [9]

- 49 % імпорту по товарній групі «олія рослинна всіх видів» обумовлена ввезенням тропічних олій, які не виробляються в Україні (пальмова, кокосова олії тощо), але широко використовуються при виробництві продовольчих та непродовольчих товарів вітчизняними підприємствами. При цьому внутрішній попит на олію соняшникову повністю забезпечувався за рахунок власного виробництва;
- майже 46 % імпорту плодово-ягідної продукції складають екзотичні види фруктів (цитрусові, банани, фініки, ананаси тощо), питома вага яких у загальному обсязі імпорту плодово-ягідної продукції у 2013 році становила понад 70 %.

**3. Значний відсоток виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції у господарствах населення.** Так, за даними Державної служби статис-

тики України у 2013 р., господарствами населення було вироблено продукції на суму 116268,1 млн грн (у постійних цінах 2010 р.) або 46,0 % від загального виробництва валової продукції сільського господарства. При цьому, якщо господарствами населення рослинницької продукції було вироблено на суму 72767,4 млн грн, або 41,37 % від загального підсумку, то тваринницької продукції – на 43500,7 млн грн, або на 56,52 % відповідно. У господарствах населення на 1.11.2014 р. утримувалося 71,4 % загальної чисельності ВРХ, у т. ч. корів – 77,8 %; свиней – 52,6 %, овець і кіз – 86,9. Також необхідно відмітити, що господарствами населення за підсумками 2013 р. було вироблено 97 % картоплі, 88,3 % овочей, 80,6 % плодів та ягід. Така нерациональна структура виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції є передумовою погіршення стану продовольчої безпеки держави. До того ж господарства населення не мають можливостей застосо-

вувати сучасні технології виробництва продукції, що зумовлює низьку її якість та невідповідність європейським санітарним нормам та стандартам. Це призводить до зниження дохідності вітчизняних малих і середніх сільгосп-підприємств, а також до послаблення конкурентних позицій на внутрішньому ринку окремих видів української продукції порівняно з європейською.

**4. Невідповідність української продукції європейським стандартам** є суттєвою загрозою розвитку вітчизняного агропродовольчого сектору та продовольчій безпеці на період запровадження всіх необхідних технічних регламентів і отримання сертифікатів відповідності. Відповідно до глави 17 Угоди про асоціацію України з ЄС співробітництво між сторонами охоплюватиме, серед іншого, заохочення політики якості сільськогосподарської продукції у сферах стандартів продукції, вимог щодо виробництва та схем якості [3]. З цією метою в українське законодавство необхідно імплементувати вимоги директив та регламентів ЄС стосовно сільського господарства та харчової промисловості, а також не менше 80 % чинних європейських стандартів.

Передусім можна прогнозувати збільшення обсягів імпорту в Україну окремих видів м'яса та харчових субпродуктів, молока й молочної продукції, деяких видів овочів та фруктів. Так, на м'ясо ВРХ збережено базову ставку ввізного мита на рівні 15 %, яке діятиме протягом 3 років; безмитна тарифна квота на імпорт свинини з країн ЄС становить 10 тис. тонн на рік; тарифна квота на імпорт 10 тис. тонн діє лише щодо окремих видів м'яса та субпродуктів птиці. Щодо молока та молочних продуктів – Україна встановлює безквотну ставку ввізного мита у розмірі 10 %, яка діятиме

протягом 5 – 7 років за окремими видами такої продукції. На помідори, огірки, виноград столовий, яблука та груші ставка ввізного мита протягом 5 років повинна знизитись з 10 до 5 %.

Також необхідність запровадження стандартів ЄС щодо утримання тварин і поводження з ними призведе до виходу вітчизняних домогосподарств із внутрішнього ринку та переорієнтації виробництва ними відповідної продукції виключно для власного споживання, що в умовах домінування таких виробників на ринку тваринницької продукції може становити загрозу для продовольчої безпеки держави [11].

Для переважної більшості вітчизняних малих і середніх сільгосп-підприємств також існують проблеми забезпечення відповідності власної продукції європейським стандартам, оскільки процеси гармонізації та адаптації законодавства у сфері технічного регулювання та санітарних і фітосанітарних заходів потребують не тільки тривалого часу, але і значних матеріальних ресурсів. Наприклад, сукупні витрати на адаптацію до стандартів ЄС тільки м'ясної промисловості Польщі становили близько 2 млрд євро [4].

**5. Сировинний характер експорту сільськогосподарської продукції.** За період економічного зростання не відбулося поліпшення структури експорту аграрної та продовольчої продукції з України. У загальній структурі експорту сільськогосподарської та харчової продукції частка 16 – 24 позицій УКТ ЗЕД (готова харчова продукція) у 2013 р. становила 21,0 %, тоді як частка 1 – 24 позицій УКТ ЗЕД (сільськогосподарська продукція) – 58,5 % (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка експорту сільськогосподарської та харчової продукції з України (у фактичних цінах)

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<i>у % до попереднього року</i>									
Сільськогосподарська та харчова продукція (1 – 24)	124,0	109,4	132,6	173,3	87,9	104,4	128,9	139,8	95,2
У т. ч. сільгосппродукція (1 – 14)	136,0	96,7	105,4	257,2	88,5	84,3	136,2	157,4	97,8
у т. ч. продукція тваринництва (1 – 5)	112,9	54,2	188,4	104,9	76,1	129,4	121,4	102,6	112,9
продукція рослинництва (6 – 14)	149,2	115,1	88,5	323,1	90,3	70,9	139,1	166,7	96,2
Жири і масла тваринного і рослинного походження (15)	107,6	165,4	176,9	113,3	92,3	145,7	129,8	124,0	83,3
Готова харчова продукція (16 – 24)	113,2	107,9	150,3	122,5	82,9	123,1	114,3	119,5	101,7
<i>у % до загального експорту сільськогосподарської продукції</i>									
Сільськогосподарська та харчова продукція (1 – 24)	100	100	100	100	100	100	100	100	100
У т. ч. Сільгосппродукція (1 – 14)	56,4	49,8	39,3	58,8	59,2	47,8	50,5	56,9	58,5



Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
у т.ч. продукція тваринництва (1 – 5)	17,0	8,4	11,9	7,3	6,3	7,8	7,3	5,4	6,4
продукція рослинництва (6-14)	39,4	41,4	27,5	51,5	52,9	40	43,2	51,5	52,1
Жири і масла тваринного і рослинного походження (15)	13,6	20,6	27,3	18,0	18,9	26,3	26,5	23,5	20,6
Готова харчова продукція (16 – 24)	30,0	29,6	33,3	23,2	21,9	25,9	23,0	19,6	21,0

**6. Нетарифні обмеження на ввезення на свою територію української сільськогосподарської та харчової продукції з боку Російської Федерації.** Зокрема, Федеральна служба за наглядом у сфері захисту прав споживачів і благополуччя людини (Росспоживнагляд) з 13.11.2014 р. заборонила ввезення в Росію сироподібних продуктів українського виробництва, з 22.10.2014 р. – ввезення і транзит всієї рослинницької продукції. Зважаючи на те, що з 14.10.2014 р. РФ призупинила ввезення на свою територію сирних продуктів українського виробництва, а також існуючу заборону на ввезення свинини та продуктів з неї, картоплі, а також суттєве обмеження на поставки м'яса птиці, кондитерських виробів, плодоовочевої продукції та рибних консервів, соків, алкоголю та пива, Росія через Росспоживнагляд та Россільгоспнагляд (Федеральна служба з ветеринарного і фітосанітарного нагляду) посилює тиск на українських експортерів. Як наслідок, за даними державної служби статистики України обсяг експорту сільськогосподарської продукції з України до Російської Федерації за січень-вересень 2014 був майже на 40 % нижчим порівняно з аналогічним періодом 2013 р.

За таких умов, українським виробникам слід переорієнтувати експортні поставки на інші ринки, за рахунок впровадження Європейських та Світових стандартів у сфері сільгоспвиробництва та переробки. З огляду на те, що Угодою про асоціацію між Україною та ЄС не встановлюються квоти на експорт до країн ЄС сирів, отримання підприємством-виробником такої продукції сертифіката на експорт до Європи відкриває ринки й інших країн світу, адже наявність європейського сертифікату (визнається всіма країнами світу) дозволяє експортувати продукцію й в інші країни світу.

#### Висновки.

З метою мінімізації ризиків і використання можливостей для агропромислового комплексу у сфері забезпечення зовнішньоекономічної безпеки на ринку сільськогосподарської продукції в Україні, а також внаслідок підписання угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом необхідно реалізувати низку заходів державної аграрної політики, які забезпечать умови для підвищення конкурентоспроможності виробництва продукції АПК та не суперечитимуть принципам державної підтримки та регулювання аграрного ринку, передбачених Угодою про асоціацію між Україною та ЄС. Зусилля слід сконцентрувати на [12]:

- прискоренні процесу впровадження європейських та міжнародних стандартів безпеки та якос-

ті продуктів харчування (НАССР, ISO, EN, Кодексу Аліментаріус) у сфері агропромислового виробництва;

- розробленні системи моніторингу зовнішньоторговельних операцій з країнами ЄС як механізму оперативного реагування на кон'юнктурні зміни аграрного ринку;
- сприянні розвитку дрібнотоварного сільськогосподарського виробництва, у т. ч. правовій регламентації діяльності особистих селянських господарств населення та розробленні механізму їх трансформування у фермерські господарства, що дасть змогу забезпечити інтеграцію особистих господарств населення у ринкові механізми функціонування аграрного сектора;
- заохоченні кооперативного руху на селі, спрямованого на спільне ведення господарської діяльності окремими суб'єктами господарювання, що дозволить зменшити витрати на виробництво і реалізацію сільськогосподарської продукції.

Для цього необхідно здійснити наступні першочергові заходи [13]:

#### 1. Кабінету Міністрів України, Міністерству аграрної політики та продовольства України:

- активізувати роботу з міжнародними донорськими організаціями (ЄБРР, USAID, Світовий Банк тощо) щодо розроблення та реалізації проектів технічної допомоги з метою гармонізації національної системи технічного регулювання та стандартів в агропромисловому виробництві до європейських та міжнародних норм (НАССР, ISO, EN, Кодекс Аліментаріус);
- ініціювати розроблення з подальшим розміщенням на офіційному веб-сайті Мінагрополітики рекомендацій щодо впровадження сільгоспвиробниками та переробними підприємствами необхідних змін у господарській та виробничій діяльності, які призведуть до підтвердження їх продукції та виробничих процесів європейським та міжнародним нормам якості та безпечності;
- забезпечити проходження у ВР України до їх прийняття проектів Законів України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо безпечності харчових продуктів» № 3102 від 20.08.2013 р., «Про державний контроль у сфері забезпечення безпечності та якості харчових продуктів і кормів, благополуччя тварин» № 4986

від 02.06.2014 р., «Про побічні продукти тваринного походження, що не призначені для споживання людиною» № 4055а від 11.06.2014 р;

- сприяти вдосконаленню системи державної підтримки сільськогосподарського виробництва шляхом оптимізації кількості та змісту державних цільових і бюджетних програм, концентрації їх на заходах «зеленої скрині» СОР зі створенням відповідних механізмів використання цієї допомоги, поступового переходу від надання підтримки сільськогосподарським підприємствам до сприяння розвитку сільської місцевості, ринкової інфраструктури аграрного ринку, здійснення природоохоронних заходів та розвитку депресивних територій;
- сприяти залученню інвестицій для реалізації проектів в агропромисловому комплексі, спрямованих на стимулювання виробництва та експорту продуктів сільськогосподарського походження з максимальним рівнем доданої вартості;
- забезпечити надання інформаційної підтримки інвестуванню в розвиток сільськогосподарського виробництва, спрощення процесів реєстрації аграрних інвестицій та надання гарантій захисту землекористування інвесторам.

2. Кабінету Міністрів України, Міністерству аграрної політики та продовольства, Міністерству економічного розвитку і торгівлі України:

- постійно здійснювати моніторинг зовнішньоторговельних операцій між Україною та ЄС з тим, щоб у разі перевищення вітчизняними компаніями пропозиції щодо експортних поставок продукції понад встановлені Угодою квоти виступити ініціатором проведення консультацій з ЄС з приводу перегляду обсягів квот, а також ставок ввізних мит;
- сприяти зменшенню числа посередників у процесах оптової та роздрібною реалізації продукції, а також укладанню експортних контрактів безпосередньо сільгоспвиробниками;
- сприяти укладенню багатосторонніх міжурядових угод щодо експорту Україною сільськогосподарської продукції та продуктів харчування, в тому числі в рамках участі у програмах міжнародної продовольчої допомоги;
- посилити в системі посольств та дипломатичних місій України економічних блоків щодо просування сільськогосподарської продукції на ринки іноземних країн.

3. Кабінету Міністрів України, Міністерству аграрної політики та продовольства України, Державній службі України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва забезпечити особистим селянським господарствам, які виявили бажання здійснити трансформацію у фермерське господарство сімейного типу, можливість реєстрації такого господарства за принципом «єдиного вікна».

4. Кабінету Міністрів України, Міністерству аграрної політики та продовольства, Міністерству фінансів України внести зміни до податкового законодавства Укра-

їни в частині звільнення фермерських господарств від сплати податків (за винятком земельного податку і збору на обов'язкове державне пенсійне страхування), у випадку, якщо їхній річний дохід не перевищує суму, еквівалентну 100 тис. євро<sup>2</sup>, визначену за середньорічним курсом НБУ.

5. Кабінету Міністрів України, Міністерству аграрної політики та продовольства України при підтримці дрібнотоварного сільськогосподарського виробництва стимулювати нарощування якісних показників виробництва замість кількісних. З цієї метою переорієнтувати фінансову допомогу у вигляді дотації господарствам населення за утримання та збереження молодняка великої рогатої худоби на збільшення видатків за бюджетним напрямом «Надання кредитів фермерським господарствам».

6. Міністерству аграрної політики та продовольства України сприяти відродженню кооперативного руху на селі шляхом підвищення рівня обізнаності голів сільських та селищних рад, сільського населення в питаннях організації та діяльності сільськогосподарських кооперативів, реалізації заходів державної підтримки розвитку сільськогосподарської кооперації, що дозволить зменшити витрати окремих виробників та фермерів на запровадження європейських та міжнародних стандартів безпеки та якості сільськогосподарської продукції.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Дані Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Дані Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/>
3. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00\\_Ukraine-EU\\_Association\\_Agreement\\_%28body%29.pdf](http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_Ukraine-EU_Association_Agreement_%28body%29.pdf)
4. Можливості і застереження щодо наслідків уведення в дію положень Угоди про асоціацію між ЄС та Україною : наук. доп. / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, чл.-кор. НАНУ Т. О. Осташко, д-ра екон. наук В. О. Точиліна ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів». – К., 2013. – 98 с.
5. Додатки до угоди про Асоціацію [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/docs/EA/Annexes\\_title\\_IV/1-A\\_EU/1-A\\_Annexes\\_Part-13.pdf](http://www.kmu.gov.ua/docs/EA/Annexes_title_IV/1-A_EU/1-A_Annexes_Part-13.pdf)
6. ЕС-Україна. Сняття пошлин і аграрний експорт України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukragroconsult.com/news/es-ukraina-snyatie-poshlin-i-agrarnyi-eksport-ukrainy>
7. Додатки до угоди про Асоціацію [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/docs/EA/Annexes\\_title\\_IV/01\\_Annexes\\_1-D.pdf](http://www.kmu.gov.ua/docs/EA/Annexes_title_IV/01_Annexes_1-D.pdf)
8. Додатки до угоди про Асоціацію [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/docs/EA/Annexes\\_title\\_IV/1-A\\_EU/1-A\\_Annexes\\_Part-12.pdf](http://www.kmu.gov.ua/docs/EA/Annexes_title_IV/1-A_EU/1-A_Annexes_Part-12.pdf)

<sup>2</sup> Ця сума складається з обсягу альтернативного річного сукупного доходу членів сімейної ферми з 4 осіб із середньомісячною зарплатою 10341 грн. (найвищий рівень у 2013 р. серед видів економічної діяльності – «авіаційний транспорт») та коштів, необхідних для купівлі мінімального набору сільськогосподарської техніки для обробітку фермерського господарства

9. Индекс продовольственных цен ФАО [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/ru/>

10. Звіт про стан продовольчої безпеки у 2013 році / Міністерство економічного розвитку та торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Konkurentno-spromozhnistTaSTanEkonomichnoiBezpeki>

11. Шубравська О. В. Інтеграційні перспективи України: переваги і ризики для аграрного сектору / Шубравська О. В., Прокопенко К. О. // Економіка України. – 2014. – № 1. – С. 63 – 73.

12. Оцінка перспектив та можливостей для агропромислового комплексу України внаслідок підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом : аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1633/>

13. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України : аналітична доповідь / За заг. ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 104 с.

## REFERENCES

“Dani Derzhavnoi sluzhby statystyky” [The data of the State Statistics Service]. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

“Dani Ministerstva ahrarnoi polityky ta prodovolstva Ukrainy” [Data of the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine]. <http://minagro.gov.ua/>

“Dodatky do uhody pro Asotsiatsiiu” [Applications of the Association Agreement]. [http://www.kmu.gov.ua/docs/EA/Annexes\\_title\\_IV/1-A\\_EU/1-A\\_Annexes\\_Part-13.pdf](http://www.kmu.gov.ua/docs/EA/Annexes_title_IV/1-A_EU/1-A_Annexes_Part-13.pdf)

“Dodatky do uhody pro Asotsiatsiiu” [Applications of the Association Agreement]. [http://www.kmu.gov.ua/docs/EA/Annexes\\_title\\_IV/01\\_Annexes\\_1-D.pdf](http://www.kmu.gov.ua/docs/EA/Annexes_title_IV/01_Annexes_1-D.pdf)

“Dodatky do uhody pro Asotsiatsiiu” [Applications of the Association Agreement]. [http://www.kmu.gov.ua/docs/EA/Annexes\\_title\\_IV/1-A\\_EU/1-A\\_Annexes\\_Part-12.pdf](http://www.kmu.gov.ua/docs/EA/Annexes_title_IV/1-A_EU/1-A_Annexes_Part-12.pdf)

“ES-Ukraina. Sniatie poshlin i agrarnyy eksport Ukrainy” [EU-Ukraine. Removing duties and agricultural exports Ukraine]. <http://www.ukragroconsult.com/news/es-ukraina-snyatie-poshlin-i-agrarnyi-eksport-ukrainy>

“Indeks prodovolstvennykh tsen FAO” [FAO Food Price Index]. <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/ru/>  
Mozhlyvosti i zasterezhennia shchodo naslidkiv uvedennia v diiu polozhen Uhody pro asotsiatsiiu mizh IES ta Ukrainoiu [Features and warnings about the consequences of enacting the Association Agreement between the EU and Ukraine]. Kyiv, 2013.

“Otsinka perspektyv ta mozhlyvostei dlia ahropromyslovoho kompleksu Ukrainy vnaslidok pidpysannia Uhody pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta Yevropeiskym Soiuzom” [Estimation of prospects and opportunities for agriculture due to Ukraine Association Agreement between Ukraine and the European Union]. <http://www.niss.gov.ua/articles/1633/>

Rozvytok ahrarnoho vyrobnytstva iak peredumova zabezpechennia prodovolchoi bezpeky Ukrainy [Development of agriculture as a precondition of food security Ukraine]. Kyiv: NISD, 2011.

Shubravsk, O. V., and Prokopenko, K. O. “Intehratsiini perspektyvy Ukrainy: perevahy i ryzyky dlia ahrarnoho sektora” [Integration prospects for Ukraine: benefits and risks for the agricultural sector]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 1 (2014): 63-73.

“Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odniiei storony, ta lEvropeiskym Soiuzom, lEvropeiskym Spivtovarystvom z atomnoi enerhii i ikhnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoi storony” [The Association Agreement between Ukraine, on the one hand, and the European Union, the European Atomic Energy Community and their Member States, of the other part]. [http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00\\_Ukraine-EU\\_Association\\_Agreement\\_%28body%29.pdf](http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_Ukraine-EU_Association_Agreement_%28body%29.pdf)

“Zvit pro stan prodovolchoi bezpeky u 2013 rotsi” [Statement food security in 2013]. Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku ta torhivli Ukrainy. <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Konkurentno-spromozhnistTaSTanEkonomichnoiBezpeki>

## ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ПРИСКОРЕНОЇ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЧОРНОЇ МЕТАЛУРГІЇ В УКРАЇНІ

© 2015 ДЕНИСОВ К. В., БАБМІНДРА Д. І.

УДК 338.23:658.2:669.1(477)

Денисов К. В., Бабміндра Д. І.

### Промислова політика регулювання процесів прискореної екологізації виробничої діяльності підприємств чорної металургії в Україні

Метою статті є аналіз основних проблем, пов'язаних з екологічними аспектами виробничої діяльності підприємств чорної металургії, визначення пріоритетних напрямів та інструментів регулювання процесів екологізації металургійного виробництва в Україні у контексті необхідності забезпечення сталого розвитку галузі. У статті проаналізовано еколого-економічні наслідки виробничої діяльності підприємств чорної металургії у сфері викидів забруднюючих речовин, скидання забруднених вод, а також поводження з відходами. Доведено зростання частки галузі в загальному показнику скидання неочищених вод і викидів діоксиду вуглецю. Зроблено висновок про існуючу нерациональну структуру капітальних інвестицій на охорону довкілля, де частка поточних витрат на утримання природоохоронних об'єктів перевищує 50 %. Обґрунтовано необхідність реалізації комплексної промислової політики в галузі, що включатиме максимальну підтримку впровадження інноваційних проектів та одночасне посилення відповідальності галузевих підприємств за порушення екологічного законодавства.

**Ключові слова:** сталый розвиток, екологізація, промислова політика, чорна металургія, забруднення довкілля, податок на додану вартість

**Рис.:** 3. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 30.

**Денисов Костянтин Вікторович** – кандидат економічних наук, викладач, кафедра міжнародної економіки та економічної теорії, Запорізький національний університет (вул. Жуковського, 66, Запоріжжя, 69600, Україна)

**Email:** denisovkv@ukr.net

**Бабміндра Дмитро Іванович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра міжнародної економіки та економічної теорії, Запорізький національний університет (вул. Жуковського, 66, Запоріжжя, 69600, Україна)

УДК 338.23:658.2:669.1(477)

UDC 338.23:658.2:669.1(477)

### Денисов К. В., Бабміндра Д. И. Промышленная политика регулирования процессов ускоренной модернизации производственной деятельности предприятий черной металлургии Украины

### Denysov K. V., Babmindra D. I. The Industrial Policy of Regulating the Processes of Accelerated Greening of the Industrial Activities of Iron and Steel Enterprises in Ukraine

Целью статьи является анализ основных проблем, связанных с экологическими аспектами производственной деятельности предприятий черной металлургии, определение приоритетных направлений, а также инструментов регулирования процессов экологизации металлургического производства в Украине в контексте необходимости обеспечения устойчивого развития отрасли. В статье проанализированы эколого-экономические последствия производственной деятельности предприятий черной металлургии в сфере выбросов загрязняющих веществ, сброса загрязненных вод, а также обращения с отходами. Доказано увеличение удельного веса отрасли в общем показателе сброса неочищенных вод и выбросов оксида углерода. Сделан вывод о нерациональной структуре отраслевых капитальных инвестиций в охрану окружающей среды, где удельный вес текущих затрат на содержание природоохранных объектов превышает 50 %. Исходя из этого, аргументирована необходимость реализации комплексной промышленной политики по вопросу экологизации отрасли за счет комбинированного использования налоговых инструментов.

The article aims to analyze the primary issues linked to the environmental aspects of industrial activities of iron and steel enterprises, to identify the priority areas and tools used for regulation of the processes of greening of the metallurgical production in Ukraine within the context of the necessity of ensuring a sustainable development of the industry. The article analyzes environmental and economic effects of the industrial activities of iron and steel enterprises in terms of pollutant emission, dumping of polluted water, as well as waste handling. The study proved that the share of the industry in the overall index of dumping of untreated water and carbon oxide emission has grown. The study concludes that there currently exists a non-rational structure of capital investment in environmental protection, where the share of current spending on maintenance of environmental facilities exceeds 50%. This substantiates the necessity of pursuing a comprehensive industrial policy combining maximum support for implementation of innovation projects and simultaneously harsher punishments imposed on industrial enterprises for violation of the environmental legislation.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, экологизация, промышленная политика, черная металлургия, загрязнение окружающей среды, налог на добавленную стоимость

**Keywords:** sustainable development, greening, industrial policy, iron and steel industry, environmental pollution, value added tax

**Рис.:** 3. **Табл.:** 3. **Библ.:** 30.

**Рис.:** 3. **Табл.:** 3. **Библ.:** 30.

**Денисов Константин Викторович** – кандидат экономических наук, преподаватель, кафедра международной экономики и экономической теории, Запорожский национальный университет (ул. Жуковского, 66, Запорожье, 69600, Украина)

**Denysov Kostyantyn V.** – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Department of International Economics and Economic Theory, Zaporizhzhya National University (vul. Zhukovskogo, 66, Zaporizhzhya, 69600, Ukraine)

**Email:** denisovkv@ukr.net

**Email:** denisovkv@ukr.net

**Бабміндра Дмитрій Іванович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра міжнародної економіки та економічної теорії, Запорожський національний університет (вул. Жуковського, 66, Запорожжя, 69600, Україна)

**Babmindra Dmitry I.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of International Economics and Economic Theory, Zaporizhzhya National University (vul. Zhukovskogo, 66, Zaporizhzhya, 69600, Ukraine)



Таблиця 1

## Індекси окремих показників виробничої діяльності металургійної галузі України (відсотків до попереднього року)

Показник	2011	2012	2013
<i>Обсяг виробництва</i>			
випуск металургійної продукції	111,0	96,4	94,7
<i>Викиди забруднюючих речовин у середньому одним підприємством</i>			
завантаження доменної печі	103,9	91,2	71,1
плавлення чавуну та відливання чушок	94,1	90,0	108,5
мартенівська піч	136,3	92,3	135,2
кисневий конвертер	91,7	105,7	97,1
електрична піч	112,9	95,8	93,5
прокатний стан	109,8	91,3	93,2
агломераційна установка	100,5	108,5	114,1

Складено та розраховано автором за: [18, с. 95; 19, с. 28; 20, с. 21; 21, с. 33; 22, с. 36]

родного газу. Але екологічні наслідки застосування подібних технологій наносять значно більші збитки та зводять нанівець будь-які переваги (табл. 2).

Металургійні підприємства входять до числа найбільших забруднювачів навколишнього середовища в Україні, особливо це стосується викидів діоксиду вуглецю та скидання неочищених забруднених вод. Це наносить економічні збитки через порушення стану повітряного басейну та погіршення якості земельних ресурсів. Щодо останніх, то їхня вільна кількість поступово скорочується через необхідність розташування там місць зберігання відходів виробничої діяльності.

Саме тому, з точки зору концепції сталого розвитку, необхідним є пошук шляхів збалансованого розвитку галузі в напрямку економічних, екологічних і соціальних зрушень. Попередній досвід державного регулювання інноваційного розвитку галузевих підприємств, у т. ч. за екологічним напрямком, не можна однозначно оцінити з точки зору його ефективності. Надання пільг позитивно вплинуло на фінансові та соціально-економічні показники діяльності галузі, але екологічний аспект не відчув на собі жодних змін. Позитивний вплив податкових пільг лише забезпечив відтворювальне зростання в галузі, але не заклав фундаменту для наздоганяючого розвитку. Про якісь зрушення в напрямку випереджального чи сталого розвитку взагалі не може йти мови.

Відтак маємо констатувати системну відсталість вітчизняної чорної металургії в питаннях екологізації, зумовлену передусім відсутністю структурних зрушень у виробничо-технологічній діяльності. На нашу думку, джерелом забезпечення структурних зрушень у чорній металургії має стати промислова політика, спрямована на кардинальний злам існуючої ситуації в питанні природоохоронної діяльності галузевих підприємств. Структурні зрушення мають забезпечити переведення виробничих

**Вступ.** В умовах переходу національної економіки до сталого розвитку поряд з енергоефективністю та соціальною сферою важливого значення набуває проблема забезпечення екологічної безпеки та збереження довкілля. В умовах України ця проблема викликана високими показниками забруднення повітряного та водного басейнів, погіршенням якості земельного фонду, висхідною динамікою росту захворюваності серед населення. Значною мірою на цьому позначається діяльність металургійних підприємств, що пов'язана з викидами в атмосферу шкідливих речовин і сполук, а також скиданням забруднених вод.

**Метою даного дослідження** є аналіз основних проблем, пов'язаних з екологічними аспектами виробничої діяльності підприємств чорної металургії, визначення пріоритетних напрямів та інструментів регулювання процесів екологізації металургійного виробництва в Україні у контексті необхідності забезпечення сталого розвитку галузі.

Питання екологізації вітчизняного промислового виробництва розглядали у своїх роботах В. Геєць [1, с. 115 – 118; 2, с. 132 – 133], М. Якубовський, М. Завгородня, О. Зарудна, П. Купчак, Р. Подолець, Б. Серебренніков, О. Дячук, М. Чепелев [3, с. 25 – 44], Н. Гахович [4, с. 779 – 791; 5, с. 141 – 154; 12, с. 521 – 536], Ю. Кіндзерський [6, с. 170 – 172], Л. Тимошик [7], В. Точилін і В. Венгер [8; 9, с. 545], В. Нікіфорова, Ю. Коновалов, В. Ляшенко, В. Вишневський та ін. [10], О. Амоша та ін. [11], Я. Жаліло та ін. [13; 16], О. Собкевич та С. Воробйов [14 – 15], К. Денисов [17].

Вітчизняна чорна металургія відіграє важливу роль у соціально-економічному розвитку країни загалом, а особливо це стосується окремих регіонів, що розташовані на Південному Сході України. Мова йде про Дніпропетровську, Донецьку, Запорізьку та Луганську області. Поряд із цим, виробнича діяльність галузі пов'язана з негативними наслідками для екології указаних регіонів, а також техногенного навантаження на навколишнє середовище.

З аналізу табл. 1 можна побачити, що рівень викидів забруднюючих речовин від металургійного виробництва прямо залежить від обсягів виробництва галузевої продукції. Особливо це стосується випуску продукції за допомогою кисневих конверторів, електросталеплавильних печей та прокатних станів. Вітчизняна металургія протягом тривалого часу перебуває на етапі відтворювального, а подекуди екстенсивного, розвитку.

Динаміка випуску продукції, показники енергоспоживання чи рівень забруднення довкілля пояснюються лише ступенем завантаженості виробничих потужностей. За роки незалежності не відбулося суттєвих структурних зрушень у виробничо-технологічній діяльності галузі, що є характерним також і для динаміки оплати праці.

Разом з тим, наведені в табл. 1 дані свідчать про високу динаміку викидів від роботи мартенівських печей, агломераційних установок, а також процесу плавлення чавуну та відливання чушок. Саме вони, разом з кисневим конвертером, є найбільшими забруднювачами довкілля у розрізі виробничих процесів чорної металургії (рис.1).

З рис.1 видно, що на згадані нами виробничі процеси припадає 94 % усіх викидів забруднюючих речовин від діяльності галузевих підприємств. Зауважимо, що використання агломераційних і конвертерних установок несе у собі економічну вигоду за рахунок низького споживання при-

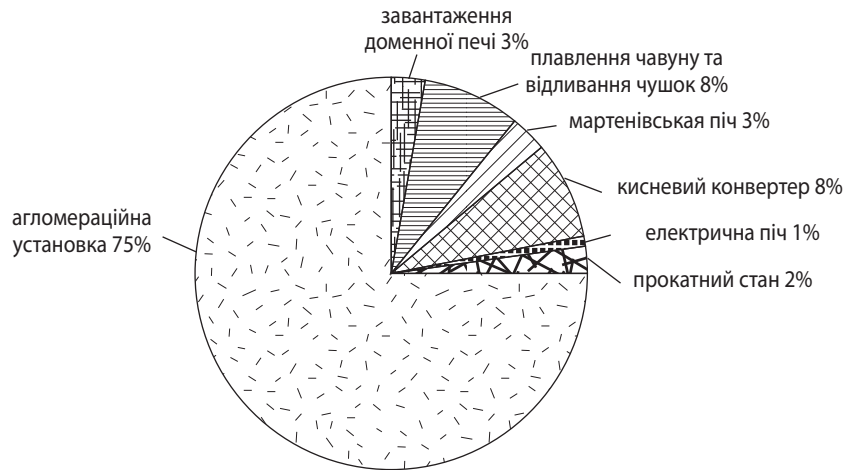


Рис. 1. Структура викидів забруднюючих речовин підприємствами чорної металургії України за 2013 рік [22, с. 36]

Таблиця 2

## Окремі показники екологічної діяльності металургійної галузі України

Показник	2011	2012	2013
Викиди забруднюючих речовин, тис. т	1102,3	1015,8	1004,6
Викиди діоксиду вуглецю, тис. т	64073,1	59188,1	60520,6
Відведено зворотних забруднених вод, млн м <sup>3</sup>	519,0	505,0	457,0
у т. ч. без очищення, млн м <sup>3</sup>	88,0	85,0	80,0
Утворено відходів, тис. т	59470,0	58967,0	60380,3

Складено автором за: [20, с. 31, с. 67; 21, с. 43, с. 79; 22, с. 46, с. 81, с. 98]

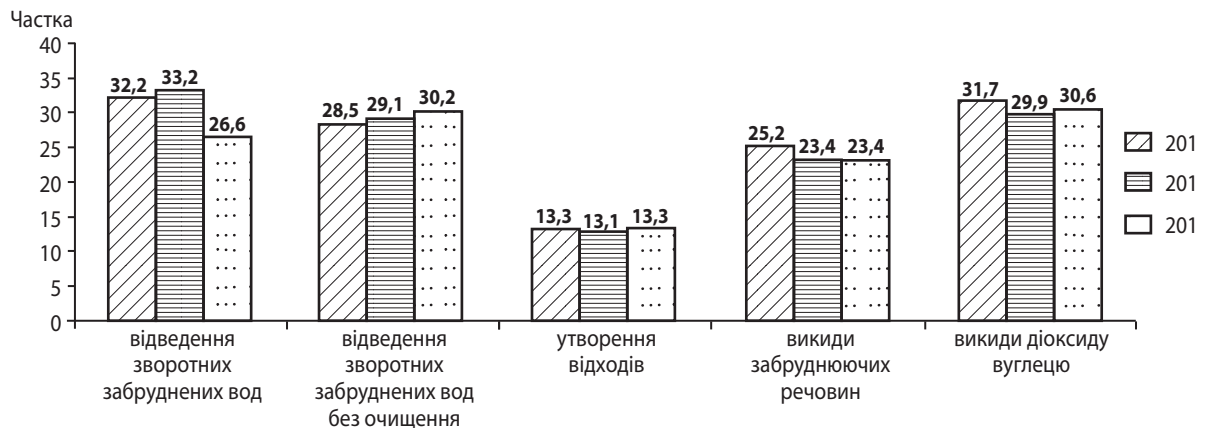


Рис. 2. Частка металургійної галузі у загальному показнику забруднення довкілля в Україні, розраховано за: [20, с. 31, с. 67; 21, с. 43, с. 79; 22, с. 46, с. 81, с. 98]

процесів у галузі на сучасні стандарти охорони довкілля, раціональне використання природних ресурсів, насамперед паливно-енергетичних, що несе в собі також економічний ефект. Не менш важливою є зміна підходів до проблеми утилізації та поводження з відходами, що передбачає максимальну переробку для отримання нової сировини чи джерел енергії.

Під промисловою політикою ми розуміємо комплекс заходів економічної політики держави, який враховує стратегічні орієнтири інноваційного розвитку на засадах ефективного використання податкового та тарифного інструментарію активізації структурних зрушень, що дозволяє

забезпечити новий рівень участі країни в міжнародному поділі праці [17]. Далі розглянемо податкові інструменти регулювання прискореної екологізації металургійних підприємств. Перед тим визначимо, які інструменти підтримки промислових підприємств можуть бути використані з огляду на ті зобов'язання, які Україна прийняла на себе у рамках СОТ.

Угода СОТ про субсидії і компенсаційні заходи визначає три групи субсидій (тобто інструментів промислової політики), що можуть надаватися державою чи від імені держави на користь промислових підприємств. Такими є «заборонені», «обмежені у застосуванні», «дозволені»

[23]. Розглянемо «обмежені у застосуванні» та «дозволені» субсидії як такі, що можуть потенційно бути застосовані в Україні.

«Обмежені у застосуванні» включають субсидювання експортного товару на рівні, що перевищує 5 % його вартості; покриття виробничих збитків окремих галузей; пряме списання урядом заборгованості підприємствам. Пряме списання податкових боргів (пені, штрафів) галузевим підприємствам мало місце в Україні протягом 1999 – 2001 рр. на приблизну суму 387,1 млн грн [24]. Саме таке списання стало однією з підстав для відкриття проти України низки антидемпінгових розслідувань на світових ринках металопродукції.

«Дозволені» субсидії включають допомогу в науково-дослідній діяльності, допомогу неблагополучним регіонам, сприяння прискореній адаптації виробничих потужностей до сучасних вимог із охорони навколишнього середовища, які регламентуються відповідними законами та / або нормативними актами. Кожен вид допомоги має певні обмежувальні рамки, зокрема по адаптації виробничих потужностей вони складають не більше 20 % загальних витрат на неї, обладнання має працювати до того не менше двох років, допомога повинна мати горизонтальний характер [23].

Разом з тим, допомозі в прискореній адаптації має передувати запровадження сучасних екологічних стандартів, що передбачено Угодою про асоціацію з ЄС. Особливості їх запровадження розглянуто В. Венгером у роботі [3, с. 28 – 29]. Не менш важливим є перегляд принципів вітчизняного екологічного оподаткування, особливо що стосується викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення; скидів забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти; розміщення відходів (крім розміщення окремих видів (класів) відходів як вторинної сировини, що розміщуються на власних територіях (об'єктах) суб'єктів господарювання) [25].

Слушною є думка Н. Гахович [12, с. 535] щодо необхідності удосконалення екологічного оподаткування за принципами «природокористувач платить» та «забруднювач платить». Одним з елементів такого переходу має стати перегляд чинних ставок екологічного податку з обов'язковим попереднім моделюванням його впливу на фінансову стабільність металургійних підприємств. Власники металургійних заводів мають сплачувати реальну ціну за нанесення збитків довкіллю (табл. 3).

Підвищення рівня екологічного оподаткування має відбуватися одночасно із розширенням програм підтримки

Таблиця 3

Екологічні платежі металургійних підприємств України (млн грн)

Вид платежу	2011 р.		2012 р.		2013р.	
	Пред'явлено	Сплачено	Пред'явлено	Сплачено	Пред'явлено	Сплачено
Усього	279,2	255,5	247,0	258,5	355,2	329,4
у т. ч.						
екологічний податок	277,3	254,1	244,6	254,3	348,7	328,6
штрафні санкції за порушення природоохоронного законодавства	1,9	1,4	2,3	4,2	6,5	0,8

Складено за: [20, с. 176 – 178; 21, с. 219 – 221; 22, с. 209 – 212]

розробки та реалізації інноваційних проектів у галузі. Такі програми покликані компенсувати фінансові втрати підприємств внаслідок посилення податкового навантаження. Під програмами підтримки слід першочергово розуміти системні заходи з енергозбереження, що автоматично позитивно впливатиме на цінову конкурентоспроможність вітчизняної металопродукції. Проекти екологічних інновацій мають охоплювати заходи, спрямовані на зменшення обсягів викидів забруднюючих речовин в атмосферу, скидання забруднених (а головним чином неочищених) вод, а також утилізацію та переробку відходів виробництва. Не менш важливим є адаптація до європейських стандартів, сертифікація та акредитація виробничих процесів у відповідності до найкращих світових практик.

Перспективним інструментом фінансового регулювання інноваційного розвитку екологічної діяльності металургійних підприємств є відшкодування державою кредиторської заборгованості з податку на додану вартість. Цільовим призначенням використання відшкодованого

податку має стати реалізація проектів екологізації виробництва. Тобто має бути реалізований один із принципів Бюджетного кодексу – програмно-цільовий метод використання коштів [26].

У попередніх роботах [17; 27 – 30] нами було обґрунтовано можливість відшкодування ПДВ для металургійних підприємств виключно на покриття витрат із реалізації інноваційних проектів. При цьому було розроблено два альтернативні, але не взаємовиключні варіанти – покриття витрат із придбання, монтажу та запуску імпортного обладнання чи технологій або фінансування аналогічних витрат на вітчизняні аналоги. По кожному із розроблених варіантів було визначено переваги та недоліки, але все ж таки зроблено висновок про необхідність приділення більшої уваги національній продукції [17].

Проведений аналіз показав цілковиту відповідність такого інструменту регулювання інноваційного розвитку металургійної галузі вимогам СОТ [23], що робить можливою його реалізацію без ймовірності застосування контр-

заходів. Умовою для реалізації подібних проектів було визначено розробку та затвердження порядку відшкодування витрат на інновації, врегулювання відносин держави, бізнесу та науково-дослідного сектора, забезпечення стабільних джерел фінансування бюджетних витрат.

Запропоновані підходи до фінансування інноваційних проектів в царині екологізації виробничої ді-

яльності металургійних підприємств створять умови для інтенсивного нарощування капітальних інвестицій у природоохоронну діяльність (рис. 3). Такі інвестиції матимуть економічний ефект, який проявлятиметься через оптимізацію витрат на оплату екологічних платежів у майбутньому за рахунок зниження рівня забруднення довкілля.

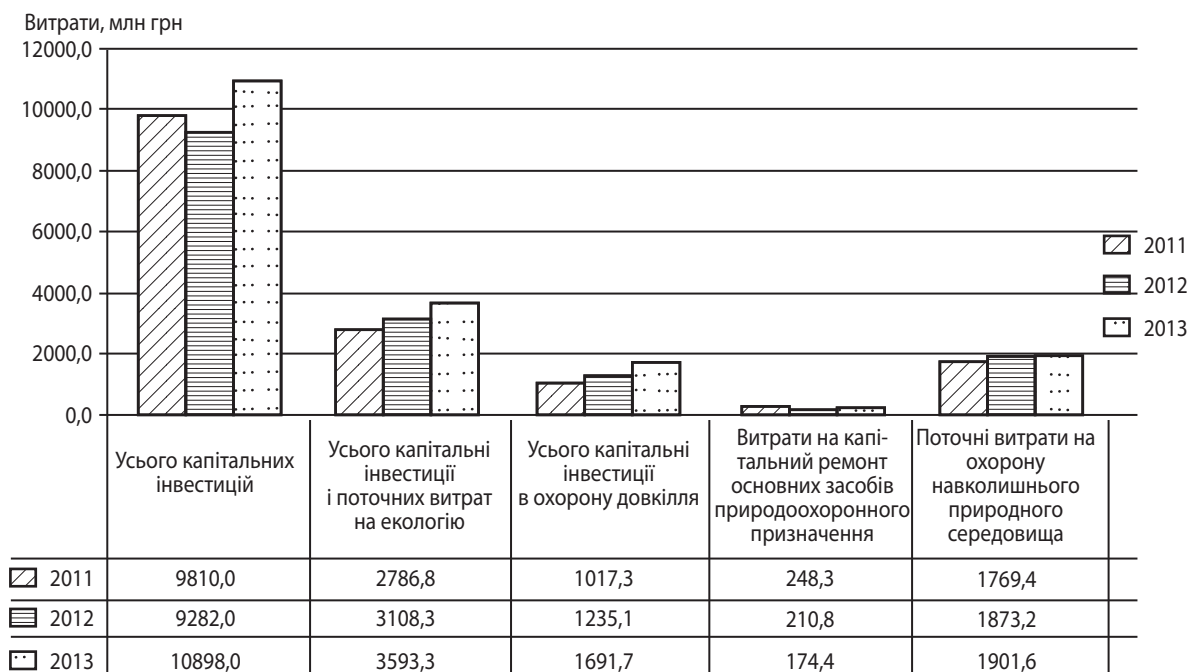


Рис. 3. Витрати металургійних підприємств на капітальні інвестиції та охорону навколишнього середовища (без екологічних платежів) [18, с. 190; 20, с. 171; 21, с. 214; 22, с. 205]

На даному етапі частка екологічних інвестицій у загальному показнику капітальних вкладень металургійних підприємств знаходиться на рівні 28 – 33 %. Проте, екологічні інвестиції більше ніж на половину формуються за рахунок поточних витрат на охорону навколишнього середовища. Іншими словами – це підтримка в робочому стані об'єктів природоохоронного призначення [22, с. 223]. Частка капітальних інвестицій (без капітального ремонту основних засобів) у загальному показнику витрат на екологію складає 42 %, хоча саме від них залежить рівень екологізації виробництва.

У подальшому, за умови практичного застосування наведених нами вище інструментів, вирішення потребуватиме питання класифікації таких інвестицій за характером джерела фінансування – бюджетний, власні кошти підприємств чи змішана форма. Попереднє врегулювання питань класифікації дозволить об'єктивно відобразити такі витрати у статистичній та бюджетній звітності.

**Висновки.** Екологізація виробничої діяльності підприємств чорної металургії України на даний час має стратегічне значення для забезпечення переходу національної економіки на етап сталого розвитку. Існуючий рівень техногенного навантаження та забруднення довкілля призводить до деградації земельних і водних ресурсів, створюючи загрозу фізичним умовам життя української нації.

Вирішення питання полягає в реалізації промислової політики регулювання процесів прискореної екологізації в галузі за рахунок посилення податкової відповідальності забруднювачів довкілля, а також підтримки у реалізації профільних інноваційних проектів. Побудована за принципом «жорстка відповідальність / максимальна підтримка інновацій» система дозволить забезпечити структурні зрушення в чорній металургії, що неодмінно позначатиметься на рівні соціально-економічного розвитку України.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави : національна доповідь / За заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
2. Новий курс: реформи в Україні. 2010 – 2015 : національна доповідь / За заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
3. Оцінка впливу Угоди про асоціацію / ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України : наукова доповідь / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця, чл.-кор. НААН України, д-ра екон. наук Т. О. Осташко, чл.-кор. НАН України, д-ра екон. наук Л. В. Шинкарук; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів. НАН України». – К., 2014. – 102 с.
4. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / [Ю. В. Кіндзерський, М. М. Яку-



бовський, І. О. Галиця та ін.]; за ред. канд. екон. наук Ю. В. Кіндзерського; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К.: ІЕП НАН України, 2009. – 928 с.: табл., рис.

5. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / Відпов. ред. Ю. В. Кіндзерський. – К.: ІЕП НАН України, 2007. – 408 с.

6. Кіндзерський Ю. В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації: монографія / Ю. В. Кіндзерський; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2013. – 536 с.: табл., рис.

7. Тимошик Л. П. Реструктуризація промислового виробництва (на прикладі гірничо-металургійного комплексу України): автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.07.01 «Економіка промисловості» / Л. П. Тимошик. – К., 2005. – 23 с.

8. Венгер В. В. Особливості взаємодії держави та бізнесу у сфері гірничо-металургійного комплексу України: від підтримки до партнерства / В. В. Венгер, В. О. Точилін // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 2. – С. 114 – 128.

9. Ринки реального сектора економіки України в інституціональному середовищі СОТ: кон'юнктура та інтеграція / За ред. д-ра екон. наук, проф. В. О. Точиліна; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 552 с.

10. Промисловість і промислова політика України 2013: актуальні тренди, виклики, можливості: науково-аналітична доповідь / [О. І. Амоша, В. П. Вишневський, Л. О. Збаразська та ін.]; за заг. ред. В. П. Вишневського; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2014. – 200 с.

11. Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми / [О. М. Алимов, О. І. Амоша та ін.]; за заг. ред. В. І. Ляшенка; ІЕП НАН України, КПУ. – Запоріжжя: КПУ, 2014. – 798 с.

12. Структурні зміни та економічний розвиток України: монографія / [В. М. Геєць, Л. В. Шинкарук, Т. І. Артьомова та ін.]; за ред. д-ра екон. наук Л. В. Шинкарук; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2011. – 696 с.: табл., рис.

13. Промислова політика як чинник післякризового відновлення економіки України. – К.: НІСД, 2012. – 41 с.

14. Пріоритети та важелі модернізації металургійної галузі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/886/>

15. Пріоритети інвестиційного забезпечення структурних реформ у промисловості України. – К.: НІСД, 2014. – 57 с.

16. Пріоритети політики імпортозаміщення у стратегії модернізації промисловості України. – К.: НІСД, 2012. – 71 с.

17. Денисов К. В. Промислова політика в системі структурних перетворень у чорній металургії України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / К. В. Денисов; ДВНЗ «Криворізький нац. ун-т». – Кривий Ріг, 2014. – 24 с.

18. Статистичний щорічник України за 2013 р.: статистичний збірник / За ред. О. Осаулєнка. – К.: Держстат України, 2014. – 534 с.

19. Довкілля України у 2010 р.: статистичний збірник / За ред. Н. Власенко. – К.: Держстат України, 2011. – 205 с.

20. Довкілля України у 2011 р.: статистичний збірник / За ред. Н. Власенко. – К.: Держстат України, 2012. – 185 с.

21. Довкілля України у 2012 р.: статистичний збірник / За ред. Н. Власенко. – К.: Держстат України, 2013. – 234 с.

22. Довкілля України у 2013 р.: статистичний збірник / Відп. за випуск О. М. Прокопенко. – К.: Держстат України, 2014. – 223 с.

23. Угода СОТ про субсидії і компенсаційні заходи // Офіційний веб-портал Верховної ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua/>

24. Бюлетень Рахункової Палати України № 4 за 2000 р. // Офіційний сайт Рахункової палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua>

25. Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2011. – № 13 – 14, № 15 – 16, № 17. – Ст. 112.

26. Бюджетний кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – № 50 – 51. – Ст. 572.

27. Денисов К. В. Аналіз особливостей державної політики регулювання виробничо-збутової діяльності підприємств чорної металургії / К. В. Денисов // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2012. – № 2. – С. 102 – 108.

28. Денисов К. В. Інструменти державної політики регулювання виробничої діяльності чорної металургії в Україні відповідно до вимог СОТ / К. В. Денисов // Ефективна економіка. – 2012. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/>

29. Денисов К. В. Аналіз результативності державної промислової політики в чорній металургії України за 1996 – 2010 рр. / К. В. Денисов // Бізнес Інформ. – 2013. – № 3. – С. 146 – 151.

30. Денисов К. В. Державне регулювання інноваційної складової розвитку виробничої діяльності підприємств чорної металургії України / К. В. Денисов // Економічний простір. – 2012. – № 58. – С. 160 – 171.

## REFERENCES

Amosha, O. I. et al. Promyslovist i promyslova polityka Ukrainy 2013: aktualni trendy, vyklyky, mozhlyvosti [Industry and Industrial Policy of Ukraine 2013: current trends, challenges, opportunities]. Donetsk, 2014.

Alymov, O. M. et al. Pershyi etap modernizatsii ekonomiky Ukrainy: dosvid ta problemy [The first phase of the modernization of Ukraine's economy: experience and problems]. Zaporizhzhia: KPU, 2014.

"Biuletен Rakhunkovoi Palaty Ukrainy №4 za 2000r." [Bulletin of the Accounting Chamber of Ukraine № 4, 2000]. Ofitsiynyi sait Rakhunkovoi palaty Ukrainy. <http://www.ac-rada.gov.ua>

Denysov, K. V. "Promyslova polityka v systemi strukturnykh peretvoren u chornii metalurhii Ukrainy" [Industrial policy in the system of structural changes in the steel industry of Ukraine]. avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.03, 2014.

Dovkillia Ukrainy u 2010 r. [Environment Ukraine in 2010]. Kyiv: Derzhstat Ukrainy, 2011.

Dovkillia Ukrainy u 2011 r. [Environment Ukraine in 2011]. Kyiv: Derzhstat Ukrainy, 2012.

Dovkillia, Ukrainy u 2012 r. Kyiv: Derzhstat Ukrainy, 2013.

Dovkillia Ukrainy u 2013 r. [Environment in Ukraine in 2013]. Kyiv: Derzhstat Ukrainy, 2014.

Denysov, K. V. "Analiz osoblyvostei derzhavnoi polityky rehuliuвання vyrobnycho-zbutovoi diialnosti pidpryemstv chornoii metalurhii" [Analysis of public policy regulating the production and marketing of ferrous metallurgy]. Derzhava ta rehiony. Seriya «Ekononika ta pidpryemnytstvo», no. 2 (2012): 102-108.

Denysov, K. V. "Instrumenty derzhavnoi polityky rehuliuвання vyrobnychoi diialnosti chornoii metalurhii v Ukraini vidpovidno do vymoh SOT" [Tools of public policy regulating the production of iron and steel in Ukraine in line with WTO]. <http://www.economy.nayka.com.ua/>

Denysov, K.V. "Analiz rezultatyvnosti derzhavnoi promyslovoi polityky v chornii metalurhii Ukrainy za 1996 - 2010 rr." [Analysis of the impact of state industrial policy in the steel industry of Ukraine for 1996 - 2010]. *Biznes Inform*, no. 3 (2013): 146-151.

Denysov, K. V. "Derzhavne rehulivannia innovatsiinoi skladovoi rozvytku vyrobnychoi diialnosti pidpriemstv chornoj metalurhii Ukrainy" [State regulation of innovative component of the production activities of the steel industry of Ukraine]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 58 (2012): 160-171.

Heiets, V. M. et al. *Strukturni zminy ta ekonomichnyi rozvytok Ukrainy* [Structural change and economic development of Ukraine]. Kyiv, 2011.

Kindzerskyi, Yu. V. et al. *Potentsial natsionalnoi promyslovosti: tsili ta mekhanizmy efektyvnoho rozvytku* [Potential national industry objectives and mechanisms for effective development]. Kyiv: IEP NAN Ukrainy, 2009.

Kindzerskyi, Yu. V. *Promyslovist Ukrainy: stratehiia i polityka strukturno-tekhnologichnoi modernizatsii* [Ukraine Industry: strategy and policy of structural and technological modernization]. Kyiv, 2013.

[Legal Act of Ukraine] (2011).

[Legal Act of Ukraine] (2010).

Novyi kurs: reformy v Ukraini. 2010 - 2015 [The New Deal: reform in Ukraine. 2010 - 2015]. Kyiv: NVTs NBUV, 2010.

Otsinka vplyvu Uhody pro asotsiatsiiu / ZVT mizh Ukrainoiu ta IES na ekonomiku Ukrainy [Assessing the impact of AA / FTA between the EU and Ukraine on Ukraine's economy]. Kyiv, 2014.

Priorytety investytsiinoho zabezpechennia strukturnykh reform u promyslovosti Ukrainy [Priorities for investment support structural reforms in Ukraine industry]. Kyiv: NISD, 2014.

Promyslovi potentsial Ukrainy: problemy ta perspektyvy strukturno-innovatsiinykh transformatsii [The industrial potential of Ukraine: problems and prospects of innovative structural transformations]. Kyiv: IEP NAN Ukrainy, 2007.

Priorytety polityky importozamishchennia u stratehii modernizatsii promyslovosti Ukrainy [Policy priorities in the strategy of import substitution industrial modernization Ukraine]. Kyiv: NISD, 2012.

"Priorytety ta vazheli modernizatsii metalurhiinoi haluzi Ukrainy" [Priorities and leverage upgrading metallurgical Ukraine]. <http://www.niss.gov.ua/articles/886/>

Promyslova polityka iak chynnyk pisliakryzovoho vidnovlennia ekonomiky Ukrainy [Industrial policy as a factor in the post-crisis economic recovery Ukraine]. Kyiv: NISD, 2012.

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

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

Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2013 r. [Statistical Yearbook of Ukraine for 2013]. Kyiv: Derzhstat Ukrainy, 2014.

Tymoshchuk, L. P. "Restrukuryzatsiia promyslovoho vyrobnytstva (na prykladi hirnycho-metalurhiinoho kompleksu Ukrainy)" [Restructuring of industrial production (for example, mining and metallurgical complex of Ukraine)]. *avtores. dys. ... kand. ekon. nauk* : 08.07.01, 2005.

"Uhoda SOT pro subsydii i kompensatsiini zakhody" [The WTO Agreement on Subsidies and Countervailing Measures]. Ofitsiynyi veb-portal Verkhovnoi rady Ukrainy. <http://rada.gov.ua/>

Venher, V. V., and Tochylin, V. O. "Osoblyvosti vzaiemodii derzhavy ta biznesu u sferi hirnycho-metalurhiinoho kompleksu Ukrainy: vid pidtrymky do partnerstva" [Features of interaction between state and business in the mining and metallurgical complex of Ukraine: from support to partnership]. *Ekonomika i prohnozuvannia*, no. 2 (2010): 114-128.

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЗАГРОЗ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

© 2015 ЄРМАЧЕНКО В. Є.

УДК 338.486.3

Єрмаченко В. Є.

### Концептуальні підходи до визначення загроз розвитку туризму в Україні

На основі проведеного експертного опитування здійснена ідентифікація, предметний опис та порівняльна характеристика загроз розвитку туристичної діяльності в Україні. Встановлено, що найбільші негативні наслідки для ринку туристичних послуг мають економічні загрози, а саме: зменшення купівельної спроможності населення, зниження зайнятості, зростання індексу цін на більшість товарів та послуг, несприятливі коливання валютних курсів, а також геополітичні загрози, які можуть мати довгостроковий та структурний негативний вплив. Доведено, що істотною характерною рисою загроз є їх взаємообумовленість; процесам реалізації загроз притаманний синергетичний ефект; поряд з детальним аналізом конкретних загроз з метою ефективного управління соціально-економічним розвитком у сфері туризму необхідним є синтез отриманої інформації до рівня розуміння ринку туристичних послуг як складної системи, тенденції зміни параметрів якої встановлюються під впливом широкого кола деструктивних чинників, які є внутрішніми та зовнішніми по відношенню до національної економічної системи.

**Ключові слова:** туризм, ринок туристичних послуг, загрози, економічна безпека, система управління розвитком туризму

**Рис.: 4. Формул: 3. Бібл.: 9.**

**Єрмаченко Володимир Єгорович** – кандидат економічних наук, професор, кафедра туризму, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**Email:** svetlana.lab@gmail.com

УДК 338.486.3

UDC 338.486.3

### Єрмаченко В. Е. Концептуальные подходы к определению угроз развитию туризма в Украине

На основе проведенного экспертного опроса осуществлена идентификация, предметное описание и сравнительная характеристика угроз развитию туристической деятельности в Украине. Выявлено, что наибольшие негативные последствия для рынка туристических услуг имеют экономические угрозы, а именно: уменьшение покупательной способности населения, снижения занятости, рост индекса цен на большинство товаров и услуг, неблагоприятные колебания валютных курсов, а также геополитические угрозы, которые могут иметь долгосрочное и структурное негативное воздействие. Доказано, что существенной характерной чертой угроз является их взаимозависимость; процессам реализации угроз присущ синергетический эффект; наряду с детальным анализом конкретных угроз для целей эффективного управления социально-экономическим развитием в сфере туризма необходим синтез полученной информации до уровня понимания рынка туристических услуг как сложной системы, тенденции изменения параметров которой устанавливаются под влиянием широкого круга деструктивных факторов, являющихся как внутренними, так и внешними по отношению к национальной экономической системе.

**Ключевые слова:** туризм, рынок туристических услуг, угрозы, экономическая безопасность, система управления развитием туризма

**Рис.: 4. Формул: 3. Библ.: 9.**

**Єрмаченко Владимир Егорович** – кандидат экономических наук, профессор, кафедра туризма, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**Email:** svetlana.lab@gmail.com

### Yermachenko V. Ye. Conceptual Approaches to Identification of Threats to the Development of Tourism in Ukraine

Using the conducted expert survey as a basis, the author carried out identification, focused description, and comparative analysis of threats to the development of tourism in Ukraine. It allowed establishing that the most detrimental effects on the travel services market are produced by economic threats, namely: decreased consumer purchasing power, lower employment rates, growing price index for most goods and services, unfavorable exchange rate fluctuations, as well as geopolitical threats that may have long-term and structural negative effects. The study proves that interdependence of threats is their essential property; the synergistic effect is inherent in threat materialization processes; achieving efficiency in management of the socioeconomic development of tourism requires, alongside the in-depth analysis of specific threats, synthesis of the obtained information into understanding of the travel services market as a complex system where tendencies in parameter changes are set under the influence of a wide range of destructive factors that are both internal and external with respect to the national economic system.

**Keywords:** tourism, travel services market, threats, economic security, tourism development management system

**Pic.: 4. Formulae: 3. Bibl.: 9.**

**Yermachenko Volodymyr Ye.** – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Department of Tourism, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**Email:** svetlana.lab@gmail.com

**Вступ.** Феноменальне зростання підприємницької активності сфери туризму у відповідь на пошуків послуг організації подорожей, рекреації та дозвілля стає невід'ємною рисою розвитку світового соціально-економічного простору. В Україні стан та рівень розвитку туристичної сфери національної економіки формується під впливом складних внутрішніх процесів соціальної, економічної та геополітичної динаміки, які без належного реагування з боку системи управління туризмом на націо-

нальному рівні, а також на рівні окремих суб'єктів господарювання, можуть стати суттєвими загрозами розвитку ринку туристичних послуг. Відповідно, актуалізується потреба глибокого дослідження та розроблення теоретичних, концептуальних та методологічних положень управління загрозами та безпекою функціонування суб'єктів туристичної діяльності, яка утворює принципово нову наукову парадигму та предметну сферу економічних досліджень. Підґрунтям формування новітньої концепції розвитку ту-

ризму в Україні має стати зарубіжний та вітчизняний досвід управління загрозами, що обумовляє актуальність проблематики даної статті.

**Метою дослідження** є ідентифікація, предметний опис та порівняльна характеристика загроз розвитку туристичної діяльності в Україні на основі проведеного експертного опитування та у співставленні з висновками міжнародних експертних організацій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Важливість та актуальність досліджень проблем розвитку туризму в Україні підтверджує наявність значної кількості наукових розробок. Монографічні праці О. Любіцевої, С. Мельниченко, Т. Ткаченко [7], В. Герасименка [4], М. Кизима [8] та інших науковців стають фундаментальною основою подальших прикладних розробок [1 – 3; 5; 6] в різних частинах загальної проблемної області, проте ефективність внесених практичних пропозицій у діяльності суб'єктів туристичного ринку суттєво зменшується в умовах відсутності системи управління економічною безпекою та протидії загрозам розвитку туризму.

**Виклад основного матеріалу.** За висновками фахівців Всесвітнього економічного форуму [9], загрози розвитку соціально-економічних систем можливо поділити на економічні, природні, геополітичні, соціальні та технологічні (рис. 1).

При використанні такої класифікації найбільше значення у світовому масштабі в 2007 – 2014 роках мали економічні загрози, зокрема криза неплатежів та припинення діяльності великих економічних агентів, що може виклика-

ти ланцюгову реакцію в міжнародній фінансовій системі. Проте в 2015 р. першочергове значення, на думку експертів Всесвітнього економічного форуму [9], отримала загроза кризи водо забезпечення, сутність та причини якої набули нового розуміння в міжнародній спільноті як соціальної, а не природної загрози.

Розвиток туризму в Україні, підкорюючись загальним світовим тенденціям, в останні роки зазнає критичного впливу деструктивних чинників внутрішнього геополітичного та економічного простору і потребує формування особливої системи управління загрозами, яка повинна функціонувати як на національному рівні, так і на рівні окремих суб'єктів туристичної діяльності.

Ефективно побудована система управління розвитком соціально-економічних процесів у сфері туризму повинна у довгостроковій перспективі забезпечувати зниження впливу загроз і деструктивних чинників, а також сприяти зменшенню вірогідності їх прояву. Отже, мета функціонування системи управління розвитком туризму у формалізованому вигляді може бути представлена як:

$$\begin{cases} F(x) \rightarrow \min \\ L(x) \rightarrow \min' \end{cases} \quad (1)$$

де  $F(x)$  – сумарний вплив загроз соціально-економічного розвитку;

$L(x)$  – вірогідність прояву загроз та деструктивних чинників.

Найбільша результативність функціонування системи управління розвитком туризму (УРТ) досягається

	2011	2012	2013	2014	2015
1	криза неплатежів	припинення діяльності великих економічних агентів	припинення діяльності великих економічних агентів	криза неплатежів	криза водозабезпечення
2	невміла адаптація до зміни клімату	криза водозабезпечення	криза водозабезпечення	невміла адаптація до зміни клімату	поширення інфекційних захворювань
3	міжрегіональні конфлікти	продовольча криза	криза неплатежів	криза водозабезпечення	застосування зброї масового знищення
4	інфляція	криза неплатежів	застосування зброї масового знищення	структурне безробіття	міжрегіональні конфлікти
5	зростання цін на енергоресурси	зростання цін на енергоресурси	невміла адаптація до зміни клімату	неадекватне використання технологій та баз даних	невміла адаптація до зміни клімату

Умовні позначення:

- – економічні загрози
- ▨ – природні загрози
- ▧ – геополітичні загрози
- ▤ – соціальні загрози
- ▩ – технологічні загрози

Рис. 1. Ранжування значимості загроз соціально-економічного розвитку в світі [9]



за умови виконання завдань мінімізації сумарного впливу загроз та вірогідності їх прояву одночасно або синхронізовано щодо найбільш впливових загроз соціально-економічного розвитку у сфері туризму.

Для формування збалансованої організаційної структури системи УРТ, а також з метою забезпечення можливостей порівняння результатів функціонування національної системи УРТ з параметрами міжнародного ринку туристичних послуг, доцільно використовувати групування загроз та компонентне наповнення груп відповідно до практики експертизи Всесвітнього економічного форуму. Отже, у процесі проектної організації системи управління соціально-економічним розвитком у сфері туризму підсистема управління безпекою повинна надавати можливості вирішення оперативних та стратегічних задач щодо основних загроз за такими групами (рис. 2):

- 1) економічні:  $x_{11}$  – інфляція;  $x_{12}$  – зменшення купівельної спроможності;  $x_{13}$  – криза неплатежів;  $x_{14}$  – структурне безробіття;  $x_{15}$  – припинення діяльності великих економічних агентів;
- 2) природні:  $x_{21}$  – природні стихійні лиха;  $x_{22}$  – невміла адаптація до зміни клімату;  $x_{23}$  – втрата біологічного розмаїття та унікальних природних ресурсів;  $x_{24}$  – антропогенні катастрофи;
- 3) геополітичні:  $x_{31}$  – корупція, організована злочинність;  $x_{32}$  – широкомасштабні терористичні атаки і військові операції;  $x_{33}$  – міжрегіональні конфлікти;  $x_{34}$  – застосування зброї масового знищення;
- 4) соціальні:  $x_{41}$  – урбанізація;  $x_{42}$  – продовольча криза;  $x_{43}$  – широкомасштабна вимушена міграція;

$x_{44}$  – криза водозабезпечення;  $x_{45}$  – поширення інфекційних захворювань;  $x_{46}$  – соціальні протести та заворушення;

- 5) технологічні:  $x_{51}$  – широкомасштабні інформаційні та кібератаки;  $x_{52}$  – порушення у роботі транспортної системи та засобів зв'язку;  $x_{53}$  – неадекватне використання технологій та інформаційних баз даних.

Отже, комплекс загроз соціально-економічному розвитку у сфері туризму має таке компонентне наповнення:

$$\langle E(x), P(x), G(x), S(x), T(x) \rangle, \quad (2)$$

- де  $E(x)$  – сукупність економічних загроз;  
 $P(x)$  – сукупність природних загроз;  
 $G(x)$  – сукупність геополітичних загроз;  
 $S(x)$  – сукупність соціальних загроз;  
 $T(x)$  – сукупність технологічних загроз.

Для отримання комплексного бачення проблем та перспектив соціально-економічного розвитку у сфері туризму необхідно сприймати визначені загрози і прогнозувати їх прояви не розрізнено, а враховуючи їх тісний взаємозв'язок (рис. 2). Досвід, отриманий в ході проведеного дослідження, надає підстави вважати, що істотною характерною рисою загроз є їх взаємообумовленість; процесам реалізації загроз притаманний синергетичний ефект; поряд з детальним аналізом конкретних загроз з метою ефективного управління соціально-економічним розвитком у сфері туризму необхідним є синтез отриманої інформації до рівня розуміння ринку туристичних послуг як складної системи, тенденції зміни параметрів якої вста-

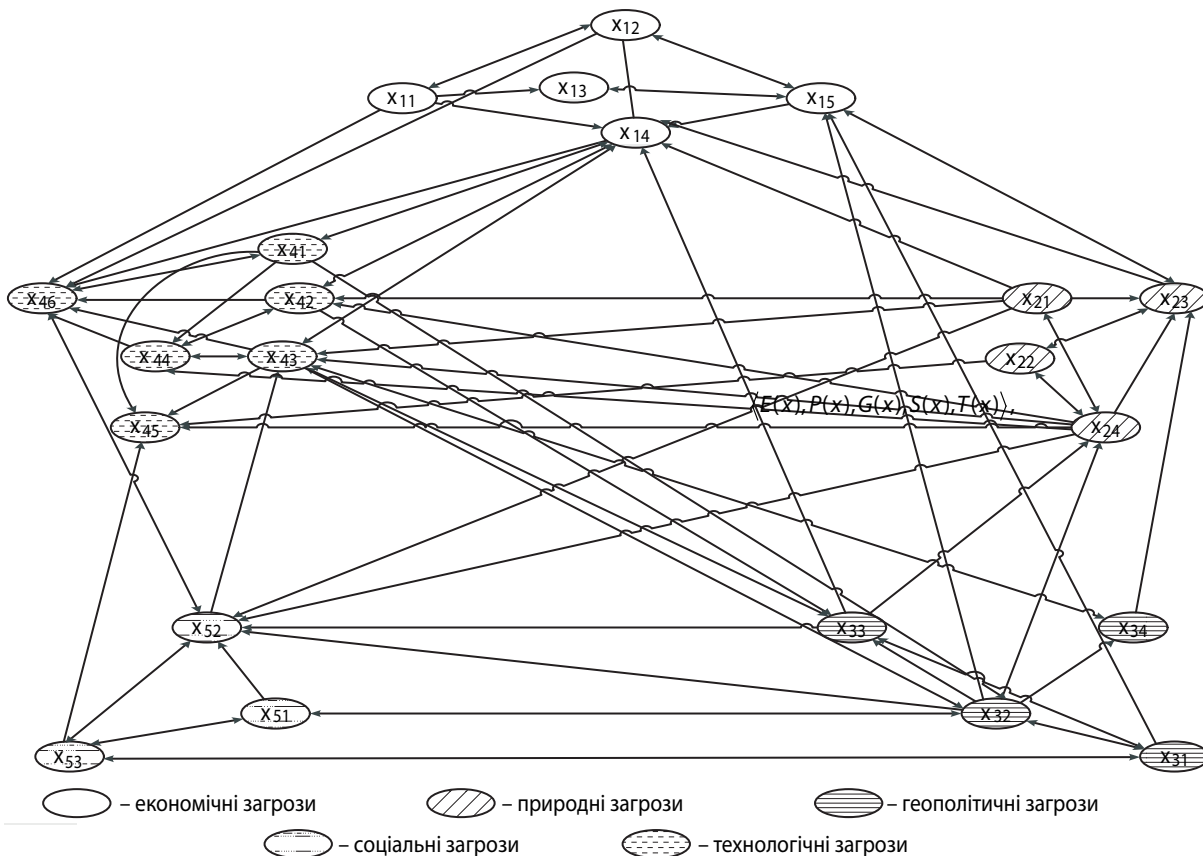


Рис. 2. Взаємозв'язок загроз розвитку туризму в Україні

новляються під впливом широкого кола деструктивних чинників, які є внутрішніми та зовнішніми по відношенню до національної економічної системи.

Результати експертного оцінювання взаємозв'язку загроз розвитку туризму можуть також надати інформаційну базу для оцінювання ступеню тісноти зв'язку між різними загрозами, який за методикою [9] може бути розрахований як:

$$IC_{ij} = \sqrt{\frac{\sum_{n=1}^N P(i, j)_n}{P_{\max}}}, \quad (3)$$

де  $IC_{ij}$  – ступінь тісноти зв'язку між загрозами  $i$  та  $j$ ;  
 $N$  – кількість експертів, що беруть участь у дослідженні,  $n = [1; N]$ , і надали кваліфіковану відповідь  $P(i, j)$ ;

$$P(i, j) = \begin{cases} 0, & \text{якщо експерт не підтверджує існування зв'язку} \\ 1, & \text{якщо експерт підтверджує існування зв'язку} \end{cases}$$

$P_{\max}$  – сума позитивних відповідей експертів, яка є максимальною з усіх порівнянь зв'язку між загрозами  $i$  та  $j$ .

За результатами проведеного експертного опитування встановлено рівень значущості загроз соціально-економічному розвитку у сфері туризму з урахуванням тенденцій, що набули силу в 2014 р. (рис. 3).

За одностайною думкою експертів найбільші негативні наслідки для ринку послуг виїзного туризму має зменшення купівельної спроможності населення України ( $x_{12}$ ), що спостерігалось з 2014 р.; у першій половині 2015 р.

платоспроможний попит суттєво скоротився на фоні зниження зайнятості, зростання індексу цін на більшість товарів та послуг, несприятливих коливань валютних курсів. Зростання вартості туристичного обслуговування в основних туристичних дестинаціях могло б мати позитивні наслідки для зростання конкурентоспроможності вітчизняного туристичного продукту, проте суб'єкти господарської діяльності, виробники характерних туристичних послуг, особливо оздоровчого та санаторно-курортного туризму, обмежені ресурсами існуючої матеріально-технічної бази, не змогли суттєво розширити виробництво якісного турпродукту. Подальші інфляційні процеси в економіці та зменшення купівельної спроможності споживачів туристичних послуг можуть відбуватися на фоні загального скорочення підприємницької активності суб'єктів туристичної діяльності і виходу з ринку добре відомих туристичних операторів ( $x_{15}$ ).

В середньому, саме економічні загрози є найбільш визначальними для соціально-економічного розвитку туризму (4,88 у порівнянні із загальним середнім значенням на рівні 4,35). Проте широкомасштабні терористичні атаки і військові операції ( $x_{35}$ ) на території окремих регіонів України стають перепоною туристичних потоків не лише для населення цих регіонів, але й для іноземців, які планували в 2014 – 2015 р. тимчасовий візд на територію України з метою споживання туристичних продуктів.

Результатами фінансово-господарської діяльності з надання послуг внутрішнього туризму у 2014 р. також під-

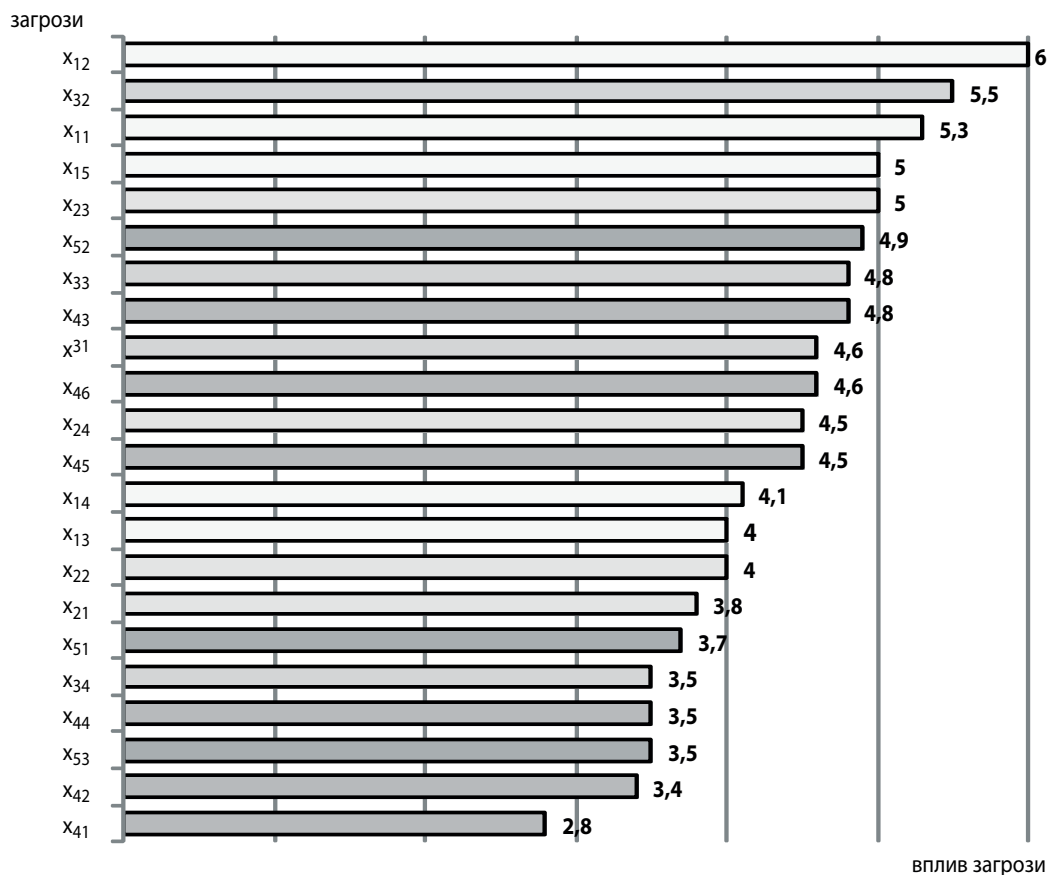


Рис 3. Значимість загроз соціально-економічного розвитку у сфері туризму в Україні (за результатами 2014 р.)

тверджується достовірність експертних висновків, щодо того, що геополітичні конфлікти на території України мали своїм наслідком втрату біологічного розмаїття та унікальних для національного туристичного ринку природних ресурсів, і таким чином вивели відповідну загрозу ( $x_{23}$ ) до п'яти найбільших деструктивних чинників, що позначилися на рівні соціально-економічного розвитку у сфері туризму.

Втім, для визначення тенденцій розвитку національного ринку туристичних послуг у стратегічній перспективі доцільним є врахування деструктивних чинників та загроз загальносвітового масштабу (рис. 4).

За визначенням міжнародних експертів [9], серед економічних загроз на розвиток світового соціально-економічного простору в 2015 р. матимуть вплив криза несплатежів, структурне безробіття та припинення діяльності великих економічних агентів ( $x_{15}$ ). Значимість останньої загрози ( $x_{15}$ ), як і середня оцінка значимості економічних загроз, є майже однаковою як для світового ринку, так і для внутрішнього ринку туристичних послуг України, (4,81 та 4,88 відповідно), проте для розвитку туризму в Україні саме економічні загрози у 2015 р. набувають першочергового значення і за результатами проведеного експертного аналізу можуть стати суттєвим стримуючим фактором.

Для збереження економічних основ фінансово-господарської діяльності у сфері туризму в умовах наявних економічних загроз вітчизняним суб'єктам підприємницької діяльності вкрай важливо використовувати прогресивні моделі організації туристичного обслуговування; важливим завданням продуцентів характерних туристичних послуг є підвищення якості послуг, оптимальне використання наявного ресурсного потенціалу та його розширення, проведення на національному та регіональному рівнях рекламно-інформаційних заходів для підвищення поінформованості населення щодо можливостей рекреації, відпочинку та оздоровлення в Україні.

Результати проведеного експертного опитування підтверджують, що в найближчій часовій перспективі розвиткові внутрішнього туризму в Україні можуть сприяти очікування щодо природних загроз, середній рівень яких в Україні, за оцінками експертів, є нижчим за загальносвітовий рівень (4,325 у порівнянні з 4,630). Суттєво нижчим у порівнянні зі світом є вплив на розвиток туризму в Україні стихійних природних катаклізмів та результатів невмілої адаптації до зміни клімату ( $x_{21}$  та  $x_{22}$  відповідно). Найбільший вплив на стан національного туристично-рекреаційного комплексу мають загрози, пов'язані зі втратою біологічного розмаїття та унікальних природних

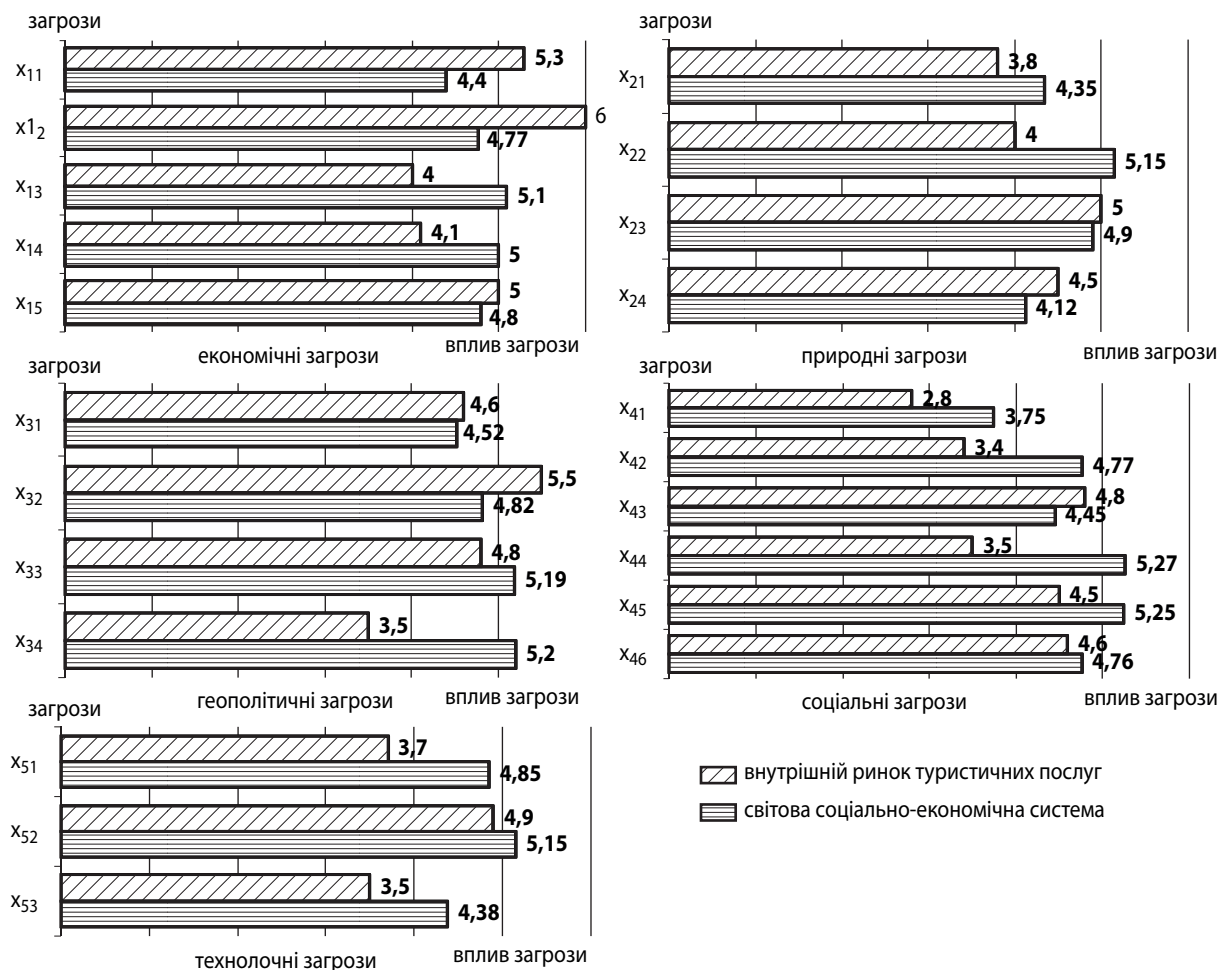


Рис. 4. Значимість загроз розвитку національного ринку туристичних послуг та світової соціально-економічної системи

ресурсів; у вирішенні цієї проблеми індивідуальні ініціативи суб'єктів туристичної діяльності у більшості випадків є безуспішними без рішучого втручання органів державної влади та навіть міжнародної спільноти. Проте ситуація, що склалася у геополітичному просторі в 2013 – 2014 р., в багатьох не сприяє відновленню та розвитку туристичного потенціалу України.

За середнім рівнем геополітичних загрози є найбільш впливовими на розвиток туристичної сфери національної економіки, після групи економічних загроз (4,60 та 4,88 відповідно), при цьому таке середнє значення отримане за рахунок низьких оцінок експертів щодо можливостей широкомасштабного застосування в Україні зброї масового знищення (x34).

Соціальні загрози розвитку внутрішнього туристичного ринку, за оцінками проведеного експертного опитування, є в цілому нижчими за загальносвітовий рівень (в середньому 3,93 у порівнянні зі 4,70), і лише широкомасштабна вимушена міграція (x43) матиме більший вплив на розвиток туризму в Україні, ніж на розвиток світової соціально-економічної системи. У процесі розробки планів розвитку суб'єктам туристичної діяльності доцільно враховувати очікування експертів щодо можливостей соціальних протестів та заворушень на окремих територіях України (x46), вплив яких може бути суттєвим як для фінансових результатів господарської діяльності, так і для іміджу окремих виробників характерних туристичних послуг та туристичних продуктів.

Серед технологічних загроз найбільший вплив на розвиток туристично-рекреаційної сфери України, за результатами проведеного експертного аналізу, матимуть порушення у роботі транспортної системи та засобів зв'язку, і хоча очікування експертів щодо вірогідності їх широкомасштабного прояву є досить низькими, виробникам туристичних продуктів доцільно передбачати відповідні загрози у процесі планування туристичного обслуговування з переміщенням туристів територією України. В цілому, вплив технологічних загроз на розвиток туризму в Україні є нижчим за світовий рівень (4,03 у порівнянні з 4,79), в багатьох завдяки низьким оцінкам експертів впливу на розвиток туристичного бізнесу неадекватного використання технологій та інформаційних баз даних, а також широкомасштабних інформаційних та кібератак.

**Висновки.** Отже, підкорюючись основним деструктивним факторам, що впливають на стан та розвиток національної соціально-економічної системи, сфера туризму в Україні стає у найближчій перспективі найбільш вразливою для економічних та геополітичних загроз, на відміну від загальносвітових очікувань домінуючого впливу соціальних кризових явищ. Врахування визначених загроз у комплексі дозволяє суб'єктам туристичної діяльності вірно визначати пріоритетні напрями розвитку на внутрішньому ринку та раціонально використовувати наявний туристично-рекреаційний потенціал в умовах швидких змін параметрів національної економіки. Вагоме практичне значення матимуть подальші наукові дослідження, спрямовані на розробку економіко-математичних моделей розвитку туристичного ринку України в умовах реалізації загроз та деструктивних чинників економічного, геополітичного, соціального, природного та технологічного характеру.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Дехтяр Н. А. Тенденції розвитку світового ринку ділового туризму / Н. А. Дехтяр // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 43 – 51.
2. Должикова-Полищук Л. В. Динамика и развитие делового и конгрессного туризма в Украине / Л. В. Должикова-Полищук // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 8 (158). – С. 67 – 71.
3. Маркіна І. А. Антикризове управління туристичними організаціями і підприємствами як засіб формування їхніх конкурентних переваг / І. А. Маркіна, В. М. Маховка // Проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 205 – 210.
4. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку : монографія / За заг. ред. професора В. Г. Герасименка. – Одеса : Астропринт, 2013. – 304 с.
5. Саух І. В. Державне регулювання розвитку туризму: сутність поняття та проблеми визначення / І. В. Саух // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 4 (154). – С. 54 – 59.
6. Сисоєва С. І. Механізми вдосконалення розвитку регіонального туризму України / С. І. Сисоєва // Теорія та практика державного управління. – 2014. – Вип. 3. – С. 148 – 153.
7. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія / Т. І. Ткаченко. – К. : КНТЕУ, 2009. – 463 с.
8. Туризм в умовах глобалізації: особливості та перспективи розвитку : монографія / За ред. М. О. Кизим, В. Є. Єрмаченко. – Х. : ІНЖЕК, 2012. – 472 с.
9. Global Risks: Insight Report 2015. – Geneva : World Economic Forum, 2014. – 69 p.

## REFERENCES

- Dekhtiar, N. A. "Tendentsii rozvytku svitovoho rynku dilovoho turizmu" [Trends in the global market of business tourism]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2014): 43-51.
- Dolzjikova-Polishchuk, L. V. "Dinamika i razvitiye delovogo i kongressnogo turizma v Ukraine" [Dynamics and the development of business and congress tourism in Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 8 (158) (2014): 67-71.
- Global Risks: Insight Report 2015 Geneva: World Economic Forum, 2014.
- Markina, I. A., and Makhovka, V. M. "Antykryzove upravlinnia turystychnymy orhanizatsiiamy i pidpriemstvamy iak zasib formuvannia ikhnikh konkurentnykh perevah" [Crisis management tourism organizations and businesses as a source of their competitive advantage]. *Problemy ekonomiky*, no. 2 (2014): 205-210.
- Rynky turystychnykh posluh: stan i tendentsii rozvytku [Tourism market: state and development trends]. Odessa: Astroprynt, 2013.
- Sysoieva, S. I. "Mekhanizmy vdoskonalennia rozvytku regionalnogo turizmu Ukrainy" [Mechanisms of improvement of regional tourism Ukraine]. *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia*, no. 3 (2014): 148-153.
- Saukh, I. V. "Derzhavne rehluiuvannia rozvytku turizmu: sutnist poniattia ta problemy vyznachennia" [State regulation of tourism development: the essence of the concept and definition of the problem]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 4 (154) (2014): 54-59.
- Turizm v umovakh hlobalizatsii: osoblyvosti ta perspektyvy rozvytku [Tourism in the context of globalization: features and prospects]. Kharkiv: INZHEK, 2012.
- Tkachenko, T. I. *Stalyi rozvytok turizmu: teoriia, metodolohiia, realii biznesu* [Sustainable Tourism Development: Theory, Methodology, business realities]. Kyiv: KNTEU, 2009.



## METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE BUDGET FINANCING OF PROJECTS UNDER CONDITIONS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT BASED ON THE PRINCIPLES OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

© 2015 KARPENKO I. V., SHYSHOVA I. G.

UDC 334.7:504.062.4

Karpenko I. V., Shyshova I. G.

### Methodological Approaches to the Budget Financing of Projects under Conditions of Sustainable Development Based on the Principles of Public-Private Partnership

The aim of the article is to improve the theoretical and methodological basis of the financial provision for eco-friendly activities (projects) under the conditions of sustainable development based on public-private partnership. The article analyzes the characteristic features of the current financial and economic mechanism of the environmental policy in Ukraine. The study also substantiates the use of the public-private partnership as the most effective way of providing funding for environmental projects in regions with different levels of environmental pressure and financial capacity for self-financing its development. The authors proved the necessity of forming the state financial policy aimed at realization of eco-friendly projects based on the principles of potential ability and ecological and economic adaptability. Arguments were provided to substantiate the reasonability of taking into account the environmental risk by investors along with other risks while evaluating the effectiveness of eco-friendly projects. The study allowed proposing an approach to calculation of the net present value of an investment project taking into account the environmental risk premium. It is proposed to take into account the level of ecological and economic adaptability of the region while determining the value of the risk premium. The approach was practically tested using the example of a treatment facilities reconstruction project.

**Keywords:** financial provision, environmentally friendly development, public-private partnership, potential ability, ecological and economic adaptability, project value

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 18.

**Karpenko Inna V.** – Candidate of Sciences (Economics), Assistant, Department of Finance and Credit, Sumy State University (vul. Rymyskogo-Korsakova, 2, Sumy, 40007, Ukraine)

**Email:** i.karpenko@omu.sumdu.edu.ua

**Shyshova Iuliia G.** – Candidate of Sciences (Economics), Assistant, Department of Finance and Credit, Sumy State University (vul. Rymyskogo-Korsakova, 2, Sumy, 40007, Ukraine)

**Email:** y.shyshova@finance.sumdu.edu.ua

УДК 334.7:504.062.4

УДК 334.7:504.062.4

#### Карпенко И. В., Шишова Ю. Г. Методические основы бюджетного финансирования проектов в условиях устойчивого развития на принципах государственно-частного партнерства

Целью статьи является совершенствование теоретико-методических основ финансового обеспечения эколого-ориентированных мероприятий (проектов) в условиях устойчивого развития на принципах государственно-частного партнерства. В статье проанализированы особенности существующего финансово-экономического механизма экологической политики в Украине. Доказана целесообразность применения механизма государственно-частного партнерства как наиболее эффективного способа финансирования реализации экологических проектов в регионах с разным объемом экологической нагрузки и финансовыми возможностями самофинансирования своего развития. Доказана необходимость формирования государственной финансовой политики, направленной на реализацию эколого-ориентированных проектов на принципах потенциальной способности и эколого-экономической адаптивности. Обоснована целесообразность учета инвесторами экологического риска наряду с другими при оценке эффективности эколого-ориентированных проектов. Предложен подход к расчету чистой текущей стоимости инвестиционного проекта с учетом премии за экологический риск. При определении величины премии предложено учитывать уровень эколого-экономической адаптивности региона. Практическая апробация подхода проведена на примере проекта по реконструкции очистных сооружений.

**Ключевые слова:** финансовое обеспечение, эколого-ориентированное развитие, государственно-частное партнерство, потенциальная способность, эколого-экономическая адаптивность, стоимость проекта

#### Карпенко I. V., Шишова Ю. Г. Методичні засади бюджетного фінансування проектів в умовах сталого розвитку на принципах державно-приватного партнерства

Метою статті є удосконалення теоретико-методичних засад фінансового забезпечення еколого-орієнтованих заходів (проектів) в умовах сталого розвитку на принципах державно-приватного партнерства. У статті проаналізовано особливості існуючого фінансово-економічного механізму екологічної політики в Україні. Доведено доцільність застосування механізму державно-приватного партнерства як найбільш ефективного способу фінансування реалізації екологічних проектів у регіонах з різним обсягом екологічного навантаження та фінансовими можливостями самофінансування свого розвитку. Доведено необхідність формування державної фінансової політики, спрямованої на реалізацію еколого-орієнтованих проектів на принципах потенціальної спроможності та еколого-економічної адаптивності. Обґрунтовано доцільність урахування інвесторами екологічного ризику поряд з іншими при оцінці ефективності еколого-орієнтованих проектів. Запропоновано підхід до розрахунку чистої поточної вартості інвестиційного проекту з урахуванням премії за екологічний ризик. При визначенні величини премії запропоновано враховувати рівень еколого-економічної адаптивності регіону. Практичну апробацію підходу проведено на прикладі проекту з реконструкції очисних споруд.

**Ключові слова:** фінансове забезпечення, еколого-орієнтований розвиток, державно-приватне партнерство, потенціальна спроможність, еколого-економічна адаптивність, вартість проекту

**Рис.:** 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 18.

Рис.: 1. Табл.: 2. Формул.: 2. Библ.: 18.

**Карпенко Інна Володимирівна** – кандидат економічних наук, асистент, кафедра фінансів і кредиту, Сумської державної університет (ул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)

Email: i.karpenko@otm.sumdu.edu.ua

**Шишова Юлія Григорівна** – кандидат економічних наук, асистент, кафедра фінансів і кредиту, Сумської державної університет (ул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)

Email: y.shyshova@finance.sumdu.edu.ua

**Карпенко Інна Володимирівна** – кандидат економічних наук, асистент, кафедра фінансів і кредиту, Сумський державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)

Email: i.karpenko@otm.sumdu.edu.ua

**Шишова Юлія Григорівна** – кандидат економічних наук, асистент, кафедра фінансів і кредиту, Сумський державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)

Email: y.shyshova@finance.sumdu.edu.ua

**Problem statement.** Under the condition of significant exacerbation of the environmental situation in the world and Ukraine, in particular, the role and importance of the financing eco-friendly activity and projects have been increased. Analysis of peculiarities financing environmental activities shows the growing share of costs in GDP: in the 2013 year – 1.5% compared with 1, 21% – in 2010 year. [3]. At the same time, the analysis of the structure of funding sources showed significantly reduced budget expenditures in eco-friendly activity: from 21.4% in 2010 year to 7% in 2013 year [3]. Thus, in the market economy the issues related to the effective financial regulation and financing of eco-friendly activities both at the regional and national levels are now becoming ever more relevant. In turn, it requires the implementation of financial and economic mechanism of environmental regulation, which will provide timely, complete and reliable financing of eco-friendly activity. In European practice public-private partnership is widely known as the effective way of such financing.

The issues of financing and economic regulation have been investigated by domestic and foreign scientists: L. Abalkin, A. Baranowsky, V. Boronos, T. Doronin, V. Heyets, S. Zenchenko, R. Prokopenko, O. Fedonin, S. Frolov, S. Harichkov and others. Mechanisms and instruments for the implementation of public-private partnership have been analyzed and investigated in the works of N. Bezbakha, V. Varnavskoho, E. Bondarenko, V. Yakuninoho, A. Tofanyuka, I. Chaloho, A. Pavluka, A. Golovinova, N. Dutko, I. Zapatrinoin, L. Fedulova, P. Shylepnytskoho and others. However, the issues concerning effective funding of environmental activities based on the principles of public-private partnership remain unsettled.

**The object of the article** is to improve the theoretical and methodical base of financing of eco-friendly activities (projects) under the conditions of sustainable development based on public-private partnership.

**Main material.** Despite the branchy system of financial resources at the local level financing of environmental activities nowadays is carried mainly through the following components: own capital of enterprises, institutions and organizations; expenses from local budgets.

The reasons for this, in our opinion, are:

- regular qualitative and quantitative changes in the mechanism and instruments of financial regulation of regional environmental activity;
- imperfection of the legislation regarding national security. The current legal framework does not regulate the responsibilities, competencies and powers of local governments on the formation of regional and national policies for sustainable development in Ukraine;

- small sum of taxes and duties for using natural resources and environmental pollution;
- absence of the general unified approach for selection of financing instruments of the regional development;
- unreasonable policy of subsidizing and transfer;
- ignoring historical, demographic, climatic and resource features in financing the budgetary programs.

The conducted analysis [3, 7 – 9] showed that current mechanism of state regulation of environmental policy does not comply with the principles and criteria of financial stimulation of environmental development. That way, the main disadvantage of the mechanism is focus mainly on direct financial impact methods through direct budget funding or subsidies from the budget to specific business entities. It discord with the principles which, in our view, should be the basis of effective financing of ecologically oriented region. They are: the principle of potential ability and the principle of environmental and economic adaptability.

The principle of potential ability assumes differential approach to the financing of environmental development depending on region' potential for self-financing its development. We assume, in the regions with high potential compared with other regions of Ukraine, the main sources of environmental activity financing should be investments and own funds of the enterprises. On the contrary, eco-friendly actions in regions with the low eco-friendly potential should be financed with the inter-budgetary transfers and money from the fund of environmental protection.

In our opinion, this principle is considered to be the basis of the inter-budgetary equalization. It is explained by the reason that taking account of region potential will promote:

- increasing the transparency of distribution of budgetary funds;
- ensuring the correspondence between region's capabilities for self-financing its development and attracted funds.

The principle of environmental and economic adaptability of the region provides a dynamic reaction of public and local authorities, business activity on changes in the external and internal environment of the region and effective process of strategic management of financial security of environmentally-oriented development of the region.

The process of environmental and economic components' balancing at the regional level, in our opinion, should be based on the approval of the two main aspects of regional development. They are: financial capacity to attract and use funds, implemented in the principle of potential ability, and the level of environmental pressure on the region, reflected in the prin-

ciple of environmental and economic adaptability. They should serve the basis for determining the level of inter-budgetary transfers as one of the main financial instruments for financial equalization and stable functioning.

Taking into account the above mentioned and considering the limited budget, it is important to analyze foreign experience in financing of environmental protection in order to use it afterwards under domestic conditions. As the international experience shows, the public authorities do not act as the main initiator and investor of funding the environmentally activities. They only create a favorable environment for the successful implementation of such activities, while providing support to the private sector [4]. Such interaction between public authorities and the private sector takes place in the form of public-private partnership (PPP) [2; 4; 6; 17; 13; 14; 16], and can be successfully implemented both at the national and regional level. It is related to the redistribution of financial flows for specific areas, as well as the feasibility of expanding the range of people and organizations interested in implementing programs. Moreover, it is the regional level that under modern conditions mainly ensures the successful implementation of the national strategy for social and economic development. PPP can greatly contribute to overcome the crisis, in particular providing the sustainable development of major industries.

The feasibility of further analysis of the meaning of public-private partnership related to the novelty of this concept, its social and economic value for society and further implementation in national practice of financing environmental activities and projects.

In the Public-Private Partnership Act of Ukraine public-private partnership is defined as «cooperation between the state Ukraine, Crimea, local communities represented by the relevant public authorities and local governments (public

partners) and entities other than government and public utility companies or individuals - entrepreneurs (private partners), which is based on the contract in the manner according to the Law and other laws [1].

There is a legal framework for the development of certain forms of PPP in Ukraine. It includes the Constitution of Ukraine, the Civil and Commercial Code of Ukraine, legislative and regulatory acts.

Mentioned above regulatory acts define features of using various mechanisms of cooperation between the authorities and private businesses. They vary depending on: the object that is passed to the private partner, property power, obligations of the participant, principle of shared risk between the partners, responsibility for various types of work.

In practice the main goal of public authorities while doing PPP is considered to be an effective transfer of risks to the private partner. The risks are related with the planning, construction, financing and management of the current activity of the enterprise. PPP gives the public and private sectors possibility to distribute risks while implementation the joint project. It provides mutual support in order to ensure the benefits and advantages of the project for both sides.

As the numerous studies show [18; 10-12; 5; 15], the majority of scientists, while assessing the effectiveness of investment projects based on principles of public-private partnership, focus on the following types of risks: technical risks, default risks, financial risks, demand risks, political and legal risks, - leaving aside quite significant, in our view, component - environmental risk (figure 1).

Existence of this type of risk can lead to the following consequences:

- on the one hand, an environmental risk, took place in region, will lead to the essential reduction of net

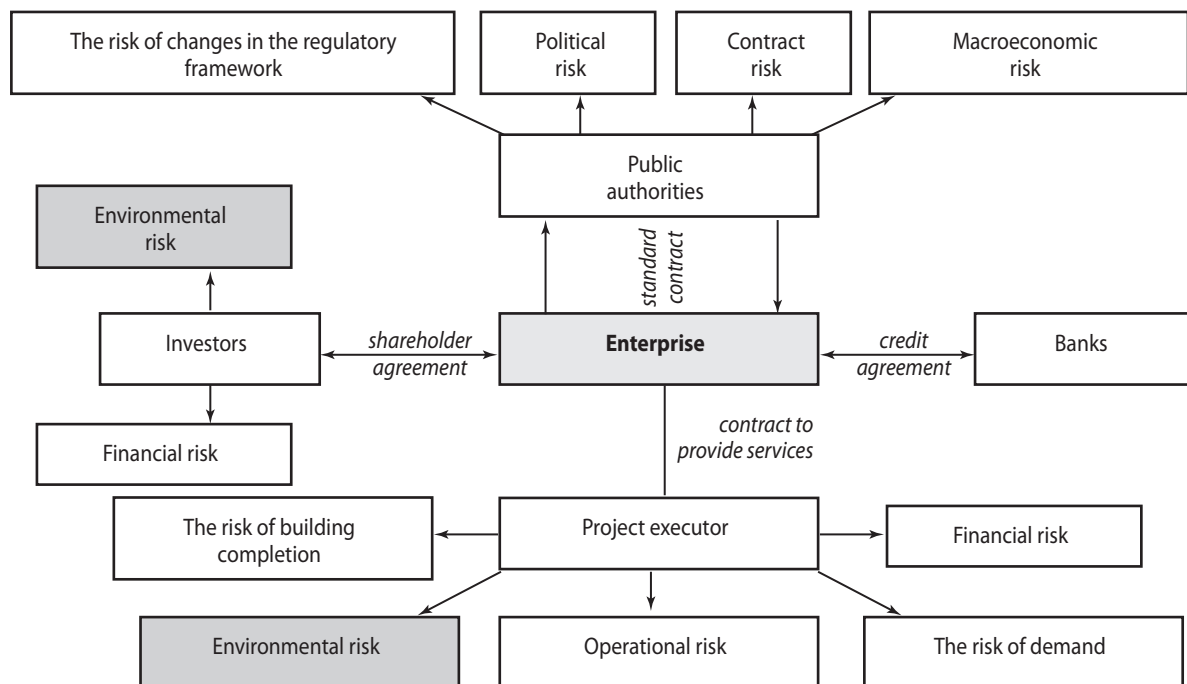


Figure 1. Scheme of environmentally friendly activity (project) of the enterprise with distribution of project risks based on public-private partnership

present value of projects and deter investors to make additional investments in such objects;

- on the other hand, non-accounted environmental risks will lead to the subjective assessment of the project effectiveness and the overestimation of future revenues in future.

Taking into account plenty risks faced by investors during the implementation of eco-friendly projects it is important to make comprehensive risk assessment and its incorporation in methods of evaluating investment projects.

Considering close relationship between the environment and the project effect, the evaluation of its effectiveness should be based on the indicator of ecological and economic adaptability of the region (EEAR). This indicator is the resulting characteristic of the strategic management of regional financing taking into account the environmental component.

The ability of the region to respond timely on the environmental degradation through the application of preventive measures is proposed to evaluate using the EEAR - indicator. We define it as the ability of the region to attract budgetary funds, funds of business entities and households in order to finance environmental activity (projects) on condition that rate of their financing will exceed the growth rate of environmental pressure.

The degree of adaptability we understand as the rate that reflects actual level of compatibility, coordination of environmental and economic policy in a given space-time interval (formula 1).

$$EAP = \sqrt[3]{\frac{I_{E-PURkm}}{I_{E-STAKm} + I_{E-MOBkm}} \cdot \frac{I_{WAT-PURkm}}{I_{WATkm}} \cdot \frac{I_{WST-RECKm}}{I_{WSTkm}}}, \quad (1)$$

where  $I_{E-PURkm}$  – the reduction of pollutant emissions from stationary and mobile sources of pollution due to the introduction of air security actions in a region, t/km<sup>2</sup>;

$I_{E-STAKm}$  – the amount of pollutant emissions by stationary sources of pollution, t/km<sup>2</sup>;

$I_{E-MOBkm}$  – the amount of pollutant emissions by mobile sources of pollution, t/km<sup>2</sup>;

$I_{WAT-PURkm}$  – the reduction of pollutant emissions due to the introduction of treatment facilities in a region, t/km<sup>2</sup>;

$I_{WATkm}$  – the amount of pollutant emissions in water objects, t/km<sup>2</sup>;

$I_{WST-RECKm}$  – the reduction of wastes due to their utilization, burying and disposal, t/km<sup>2</sup>;

$I_{WSTkm}$  – the amount of generated waste of first-third hazard class t/km<sup>2</sup>.

The methodical approach to the applying of public-private partnership in funding of environmentally friendly development will be based on the following assumptions:

1. The minimum share of budgetary financing based on the public-private partnership is offered to define as the sum of money necessary to cover potential investor's loss that occurs due to low environmental and economic regional adaptability.
2. The discount rate for a particular region should include two components: risk-free asset rate and risk premium. The last one is expressed through the EEAR - indicator.

Risk premium will be differentiated depending on the effectiveness of the strategic management of regional financing taking into account the environmental component.

3. The low level of EEAR characterizes low quality of regional financing and high level of investment risk. Thus, share of state funding should be greater.
4. The high level of EEAR characterizes the effective financial management, low level of regional investment risk. These regions do not require significant public funding.

In general, the discount rate ( $r$ ) for the investment projects, which takes into account premium for environmental risk due to the low levels of EEAR, is determined in such form:

$$r_d = r_{rf} + \beta \cdot \lambda_m \cdot (1 + e^{-r_{adt}}), \quad (2)$$

where  $r_d$  – discount rate, %;

$r_{rf}$  – risk-free asset rate, %;

$\beta$  – coefficient, that defines the sensitivity of profitability of company equity to market fluctuations;

$\lambda_m$  – the average market risk premium;

$t$  – the time when the calculation is carried out;

$r_{adt}$  – premium for ecological risk related with investing in a project in a particular region.

The assessment of economic parameters for project financing based on public-private partnership will be conducted on the example of the project on reconstruction of treatment facilities. Initial information for calculations are presented in Table 1.

According to the project it is considered to increase capacity of wastewater treatment facilities by 8.6 thousand cubic meters based on:

- reconstruction of buildings which are in operation at present;
- reconstruction of 2-nd stage objects that had been built, but were not in operation;
- construction of individual objects, which are lacking (foster cameras, grids, secondary clarifiers);
- installation of equipment in buildings of pumping station for pumping dust and compressor stations.

Total investment is 838 thousand UAH. According to the project conditions there is the following investment schedule: the first year it is invested 325 thousand UAH., second – 279 thousand UAH, third – 130 thousand UAH, fourth – 65 thousand UAH, fifth – 39 thousand UAH.

Current project costs include: cost of materials, energy, salary for production, support and administrative staff of the company, depreciation, other expenses.

Cost analysis of the project showed that the largest cost share belong to the materials purchasing cost. The rest of the money cover other expenses.

It is expected to get income at the third year of project implementation. Through the years the income of the project gradually increases and reaches its maximum at the 9-th year of project's implementation. We assume discount rate of the project at the level of 36%. The net present value of the project is calculated according to the discount rate, excluding the level of environmental region development.



Table 1

## Initial data for calculation minimum share of state funding of the project based on public-private partnership, th. UAH

Expenses:	325	279	240,46	202,8	205,05	220,7	237,3	218,9	195,1	143	2267,31
A. Investments	325	279	130	65	39						838
B. Direct costs, including:											
materials			50,56	60,2	73,5	111,4	127,4	117	91,1	66,3	697,46
energy			9,5	12,3	13,6	13,7	14,8	15,2	15,8	16,2	111,1
salary of production staff			12,6	19,8	23,6	35,7	39,9	42,6	45,5	47,8	267,5
C. Total expenditures, including:											
repairs of fixed assets			4,2	4,5	5,1	3,3	1,2	1,3	1,1	1,2	21,9
salary of support staff			1,5	1,7	1,85	2,2	2,3	2,5	2,5	2,9	17,45
amortization			27,4	34	42,7	48	45	33	31	0	261,1
other expenses			1,1	1,3	1,2	1,6	1,7	1,8	2,2	1,9	12,8
D. Total economic costs, including:											
salary of administrative staff			2,3	2,5	2,8	2,9	3,1	3,3	3,5	4,2	24,6
other expenses			1,3	1,5	1,7	1,9	1,9	2,2	2,4	2,5	15,4
Income			37,86	56,8	76,23	123,7	202,3	231,9	249,7	217,8	1196,29
Total	-325	-279	-202,6	-146	-128,8	-97	-35	13	54,6	74,8	-1071,02

The minimum share of budgetary financing based on the public-private partnership is considered to define as the difference between the net present value of the project, excluding premium for the environmental risk caused by low levels of EEAR, and the net present value of the project based on this indicator.

The calculations show that the greatest impact of environmental risks take place in Zhytomyr, Ternopil, Chernivtsi oblasts. In these regions the share of budget financing should be higher in comparison with the rest of the regions. The results are presented in Table 2.

Table 2

## The results of the calculation of the minimum share of budgetary financing of the project on reconstruction of treatment facilities in the regions of Ukraine based on public-private partnership, th. UAH

Oblasts	NPV without taking into account EEAR	NPV taking into account EEAR	Deviation
1	2	3	4
Vinnitsya	670,26	550,22	120,04
Volyn	688,01	550,22	137,79
Dnipropetrovsk	638,83	550,22	88,60
Donetsk	648,63	550,22	98,40
Zhytomyr	710,99	550,22	160,76
Zakarpattia	655,05	550,22	104,82
Zaporizhzhya	643,65	550,22	93,43
Ivano-Frankivsk	651,35	550,22	101,13
Kyiv	646,31	550,22	96,09
Kirovohrad	642,72	550,22	92,50
Luhansk	639,53	550,22	89,31
Lviv	641,59	550,22	91,37
Mikolayiv	638,95	550,22	88,72
Odesa	635,44	550,22	85,21
Poltava	642,00	550,22	91,77
Rivne	671,67	550,22	121,45

Table 2

1	2	3	4
Sumy	680,14	550,22	129,91
Ternopil	676,51	550,22	126,29
Kharkiv	643,31	550,22	93,08
Kherson	691,78	550,22	141,56
Khmelnytskyi	657,43	550,22	107,21
Cherkasy	641,18	550,22	90,96
Chernivtsi	680,03	550,22	129,80
Chernihiv	646,68	550,22	96,46

Conclusions. Under the conditions of limited financial resources and insufficient revenue base of local budgets for implementation delegated power by local authorities, funding of environmental policy become one of the most important regulators of social and economic development. Effective functioning of such regulators is a prerequisite for sustainable development of regions and the country as well.

The public-private partnership as the most effective way of financing the eco-friendly activity has been grounded in the research. It is assumed to finance in such manner regions with a high level of economic development, where economic agents have sufficient funding for environmental activity implementation. EEAR has been proved the basis while defining risk premium for a particular region. It will increase the efficiency of decision-making during the implementation of the eco-friendly projects based on public-private partnership.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Безбах Н. В. Правові особливості здійснення державно-приватного партнерства в Україні / Н. В. Безбах // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 18. – С. 117 – 120.
2. Варнавский В. Г. Управление государственно-частными партнерствами за рубежом / В. Г. Варнавский // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2012. – № 2. – С. 134 – 147.
3. Головінов О. М. Проблеми розвитку державно-приватного партнерства в Україні / О. М. Головінов // Прометей. – 2012. – № 1 (37). – С. 166 – 169.
4. Дутко Н. Г. Європейський досвід державно-приватного партнерства / Н. Г. Дутко // Вісник академії державного управління. – 2010. – № 1. – С. 30 – 36.
5. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
6. Запатріна І. В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проектів із надання публічних послуг / І. В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 4. – С. 62 – 86.
7. Карпенко І. В. Матричний підхід в системі стратегічного управління фінансовим забезпеченням регіона / І. В. Карпенко // Молодой ученый. – 2014. – № 1. – С. 366 – 369.
8. Карпенко І. В. Бюджетно-податкові інструменти управління фінансово-стратегічною адаптивністю регіонального розвитку / І. В. Карпенко // Механізм регулювання економіки. – 2013. – № 4. – С. 119 – 123.
9. Карпенко І. В. Удосконалення механізму фінансового забезпечення екологоорієнтованого регіонального розвитку / І. В. Карпенко // Ефективна економіка. – 2013. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>
10. Карпенко І. В. Фінансові інструменти регулювання процесу реалізації екологічної політики розвитку регіону / В. Г. Боронос, І. В. Карпенко // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 4. – С. 139 – 146.
11. Методика виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними : Затверджена Постановою КМУ від 16.02.2011 р. № 232 // Офіційний вісник України. – 2011. – № 18. – С. 769.
12. Павлюк А. П. Державно-приватне партнерство як механізм активізації інвестиційної діяльності в Україні / А. П. Павлюк, Д. В. Ляпін // Стратегічні пріоритети. – 2012. – № 3 (24). – С. 38 – 45.
13. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства : практичний посібник [для органів місцевої влади та бізнесу] / Упоряд. С. Грищенко. – К. : ФОП Москаленко О. М., 2011. – 140 с.
14. Рассадникова С. І. Державно-приватне партнерство у розбудові екологічної інфраструктури: становлення, особливості, інвестиції / С. І. Рассадникова // Економіка. – 2012. – № 1 (2). – С. 133 – 142.
15. Рожко О. Д. Фінансово-економічна ефективність впровадження державно-приватного партнерства в Україні / О. Д. Рожко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Випуск 27. – С. 138 – 147.
16. Тофанюк О. В. Застосування механізмів державно-приватного партнерства у бюджетному регулюванні регіонального розвитку / О. В. Тофанюк, І. Г. Чалий // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: теорія та практика. – 2011. – № 4 (16). – С. 41 – 53.
17. Федулова Л. І. Організаційний ресурс державно-приватного партнерства в умовах подолання наслідків кризи / Л. І. Федулова, І. Г. Яненко // Наукові праці. Економіка. – 2009. – Т. 109, вип. 96. – С. 57 – 60.
18. Шилепницький П. І. Державно-приватне партнерство: теорія і практика / П. І. Шилепницький ; Нац. акад. наук України, Ін-т регіон. дослідж. – Чернівці : Ін-т регіональних досліджень, 2011. – 454 с.

## REFERENCES

- Bezback, N. V. "Pravovi osoblyvosti zdiisnennia derzhavno-privatnoho partnerstva v Ukraini" [Legal peculiarities of public-private partnership in Ukraine]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 18 (2011): 117-120.
- Boronos, V. H., and Karpenko, I. V. "Finansovi instrumenty rehulivannia protsesu realizatsii ekolohichnoi polityky rozvytku rehionu" [Financial instruments regulating the implementation of environmental policy development]. *Mekhanizm rehulivannia ekonomiky*, no. 4 (2012): 139-146.
- Dutko, N. H. "Yevropeyskyi dosvid derzhavno-privatnoho partnerstva" [The European experience of public-private partnerships]. *Visnyk akademii derzhavnogo upravlinnia*, no. 1 (2010): 30-36.
- Fedulova, L. I., and Yanenkova, I. H. "Orhanizatsiinyi resurs derzhavno-privatnoho partnerstva v umovakh podolannia naslidkiv kryzy" [Organizational resource PPP in terms of overcoming the crisis]. *Naukovi pratsi. Ekonomika vol. 109*, no. 96 (2009): 57-60.
- Holovinov, O. M. "Problemy rozvytku derzhavno-privatnoho partnerstva v Ukraini" [Problems of Public-Private Partnership in Ukraine]. *Prometei*, no. 1 (37) (2012): 166-169.
- Karpenko, I. V. "Matrichnyy podkhod v sisteme stratezhicheskogo upravleniia finansovym obespecheniem regiona" [Matrix approach to strategic management of financial security in the region]. *Molodoy uchenyy*, no. 1 (2014): 366-369.
- Karpenko, I. V. "Biudzhethno-podatkovyi instrumenty upravlinnia finansovo-stratezhichnoiu adaptyvniosti rehionalnoho rozvytku" [Budget and tax management tools of financial and strategic adaptability regional development]. *Mekhanizm rehulivannia ekonomiky*, no. 4 (2013): 119-123.
- Karpenko, I. V. "Udoskonalennia mekhanizmu finansovoho zabezpechennia ekolohoorientovanoho rehionalnoho rozvytku" [The mechanism of financial security ecologically regional development]. *Efektivna ekonomika*. <http://www.economy.nayka.com.ua/>
- [Legal Act of Ukraine] (2011).
- [Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
- Pavliuk, A. P., and Liapin, D. V. "Derzhavno-privatne partnerstvo iak mekhanizm aktyvizatsii investytsiinoi diialnosti v Ukraini" [Public-private partnerships as a mechanism to stimulate investment in Ukraine]. *Stratehichni priorityety*, no. 3 (24) (2012): 38-45.
- Pidhotovka ta realizatsiia proektiv publichno-privatnoho partnerstva [Preparation and implementation of public-private partnership]. Kyiv: FOP Moskalenko O. M., 2011.
- Rassadnykova, S. I. "Derzhavno-privatne partnerstvo u rozbudovi ekolohichnoi infrastruktury: stanovlennia, osoblyvosti, investytsii" [Public-private partnerships in the development of environmental infrastructure development, features, and investments]. *Ekonomika*, no. 1 (2) (2012): 133-142.
- Rozhko, O. D. "Finansovo-ekonomichna efektyvnist vprovadzhennia derzhavno-privatnoho partnerstva v Ukraini" [Financial and economic efficiency of the implementation of public-private partnership in Ukraine]. *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky*, no. 27 (2012): 138-147.
- Shylepnytskyi, P. I. *Derzhavno-privatne partnerstvo: teoriia i praktyka* [Public-private partnerships: Theory and Practice]. Chernivtsi: Instytut rehionalnykh doslidzhen, 2011.
- Tofaniuk, O. V., and Chalyi, I. H. "Zastosuvannia mekhanizmiv derzhavno-privatnoho partnerstva u biudzhethnomu rehulivanni rehionalnoho rozvytku" [The use of Public-Private Partnership in the budget management of regional development]. *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy mashynobudivnoi haluzi: teoriia ta praktyka*, no. 4 (16) (2011): 41-53.
- Varnavskiy, V. G. "Upravlenie gosudarstvenno-chastnymi partnerstvami za rubezhom" [Management of public-private partnerships abroad]. *Voprosy gosudarstvennogo i munitsipalnogo upravleniia*, no. 2 (2012): 134-147.
- Zapatriina, I. V. "Publichno-privatne partnerstvo v Ukraini: perspektyvy zastosuvannia dlia realizatsii infrastrukturykh proektiv iz nadannia publichnykh posluh" [Public-private partnership in Ukraine: prospects of implementation of infrastructure projects for the provision of public services]. *Ekonomika i prohnozuvannia*, no. 4 (2010): 62-86.

## НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ БЛАГ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

© 2015 КІЧУРЧАК М. В.

УДК [330.101:163.14] (477)

Кічурчак М. В.

### Напрями удосконалення інституційного забезпечення відтворення благ в економічній системі України

Метою статті є з'ясування природи взаємодії інституційних чинників і виробництва суспільних благ, окреслення найголовніших напрямів удосконалення інституційного забезпечення, їх відтворення в економічній системі України. Достовірність і наукова обґрунтованість одержаних результатів ґрунтується на методах індукції, дедукції, порівняння, історичному і канонічному аналізах. У статті окреслено теоретико-методологічні засади впливу інституційного забезпечення на відтворення суспільних благ і проаналізовано дію політико-правових чинників на їх виробництво в економіці України. Показано, що деформація відтворення суспільних благ пов'язана з незавершеністю побудови вітчизняної моделі представницької демократії; процесами перманентного удосконалення електоральних процедур; непрозорістю відносин держави із споживачами таких благ у системі фіскальної організації. За допомогою канонічного аналізу оцінено характер залежностей між інституційним забезпеченням та основними індикаторами виробництва цих благ. Запропоновано такі найважливіші напрями удосконалення інституційного забезпечення відтворення суспільних благ в Україні: гармонізація електоральних циклів гілок влади, що сприятиме налагодженню взаємодії з електоратом щодо визначення системи пріоритетів при наданні суспільних благ; завершення реформування виборчого законодавства і побудови партійної системи для посилення функціональної спроможності держави; поступовий перехід до вищої якості демократії завдяки розбудові політичних прав, громадянських свобод, свободи преси і боротьбі з корупцією.

**Ключові слова:** суспільні блага, відтворення, інституційні чинники, зведений бюджет, канонічний аналіз

**Рис.:** 3. **Табл.:** 9. **Бібл.:** 45.

**Кічурчак Маріанна Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра економіки України, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

**Email:** Marianna\_Kichurchak@ukr.net

УДК [330.101:163.14] (477)

UDC [330.101:163.14] (477)

### Кичурчак М. В. Направления совершенствования институционального обеспечения общественных благ в экономической системе Украины

Цель статьи – выяснение природы взаимодействия институциональных факторов и производства общественных благ, определение главных направлений совершенствования институционального обеспечения их воспроизводства в экономической системе Украины. Достоверность и научная обоснованность полученных результатов основывается на методах индукции, дедукции, сравнения, историческом и каноническом анализе. Определены теоретико-методологические принципы влияния институционального обеспечения на воспроизводство общественных благ и проанализировано действие политико-правовых факторов на их производство в экономике Украины. Показано, что деформация воспроизводства этих благ связана с незавершенностью построения отечественной модели представительской демократии; процессами перманентного усовершенствования электоральных процедур; непрозрачностью отношений государства с их потребителями в системе фискальной организации. При помощи канонического анализа оценён характер зависимостей между институциональным обеспечением и основными индикаторами их производства. Предложены такие важные направления совершенствования институционального обеспечения воспроизводства общественных благ в Украине: гармонизация электоральных циклов ветвей власти, что способствует налаживанию взаимодействия с электоратом в части определения системы пріоритетов при производстве таких благ; завершение реформирования избирательного законодательства и построения партийной системы для усиления функциональной способности государства; постепенный переход к высшему качеству демократии через развитие политических прав, гражданских свобод, свободы прессы и борьбы с коррупцией.

**Ключевые слова:** общественные блага, воспроизводство, институциональные факторы, сводный бюджет, канонический анализ

### Kichurchak M. V. Directions for Improvement of the Institutional Provision for Reproduction of Public Goods in the Economic System of Ukraine

The article aims to clarify the character of interaction between institutional factors and production of public goods, to single out the principal directions for improvement of the institutional provision for their reproduction in the Ukrainian economic system. Reliability and scientific validity of the obtained results are grounded in the methods of induction, deduction, comparison, historical and canonical analysis. The article describes the theoretical and methodological principles of the influence that institutional provision exerts on reproduction of public goods and analyzes the effect of the political and legal factors on their production in the Ukrainian economy. The author demonstrates that deformed production of these goods is caused by incompleteness of construction of the domestic representative democracy model; the processes of permanent improvement of electoral procedures; non-transparency of relations between the state and consumers of such goods in the system of a fiscal organization. Application of the canonical analysis allowed assessing the character of dependencies between the institutional provision and primary indicators of their production. The article proposes such important directions for enhancement of the institutional provision of reproduction of public goods in Ukraine: harmonization of electoral cycles of power branches, which fosters improved interaction with the electorate in terms of determination of preferences while producing such goods; completion of the process of reforming the electoral legislation and construction of a party system in order to enhance the functional capacity of the state; gradual transition to a better quality of democracy by developing political rights, civil liberties, freedom of the press and fighting corruption.

**Keywords:** public goods, reproduction, institutional factors, consolidated budget, canonical analysis

**Pic.:** 3. **Tabl.:** 8. **Bibl.:** 45.



Рис.: 3. Табл.: 9. Библ.: 45.

*Кічурчак Маріанна Василівна* – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра економіки України, Львівський національний університет імені І. Франко (ул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

Email: [Marianna\\_Kichurchak@ukr.net](mailto:Marianna_Kichurchak@ukr.net)

*Kichurchak Marianna V.* – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economy of Ukraine, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

Email: [Marianna\\_Kichurchak@ukr.net](mailto:Marianna_Kichurchak@ukr.net)

**Вступ.** Однією з важливих складових відтворення суспільних благ є інституційне забезпечення цього процесу, що створює умови для координації взаємодії в системі їх виробництва. Водночас ринкова трансформація зумовила зміни економічних, політичних, соціальних і правових відносин у сфері продукування суспільних благ в Україні. У зв'язку з цим необхідно оцінити особливості впливу інституційних чинників на виробництво суспільних благ у вітчизняній економіці.

Наукові розвідки з визначення місця, ролі та функцій інститутів у процесах відтворення суспільних благ здійснювали відомі представники економічних шкіл і напрямів, починаючи ще від часів А. Сміта. Під кутом зору нашого дослідження доречно виокремити постаті Д. Блека, Г. Таллока, Г. Розенталя і Т. Ромера, які звернули увагу на особливості дії політичних чинників на суспільний вибір при наданні суспільних благ, А. Доунса і К. Ерроу, котрі дослідили механізми суспільного вибору та прийняття урядових рішень стосовно виробництва таких благ за демократії; Дж. Б'юкенена, Р. Коуза, Р. Масгрейва, М. Олсона, завдяки яким окреслено найголовніші засади забезпечення конституційного консенсусу при визначенні пропорцій споживання приватних і суспільних благ; Т. Беслі, Т. Персона, Г. Роланда і Г. Табелліні, які аналізували особливості державних видатків за різних видів електоральних систем і межі застосування регуляторів свідомого походження. Серед українських вчених питання інституційного забезпечення відтворення суспільних благ пов'язані з дослідженнями О. Длугопольського, Т. Єфименко, В. Куценко, А. Мельник, які аналізували тенденції розвитку суспільного сектора у трансформаційній економіці України; Г. Башнянина, А. Гриценко, В. Лисяк, Т. Меркулової, котрі досліджували динаміку інституційних перетворень та чинники соціалізації ринкової економічної системи тощо.

Хоча ці наукові дослідження мають неабияку теоретико-методологічну та практичну значимість, проте залишаються не до кінця вирішеними окремі частини загальної проблеми, що стосуються пошуку напрямів удосконалення інституційного забезпечення виробництва суспільних благ в економічній системі України. Так, вчені акцентують увагу на існуванні низки проблем інституційного характеру, що позначаються на якості продукування суспільних благ у вітчизняній економіці. Серед яких варто зазначити «заздалегідь прогнозоване невиконання видаткових частин бюджету, ухвалених під впливом передвиборчих перегонів без достатнього економічного обґрунтування» [1, с. 484]; «підрив довіри до держави, виконання нею своїх зобов'язань і мотивування платників податків до порушення своїх обов'язків» [2, с. 636]; «...проблема некерованості бюрократичних процедур, непрозорість процесів державного управління, які часто призводять до ситуації, коли урядовці усіх рівнів під час реалізації своїх владних повно-

важень обмежують свободу громадян і підпорядковують їх дії власним цілям» [3, с. 157]; «дефіцит бюджетних видатків усіх рівнів – головного сьогодні та провідного у майбутньому компонента ресурсозабезпечення низки галузей соціального призначення (освіти, культури, науки, охорони здоров'я) потребує узгодження консолідованих соціальних витрат держави і регіонів з наявними фінансовими ресурсами» [4, с. 262]. Зважаючи на це, у вітчизняній економіці не створено належних інституційних умов не лише для розширеного, але й простого відтворення суспільних благ, хоча їх споживання позитивно впливає на якість економічного зростання.

**Метою статті** є з'ясування природи взаємодії інституційних чинників і виробництва суспільних благ, окреслення найголовніших напрямів удосконалення інституційного забезпечення їх відтворення в економічній системі України. Для цього поставлено такі завдання: виявити особливості впливу інституційних чинників на продукування суспільних благ; за допомогою канонічного аналізу оцінити характер залежностей між інституційним забезпеченням та основними індикаторами виробництва суспільних благ; сформулювати низку пропозицій з поліпшення інституційного забезпечення відтворення суспільних благ у вітчизняній економіці.

**Основні результати дослідження.** У теоретико-методологічному аспекті специфіка дії інституційних чинників на відтворення суспільних благ зумовлена активним використанням регуляторів свідомого походження, серед яких особливе місце належить інституту суспільного вибору. Так, даний інститут визначає спосіб агрегування індивідуальних уподобань у колективні, підґрунтям чого є діючі правила голосування. Згідно з К. Ерроу, «за умови відсутності міжособистих порівнянь корисності, єдиними методами інтеграції індивідуальних уподобань у соціальні переваги, що задовольнятимуть більшість індивідуальних виборів, є або їх заданість, або диктатура» [5, с. 59]. Причому А. Доунс дослідив, що політична структура демократії, впливаючи на поведінку партій, позначається і на стабільності уряду через систему поглядів, ідеологію і неповноту інформації [6, с. 138 – 139, 143 – 145]. Тому відтворення суспільних благ у ринковій економічній системі буде залежати від механізму прийняття рішень за тих чи інших видів демократії.

Базові принципи роботи даного механізму пов'язані з моделлю медіанного виборця, за допомогою якої можна визначити дії споживачів щодо забезпечення виробництва суспільних благ. Так, Д. Блеком логічно обґрунтовано засади прийняття рішень індивідами для однопікових уподобань і таких, що не мають предмету обмежень, де важливою є потреба узгодження колективних рішень [7, р. 26 – 34]. Причому Т. Ромер і Г. Розенталя довели, що на емпіричному рівні дану модель підтверджено для адекватно сформованої

структури політичних інституцій, у протилежному випадку необхідно враховувати їх попередній стан [8, с. 161 – 164]. Інший вчений зазначив, що «спроби одержати прихильність виборців через голосування за певний результат, що компенсує один одному індивідуальні надлишки і втрати, не є підходящим політичним судженням» [9, с. 196]. Тому для виробництва суспільних благ важливою є побудова такого інституційного каркасу, що забезпечив ефективну взаємодію споживачів суспільних благ і держави завдяки чітко встановленим правилам, у тому числі і суспільно визнаним нормам фіскальної організації.

У свою чергу це вимагає конституціоналізації виробництва суспільних благ, завдяки чому в економічній системі закріплюються базові пропорції розподілу і перерозподілу ВВП для їх продукування, формуються мінімальні стандарти надання та окреслюються найголовніші принципи досягнення консенсусу. З теоретико-методологічної точки зору це обумовлене тим, що «від закону залежить, яких саме стимулів буде не вистарчати, бо він визначає, як саме потрібно змінити контракти, щоб здійснити ті дії, котрі максимізують цінність виробництва» [10, с. 170]. Крім того, «індивіди обирають фундаментальну організацію діяльності, а не визначають прямо розмір і протяжність суспільного сектора» [11, с. 209]. У зв'язку з цим «розширення суспільного сектора відображає найфундаментальнішу річ – зміни у потребах і, зі зростанням масової участі в демократичних процесах, зміни в коаліціях і бажаннях громадськості» [12, с. 151]. Тому у сфері продукування суспільних благ інституційні чинники породжують певний дуалізм: виробництво таких благ підпорядковане нормам, у створенні яких безпосередньо бере участь держава, проте формуються умови для селективного надання таких благ через виокремлення економічних груп тиску і рентопошукової поведінки представників уряду.

У такий спосіб інституційні чинники деформують відтворення суспільних благ, стимулюючи процеси «захоплення» держави. Хоча політична машина не працює задля досягнення колективних благ, але вона вважається зацікавленою в індивідуальних вигодах, які може отримати для тих, хто до неї входить [13, с. 214 – 215]. Для споживачів суспільних благ це означає, що акумулювання та розподіл бюджетних ресурсів для виробництва таких благ орієнтоване на додаткові кошти, котрі використовуються апаратом держави для забезпечення власних інтересів. Якщо це явище має системний характер, то з часом нівелюється основа довіри до держави, як виразника і координатора суспільних інтересів у сфері виробництва суспільних благ. Бо «слабка держава має тенденцію бути безнадійно бідною, неспроможною виконувати основні економічні функції і збільшувати доходи для того, щоб постачати основні послуги для громадян» [14, с. 2]. У свою чергу це є передумовою для формування своєрідного «кола неспроможності»: неефективно використовуючи наявні ресурси для виробництва суспільних благ, держава погіршує якість таких благ, знижуються стимули для співпраці з нею інших суб'єктів економічної системи через їх опортуністичні дії, а згодом звужуються внутрішні можливості акумулювання бюджетних коштів. Тому однією з важливих функцій інституційного забезпечення відтворення суспільних благ є створення таких умов, за яких державі буде притаманною

політична стабільність, низький ризик конфліктів, високий ступінь довіри, орієнтованість на транспарентність відносин з іншими суб'єктами і відповідальність. Унаслідок цього інституційне забезпечення відтворення суспільних благ є складною системою, в якій взаємодія індивідів і держави зумовлює виникнення синергетичного ефекту.

У теоретико-методологічній площині значення інституційних чинників для відтворення суспільних благ в економічній системі полягає у: створенні основи для імплементації уподобань множини індивідів в колективні через формалізацію відносин з державою щодо характеру розподілу і перерозподілу ресурсів для їх виробництва; забезпеченні убудованості найголовніших цілей, завдань і принципів виробництва таких благ в економічну політику завдяки організації взаємодії держави та інших суб'єктів через політичний процес в умовах демократії; окресленні меж функціональності держави при організації продукування даних благ з метою мінімізації проявів рентопошукової поведінки представників державного апарату і опортунізму інших суб'єктів.

При аналізі впливу інституційного забезпечення на відтворення суспільних благ в Україні доречно виокремити політико-правові чинники, які беруть активну участь у формуванні інституту суспільного вибору та демократичних перетвореннях. Найкардинальніше позначилася на трансформації моделі виробництва суспільних благ розбудова демократичного механізму виявлення уподобань споживачів даних благ, зовнішніми проявами чого були відмова від монопартійності і формування виборчого законодавства.

У 1992 – 2013 рр. було ухвалено два окремих закони про вибори Президента України, п'ять – про вибори народних депутатів України, сім – про вибори депутатів нижчого рівня, два – про Центральну виборчу комісію, два – про місцеve самоврядування, а умови створення і функціонування партій ще до 2013 р. регулювалися двома нормативно-правовими актами (табл. 1). Крім того, зміни стосувалися збалансування повноважень гілок влади в Україні та взаємодії між ними, призводячи до модифікації відповідних статей Конституції України, що у свою чергу ставало фундаментом розбудови національної моделі представницької демократії. Тому специфічною рисою електорального законодавства було його перманентне удосконалення, яке головню проходить у кінці електорального циклу, що пов'язане з потребами збереження статус-кво депутатів різних рангів, забезпечення їх роботи понад два і більше строків для лобювання корпоративних інтересів впливових груп. Це зумовлене тим, що «самі українські партії залишаються проектами еліт, які не мають зв'язку з громадянами...» [15, с. 17], а «нелегітимний вплив фінансово-промислових груп і політична корупція стають безпосередніми складовими процесу формування виборчих списків партій (блоків) на виборах усіх рівнів, впливають на прийняття рішень Парламентом та іншими владними інститутами» [16, с. 11]. Діюча модель представницької демократії формувала головню короткострокові орієнтири для виробництва суспільних благ, зважаючи на політичну кон'юнктуру і досягнення бажаних преференцій групами впливу.

Система виявлення уподобань споживачів суспільних благ пов'язана і з електоральним циклом, який для Пре-

Кількість змін до виборчого законодавства України в 1992 – 2013 рр., од.

Показник	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	
Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР						4	2	5	4	6	8	7											
від 08.12.2004 р. № 2222-IV													4	3	0	3	6	4	4				
від 01.02.2011 р. № 2952-VI																				3	3		
від 19.09.2013 р. № 586-VII																							2
<b>Закони України</b>																							
«Про місцеві ради народних депутатів та місцеве і регіональне самоврядування» від 07.12.1990 р. № 533-XII	4	5	0	1	1																		
«Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР						0	1	2	4	5	1	8	5	8	1	7	5	4	9	4	14	5	
«Про всеукраїнський та місцевий референдуми» від 03.07.1991 р. № 1286-XII	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1		
«Про всеукраїнський референдуми» від 06.11.2012р. № 5475-VI																							0
«Про вибори Президента України» від 05.07.1991 р. № 1297-XII	0	0	2	0	0	0	0	0															
від 05.03.1999 р. № 474-XIV									0	0	0	2	1	1	0	1	0	5	2	0	5	2	
«Про вибори народних депутатів України» від 18.11.1993 р. № 3623-XII			1	2	2	2																	
від 24.09.1997 р. № 541/97-ВР						3	8	0	2														
від 18.10.2001 р. № 2766-III										0	2	1	2										
від 25.03.2004 р. № 1665-IV														4	3	4	1	1	1	1			
від 17.11.2011 р. № 4061-VI																					3	2	
«Про статус народного депутата України» від 17.11.1992 р. № 2790-XII	0	0	2	2	0	2	2	0	3	1	3	4	3	3	1	2	3	3	2	2	4	1	
«Про вибори депутатів місцевих Рад народних депутатів Української СРСР» від 27.10.1989 р. № 8305-XI	1	0																					
«Про вибори депутатів і голів сільських, селищних, районних, міських, районних у містах, обласних Рад» от 24.02.1994 № 3696-XII			1	0	1	1	1																
«Про вибори депутатів місцевих рад та сільських, селищних, міських голів» від 14.01.1998 р. № 14/98-ВР								0	1	0	0	1	1										
«Про вибори депутатів Верховної Ради Автономної Республіки Крим» від 12.02.1998 р. № 118/98-ВР																							
«Про вибори депутатів Верховної Ради Автономної Республіки Крим, місцевих рад та сільських, селищних, міських голів» від 06.04.2004 р. № 1667-IV														2	3	1	0	3					
від 10.07.2010 р. № 2487-VI																			2	0	4	1	
«Про статус депутатів місцевих Рад народних депутатів» від 04.02.1994 р. № 3949- XII			1	0	1	0	2	0	0	0													
«Про статус депутатів місцевих рад» від 11.07.2002 р. № 93- IV											1	1	1	2	1	2	1	0	1	0	2	1	
«Про політичні партії в Україні» від 05.04.2001 р. № 2365-III									0	0	0	1	1	2	1	3	1	9	0	0	2	2	
«Про об'єднання громадян» від 16.06.1992 р. № 2460-XII	0	1	0	0	0	1	1	1	1	1	0	2	0	2	1	0	1	1	2	0	1		

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
«Про громадські об'єднання» від 22.03.2012 р. № 4572-VI																						1
«Про центральну виборчу комісію» від 17.12.1997 р. № 977/97-ВР							0	0	0	0	0	2										
від 30.06.2004 р. № 1932-IV													0	1	1	4	1	0	1	0	2	1

Складено на основі: [17].

зидента України охоплював періоди 1991 – 1994 рр., 1994 – 1998 рр., 1998 – 2004 рр., 2005 – 2010 рр., 2010 – 2014 рр., Верховної Ради України – 1990 – 1994 рр., 1994 – 1998 рр., 1998 – 2002 рр., 2002 – 2006 рр., 2006 – 2007 рр., 2007 – 2012 рр., 2012 – 2014 рр. Якщо до 2004 р. існувала синхронність виборів відповідних гілок влади, то від 2005 р. – спостерігали

часткове перезавантаження влади, перебудову її діяльності у форматі «про-» та «антипрезидентських» коаліцій і продовження реформування політичної системи. Так, у 2000 – 2013 рр. кількість партій збільшилася в 1,83 рази, в середньому за рік реєстрували 9 – 10 партій, причому інтенсифікація цього процесу відбувалася за і в рік виборів (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка розвитку партійної системи в Україні в 2001 – 2013 рр.

Складено та обраховано на основі: [19, с. 22; 20].

Тенденції розвитку партійної системи вказують на те, що пошук власної моделі інституту суспільного вибору все ще триває. Про незавершеність цього процесу свідчать і різні підходи до виокремлення найголовніших етапів формування політичної системи [16, с. 3 – 9; 18, с. 51 – 54]. Тому однією з головних закономірностей розвитку інституту суспільного вибору є зорієнтованість на домінування кількох потужних партій, яке підсилюється завдяки співпраці з партіями-сателітами, корегуванню величини прохідного бар'єру та створенню системи лояльності з боку електорату.

Хоча для відтворення суспільних благ ці зрушення є позитивними, оскільки вибудовуються підходи до врахування запитів споживачів таких благ, підґрунтям чого є диференціація системи їх преференцій, посилення транспарентності прийняття рішень та контрольованості суспільством. Але для інституту суспільного вибору притаманними стали «проблема розподілу влади, відсторонення народу України від прийняття найважливіших державних рішень.., народне волевиявлення під час виборів підміня-

ється виборчими маніпуляціями і фальсифікаціями» [21, с. 18]. Тому інституційне забезпечення стало одним з головних чинників спотворення виробництва суспільних благ через популістичний характер електорального процесу, активне використання адміністративного ресурсу, посилення соціальної інертності виборців.

Зовнішніми ознаками цього стала неоднозначність реформування у сфері фіскальної організації процесів виробництва суспільних благ в Україні. Згідно з даними табл. 2 у 2002 – 2013 рр. поступово посилювалися дисбаланси між прогнозними і реальними показниками зростання ВВП, індексу споживчих цін і параметрами зведеного бюджету України. Хоча у політичній площині проголошували лібералізацію економічних відносин і розбудову найважливіших інститутів ринку, але при цьому рівень державного регулювання в економічній системі зростає. Однією з причин цього є успадкована Україною гіпертрофованість суспільного сектора, яка за роки незалежності не зазнала суттєвих трансформацій. Тому погодимось із Г. Башнянином і Л. Гон-



Таблиця 2

## Динаміка основних соціально-економічних і бюджетних індикаторів в Україні в 2002 – 2013 рр.

Показник	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Темпи зростання ВВП, % до поперед. р.												
факт	105,2	109,6	112,1	102,6	107,3	107,9	102,3	85,2	104,1	105,2	100,2	100,0
прогноз	104,8	106,0	106,5-112,4	106,5-108,6	106,8-107,0	106,5-107,0	107,5	106,8-108,5	106,0-106,5	106,5-109,2	103,9-107,2	106,5
Зведений бюджет, % ВВП												
доходи												
факт	28,0	28,2	26,3	30,4	31,6	30,5	31,4	29,9	28,7	30,3	31,6	30,4
прогноз	25,0	...	...	27,09	25,68-27,76	26,35-28,89	26,38-28,36	28,08-30,0	25,89-29,7	28,75-29,1	25,17-28,72	24,51
видатки												
факт	27,3	28,4	29,7	32,1	32,2	31,4	32,6	33,7	34,5	31,1	34,9	34,8
прогноз	24,0	...	...	27,27	26,68-27,79	27,35-30,49	27,38-29,81	29,25-32,3	30,44-32,0	26,08-31,25	25,31-29,97	24,62
дефіцит/ профіцит												
факт	-0,7	0,2	3,4	1,8	0,7	1,1	1,5	4,1	5,9	1,8	3,6	4,4
прогноз	-1,0	...	...	0,18	0,3-1,0	1,0-1,6	1,0-1,45	1,17-2,3	2,3-4,55-	-2,67-2,15	0,14-1,25	0,11
Індекс споживчих цін, %												
факт	100,8	105,2	109,0	113,5	111,6	116,6	122,3	112,3	109,1	104,6	99,8	100,5
прогноз	106,5	105,8	105,5-107,6	103,9-107,0	103,0-106,2	106,8-109,1	105,0-106,9	104,5-110,7	109,3-112,0	109,0-110,9	107,9-109,0	105,5

Джерело: [23 – 30].

чарук, що «у національних економіках з надмірним розвитком суспільного сектора поточні ефекти можуть бути і, як правило, є негативними, а за умов слабкої капіталізації економічного розвитку вони ніяк не перекриваються позитивними поточними ефектами капіталізації» [22, с. 141 – 142]. Хоча держава декларувала власну зорієнтованість на забезпечення розширеного відтворення суспільних благ, але завадили цим намірам інфляційні процеси, збільшення рівня дефіциту зведеного бюджету та посилення залежності від зовнішніх джерел отримання коштів.

Однією з причин такого стану речей може бути незрілість інституту представницької демократії, наявність прихованого патерналізму і звужені можливості споживачів суспільних благ відстоювати свої інтереси, зокрема у площині контролю і транспарентності відносин з державою. Зміна значень індексу та рейтингу демократії в Україні в 2000 – 2013 рр. мала «рваний» характер. У 2000 – 2009 рр. вони поступово зростали, коливаючись у межах 42,4 – 57,3 балів і 53 – 66 місць, у 2010 – 2013 рр. відбулося їх погіршення – 52,4 – 55,5 балів і 54 – 73 місць [31]. Це вказує на перехід від низької до середньої якості демократії з наступним незначним її погіршенням. У Польщі значення індексу демократії поступово підвищувалося від 62,9 у 2000 р. до 69,7 у 2013 р., рейтинг був відносно стабільним, подібна тенденція притаманна і для Болгарії та інших країн колишнього соціалістичного табору. Натомість у Російській Федерації у 2000 – 2013 рр. значення індексу демократії підвищилось від 35,6 до 44,4, проте рейтинг суттєво знизився від 70 місця у 2000 р. до 97 у 2013 р. [31], вказуючи на низьку та дуже низьку якість демократії. Для України існування такої закономірності є ознакою централізації управління та дій в інтересах пропрезидентської більшості, що пов'язане із «захопленням» можливості впливати на процедури узгодження суспільних інтересів та нав'язування споживачам суспільних благ власної моделі їх надання.

На користь цього свідчить поступове перенесення податкового навантаження на кінцевих споживачів, що обумовлене переважанням у структурі доходів зведеного бюджету України непрямих податків (рис. 2). Хоча орієнтація на акумулювання коштів для виробництва суспільних благ за допомогою непрямих податків є притаманною

для переважної більшості країн Європейського Союзу, але в умовах недостатньої купівельної спроможності багатьох домогосподарств опосередковано вказує на врахування інтересів кланово-олігархічних структур в Україні. Якщо в 2000 – 2007 рр. зростання податкових надходжень у зведеному бюджеті відбувалося на тлі скорочення рівня державного боргу, що пояснюється відродженням виробництва після кризи 1992 – 1999 рр., сприятливою кон'юнктурою на зовнішніх ринках, оптимістичними очікуваннями та поліпшенням добробуту економічних суб'єктів, то від 2008 р. напруженість в акумуляції податків до бюджету наростала. Тим самим до 2014 р. базові умови відтворення суспільних благ поступово погіршилися, що за недостатньої якості демократії націлювало на використання «ручного» режиму управління зведеним бюджетом.

Про існування проблем з якістю демократії та узгодженістю дій політичних партій, що впливають на формування основних інституційних правил взаємодії у сфері відтворення суспільних благ в Україні, вказували зміни конфігурації партійної системи під час кожного виборчого циклу (рис. 3). Динаміка індексу М. Лааксо і Р. Тагепери показала, що в 1998 – 2007 рр. відносна «вага» партій поступово зменшилася, після виборів 2012 р. зросла, що обумовлене прагненнями монополізації політичного ринку. За виборчий цикл 1998 – 2012 рр. майже у 2,1 рази скоротився індекс ефективної кількості електоральних партій, що пов'язане з модифікацією чинного виборчого законодавства, сегментацією електорату та індиферентністю влади до врахування суспільних інтересів. За ті роки індекс Г. Голосова суттєво не змінився, вказуючи на явище диспропорційності місць у парламенті. Опосередковано це свідчить про наявність у парламенті груп лобіювання та орієнтацію на коаліційність в прийнятті тих чи інших рішень. Це підтвердив й індекс парламентської фракційності, який був 0,8 – 0,9.

Водночас у 1998 – 2012 рр. величина індексу Галлахера зменшилася в 4,4 рази, що пов'язане з існуванням партії з деяким домінуючим становищем по відношенню до інших, яка впливала на прийняття рішень. Зміна індексу балансу мала стрибкоподібний характер і до 2012 р. зросла до 0,7, що свідчить про трансформацію рівноваги у розмі-

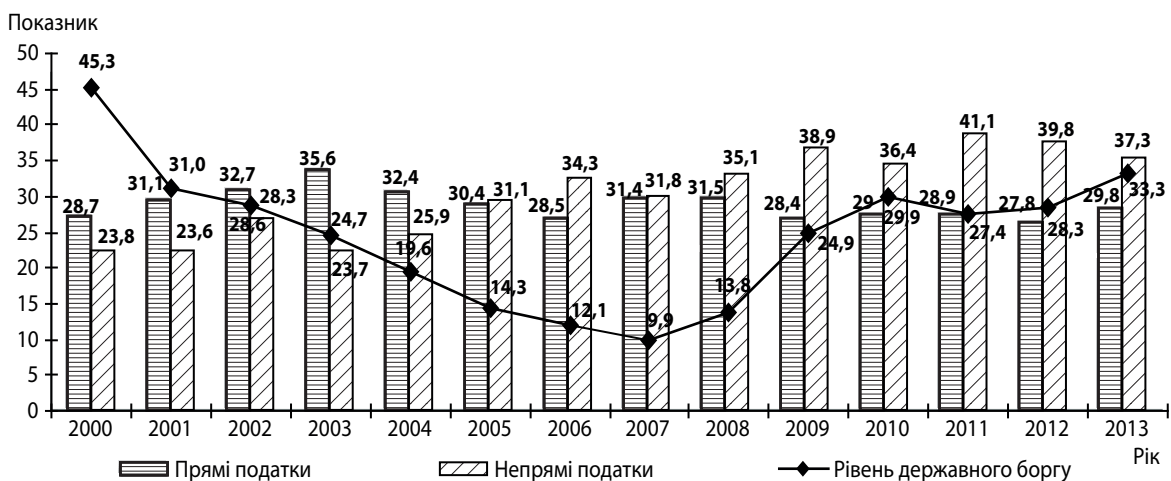


Рис. 2. Частка податкових надходжень у зведеному бюджеті та рівень державного боргу України у 2000 – 2013 рр., %

Складено і обраховано на основі: [32; 33, с. 54].

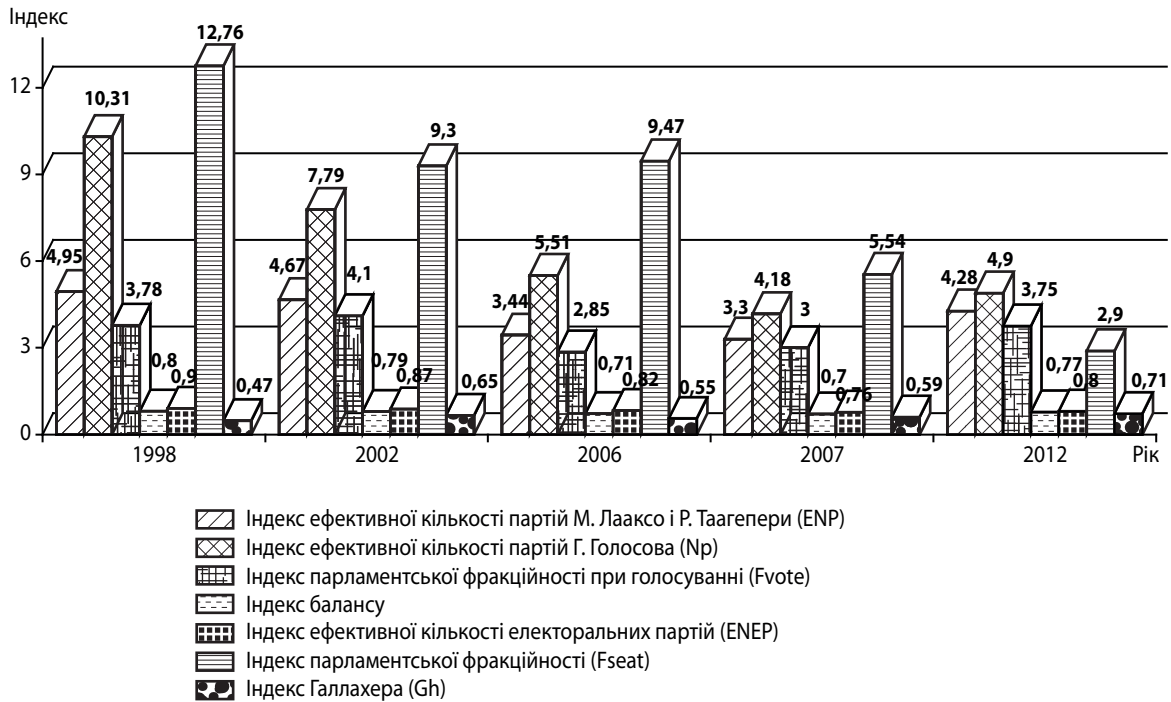


Рис. 3. Показники ефективності партій в Україні в 1998 – 2012 рр.

Джерело: [34, с. 162 – 168; 35].

рах партій. Для відтворення суспільних благ в Україні це має неоднозначні наслідки. З одного боку, в системі суспільного вибору посилилася фракційність і урівноважилось представництво партій у парламенті, що є індикатором демократизації прийняття рішень, з іншого – наявні ознаки монополізації політичного ринку, лобювання інтересів кланово-олігархічних груп і загравання з електоратом.

Унаслідок цього процеси відтворення суспільних благ ставали щораз більш залежними від впливу політико-правових чинників. Згідно з даними табл. 3 стрибкоподібне

підвищення рівня оплати праці і пенсій корелювало з існуючими виборчими циклами президента і парламенту (табл. 3). Причому їх темпи зростання були вищими за темпи зростання ВВП, стаючи одним з чинників розгортання інфляційних процесів і посилення дисбалансів у бюджетній системі. У 2010 – 2013 рр. частка видатків зведеного бюджету, що надходила для покриття дефіциту Пенсійного фонду України на виплати пенсій, перебувала в околі 10 %, а загальний обсяг видатків на пенсійне забезпечення був 17,7 – 16,6 % ВВП [обраховано на основі: 33, с. 54; 36]. Це

Таблиця 3

Динаміка середньомісячної заробітної плати і темпу зростання середнього розміру місячної пенсії в Україні в 2000 – 2013 рр.\*

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Середньомісячна номінальна заробітна плата, % до попереднього року	129,6	135,2	121,0	122,8	127,5	136,7	129,2	129,7	133,7	105,5	120,0	117,6	114,9	107,9
Середньомісячна реальна заробітна плата, % до попереднього року	99,1	119,3	118,2	115,2	123,8	120,3	118,3	112,5	106,3	90,8	110,2	108,7	114,4	108,2
Середньомісячна номінальна заробітна плата, % до прожитк. мінімуму працездатних осіб	80,0	94,0	103,1	126,6	152,2	178,0	206,1	237,9	270,0	256,2	242,8	262,3	266,8	268,1
Темпи зростання середнього розміру місячної пенсії, % до попереднього року	121,5	146,4	111,5	133,4	173,5	128,7	117,6	162,2	120,4	110,5	111,6	108,8	117,3	108,0

\* ≡ – виборчий цикл президента, == – виборчий цикл парламенту.

Складено і обраховано на основі: [38, с. 217; 39, с. 170, 198; 40].

означає, що наявні інституційні чинники здебільшого гальмували процеси відтворення суспільних благ. Причиною цього є проблеми становлення інститутів, бо «коли еволюційний механізм відбору інститутів за критерієм ефективності не порушений, це або призводить до підвищення ефективності діяльності держави, або її виходу з даної області» [37, с. 150]. Зважаючи на обмеженість бюджетних ресурсів, відбулося їх переорієнтування на виконання «захисних» зобов'язань і нехтування належним виконанням функцій держави, пов'язаних із задоволенням попиту на суспільні блага.

У свою чергу у рамках виборчого парламентського циклу це позначилося на виокремленні пріоритетів виробництва суспільних благ, обумовлюючи перерозподіл коштів між відповідними статтями видатків зведеного бюджету (табл. 4). Так, ранжування темпів зростання видатків зведеного бюджету України виявило, що в 2002 р. пріоритетними були охорона навколишнього середовища, державне управління, соціальний захист і соціальне забезпечення, освіта, в 2006 р. – житлово-комунальне господарство, економічна діяльність, охорона навколишнього природного середовища, державне управління, в 2007 р. – економічна діяльність, національна оборона, громадський порядок та безпека, судова влада, охорона навколишнього природного середовища, в 2012 р. – житлово-комунальне госпо-

дарство, охорона навколишнього природного середовища, духовний та фізичний розвиток, охорона здоров'я. Для порівняння, в 2004 р. напрями видатків загального бюджету ЄС мали таку пріоритетність, як житлово-комунальне господарство, охорона здоров'я, соціальний захист і соціальне забезпечення, громадський порядок та безпека, в 2009 р. – економічна діяльність, охорона здоров'я, духовний та фізичний розвиток, соціальний захист і соціальне забезпечення. Тому «проблему визначення пріоритетів слід розглядати у двох площинах – окреслення загальних підходів, принципів та методів визначення пріоритетів; друга – оптимізація дохідної і видаткової частин бюджетів усіх рівнів» [41, с. 227]. У контексті відтворення суспільних благ це зумовлене потребами нівелювання кон'юнктурності дій держави під час електорального процесу.

Відмінність у пріоритетності України та країн ЄС полягає у тому, що в останніх вагомішого значення надається соціальному захисту і соціальному забезпеченню, охороні здоров'я, тоді як у нашій країні звернено увагу на охорону навколишнього природного середовища, інші ж напрями видатків зведеного бюджету є більш флюктуційними. Значимо, що в Україні в 2001 – 2013 рр. найваріативнішими (максимальне і мінімальне значення рангів) були такі види виробництва суспільних благ, як духовний і фізичний розвиток, житлово-комунальне господарство, економічна

Таблиця 4

**Ранжування темпів зростання видатків зведеного бюджету України та країн Європейського Союзу в 2001 – 2013 рр.\***

Показник	Країни	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Державне управління	Україна	8	2	8	8	8	4	8	6	3	2	6	8	2
	ЄС (27 країн)	...	...	...	10	8	6	10	1	7	10	2	1	...
Громадський порядок, безпека та судова влада	Україна	2	6	9	5	5	8	3	3	7	6	5	6	3
	ЄС (27 країн)	...	...	...	4	2	5	6	4	5	7	5	5	...
Освіта	Україна	4	4	7	9	3	6	7	5	1	5	8	5	6
	ЄС (27 країн)	...	...	...	5	7	2	5	7	8	4	6	4	...
Охорона здоров'я	Україна	6	5	5	7	7	5	5	8	2	4	7	4	5
	ЄС (27 країн)	...	...	...	2	1	1	4	6	2	3	7	3	...
Соціальний захист і соціальне забезпечення	Україна	3	3	10	2	1	10	9	1	4	3	9	10	1
	ЄС (27 країн)	...	...	...	3	6	7	7	8	4	2	3	2	...
Духовний та фізичний розвиток	Україна	7	9	2	6	6	7	6	4	5	1	10	3	8
	ЄС (27 країн)	...	...	...	6	4	3	2	2	3	9	8	7	...
Економічна діяльність	Україна	9	8	6	1	4	2	1	7	10	9	3	9	9
	ЄС (27 країн)	...	...	...	8	9	8	3	9	1	8	1	10	...
Охорона навколишнього природного середовища	Україна	10	1	3	4	10	3	4	10	6	8	2	2	4
	ЄС (27 країн)	...	...	...	7	3	9	1	3	10	1	9	6	...
Житлово-комунальне господарство	Україна	1	10	4	3	2	1	10	2	8	10	1	1	10
	ЄС (27 країн)	...	...	...	1	10	4	8	5	9	5	10	9	...
Національна оборона	Україна	5	7	1	10	9	9	2	9	9	7	4	7	7
	ЄС (27 країн)	...	...	...	9	5	10	9	10	6	6	4	8	...

\*== – виборчий парламентський цикл України, == – виборчий парламентський цикл країн ЄС.

Обраховано на основі: [33, с. 54; 42].



діяльність, національна оборона, охорона навколишнього природного середовища, соціальний захист і соціальне забезпечення, освіта, у країнах ЄС – державне управління, житлово-комунальне господарство, економічна діяльність, охорона навколишнього природного середовища.

Існування таких флуктуацій пов'язане з особливостями соціально-економічного розвитку, вираженістю підходів до формування видатків зведеного бюджету, реакцією на наслідки світової фінансово-економічної кризи, рівнем розвитку інституту суспільного вибору та демократії в Україні та країнах ЄС. Тому, відштовхуючись від досвіду країн ЄС, для підвищення ефективності виробництва суспільних благ в нашій країні доречно зменшити розмах варіації ранжувань за видами видатків зведеного бюджету, що можливе за умови кращого узгодження суспільних інтересів і впровадження до системи прийняття рішень підходів, пов'язаних із баченням майбутнього та орієнтованістю на середньо- і довгострокову перспективу.

Оцінити характер залежностей між інституційним забезпеченням та основними індикаторами виробництва суспільних благ доречно через порівняння стану справ

в Україні та інших країнах світу (табл. 5). Підґрунтям цього підходу є праці Т. Персона, Г. Ролянда і Г. Табелліні, в яких відображено взаємозв'язки таких інституційних чинників, як електоральний процес, політика з раціональними політиками, з характером урядових видатків і розміром уряду через побудову економетричних моделей [43, с. 172 – 184; 44, с. 24 – 31]. У контексті нашого дослідження до найголовніших індикаторів, що відображають базові умови відтворення суспільних благ в економічній системі, доречно зарахувати фіскальну свободу, борг центрального уряду та урядове витрачання, тим самим акцентуючи увагу на спроможності держави через податки акумулювати ресурси для їх виробництва, боргових зобов'язань і особливостях здійснення бюджетних видатків. До важливих показників якості інституційного забезпечення належать стан політичних прав, громадянських свобод, свободи преси та сприяння корупції.

Наприклад, у 2012 р. в Україні у порівнянні з Російською Федерацією були вищими показники якості інституційного забезпечення, з Польщею – відповідно нижчими. Для головних індикаторів відтворення суспільних благ в Україні у порівнянні з Російською Федерацією їх значен-

Таблиця 5

**Найголовніші індикатори виробництва суспільних благ і якості інституційних чинників в Україні та інших країнах світу в 2012 р.**

Країна	Фіскальна свобода	Борг центрального уряду, % ВВП	Урядове витрачання	Політичні права	Громадянські свободи	Свобода преси	Індекс сприйняття корупції
1	2	3	4	5	6	7	8
Австрія	50,5	61,9	15,4	96,3	96,3	87	74,5
Албанія	91,4	38,8	69,5	60,9	61,5	52,9	21,4
Бельгія	44,8	53,4	12,1	100	95,4	98,8	76,4
Болгарія	93,6	93,4	50,3	85,3	76,2	68,8	27,8
Великобританія	56,4	47,9	21,5	100	93,6	87	77,6
Вірменія	89,3	24,6	74,9	31,6	43,2	37,5	18,9
Греція	65,3	45,1	16,2	87,8	79,8	69,9	25,3
Грузія	87,8	84,4	55,8	58,4	56	52,3	40
Естонія	79,1	97,8	38,8	97,6	92,7	91,8	62,3
Ізраїль	64,1	65,9	41	90,2	72,5	75,8	55,9
Ірландія	73,9	46,3	30,4	97,6	96,3	92,9	72,5
Іспанія	61,3	72,3	37,1	98,8	94,5	81,7	61,7
Італія	55	42,8	19,4	89	87,2	72,9	32,3
Канада	79,2	73,8	41,7	100	97,3	88,8	89,8
Киргизька республіка	93,1	26,8	66,5	38,9	35,8	30,5	9,3
Китай	70,4	38,8	84,1	7,1	16,6	12,8	29,7
Кіпр	83,3	41,9	37,1	95,1	90,8	84,1	63
Латвія	84,3	79,2	43,8	82,9	83,5	79,4	38,7
Литва	93,6	78,5	41,7	92,7	87,2	84,1	45,7
Македонія	91,2	26,1	66,7	65,8	60,6	47	32,9
Молдова	86,5	89	38,7	71,9	56,9	48,7	22,1
Німеччина	61,3	72,1	32,2	97,6	94,5	91,8	82,1
Норвегія	52,5	90,9	35,3	100	100	100	92,3

1	2	3	4	5	6	7	8
Польща	74,4	51	40,3	95,1	90,8	81,7	52,7
Португалія	59	52,6	25,5	97,6	96,3	91,8	59,8
Російська Федерація	82,5	96,7	48,6	19,3	26,7	16,9	13,8
Румунія	87,4	45,7	55,1	82,9	79,8	62,9	32,9
Сербія	84,1	30,4	39,3	75,6	78	69,9	26,5
Словацька Республіка	84,2	77,5	48,2	92,7	90,8	86,4	35,5
Словенія	64,8	61,1	27,9	95,1	87,2	82,9	57,2
США	69,8	58,3	46,7	93,9	91,8	90,6	72,5
Угорщина	78,6	58,3	24,4	90,2	85,3	69,4	46,3
Україна	78,2	87	29,4	56	56,9	41,7	11,9
Фінляндія	65,4	76,3	5,2	100	100	99,4	98,1
Франція	53,8	51,9	5,3	95,1	94,5	84,7	70,6
Хорватія	76,4	45,9	45	90,2	81,7	64,6	35,5
Чеська Республіка	82	81,3	36,8	95,1	94,5	89,4	40
Швейцарія	67,9	86,9	65,8	97,6	94,5	97,6	91,7
Швеція	39,1	81,3	8,8	100	100	100	96,2
Японія	67,1	1	47	92,7	83,5	84,7	78,9

Складено на основі: [31; 45].

ня були нижчими, з Польщею – вищими. Пояснити цю ситуацію можна тим, що у Польщі є кращими демократичні установки, що сприяє транспарентності відносин держави і споживачів суспільних благ, у Російській Федерації якість демократії є недостатньою, обумовлюючи посилення монополізації державою процесів виробництва таких благ. В Україні процеси відтворення суспільних благ хоча демократизуються, проте наявні несприятливі умови, пов'язані з чинниками «захоплення» держави.

Для виявлення загальних тенденцій впливу інституційного забезпечення на відтворення суспільних благ визначено взаємозалежності між цими двома множинами індикаторів за допомогою канонічного аналізу. Індикатори відтворення суспільних благ утворюють множину  $X = (x_1, x_2, x_3)$ , де  $x_1$  – фінансова свобода,  $x_2$  – борг центрального уряду, % ВВП,  $x_3$  – урядове витрачання. Індикатори якості інституційного забезпечення – множину  $Y = (y_1, y_2, y_3, y_4)$ , де  $y_1$  – політичні права,  $y_2$  – громадянські свободи,  $y_3$  – свобода преси,  $y_4$  – індекс сприйняття корупції. Обсяг вибірки – це 51 країна, серед яких є такі, як Австралія, Індія Канада, Китай, США, Японія, країни ЄС, Україна та окремі країни колишнього СРСР, період – 2012 р., що зумовлене неповнотою представлення даних за 2000 – 2011 рр., зокрема, за компонентами рейтингу демократії.

Згідно з даними табл. 6 виявлено сильний значущий зв'язок між множинами  $X$  і  $Y$  ( $R = 0,7194$ ,  $p = 0,00000$ ). Задаючи значення з лівої множини можна пояснити 46,58 % дисперсії змінних, що відповідають правій множині. Це означає, що за найголовнішими індикаторами відтворення суспільних благ можна прогнозувати успішність розвитку інституційного забезпечення. Впливом змінних з правої множини пояснюється 33,21 % дисперсії змінних з лівої множини.

Таблиця 6

## Основні результати канонічного аналізу

N = 51	Каноніч. R:0,7194 $\chi^2(12)=49,199$ p=0,00000	
	Ліва множина	Права множина
Число змінних	3	4
Вилучена дисперсія	100,000%	97,8570%
Загальна надлишковість	33,2029%	46,5853%
Змінні: 1	Фінансова свобода	Політичні права
2	Борг центрального уряду	Громадянські свободи
3	Урядове витрачання	Свобода преси
4		Індекс сприйняття корупції

Обраховано на основі: [31; 45].

Існує три латентні та три канонічних корені (табл. 7), з яких значущим є лише один ( $p < 0,01$ ), а другий перебуває в околі  $p$ . Усі досліджувані змінні, як лівої, так і правої множини, мають сильний кореляційний зв'язок з першим канонічним коренем, кореляція з другим та третім є слабшою.

Виявлено, що аналізовані змінні одержали найбільше значення структурних коефіцієнтів за першим коренем (табл. 8). Причому для правої множини  $Y$  їх значення є від'ємним, що вказує на існування зворотного зв'язку для показників якості інституційного забезпечення, для лівої

Таблиця 7

Власні значення і  $\chi^2$  з успішно видаленими коренями

Корінь	Власні значення			Корінь видалений	Значення $\chi^2$ з успішно видаленими коренями					
	Ліве Корінь 1	Праве Корінь 2	Корінь 3		Каноніч R	Каноніч. R <sup>2</sup>	$\chi^2$	сс	p	Лямбда Перв.
Значення	0,517536	0,277654	0,015319	0	0,719400	0,517536	49,19876	12	0,000002	0,343167
				1	0,526928	0,277654	15,67166	6	0,015646	0,711281
				2	0,123771	0,015319	0,71014	2	0,701127	0,984681

Обраховано на основі: [31; 45].

Таблиця 8

## Факторна структура коренів правої та лівої множин

Корінь змінна	Факторна структура, права множина			Корінь змінна	Факторна структура, ліва множина		
	Корінь 1	Корінь 2	Корінь 3		Корінь 1	Корінь 2	Корінь 3
Політичні права	-0,877194	-0,382081	-0,279374	Фіскальна свобода	0,881039	-0,365773	-0,299966
Громадянські свободи	-0,896409	-0,437491	0,027532	Борг центрального уряду	-0,460857	-0,088453	-0,883055
Свобода преси	-0,936901	-0,249238	0,023511	Урядове витрачання	0,817151	0,556106	-0,151693
Індекс сприяння корупції	-0,955231	0,190833	0,189020				

Обраховано на основі: [31; 45].

$\chi$  – додатними, що пов'язане з наявністю прямого зв'язку для найголовніших показників відтворення суспільних благ (крім боргу центрального уряду). Поліпшенню базових умов відтворення суспільних благ безпосередньо сприятимуть позитивні зміни в якості інституційного забезпечення, у той час як погіршення якості інституційного забезпечення не завжди призводитиме до негативних змін у відтворенні суспільних благ (крім ситуації з борговими зобов'язаннями уряду).

Перший канонічний корінь пояснює 84,08 % дисперсії в змінних правої множини  $Y$  (табл. 9). Задаючи значення змінних, пов'язаних із найголовнішими умовами відтворення суспільних благ, завдяки першому канонічному кореневі можна пояснити 43,52 % дисперсії в інших показниках якості інституційного забезпечення. Зазначимо, що ці величини дещо «занижені» відносно некорельованістю канонічної змінної і змінних, пов'язаних з роботою даного інституту. Крім того, перший канонічний корінь вилучає 55,21 % дисперсії лівої множини  $X$ . Задаючи значення змінних у правій множині, на основі значення першого каноніч-

ного кореня можна пояснити 28,57 % дисперсії у змінних, пов'язаних з відтворенням суспільних благ.

Канонічний аналіз виявив, що якість інституційного забезпечення та найголовніші умови відтворення суспільних благ по-різному взаємообумовлюють вплив один на одного. Зміни у значеннях індикаторів якості інституційного забезпечення у меншій мірі впливають на базові процеси відтворення суспільних благ, і навпаки. Незважаючи на ці загальні тенденції, в кожній країні сформована власна модель взаємозв'язків інституційного забезпечення та продукування суспільних благ, підґрунтям чого є традиції господарювання, підходи до взаємоузгодження суспільних і приватних інтересів, характер взаємодії на політичному ринку тощо.

**Висновок.** До особливостей інституційного забезпечення відтворення суспільних благ в економічній системі України можна зарахувати: його становлення одночасно з проведенням системних соціально-економічних і політичних перетворень, що спричинило деформацію виробництва таких благ у зв'язку незавершеністю побудови моделі

Таблиця 9

## Значення часток вилученої дисперсії для коренів правої та лівої множин

Корінь фактор	Частка вилученої дисперсії, права множина		Частка вилученої дисперсії, ліва множина	
	Вилучена дисперсія	Надишковість	Вилучена дисперсія	Надишковість
Корінь 1	0,840817	0,435154	0,552118	0,285741
Корінь 2	0,108980	0,030259	0,150289	0,041728
Корінь 3	0,028772	0,000441	0,297592	0,004559

Обраховано на основі: [31; 45].

представницької демократії; перебування у процесі перманентного удосконалення, що призводило до трансформації підходів до фіскальної організації їх виробництва, обумовлюючи значні розбіжності між прогнозними і фактичними індикаторами виконання зведеного бюджету, флуктуації у пріоритетності їх надання, посилення ролі держави у перерозподільних процесах і залежності від зовнішніх джерел; створення сприятливих умов для «захоплення» держави, підґрунтям чого стали соціальна інертність споживачів суспільних благ, централізація управління та популістські дії представників політичної еліти.

Поліпшення інституційного забезпечення відтворення суспільних благ передбачає завершення формування вітчизняної моделі представницької демократії та визначення чітких правил взаємодії держави з економічними агентами. Для цього необхідно звернути увагу на: гармонізацію електоральних циклів гілок влади, що сприятиме налагодженню взаємодії з електоратом стосовно визначення системи преференцій у сфері виробництва суспільних благ та їх імплементації у процедури прийняття урядових рішень; завершення реформування виборчого законодавства і побудови партійної системи для посилення функціональної спроможності держави і зменшення можливостей для використання «ручного» управління виробництвом суспільних благ; поступовий перехід до вищої якості демократії завдяки розбудові політичних прав, громадянських свобод, свободи преси і боротьбі з корупцією. Перспективи подальших досліджень передбачають поглиблене вивчення функціональних зв'язків і взаємозалежностей між інституційним забезпеченням і відтворенням суспільних благ для мінімізації проявів рентпошукової поведінки у процесах державного урядування та фрі-райдерства споживачів таких благ.

## ЛІТЕРАТУРА

- Єфименко Т. І. Податки в інституційній системі сучасної економіки / Т. І. Єфименко; Національна академія наук України, Інститут економіки та прогнозування. – К., 2011. – 687 с.
- Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований : монография / С. И. Архиреев, А. А. Гриценко и др.; [под ред. д-ра экон. наук А. А. Гриценко]. – Х. : Форт, 2008. – 927 с.
- Мельник А. Ф. Публічний сектор і державна політика в демократичному суспільстві / А. Ф. Мельник, О. В. Длугопольський. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 240 с.
- Куценко В. І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики) / В. І. Куценко; [за наук. ред. д. е. н., проф., чл.-кор. НАН України Б. М. Данилишина]. – Ніжин : Вид-во «Аспект-Поліграф», 2008. – 818 с.
- Arrow K. J. Social Choice and Individual Values / K. J. Arrow. – London; New York; Sydney : John Wiley & Sons Inc, 1951. – 124 p.
- Downs A. An Economic Theory of Political Action in Democracy / A. Downs // The Journal of Political Economy. – 1957. – Vol. 65, № 2. – P. 135 – 150.
- Black D. On the Rationale of Group Decision-Making / D. Black // The Journal of Political Economy. – 1948. – Vol. 56, № 1. – P. 23 – 34.
- Romer T. The Elusive Median Voter / T. Romer, H. Rosenthal // Journal of Public Economics. – 1979. – Vol. 12, № 2. – P. 143 – 170.
- Tullock G. Social Costs and Government Action / G. Tullock // The American Economic Review. – 1969. – Vol. LVI, № 2. – P. 189 – 197.
- Коуз Р. Заметки к «Проблеме социальных издержек» / Р. Коуз; [пер. с англ.] // Фирма, рынок и право. – М. : Новое издательство, 2007. – С. 150 – 177.
- Buchanan J. M. The calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy / J. M. Buchanan, G. Tullock // The Collected Works of James M. Buchanan. – Indianapolis, IN: Liberty Fund, Inc, 1999. – Vol. 3. – 384 p.
- Б'юкенен Дж. М. Суспільні фінанси і суспільний вибір: Два протилежних бачення держави / Дж. М. Б'юкенен, Р. А. Мастрейв. – К. : ВД «КМ Академія», 2004. – 175 с.
- Олсон М. Логіка колективної дії. Суспільні блага і теорія груп / М. Олсон. – К. : Лібра, 2004. – 271 с.
- Besley T. State Capacity, Conflict and Development / T. Besley, T. Persson // Econometrica. – 2010. – Vol. 78, № 1. – P. 1 – 34.
- Україна 2020: виклики та можливості політичного процесу в майбутньому десятиріччі : Аналітична записка. – К. : Український інститут публічної політики, 2011. – 21 с.
- Партійна система України: особливості становлення, проблеми функціонування, тенденції еволюції (Доповідь Центру Разумкова) // Національна безпека і оборона. – 2010. – № 5. – С. 2 – 33.
- Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/a>
- Шведа Ю. Партійна система України: етапи трансформації / Ю. Шведа // Освіта регіону. Політологія, психологія, комунікації. – 2009. – № 3. – С. 50 – 55.
- Кількість легалізованих об'єднань громадян // Статистичний щорічник України за 2000 – 2012 роки. – К. : Державна служба статистики України, 2001 – 2013.
- Політичні партії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.drso.gov.ua/party>
- Національний суверенітет України в умовах глобалізації : Національна доповідь. – К. : Парламентське видавництво, 2011. – 112 с.
- Башнянин Г. І. Ефективність соціалізації економічних систем: методологічні проблеми метрологічного аналізу / Г. І. Башнянин, Л. Я. Гончарук. – Львів : Новий світ-2000, 2010. – 240 с.
- Про основні напрями бюджетної політики на 2002 рік : Послання Президента України до Верховної Ради України та Кабінету Міністрів України від 31.05.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0001100-01>
- Про прогноз економічного і соціального розвитку України на 2002 – 2006 роки : Постанова Кабінету Міністрів України № 1586 від 25.10.2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1586-2002-%D0%BF>
- Про прогноз показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків та фінансування на 2005 – 2007 роки : Постанова Кабінету Міністрів України № 1427 від 09.09.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1427-2003-%D0%BF>
- Про схвалення Прогнозу показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків і фінансування на 2006 – 2008 роки : Постанова Кабінету Міністрів



України № 1202 від 14.09.2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1202-2004-%D0%BF>

27. Про схвалення Прогнозу показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків і фінансування на 2007 – 2009 роки : Постанова Кабінету Міністрів України № 913 від 14.09.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/913-2005-%D0%BF>

28. Про схвалення Прогнозу показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків і фінансування на 2009 – 2011 роки : Постанова Кабінету Міністрів України № 1216 від 10.10.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1216-2007-%D0%BF>

29. Про схвалення Прогнозу показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків і фінансування на 2010 – 2012 роки : Постанова Кабінету Міністрів України № 828 від 13.09.2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/828-2008-%D0%BF>

30. Про схвалення Прогнозу показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків і фінансування на 2011 – 2013 роки : Постанова Кабінету Міністрів України № 988 від 12.09.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/988-2009-%D0%BF>

31. Democracy Ranking [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://democracyranking.org>

32. Державний та гарантований державою борг України станом на 31.12.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/file/link/394217/file/Debt\\_31.12.2013.pdf](http://www.minfin.gov.ua/file/link/394217/file/Debt_31.12.2013.pdf)

33. Зведений бюджет України // Статистичний щорічник України за 2000 – 2012 роки. – К., 2001 – 2013.

34. Лебедюк В. Конфігурація партійної системи України: нисхідні та висхідні тенденції / В. Лебедюк // Сучасна українська політика : зб. наук. пр. – К. : Центр соціальних комунікацій, 2013. – Вип. 28. – С. 157 – 169.

35. Фісун О. А. Партійна система України після парламентських виборів 2012: ефективне число партій і місце класифікації : Аналітична записка / О. А. Фісун, О. С. Поліщук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1062>

36. Бюджет і власні надходження [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat\\_id=94750](http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat_id=94750)

37. Меркулова Т. В. Общественные блага и сотрудничество: экспериментальные результаты / Т. В. Меркулова // Институциональные проблемы эффективного государства / А. А. Гриценко, В. В. Дементьев и др.; [под ред. В. В. Дементьева, Р. М. Нуреева]. – Донецк : ДонНТУ, 2011. – С. 149 – 160.

38. Праця України у 2008 році : Статистичний збірник. – К., 2009. – 309 с.

39. Праця України у 2013 році : Статистичний збірник. – К., 2014. – 336 с.

40. Середній розмір місячної пенсії та кількість пенсіонерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

41. Лисяк Л. В. Бюджетна політика в системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України / Л. В. Лисяк. – К. : ДНУ АФУ, 2009. – 600 с.

42. Annual government finance statistics (gov\_a) // Government statistics – historical ESA95 data (gov\_h) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

43. Persson T. Electoral rules and Government Spending in Parliamentary Democracies / T. Persson, G. Roland, G. Tabellini // Quarterly Journal of Political Science. – 2007. – Vol. 2, № 2. – P. 155 – 188.

44. Persson T. The Size and Scope of Government: Comparative Politics with Rational Politicians / T. Persson, G. Tabellini // The National Bureau of Economic Research Working Paper. – 1998. – № 6848. – 48 p.

45. Index of Economic Freedom [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year>

## REFERENCES

Arkhireev, S. I. et al. *Institutsionalnaia arkhitektonika i dinamika ekonomicheskikh preobrazovaniy* [Institutional architecture and dynamics of economic transformation]. Kharkiv: Fort, 2008.

Arrow, K. J. *Social Choice and Individual Values* London; New York; Sydney: John Wiley & Sons Inc, 1951.

“Annual government finance statistics” <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

Black, D. “On the Rationale of Group Decision-Making” *The Journal of Political Economy* vol. 56, no. 1 (1948): 23-34.

Buchanan, J. M., and Tullock, G. “The calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy” In *The Collected Works of James M. Buchanan* Indianapolis, IN: Liberty Fund, Inc, 1999.

B’iukenen, Dzh. M., and Masgreiv, R. A. *Suspilni finansy i suspilnyi vybir: Dva protylezhnykh bachennia derzhavy* [Public finance and public choice: Two opposing visions of the state]. Kyiv: KM Akademiia, 2004.

Besley, T., and Persson, T. “State Capacity, Conflict and Development” *Econometrica* vol. 78, no. 1 (2010): 1-34.

Bashnianyn, H. I., and Honcharuk, L. Ya. *Efektivnist sotsializatsii ekonomichnykh system: metodolohichni problemy metrolohichnoho analizu* [The effectiveness of socialization of economic systems: methodological problems metrological analysis]. Lviv: Novyi svit-2000, 2010.

“Biudzheth i vlasni nadkhodzhenia” [Budget and own revenues]. [http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat\\_id=94750](http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat_id=94750)

Downs, A. “An Economic Theory of Political Action in Democracy” *The Journal of Political Economy* vol. 65, no. 2 (1957): 135-150.

“Democracy Ranking” <http://democracyranking.org>

“Derzhavnyi ta harantovanyi derzhavoiu borh Ukrainy stanom na 31.12. 2013” [Public and publicly guaranteed debt of Ukraine as of 31/12/2013]. [http://www.minfin.gov.ua/file/link/394217/file/Debt\\_31.12.2013.pdf](http://www.minfin.gov.ua/file/link/394217/file/Debt_31.12.2013.pdf)

Fisun, O. A., and Polishchuk, O. S. “Partiina systema Ukrainy pislia parlamentskykh vyboriv 2012: efektyvne chyslo partii i mistse klasyfikatsii” [Party system of Ukraine after the parliamentary elections in 2012, the effective number of parties and place classification]. <http://www.niss.gov.ua/articles/1062>

“Index of Economic Freedom” <http://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year>

“Kilkist lehalizovanykh ob’iednan hromadian” [Number of legalized associations]. In *Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2000 - 2012 roky* Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2001 - 2013.

- Kouz, R. "Zametki k «Probleme sotsialnykh izderzhok»" [Notes to the «Problem of Social Cost»]. In Firma, rynek i pravo, 150-177. Moscow: Novoe izdatelstvo, 2007.
- Kutsenko, V. I. Sotsialna sfera: realnist i kontury maibutnyoho (pytannia teorii i praktyky) [Social: reality and outlines the future (questions of theory and practice)]. Nizhyn: Aspekt-Polihraf, 2008.
- [Legal Act of Ukraine] (2001). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0001100-01>.
- [Legal Act of Ukraine] (2002). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1586-2002-%D0%BF>
- [Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1427-2003-%D0%BF>
- [Legal Act of Ukraine] (2004). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1202-2004-%D0%BF>
- [Legal Act of Ukraine] (2005). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/913-2005-%D0%BF>
- [Legal Act of Ukraine] (2007). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1216-2007-%D0%BF>
- [Legal Act of Ukraine] (2008). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/828-2008-%D0%BF>
- [Legal Act of Ukraine] (2009). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/988-2009-%D0%BF>
- Lebediuk, V. "Konfiguratsiia partiinoi systemy Ukrainy: nyskhidni ta vyskhidni tendentsii" [The configuration of the party system in Ukraine: descending and ascending trend]. Suchasna ukrainska polityka, no. 28 (2013): 157-169.
- Lysiak, L. V. Biudzhethna polityka v systemi derzhavnoho rehuliuвання sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy [Fiscal policy in the state regulation of social and economic development of Ukraine]. Kyiv: DNNU AFU, 2009.
- [Legal Act of Ukraine]. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/a>
- Merkulova, T. V. "Obshchestvennye blaga i sotrudnichestvo: eksperimentalnye rezultaty" [Public goods and cooperation: the experimental results]. In Institutsonalnye problemy effektivnogo gosudarstva, 149-160. Donetsk: DonNTU, 2011.
- Melnyk, A. F., and Dluhopolskyi, O. V. Publichnyi sektor i derzhavna polityka v demokratychnomu suspilstvi [Public sector and public policy in a democratic society]. Ternopil: Ekonomichna dumka, 2008.
- Natsionalnyi suverenitet Ukrainy v umovakh hlobalizatsii [National Sovereignty of Ukraine under globalization]. Kyiv: Parlamentske vydavnytstvo, 2011.
- Olson, M. Lohika kolektyvnoi dii. Suspilni blaha i teoriia hrup [The logic of collective action. Public goods and the theory of groups]. Kyiv: Libra, 2004.
- "Partiina systema Ukrainy: osoblyvosti stanovlennia, problemy funktsionuvannia, tendentsii evoliutsii (Dopovid Tsentru Razumkova)" [Ukraine's party system, especially the formation, operation problems, trends of evolution (Report Centre Centre)]. Natsionalna bezpeka i oborona, no. 5 (2010): 2-33.
- Pratsia Ukrainy u 2008 rotsi [Work Ukraine in 2008]. Kyiv, 2009.
- Pratsia Ukrainy u 2013 rotsi [Work Ukraine in 2013]. Kyiv, 2014.
- "Politychni partii" [Political parties]. <http://www.drsv.gov.ua/party>
- Persson, T., Roland, G., and Tabellini, G. "Electoral rules and Government Spending in Parliamentary Democracies" Quarterly Journal of Political Science vol. 2, no. 2 (2007): 155-188.
- Persson, T., and Tabellini, G. "The Size and Scope of Government: Comparative Politics with Rational Politicians" The National Bureau of Economic Research Working Paper, no. 6848 (1998): 48-.
- Romer, T., and Rosenthal, H. "The Elusive Median Voter" Journal of Public Economics vol. 12, no. 2 (1979): 143-170.
- "Serednii rozmir misiachnoi pensii ta kilkist pensioneriv" [Average monthly pension and the number of pensioners]. <http://www.ukrstat.gov.ua>
- Shveda, Yu. "Partiina systema Ukrainy: etapy transformatsii" [Ukraine's party system: the stages of transformation]. Osvita rehionu. Politolohiia, psykholohiia, komunikatsii, no. 3 (2009): 50-55.
- Tullock, G. "Social Costs and Government Action" The American Economic Review vol. LVI, no. 2 (1969): 189-197.
- Ukraina 2020: vyklyky ta mozhlyvosti politychnoho protsesu v maibutnyomu desiatyrichchi [Ukraine 2020: Challenges and Opportunities political process in future decades]. Kyiv: Ukrainskyi instytut publichnoi polityky, 2011.
- Yefymenko, T. I. Podatky v instytutsiinii systemi suchasnoi ekonomiky [Taxes institutional system of the modern economy]. Kyiv, 2011.
- "Zvedenyi biudzheth Ukrainy" [The consolidated budget of Ukraine]. In Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2000 - 2012 roky. Kyiv, 2001 - 2013.

## ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ОСВІТНЬОЇ ПОЛІТИКИ

© 2015 КОМАРОВА О. А.

УДК 37.018:316.422

Комарова О. А.

### Пріоритетні напрями державної освітньої політики

Метою статті є розробка принципів та стратегічних, оперативних і трансформаційних напрямів державної освітньої політики. У результаті дослідження було обґрунтовано, що при розробці сучасної державної освітньої політики необхідно враховувати зовнішні фактори (економічні, соціальні, політичні, науково-технічні та культурні), що безпосередньо впливають на неї. Визначено, що сучасна державна освітня політика має реалізовуватися, виходячи з наступних принципів: пріоритетності, стабільності, відповідності наявних ресурсів здійснюванню в освіті реформам, комплексності, спадковості та гласності. Рекомендовано пріоритетні напрями державної освітньої політики згрупувати в три блоки: стратегічні, оперативні та трансформаційні напрями. Як стратегічні напрями державної освітньої політики запропоновано: забезпечення інтеграції вітчизняної освіти в міжнародний освітній простір; трансформація традиційної парадигми освіти до віртуально-дистанційної; розробка та впровадження науково обґрунтованих освітніх стандартів з метою підвищення якості освіти; підвищення рівня зайнятості випускників навчальних закладів. В якості оперативних напрямів державної освітньої політики визначено: формування та розвиток безперервної ступеневої системи освіти; забезпечення умов для надання вільного доступу до освітніх послуг всім громадянам; вдосконалення системи фінансового забезпечення освітньої галузі. Рекомендовано такі трансформаційні напрями державної освітньої політики: підвищення якості навчального процесу через його модернізацію та інтенсифікацію; гуманізація та гуманітаризація навчання; перехід від традиційної до особистісно-орієнтованої парадигми освіти. Перспективою подальших досліджень у цьому напрямі є розробка нового організаційно-економічного механізму формування та розвитку освітнього потенціалу суспільства.

**Ключові слова:** освіта, державна освітня політика, фінансування освіти, безперервна освіта

**Бібл.:** 9.

**Комарова Ольга Альбертівна** – доктор економічних наук, професор, професор, кафедра фінансів та планування, Кіровоградський національний технічний університет (пр. Університетський, 8, Кіровоград, 25006, Україна)

**Email:** komarova-o.a@mail.ru

УДК 37.018:316.422

UDC 37.018:316.422

### Комарова О. А. Приоритетные направления государственной образовательной политики

Целью статьи является разработка принципов, стратегических, оперативных и трансформационных направлений государственной образовательной политики. В результате исследования было обосновано, что при разработке государственной образовательной политики необходимо учитывать внешние факторы (экономические, социальные, политические, научно-технические и культурные), непосредственно влияющие на нее. Определено, что современная государственная образовательная политика должна реализовываться исходя из следующих принципов: приоритетности, стабильности, соответствия наличных ресурсов осуществляемым в образовании реформам, комплексности, преемственности и гласности. Рекомендовано приоритетные направления государственной образовательной политики сгруппировать в три блока: стратегические, оперативные и трансформационные направления. Как стратегические направления государственной образовательной политики предложены: обеспечение интеграции отечественного образования в международное образовательное пространство; трансформация традиционной парадигмы образования в виртуально-дистанционную; разработка и внедрение научно обоснованных образовательных стандартов с целью повышения качества образования; повышение уровня занятости выпускников учебных заведений. В качестве оперативных направлений государственной образовательной политики определены: формирование и развитие непрерывной ступенчатой системы образования; обеспечение условий для предоставления свободного доступа к образовательным услугам всем гражданам; усовершенствование системы финансового обеспечения образовательной отрасли. Рекомендованы такие трансформационные направления государственной образовательной политики: повышение качества учебного процесса путем его модернизации и интенсификации; гуманизация и гуманитаризация обучения; переход от традиционной к личностно-ориентированной

Komarova O. A.

### Priority Areas of the Public Educational Policy

The article aims to develop the principles and strategic, operational, and transformational areas of the public educational policy. The study allowed substantiating the necessity of taking into account those external factors (economic, social, political, science and technology-related, and cultural) in the process of development of the public educational policy that influence it directly. The study established that the public educational policy of today should be realized on the basis of the following principles: precedence, stability, correspondence between the available resources and the reforms implemented in education, comprehensiveness, consistency, and transparency. It is recommended that priority areas of the public educational policy be grouped in three blocks: strategic, operational, and transformational areas. The following areas were suggested as strategic areas of the public educational policy: ensuring integration of the domestic education into the international educational space; transformation of the traditional educational paradigm into the online and distance one; development and implementation of scientifically substantiated educational standards with a view to improving the quality of education; increasing the employment rate among graduates of educational establishments. The following areas were determined as the operational areas of the public educational policy: formation and development of an ongoing staged educational system; ensuring the conditions allowing free access to the education services for all citizens; improvement of the education funding system. The article recommends the following transformational areas for the public educational policy: improvement of the quality of the learning process through its modernization and intensification; humanization and humanitarianization of education; transition from the traditional to the learner-centered education paradigm. The prospects for further research in this field consist in the development of a new organizational and economic mechanism of formation and development of the educational potential of society.

парадигме образования. Перспективой дальнейших исследований в этом направлении является разработка нового организационно-экономического механизма формирования и развития образовательного потенциала общества.

**Ключевые слова:** образование, государственная образовательная политика, финансирование образования, непрерывное образование

**Библ.:** 9.

**Комарова Ольга Альбертовна** – доктор экономических наук, профессор, профессор, кафедра финансов и планирования, Кировоградский национальный технический университет (пр. Университетский, 8, Кировоград, 25006, Украина)

**Email:** komarova-o.a@mail.ru

**Keywords:** education, public educational policy, education funding, ongoing education

**Bibl.:** 9.

**Komarova Olga A.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor, Department of Finance and Planning, Kirovograd National Technical University (pr. Universytetsky, 8, Kirovograd, 25006, Ukraine)

**Email:** komarova-o.a@mail.ru

**Вступ.** Перехід України до демократичного суспільства, інноваційної моделі економіки та правової держави зумовлює необхідність якісної трансформації державної освітньої політики. Адже саме освіта забезпечує відтворення освітнього потенціалу нової якості, який виступає запорукою сталого соціально-економічного розвитку, гарантом формування та нагромадження інтелектуального капіталу держави, рушійною силою науково-технічного та культурного прогресу. Недаремно у Національній стратегії розвитку освіти в Україні на 2012 – 2021 роки визначено, що найважливішим для держави є виховання людини інноваційного типу мислення та культури, проектування акмеологічного освітнього простору з урахуванням інноваційного розвитку освіти, запитів особистості, потреб суспільства і держави. Якісна освіта є необхідною умовою забезпечення сталого демократичного розвитку суспільства, консолідації усіх його інституцій, гуманізації суспільно-економічних відносин, формування нових життєвих орієнтирів особистості [8].

Вітчизняна освіта перебуває в перехідному стані від традиційної парадигми до особистісно-орієнтованої, що виявляється у визнанні феномену індивідуального в суспільному розвитку та перетворенні тих, хто навчається, з пасивних суб'єктів учбово-виховних впливів на активних суб'єктів освітнього процесу. Крім того, нині відбувається формування випереджальної моделі освіти, яка покликана забезпечити максимальну відповідність структури та змісту навчання перспективним економічним та індивідуальним потребам. Водночас існуюча освіта характеризується суперечностями, що гальмують прогресивний розвиток освітнього потенціалу суспільства, зокрема:

- суперечність між вимогами ринку праці та обсягами, структурою і якістю підготовки у професійних ланках освітньої галузі;
- суперечність між соціальним замовленням на освіченість та зниженням престижності освіти та праці педагога;
- суперечність між потребою суспільства у підготовці фахівців з різнобічним компетентнісним потенціалом, креативним типом мислення та пануванням знанієвого підходу до навчання;
- суперечність між ресурсними можливостями освітньої галузі та потребами у покращенні якості освіти на підставі впровадження інноваційних технологій навчання, покращення матеріально-технічного забезпечення навчальних закладів, підвищення кваліфікаційного рівня викладацьких кадрів;

- суперечність між інерційністю системи освіти щодо впровадження нових напрямів підготовки та прискоренням темпів старіння знань, розвитку науки і техніки.

У цьому контексті особливої значущості набуває визначення пріоритетних напрямів державної освітньої політики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню державної освітньої політики присвятили свої праці такі науковці, як В. Андрущенко, В. Астахова, О. Грішнова, В. Кремень, В. Куценко, І. Мицишин, М. Степко, В. Філіпова та ін., в яких розглядається сутність державної освітньої політики та визначаються деякі напрями її модернізації. Так, В. Філіпова зазначає, що освітні реформи будуть успішними, якщо проведуться сильною державною владою спільно з товариством [9]. В. Андрущенко обґрунтовує необхідність перегляду засадничих принципів освітньої політики, виходячи з наступних сучасних соціокультурних тенденцій, що впливають на систему освіти: посилення її ролі як джерела ідей, нового знання, технології, інформації; усвідомлення імперативу виживання і глобальної відповідальності за свої дії, що визначається мірою духовного у кожній людині; урізноманітнення соціальних укладів суспільства, що зумовлює потребу в гнучкості мислення, сприйняття світу та діалозі культур [1, с. 345]. В. Астахова підкреслює, що першочерговим завданням державної освітньої політики є розвиток системи безперервної освіти, оскільки «завтрашній день освіти і взагалі всієї життєдіяльності суспільства визначаються в першу чергу можливостями постійного самовдосконалення та самоствердження особистості. Можливості ці можуть бути забезпечені тільки шляхом кардинального оновлення освітніх систем на основі самого широкого використання принципів безперервної освіти та сучасних інформаційних технологій» [2, с. 86 – 87]. В. Куценко зосереджується на розробці напрямів покращення підготовки кадрів у вищих навчальних закладах та акцентує увагу на необхідності навчання компетентних фахівців для роботи в умовах нових виробничих парадигм, що базуються на знаннях та їх прикладному використанні; участі соціальних партнерів в оцінюванні, атестації та акредитації освітніх закладів; створенні необхідних умов для спільної роботи щодо навчання майбутніх фахівців; участі соціальних партнерів в оцінюванні, атестації та акредитації освітніх закладів; формуванні освітнього середовища; формуванні компенсуючих програм; посиленні функцій прогнозування [6, с. 64]. І. Мицишин стверджує, що одним із аксіологічних факторів розвитку української освіти має



стати національна ідея, яка «повинна бути стимулятором і консолідатором творчих державобудівничих сил індивіда і нації, бути своєрідним енергетичним ядром культурної та політичної програми самореалізації суспільства» [7, с. 7]. Проте залишаються недостатньо розробленими комплексні напрями вдосконалення державної освітньої політики, які б охоплювали всі ланки системи освіти.

**Постановка завдання.** Метою статті є розробка принципів та стратегічних, оперативних і трансформаційних напрямів державної освітньої політики.

**Виклад основного матеріалу.** Державна освітня політика є невід'ємною складовою державної соціальної політики, здійснюється як публічною владою, так й іншими суб'єктами для досягнення економічних, соціальних, культурних, науково-технічних цілей та вирішення завдань національного та глобального характеру. В умовах поглиблення протиріч у розвитку освіти суттєво підвищується роль держави як головного регулятора процесів відтворення освітнього потенціалу суспільства, оскільки тільки збалансована та виважена державна політика може забезпечити збереження та зміцнення освітньої галузі на підставі врахування загальнонаціональних інтересів та передових світових тенденцій.

При розробці сучасної державної освітньої політики необхідно враховувати зовнішні фактори, що безпосередньо впливають на неї. Їх можна поділити на п'ять груп:

- економічні фактори: зміна пріоритетів економічного розвитку з адміністративно-планової економіки на економіку ринкового типу; посилення конкурентної боротьби на всіх типах ринків, зокрема ринку освітніх послуг і ринку праці; рівень зайнятості населення; попит на кадри певної професійно-кваліфікаційної структури; перспективи розвитку галузей економіки, зокрема тих, де зайнята основна частка працюючих (промисловість, сільське господарство, сфера послуг); перспективи розвитку підприємництва;
- соціальні фактори: суспільні ідеали та цінності, рівень престижності освіти; соціальна структура суспільства;
- політичні фактори: ціннісні орієнтири політичних лідерів; роль і місце громадських організацій у втіленні освітньої політики; рівень централізації (децентралізації) управління; ступінь демократизації суспільства;
- науково-технічні фактори: посилення інформаційної складової суспільного розвитку; автоматизація виробництва; поширення інформаційних технологій; зростання частки інтелектуальної праці за рахунок постійного підвищення технічної озброєності праці та розвитку новітніх технологій;
- культурні фактори: вимоги до загальнокультурного рівня особистості; вимоги до рівня професійної культури особистості; культурні цінності, що приваляють в даному суспільстві.

Сучасна державна освітня політика має реалізовуватися, виходячи з наступних принципів:

1. Принцип пріоритетності: галузь освіти має розвиватися як одна з пріоритетних галузей економіки,

що вимагає визнання її продуктивного характеру та високої економічної й соціальної ефективності.

2. Принцип стабільності: держава має подбати про створення стабільних умов для функціонування освітньої галузі шляхом кардинального вдосконалення організаційно-економічного механізму розвитку освітнього потенціалу, зокрема: запровадити модель двосекторного бюджету для освітньої галузі (перший сектор передбачав би кошти на нормативне фінансування навчальних закладів, а другий – на фінансування розвитку потенціалу галузі); забезпечити диверсифікацію джерел фінансування освіти, насамперед за рахунок впровадження нових механізмів кредитування та страхування освіти; сформулювати вітчизняну модель випереджальної освіти як запоруку забезпечення зайнятості випускників навчальних закладів та підґрунтя розвитку освіти ноосферного типу.
3. Принцип відповідності наявних ресурсів здійснюваним в освіті реформам: планування та практична реалізація заходів державної освітньої політики має здійснюватися у суворій відповідності з наявними фінансовими, матеріально-технічними та кадровими ресурсами.
4. Принцип комплексності: напрями, заходи державної освітньої політики мають охоплювати всі ланки освітньої галузі та бути взаємоузгодженими між собою.
5. Принцип спадковості: розробка нових заходів державної освітньої політики має ґрунтуватися на збереженні вітчизняних освітніх традицій та врахуванні зарубіжного досвіду і останніх наукових досягнень.
6. Принцип гласності: забезпечення максимально повного та правдивого інформування суспільства про освітні реформи, врахування суспільної думки щодо доцільності та ефективності їх впровадження.

Напрями державної освітньої політики доцільно згрупувати в три блоки: стратегічні, оперативні, трансформаційні.

Стратегічні напрями державної освітньої політики визначають її загальні пріоритети та завдання, спрямовані на досягнення довгострокових цілей та крупномасштабних завдань у довгостроковому періоді. До таких напрямів доцільно віднести:

1. Забезпечення інтеграції вітчизняної освіти в міжнародний освітній простір. Ізоляція вітчизняного освітнього простору від зовнішніх позитивних впливів загрожує відставанням від міжнародних освітніх норм і стандартів, неспроможністю вітчизняних освітніх закладів конкурувати на світовому ринку освітніх послуг. Даний напрям передбачає розвиток багатосторонніх міжнародних контактів в освітній сфері з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняної системи освіти. Нині відбувається інтеграція вітчизняної освіти в Європейський освітній простір, про

що свідчить приєднання України до Болонського процесу. Подальший розвиток інтеграційних процесів у галузі освіти сприятиме впровадженню єдиних педагогічних та інформаційних технологій, а відповідно забезпечуватиме еквівалентність документів про освіту, міжнародне визнання вітчизняних дипломів.

2. Трансформація традиційної парадигми освіти до віртуально-дистанційної. Реалізація такої трансформації вимагає проведення дослідження потреби в дистанційному навчанні в Україні, його стану та перспектив розвитку; розробки Державної програми розвитку дистанційного навчання на перспективний період на підставі ретельного аналізу вітчизняного та зарубіжного досвіду з цього питання; розробки інноваційних проектів дистанційного навчання, його навчально-методичного та програмно-технічного забезпечення; створення умов для підготовки викладачів для дистанційного навчання.

Крім того, на порядку денному – створення міжвузівської багатопрофільної інформаційної системи – територіально зосередженої, децентралізованої, модульної структури, яка повинна сприяти створенню єдиного освітнього простору, в якому всі учасники навчально-виховних процесів зможуть вільно користуватися електронною бібліотекою, будувати індивідуальну траєкторію навчання та підвищення кваліфікації. Однією з функцій такої інформаційної системи є співпраця із західними центрами дистанційної освіти та використання зарубіжного досвіду щодо організації дистанційної форми навчання та визначення змісту навчальних програм відкритого навчання.

Реалізація переходу до віртуально-дистанційного навчання підвищуватиме його якість та розширюватиме можливості населення щодо здобуття певних освітньо-кваліфікаційних рівнів (це особливо зручно для осіб з обмеженими часовими та фізичними можливостями).

3. Розробка та впровадження науково обґрунтованих освітніх стандартів з метою підвищення якості освіти. В умовах диверсифікації освітніх послуг останні виступають інструментом парадигмального перетворення освітньої галузі відповідно до особливостей національної культури та менталітету, світових тенденцій у сфері освіти, гарантом підвищення освітнього рівня населення, засобом проектування національного освітнього простору та досягнення міжнародних вимог до випускників навчальних закладів. Освітній стандарт має розглядатися не тільки як засіб визначення вимог до змісту, обсягу і рівня освітньої і фахової підготовки (як це визначено в ст. 15 Закону України «Про освіту» [4], але й як форма зростаючої відповідальності держави за рівень освітнього потенціалу населення, інструмент підтримки освітньої різноманітності, метод реагування суб'єктів управління освітньою галуззю на зміну ролі та місця освіти в суспільному розвитку, ключ до підвищення якості освітніх послуг та зростання на цій основі рівня конкурентоспроможності випускників навчальних закладів.

Розробка нових освітніх стандартів має орієнтуватися на такі вихідні положення: сучасні вимоги інформаційного суспільства; особистісну орієнтацію освіти, необхідність забезпечення варіативності та свободи вибору в освіті; діяльнісний характер освіти, що передбачає одержання учнем (студентом) досвіду від навчальної, комунікативної, пізнавальної та творчої діяльності; актуалізацію забезпечення компетентісного підходу щодо змісту освіти, тобто формування в учнів (студентів) умінь використовувати набуті в процесі навчання знання, уміння, навички для вирішення практичних завдань у реальному житті.

4. Підвищення рівня зайнятості випускників навчальних закладів, що є запорукою запобігання зовнішній міграції висококваліфікованих фахівців, збереження освітнього потенціалу суспільства та досягнення єдності фаз його відтворення. Основними складовими цього напрямку є:

- встановлення рівноваги між обсягами підготовки кадрів і потребами галузей економіки;
- оптимізація структури підготовки кадрів і розміщення учбових закладів у територіальному та галузевому розрізах;
- вдосконалення системи державного замовлення на підготовку кадрів;
- підвищення конкурентоспроможності випускників навчальних закладів за рахунок орієнтації їх підготовки на міжнародні норми і стандарти та оновлення змісту навчання відповідно до вимог науково-технічного прогресу та інформаційного розвитку;
- посилення уваги до профорієнтаційної роботи (активізація роботи кабінетів і лабораторій профорієнтації загальноосвітніх шкіл і профтехучилищ, галузевих кабінетів профорієнтації та лабораторій профвідбору підприємств та організацій, територіальних міжвідомчих центрів профорієнтації та центрів зайнятості населення; розповсюдження професійної інформації, проведення професійної пропаганди та агітації);
- організація для випускників професійно-технічних і вищих навчальних закладів курсів комунікації, діяльність яких має спрямовуватись на розвиток умінь «подати» себе як фахівця, переконання працедавця у власних здібностях, можливостях, кваліфікації та компетенції.

Оперативні напрями державної освітньої політики спрямовані на її якісні перетворення в короткостроковому періоді з метою вирішення термінових завдань та проблем. Пріоритетними оперативними напрямами є:

1. Формування та розвиток безперервної ступеневої системи освіти, метою якої є навчити людину підвищувати свій освітній рівень протягом життя та забезпечити таким чином її професійну мобільність. Як справедливо підкреслює В. Кремень, у разі звичної, традиційної освіти навчити людину на все життя неможливо не лише в гарній школі, а й найкращому університеті. Тому що здобуті в навчальному закладі знання не будуть обов'язково актуальними в житті, і навпаки, з'являться нові знання, без засвоєння яких фахівець не буде ефек-

тивним, тобто втратить конкурентоспроможність [5, с. 5].

Реалізація цього напрямку можлива за умови вирішення таких завдань:

- створення єдиної, гармонійної системи безперервної освіти на основі узгодження всіх освітніх ланок за принципом спадкоємності;
- створення умов для своєчасного та постійного виявлення, формування, розвитку та реалізації різних здібностей і нахилів особистості, що передбачає досягнення максимальної інтеграції формальної, неформальної та інформальної освіти;
- розробка та впровадження системи оцінки знань, одержаних шляхом неформальної та інформальної освіти;
- подолання відокремленості навчальних дисциплін, пошук взаємозв'язків між ними з метою забезпечення їх системної цілісності;
- формування суспільної думки щодо цінності безперервного поповнення знань і самоосвіти у вирішенні нагальних індивідуальних, суспільних, державних і глобальних проблем.

2. Забезпечення умов для надання вільного доступу до освітніх послуг всім громадянам. Цей напрям вимагає:

- створення правових, соціально-економічних та організаційних умов щодо забезпечення соціальних гарантій здобуття освіти будь-якого рівня кожним громадянином;
- посилення уваги до надання освітніх послуг соціально вразливим верствам населення – дітям-сиротам, дітям і молоді з неблагополучних і малозабезпечених сімей, інвалідам;
- подальший розвиток системи державного кредитування освіти (наприклад, введення персоналізованих освітніх чеків-ваучерів, що дозволить здійснювати цільове субсидування споживачів освітніх послуг) з метою розширення можливостей молоді одержати високий освітньо-кваліфікаційний рівень;
- створення системи моніторингу охоплення населення освітою з метою визначення стану, тенденцій та перспектив розвитку освітнього потенціалу суспільства, а також виявлення осіб, які не залучені до освітньо-виховних процесів (це стосується насамперед дітей шкільного віку);
- розробка та впровадження системи пільг щодо одержання освіти для обдарованої та талановитої молоді.

3. Вдосконалення системи фінансового забезпечення освітньої галузі, що потребує:

- реалізації принципу державної фінансової підтримки, а не утримання закладів освіти;
- переходу до випереджання темпів зростання державних видатків на освіту над темпами зростання поточних потреб галузі;
- надання більш широких можливостей та самостійності навчальним закладам у питаннях розподілення бюджетними асигнуваннями та коштами, що одержані завдяки позабюджетним джерелам фінансування;

- розробки державної системи формування нормативних цін на освітні послуги (розмір плати за навчання повинен визначитися з врахуванням нерозвиненості ринкового середовища та зубожіння переважної частки населення; заклади освіти при встановленні договірних цін на освітні послуги мають орієнтуватись на нормативно визначені ціни);
- розширення джерел фінансування за рахунок впровадження багатоканального та багаторівневого фінансування.

Заслугує на увагу російський досвід переходу до багаторівневого фінансування. Так, з метою зменшення навантаження на Державний бюджет в Росії здійснено розподіл фінансування за напрямками підготовки, тобто фінансування підготовки фахівців для задоволення регіональних потреб у кадрах здійснюється за рахунок місцевих бюджетів, для задоволення державних потреб – за рахунок асигнувань з державного бюджету. Запровадження такої моделі дозволило підвищити рівень узгодженості обсягів підготовки кадрів з регіональними та державними потребам в них, а також підвищити рівень ефективності використання коштів, що спрямовуються на підготовку кадрів.

Трансформаційні напрями державної освітньої політики спрямовані на якісне оновлення освіти шляхом інноваційних перетворень у змісті, методах та технологіях навчання. Основними трансформаційними напрямами є:

1. Підвищення якості учбового процесу через оновлення змісту навчання. В цьому напрямі можна виокремити два піднапрями:

1.1. Модернізація учбового процесу – його наближення до сучасних суспільних та державних вимог. У процесі модернізації учбового процесу необхідно вирішити такі завдання:

- підвищення рівня засвоєння соціальних і практичних навичок й умінь у процесі навчання, що забезпечуватиме найкращу професійну та соціальну адаптацію випускників навчальних закладів;
- подолання невідповідності якості кадрового потенціалу викладачів, матеріально-технічного забезпечення та учбово-технічного інструментарію вимогам щодо підвищення якості навчання;
- заміна процесу викладання, який довгий час спирався на зміст предмету на навчання, яке орієнтується на учня (студента), що дозволить здійснити перехід від логіки знань до логіки професіоналізму;
- «зменшення» дистанції між учнями (студентами) та викладачами з метою створення в учбових закладах атмосфери співтворчості і співпраці всіх учасників учбово-виховного процесу;
- підвищення орієнтації учбового процесу на навчання активному засвоєнню знань, умінь і навичок тими, хто навчається, виховання у них здатності до формування власної думки, відкритого, самостійного, творчого мислення, а не мислення, що пригадує.

Вирішення цих завдань потребує:

- відтворення та збереження високоякісного потенціалу педагогічних кадрів за рахунок підвищення

престижу праці педагога, постійне піклування про підготовку власних науково-педагогічних кадрів для всіх ланок освітньої сфери, стимулювання збереження існуючих наукових шкіл і створення нових шкіл за новітніми та найбільш перспективними напрямками розвитку науки, організації гнучкої та мобільної системи підвищення кваліфікації педагогічних кадрів, спрямованої на постійне підвищення їх професійного рівня;

- актуалізації процесу навчання за рахунок застосування активних методів навчання, розвитку ігрових технологій руху, що сприятиме формуванню у тих, хто навчається, аналітичного мислення, тісно пов'язаного з життям кожного, стимулюватиме їх самостійну роботу;
- забезпечення відповідності наявної матеріально-технічної бази навчальних закладів встановленим нормативам з метою надання якісної, ефективної теоретичної та практичної підготовки тим, хто навчається, та створення умов для застосування новітніх інформаційних технологій навчання;
- запровадження новітніх інформаційних педагогічних технологій та створення умов для їх програмно-методичного забезпечення;
- врахування при проведенні учбово-виховної роботи стану та особливостей економічної, політичної та культурологічної ситуації в регіоні та державі;
- спрямування зусиль педагогів на формування інтелектуальності тих, хто навчається, тобто їх культури поведінки та побуту, професійної, моральної, естетичної, правової, політичної та фізичної культури;

1.2. Інтенсифікація учбового процесу – створення раціонального режиму навчання, що забезпечує високу його ефективність. Цей напрям вимагає досягнення оптимального співвідношення між чисельністю викладачів та учнів (студентів), складання розкладу учбових занять відповідно до трудомісткості та напруженості засвоєння тих чи інших дисциплін, оптимізації набору учбових дисциплін.

2. Гуманізація та гуманітаризація навчання, тобто спрямування учбово-виховних процесів на цілісний та гармонійний розвиток особистості. Не можна не погодитися з І. Бургун, яка зазначає, що гуманістична парадигма освіти за змістом, методами навчання та виховання орієнтується на гуманізм як світоглядний принцип і спрямована на формування цілісної особистості, здатної до самоактуалізації задля самовдосконалення та прогресу людства [3].

Завданнями цього напрямку є:

- підвищення загальноосвітнього рівня тих, хто навчається, шляхом ліквідації прогалів в їх загальноосвітніх знаннях;
- формування морального потенціалу учнів (студентів), прищеплення їм естетичних цінностей як основи загальної та професійної культури;
- залучення всіх учнів (студентів) до ознайомлення зі світовими надбаннями культури та мистецтва

з метою формування їх культурно-естетичного потенціалу.

Вирішення цих завдань потребує створення відповідних умов для культурного розвитку кожної особистості, а саме: досягнення найбільш тісного зв'язку всіх дисциплін із соціально-економічними, політичними та глобальними проблемами людства; спрямування учбово-виховних процесів на поєднання навчальної та пізнавальної самостійної діяльності тих, хто навчається, з оволодінням культурними цінностями, що стимулюватиме їх внутрішнє самовдосконалення; стимулювання творчої (художньої) діяльності.

Основною передумовою реалізації зазначеного напрямку є професійна придатність та компетентність викладачів, наявність у них сталої мотивації не лише до навчання знанням, умінням та навичкам, але й до виховання у тих, хто навчається, прагнення до праці як найвищої цінності, творчої активності як основи майбутньої інноваційної діяльності. Крім того, важливим чинником гуманізації є створення в кожному навчальному закладі психологічного клімату, сприятливого для виховання гуманітарних характеристик особистості як якісної складової її освітнього потенціалу. Створення такого психологічного клімату визначається соціально-психологічним станом учасників навчально-виховних процесів (викладачів, вихованців, учнів, студентів), формами та методами навчання.

3. Перехід від традиційної до особистісно-орієнтованої парадигми освіти, тобто зміна вектора учбово-виховних процесів від триади викладач – підручник – учень до триади учень – підручник – викладач. Новий підхід передбачає зміцнення співпраці тих, хто навчається, з викладачами. На зміну навчанню має прийти активне самонавчання, що значно трансформуватиме роль викладача в учбово-виховному процесі: віднині він перетворюється з транслятора знань на консультанта-наставника.

Подібний перехід обумовлює переосмислення трьох елементів освіти. По-перше, учень повинний сприйматися як активний суб'єкт навчально-виховного процесу, як його цілісна одиниця. У процесі навчання мають бути в повній мірі враховані: рівень початкової підготовки, індивідуальні здібності, нахили та інтереси; психофізіологічні особливості тих, хто навчається. По-друге, педагогом має бути людина, яка органічно поєднує професійну компетентність з моральними якостями та ідеалами. По-третє, освіта має здійснюватися в єдності навчання та виховання, що особливо важливо в умовах зростання відповідальності людини за техногенні катастрофи, охорону навколишнього середовища.

**Висновки.** Отже, сучасна державна освітня політика повинна стати гармонійним поєднанням стратегічних, оперативних та трансформаційних напрямів. Стратегічні напрями орієнтовані на довготривалу перспективу, їх реалізація має прискорити інтеграцію вітчизняної освіти в міжнародний освітній простір, забезпечити формування віртуально-дистанційної парадигми освіти, розробку науково обґрунтованих освітніх стандартів, підвищення рівня зайнятості випускників навчальних закладів. Оперативні напрями спрямовані на вирішення нагальних проблем у ко-



роткостроковому періоді, їх практичне втілення сприятиме розвитку безперервної ступеневої системи освіти, покращенню фінансового забезпечення освітньої галузі, розширенню вільного доступу до освітніх послуг всіх верств населення. Якісне оновлення освіти покликана забезпечити реалізація таких трансформаційних напрямків державної освітньої політики, як підвищення якості учбового процесу через його модернізацію та інтенсифікацію, гуманізація та гуманітаризація навчання, трансформація парадигми освіти від традиційної до особистісно-орієнтованої.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є розробка нового організаційно-економічного механізму формування та розвитку освітнього потенціалу суспільства.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Андрущенко В. П. Роздуми про освіту: статті, нариси, інтерв'ю / В. П. Андрущенко. – 2-ге вид., допов. – К. : Знання України, 2008. – 819 с.
2. Астахова В. И. Некоторые вопросы теории и практики становления непрерывного образования / В. И. Астахова // Гуманитарные науки. – 2011. – № 3. – С. 86 – 93.
3. Бургун І. В. Підготовка компетентного випускника як реалізація гуманістичної місії середньої освіти / І. В. Бургун // Народна освіта. – 2014. – № 3 (24) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://narodnaosvita.kiev.ua/?page\\_id=2589](http://narodnaosvita.kiev.ua/?page_id=2589)
4. Про освіту : Закон України від 23.05.1991 р. № 1060-XII / Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1060-12>
5. Кремень В. Нові вимоги до освіти та її змісту // Виклик для України: розробка рамкових основ змісту (національного курикулуму) загальної середньої освіти для 21 століття : Матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. «Рівний доступ до якісної освіти», 26–27 червня 2007 р., м. Київ. – К. : ТОВ УВПК «Ексоб», 2007. – С. 3 – 10.
6. Куценко В. І. Освіта – фундамент сталого економічного розвитку та соціальної гармонії: шляхи оновлення / В. І. Куценко // Економіка и управление. – 2013. – № 3. – С. 58 – 65.
7. Мицишин І. Актуальні проблеми теорії і практики освіти, навчання і виховання / І. Мицишин // Вісник Львівського університету. Серія педагогічна. – 2008. – Вип. 23. – С. 3 – 9.
8. Національна стратегія розвитку освіти на 2012 – 2021 роки : схвалена Указом Президента України від 25.06.2013 р. №344/2013 / Сайт Верховної Ради України [Елек-

тронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/344/2013>

9. Філіпова В. Д. Модернізація державної політики в галузі освіти України / В. Д. Філіпова // Наукові праці. Серія «Державне управління». – 2013. – Т. 208, вип. 196. – С. 40 – 44.

#### REFERENCES

Andrushchenko, V. P. Rozdumy pro osvitu: statyi, narysy, interv'iu [Thinking about education: articles, essays and interviews]. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2008.

Astakhova, V. I. "Nekotorye voprosy teorii i praktiki stanovleniia nepreryvnogo obrazovaniia" [Some problems in the theory and practice of formation of continuing education]. Gumanitarnye nauki, no. 3 (2011): 86-93.

Burhun, I. V. "Pidhotovka kompetentnoho vypusknika iak realizatsiia humanistychnoi misii serednoyi osvity" [Preparation of competent graduate as a realization of humanistic mission of secondary education]. Narodna osvita. [http://narodnaosvita.kiev.ua/?page\\_id=2589](http://narodnaosvita.kiev.ua/?page_id=2589)

Filipova, V. D. "Modernizatsiia derzhavnoi polityky v haluzi osvity Ukrainy" [Modernization of the state policy in the field of education in Ukraine]. Naukovi pratsi. Seriiia «Derzhavne upravlinnia» vol. 208, no. 196 (2013): 40-44.

Kremen, V. "Novi vymohy do osvity ta ii zmistu" [New requirements for education and its content]. Rivnyi dostup do iak-isnoi osvity. Kyiv: Eksob, 2007.3-10.

Kutsenko, V. I. "Osvita - fundament staloho ekonomichnoho rozvytku ta sotsialnoi harmonii: shliakhy onovlennia" [Education - the foundation for sustainable economic development and social harmony: upgrade paths]. Ekonomyka y upravlenye, no. 3 (2013): 58-65.

[Legal Act of Ukraine] (2013). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/344/2013>

[Legal Act of Ukraine] (1991). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1060-12>

Myshchysyn, I. "Aktualni problemy teorii i praktyky osvity, navchannia i vykhovannia" [Actual problems of the theory and practice of education, training and education]. Visnyk Lvivskoho universytetu. Seriiia pedahohichna, no. 23 (2008): 3-9.

# ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ФЛОТУ

© 2015 МАШКАНЦЕВА С. О.

УДК 656.61.(477)(003)

Машканцева С. О.

## Обґрунтування вибору напрямків розвитку національного торговельного флоту

В умовах міжнародної і регіональної інтеграції розвиток національного торговельного флоту стає одним з чинників досягнення економічної безпеки резидентів. Основною метою статті є уточнення сучасних особливостей функціонування світового фрахтового ринку з метою формування основних напрямків розвитку торговельного судноплавства флотом прапора України. Типовим станом більшості секторів фрахтового ринку є циклічність їх функціонування. Вибір перспективної стратегії позиціонування торговельного флоту в системі глобального ринку морської торгівлі припускає урахування міри стійкості зовнішньоекономічних відносин. Особливе місце в умовах глобалізації економічних відносин набувають транзитні вантажопотоки. Механізм розвитку флоту і портів має бути зорієнтований як на рішення підприємницьких завдань, так і на реалізацію потреб власників вантажів. Найважливішою характеристикою поточного стану будь-якого сегменту ринку морської торгівлі є потік фрахтової виручки, яка, кінець кінцем, зумовлює вартість основного капіталу окремих компаній і загальну ринкову вартість інвестицій. Регулювання зовнішніх економічних відносин на основі принципів СОТ вимагає розвитку нових підходів до вдосконалення міжнародної транспортної співпраці на основі нових технологій і техніко-економічного рівня флоту і портів. Розвиток національного торговельного флоту може бути здійснений у рамках таких груп спеціалізованого флоту: балкерного, танкерного, паромного і контейнерного. Для стабілізації розвитку національної транспортної системи України важливо визначити її роль у системі міжнародних транспортних коридорів. Слід звернути увагу, що більшість міжнародних транспортних маршрутів, які проходять через територію України, – водні, що слід вважати додатковим чинником у системі доцільності створення національного конкурентоспроможного торговельного флоту.

**Ключові слова:** вантажопотоки, мультимодальні транспортні технології, міжнародні транспортні коридори, контейнеризація, інвестиційні ресурси, оптимальність зовантаження потужностей, міжнародний реєстр суден, спеціалізований флот

**Формул:** 1. **Бібл.:** 14.

**Машканцева Світлана Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної теорії та підприємництва на морському транспорті, Одеська національна морська академія (вул. Дідріхсона, 8, Одеса, 65029, Україна)

**Email:** magseabird@i.ua

УДК 656.61.(477)(003)

UDC 656.61.(477)(003)

### Машканцева С. А. Обоснование выбора направлений развития национального торгового флота

В условиях международной и региональной интеграции развитие национального торгового флота становится одним из факторов достижения экономической безопасности резидентов. Основной целью статьи является уточнение современных особенностей функционирования мирового фрахтового рынка с целью формирования основных направлений развития торгового судостроения флотом флага Украины. Типичным состоянием большинства секторов фрахтового рынка является цикличность их функционирования. Выбор перспективной стратегии позиционирования торгового флота в системе глобального рынка морской торговли предполагает учет степени устойчивости внешнеэкономических отношений. Особое место в условиях глобализации экономических отношений приобретают транзитные грузопотоки. Механизм развития флота и портов должен быть сориентирован как на решение предпринимательских задач, так и на реализацию потребностей грузовладельцев. Важнейшей характеристикой текущего состояния любого сегмента рынка морской торговли является поток фрахтовой выручки, которая, в конечном счете, предопределяет стоимость основного капитала отдельных компаний и общей рыночной стоимости инвестиций. Регулирование внешних экономических отношений на основе принципов ВТО требует развития новых подходов к совершенствованию международного транспортного сотрудничества на основе новых технологий и технико-экономического уровня флота и портов. Развитие национального торгового флота может быть осуществлено в рамках следующих групп специализированного флота: балкерного, танкерного, паромного и контейнерного. Для стабилизации развития национальной транспортной системы Украины важно определить ее роль в системе международных транс-

### Mashkantseva S. A. Substantiation of the Choice of Development Directions for the National Merchant Fleet

In the context of international and regional integration, the development of the national merchant fleet becomes one of the factors in achieving the economic security of residents. The main objective of the article is detailization of the current characteristic features of the world freight market functioning with a view to forming the main development directions for the merchant shipping of the Ukrainian merchant fleet. A typical state for most freight market sectors is cyclical operation. Selection of a prospective strategy for positioning of the merchant fleet within the system of the global seaborne trade market presupposes taking into account the degree of stability of foreign economic relations. Transit freight flows tend to acquire an important role in the context of globalization of economic relations. The mechanism of development of the fleet and ports should be focused on both solving entrepreneurial tasks and realization of the cargo owners' needs. A crucial characteristic of the current state of any segment of the seaborne trade market is the flow of the freight profits which eventually predetermines the value of the fixed assets of individual companies and the overall market value of investment. Regulation of foreign economic relations on the basis of WTO principles requires development of new approaches to facilitation of the international transport cooperation grounded in new technology and the technical and economic level of the fleet and ports. The development of the national merchant fleet can be carried out within the framework of such specialized fleet groups: bulker, tanker, ferry, and container fleet. For the purpose of stabilizing the development of the national transportation system of Ukraine it is important to determine its role in the system of international transportation corridors. One should note that most international transportation routes crossing the territory of Ukraine are water routes, which should be regarded as an

портних коридорів. Следует обратить внимание, что большинство международных транспортных маршрутов, которые проходят через территорию Украины, – водные, что следует считать дополнительным фактором в системе целесообразности создания национального конкурентоспособного торгового флота.

**Ключевые слова:** грузопотоки, мультимодальные транспортные технологии, международные транспортные коридоры, контейнеризация, инвестиционные ресурсы, оптимальность загрузки мощностей, международный реестр судов, специализированный флот

**Формул:** 1. **Библ.:** 14.

**Машканцева Светлана Александровна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической теории и предпринимательства на морском транспорте, Одесская национальная морская академия (ул. Дидрихсона, 8, Одесса, 65029, Украина)

**Email:** magseabird@i.ua

additional factor contributing to practicality of creation of a competitive national merchant fleet.

**Keywords:** freight flows, multimodal transportation technologies, international transportation corridors, containerization, investment resources, optimality of capacity utilization, international ships register, specialized fleet

**Formulae:** 1. **Bibl.:** 14.

**Mashkantseva Svitlana A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Theory and Entrepreneurship in maritime transport, Odessa National Maritime Academy (8 Didrikhson St., Odessa, 65029, Ukraine)

**Email:** magseabird@i.ua УДК 656.61.(477)(003)

**Аналіз стану проблеми дослідження.** Глобалізація системи міжнародного розподілу праці зумовлює підвищенню ролі морського транспорту в забезпеченні стійкості світових транспортно-економічних зв'язків. Морські транспортні підприємства є динамічною транспортно-економічною системою, функціонування і розвиток якої вимагає раціональної організації, планування й управління з урахуванням характеру дії численних чинників.

Реалізація міжнародних економічних відносин в умовах глобалізації [1] формує завдання національних економічних систем, націлені на забезпечення стійкості активного формування платіжного балансу або отримання порівняльних переваг [2; 3]. Ця тенденція зумовлює параметри виробництва, інвестиційного процесу і, як наслідок, розвитку транспорту.

Постійне підвищення значення морського транспорту в забезпеченні стійкості світових господарських зв'язків і ефективності участі в них національних виробничих комплексів передбачає реалізацію більшістю морських держав стратегії розширення масштабів участі національного флоту і портів у забезпеченні національної транспортної безпеки й оптимізації складових платіжного балансу. При цьому торговельне судноплавство стає найважливішою умовою захисту економічних інтересів і оптимізації експорту транспортних послуг.

У системі національних інтересів і потреб до останнього моменту повною мірою не розкрито найважливіші проблеми нормалізованого функціонування торговельного флоту України відповідно до економічних, правових, організаційних і технічних умов функціонування світового ринку транспортних послуг. Найважливішим стає зниження вартості і часу доставки товарів морем і економія ресурсів на основі використання комерційної логістики [4].

Стратегія стійкого розвитку національного торговельного судноплавства повинна враховувати особливості окремих морських зон і динаміку міжрегіональної торгівлі. У механізмі управління функціональною і економічною стійкістю морських транспортних підприємств найважливіше значення набуває якість транспортного обслуговування світових господарських зв'язків і національної зовнішньої торгівлі. Це положення випливає з умови стабільності авантаження провізної або пропускнуої здатності національних та інтегрованих транспортних комплексів [5].

**Постановка проблеми.** При виборі стратегії позиціонування національної економіки в системі міжнародних економічних відносин необхідно враховувати темпи і стійкість економічного зростання, процес концентрації та інтеграції капіталу [6], управління фрахтовою незалежністю зовнішньої торгівлі [7]. В межах перших двох умов і одночасно проблем для економіки України як стратегія може розглядатися підхід до підвищення конкурентоспроможності продукції, що йде на експорт, з чим пов'язана необхідність адекватного розвитку національного морського транспортного комплексу.

Визначальним у системі регулювання розвитку морського торговельного судноплавства є забезпечення якісних параметрів процесу перевезення вантажів [8]. За певних умов і оптимальності державної морської політики країна здатна вирішити завдання активізації діяльності в системі світового ринку морської торгівлі.

При цьому слід враховувати, що найважливішою закономірністю економічного розвитку є нерівномірність зростання випуску в межах життєвого циклу судноплавної компанії. Одночасно на стан мореплавства чинить вплив істотна відмінність темпів економічного зростання по окремих групах країн. Ця особливість ускладнює планування інвестиційних потоків в часі [9] у територіальному розрізі.

Для забезпечення функціональної й економічної стійкості підприємств морського транспорту в системі інтегрованих транспортних комплексів на принципах логістики, мультимодальних транспортних технологій, міжнародних транспортних коридорів визначальною стає систематизація критеріїв і показників прийняття інвестиційних рішень і операторської діяльності в обраному секторі глобального ринку транспортних послуг [8]. Висока вартість і капітаємність процесу перевезення вантажів вимагає концентрації ресурсів і управління грошовими потоками.

Взагалі характер розвитку торговельного флоту і його розподіл по прапорах обумовлюється динамікою зовнішньоторговельних операцій провідних країн світу. Характерним прикладом є ФРН. Щорічно на зовнішній ринок вивозиться чверть промислової продукції. Одночасно великі промислові концерни розширили капітальні вкладення на території усіх розвинених і більшості країн, що розвиваються. Отже, формується складний чинник, що

коригує тенденцію зростання провізної здатності світового торговельного флоту.

**Постановка завдання і формування мети.** В умовах міжнародної і регіональної інтеграції розвиток національного торговельного флоту стає одним з чинників досягнення економічної безпеки резидентів. Тому **основною метою статті** є уточнення сучасних особливостей функціонування світового фрахтового ринку з метою формування основних напрямків розвитку торговельного судноплавства флотом прапора України.

**Основний матеріал.** В умовах ринкової економіки широкий аналіз стійкості виробничо-фінансової діяльності є одним з найважливіших завдань в системі управління підприємствами. З цих позицій виробничо-фінансовий аналіз дозволяє виявити проблемні тенденції в діяльності підприємства і визначити шляхи їх рішення. Для цього слід спиратися на поглиблене дослідження перебігу процесів, що враховують багатоаспектність діяльності організації [10].

Типовим станом більшості секторів фрахтового ринку є циклічність функціонування. Порушення ритмічності роботи транспортно-флоту характеризується періодами з недовикористанням транспортно-флоту системи флот-порти. На рейдах і в інших акваторіях накопичується значна кількість суден, які очікують обробки. З іншого боку, виникають періоди, протягом яких фрахтуються судна з низькою конкурентоспроможністю, що згодом веде до неритмічності роботи терміналів, обслуговуючих такі вантажопотоки.

Для розвитку флоту, передусім, потрібні вантажопотоки. Вибір перспективної стратегії позиціонування торговельного флоту в системі глобального ринку морської торгівлі припускає урахування міри стійкості зовнішньоекономічних відносин. Адже, незважаючи на розширення принципів СОТ, зберігається принцип і національного регулювання товарних, а, отже, і вантажних потоків: «использование экспортных субсидий в качестве инструмента торговой политики обычно в большей мере обусловлено ее специфическими особенностями, а не экономической логикой» [1, с. 139]. Саме такі вантажопотоки згодом можуть чинити істотний вплив на забезпечення стійкої реалізації провізної здатності флоту і пропускну здатності портів.

Особливе місце в умовах глобалізації економічних відносин набувають транзитні вантажопотоки. Їх динаміка формує особливий підхід до транспортної політики держав, з одного боку, і обумовлює завдання підвищення конкурентоспроможності національної транспортної системи, з іншого. Транзитні вантажопотоки залишаються нейтральними до характеру зміни типу транспортних систем по зонах розмежування сфери діяльності наземних видів транспорту і морського. Основними критеріями формування маршрутів руху транзитних вантажопотоків є швидкість і ціна доставки. При взаємодії різних транспортних підсистем незалежно від їх приналежності головною стає гарантія безперешкодного руху транспортних потоків за критеріями технічної і комерційної надійності. На практиці, на жаль, внаслідок незбалансованості виробничих, фінансових результатів і основного капіталу формуються

втрати традиційних вантажопотоків. Україна, як держава, яка знаходиться на перетині міжнародних коридорів між Європою і Азією і має доступ до судноплавних шляхів двох морів, територією якої протікають найповноводніші європейські річки, досі повною мірою не використовує свій колосальний транзитний потенціал.

Будь-які рішення по вдосконаленню транспортно-економічних зв'язків мають ґрунтуватися на розрахунку загальної суми і граничних витрат, необхідних для досягнення проектного результату. Відповідне критеріальне забезпечення повинне зводитися до досягнення умов самофінансування і ліквідності за зовнішніми джерелами кредитування.

У 2013 – 2014 роках тривав ініціативний розвиток провідних портів України: відкрито Світловодський річковий термінал на Дніпрі і найсучасніший на півдні України термінал по перевантаженню рослинних олій ТОВ «Рисоил-південь», завершується будівництво глибоководного контейнерного терміналу на Карантинному молу в Одеському порту, будівництво зернового терміналу в Одесі АМПУ і компанією «Бруклін-Київ», відкрита перша черга комплексу ТОВ «Ю-порт Очаків» по перевантаженню і зберіганню зернових культур, в Одеській області триває реалізація Національного проекту по створенню інфраструктури постачання зрідженого газу в Україну, днопоглиблення в порту Південний (перетворить найбільший порт в Україні на самий глибоководний на Чорному морі і на один з найбільш конкурентоспроможних).

Згідно з прогнозами, найближчими роками Україна зможе збирати 65 – 80 млн т зернових щорічно, тому варто чекати ще більшого дефіциту місткостей для зберігання. Сільгоспвиробники будуватимуть, модернізуватимуть і обслуговуватимуть елеватори для того, щоб отримати більший прибуток. Що стосується портів зернових терміналів, то їх потужностей доки цілком вистачає для перевалки зерна, але можливий і дефіцит [13].

Оптимальність завантаження потужностей – в даному випадку це швидше не економіко-математичне завдання, а соціально-економічна проблема. Бо головним стає не максимум завантаження, а визначення реального потоку грошей, на підставі якого необхідно мінімізувати витрати при збереженні базисного потенціалу, який по параметрах життєвого циклу може бути потрібним у майбутньому. Кінець кінцем, механізм розвитку флоту і портів має бути зорієнтований як на рішення підприємницьких завдань, так і на реалізацію потреб власників вантажів.

В системі прийняття економічних рішень, що визначають відносну конкурентоспроможність у будь-якій стадії стану фрахтового ринку, повинні брати участь показники, які найбільш повно розкривають функціональне призначення підприємства, і що відбивають його господарську привабливість на ринку транспортних послуг. Крім того, важливо контролювати характер зміни найважливіших фінансових результатів на основі врахування технічного стану підприємств і екологічних обмежень їх розвитку.

Найважливішою характеристикою поточного стану будь-якого сегменту ринку морської торгівлі є потік фрахтової виручки, яка, кінець кінцем, зумовлює вартість основ-



ного капіталу окремих компаній і загальну ринкову вартість інвестицій. При цьому експлуатаційні витрати флоту змінюються менш динамічно. Тому, користуючись моделлю оцінки капітальних активів [11, с. 148], можна представити ринкову прибутковість сукупного капіталу торговельного флоту, що функціонує на цьому напрямі:

$$e_{ac} = \frac{P_{rf} + P_{rss} \pm P_{mz}}{K_{pr} + K_{pss} + \Delta K_{pnr}} + \beta e_{an},$$

де  $P_{rf}$  – розрахунковий прибуток компанії, що оцінює ситуацію в цьому сегменті фрахтового ринку;

$P_{rss}$  – нормалізований рівень прибутку групи малих судноплавних компаній з урахуванням ризику стійкості;

$P_{pnr}$  – зміна прибутку по чиннику несистемного ризику при появі в сегменті конкурентних компаній з незбалансованістю сильних і слабких сторін [12];

$K_{pr}$  – вартість капітальних активів судноплавної компанії, що розробляє стратегію конкурентної стійкості;

$K_{pss}$  – вартість флоту судноплавних компаній, що застосовують технологію орієнтації на спотовий фрахтовий ринок;

$\Delta K_{pnr}$  – інвестиційний потік, який є наслідком оцінки прибутковості сегменту компаніями, що реалізують венчурні стратегії;

$\beta$  – коефіцієнт ризику формування сегменту операторської діяльності або міра волатильності фрахтової (чартерної) ставки цієї групи суден порівняно з волатильністю фрахтового потоку в цілому відносно ситуації в глобальному ринку морської торгівлі;

$e_{an}$  – середньостатистичний рівень фрахтової ставки при ефективному управлінні збалансованістю стану цього сегменту фрахтового ринку.

При формуванні стійкої тенденції утворення системного або синергетичного ефекту з'являється можливість спільного фінансування розвитку на прийнятних умовах. Про це свідчить досвід розвитку TRACEKA. ЄБРР здійснив фінансування складних проектів для морських портів, залізних і автомобільних доріг по основному маршруту в загальній сумі більш ніж \$200 млн. Світовий банк забезпечив фінансування розвитку автомобільних доріг Грузії і Вірменії в межах \$40 млн. Одночасно створені спільні підприємства з інвестиціями підприємців з країн ЄС. За перші 6 років реалізації було профінансовано 35 спеціальних проектів.

Україна, разом з Білоруссю, Молдовою, Вірменією, Азербайджаном, Грузією, є однією з держав – учасників Східного партнерства, спеціальної програми Євросоюзу, що визначає шлях до подальшого зближення в усіх сферах транспорту, а також до імплементації проектів транспортної інфраструктури уздовж загальної транспортної мережі TEN-T [13].

Розвиток транспортної інфраструктури дозволяє забезпечити будь-які об'єми перевезень. Мережа залізнично-поромних переправ, переправ і морських контейнерних ліній з'єднують Україну з Болгарією, Грузією, Туреччиною. Усе вищеперелічене дозволить Україні стати ключовою ланкою в організації інтермодальних транспортно-логістичних схем доставки вантажів на маршрутах Європа – Азія, Північ – Південь, Європа – Азія – Кавказ і у зворотному напрямку [13].

Параметри контейнеризації стають знаковим показником техніко-економічного рівня національного флоту і торговельних портів.

Контейнеризація вантажів, що перевозяться морським транспортом, отримала пріоритетний розвиток у світовій системі вантажопотоків. Доля перевезень судами сухих вантажів у контейнерах вже перевищує 50 % і очікується, що в недалекому майбутньому, контейнеризацією буде охоплено 95 % усіх вантажів, що перевозяться морем. Адекватно розвиваються і судна-контейнеровози [13].

Як вважають фахівці, Україна в цьому питанні відстає від європейських країн, у т. ч. і від наших найближчих сусідів – Румунії, Туреччини, на 10 – 15 років. У цих країнах, на відміну від України, планово розвивають інфраструктуру морських портів на основі використання як власних коштів підприємств, так і грошей інвесторів, яких приваблює відносна політична стабільність і державні гарантії. Наше ж відставання в контейнеризації не скорочується [13].

Україна значно запізнилася з розвитком контейнерних перевезень. Існуючих потужностей вже не вистачає, і порти не в змозі переробити запропонований об'єм контейнерів. Необхідно шукати додаткові шляхи вирішення проблеми, інакше Україна перестане бути привабливою для транзиту, і потік контейнерів піде в чорноморські порти сусідніх держав [13].

В цьому відношенні вибір стратегії розвитку контейнеризації в Одеському порту є істотним чинником підвищення конкурентоспроможності підприємства. Результати розвитку при цьому підтверджують можливість розвитку на основі підприємницької ініціативи. Так, у передкризовому періоді приріст переробки вантажів на основі контейнерної технології досяг 42 відсотків по відношенню до базисного для реалізації інвестиційних проектів року. Проте, передбачене проектом розвитку в умовах територіальної обмеженості навіть при реалізації проекту «Сухий порт» не дозволяє досягти пріоритетного рівня в регіональних підсистемах Чорноморської транспортної зони, особливо з очікуванням прогнозних параметрів збільшенням товарообігу між АТР і Європою в посткризовому періоді.

У торговельному судноплаванні і менеджменті операторської діяльності пануючим принципом є використання технологій, що забезпечують економію поточних витрат. До таких напрямів відноситься відоме рефлагування, яке, з одного боку, знижує поточні витрати і відрахування з прибутку, а з іншого, дає можливість використовувати дисбаланс міжнародної праці моряків. Цей підхід зумовив зміну тактики Міжнародної федерації праці (МФП). У першому періоді бурхливого використання прапорів відкритої реєстрації ця міжнародна організація застосовувала пряму протидію відносно країн і судовласників, які переводили флот під іноземні прапори. Проте економічні завдання конкурентоспроможності судноплавних компаній з урахуванням національних пріоритетів підтримки судовласників зумовили зміну тактики і стратегії морських держав відносно проблеми «підставних» прапорів. Головним принципом діяльності МФП нині є досягнення умов реалізації мінімальної заробітної плати, встановленої Конвенцією ІМО.

Прийняття Україною Закону «Про міжнародний реєстр суден» (з внесенням відповідних змін до Кодексу торговельного мореплавання, Митного і Податкового кодексів України) дозволить залучити судовласників (передусім іноземних) під український прапор і поповнити бюджет за рахунок так званого «тоннажного податку». Серед успішних прикладів реалізації цієї ідеї у країнах пострадянського простору можна назвати Грузію і Молдову [13].

Необхідно здійснити лібералізацію процедури отримання права плавання під державним прапором України, яка повинна передбачати відміну нині існуючої заборони на перебування судна під українським прапором у власності або експлуатації юридичної особи з іноземним капіталом [13], слід піти від надмірної регламентації, безлічі узгоджень, складних бюрократичних процедур.

До національних умов мають бути адаптовані світові стандарти процедури реєстрації флоту, зафіксовані прийнятні ставки оподаткування, вигідні для банків алгоритми участі в угодах купівлі-продажу працюючих судів і інвестуванні в будівництво нових [14].

Світова практика давно визначила напрями протекціоністської політики держави у стимулюванні розвитку водного транспорту: кредитні пільги, податкові пільги, контроль за вантажною базою. Процес інвестування в розвиток флоту – це «довгі гроші» з невисокою рентабельністю, які ефективно працюють тільки у рамках системи «виробництва – переробка в портах – перевезення» [13].

Теоретично сьогодні готові до створення власного флоту декілька фінансово-промислових груп – СКМ, Group DF, зернотрейдери і так далі. Вони мають розвинене виробництво, достатню сировинну базу, власні портові потужності і закономірний завершальний крок – будівництво власного флоту на вітчизняних суднобудівельних заводах, квотування перевезень сільськогосподарської продукції [13].

Необхідно сформувати механізм, який дозволить створити сприятливі умови для будівництва повноцінних суден. Для економіки країни це найцікавіший варіант, оскільки будівництво суден «під ключ» зробить можливою участь у цьому вітчизняних підприємств інших галузей промисловості. Створення умов, стимулюючих будівництво і модернізацію флоту на вітчизняних підприємствах, – пріоритетне завдання держави.

**Висновки.** Глобальні проблеми й оптимальність розвитку народного господарства зумовляють завдання розвитку морського транспорту в цілому і окремих його національних складових. Практика останнього періоду доводить, що добитися оптимальних результатів стійкого функціонування світових господарських зв'язків на основі розрізненого розвитку морського транспорту неможливо. Проте слід обережно відноситися до тенденції концентрації провізної здатності у судноплавних компаніях, що належать провідним морським державам.

Регулювання зовнішніх економічних відносин на основі принципів СОТ вимагає розвитку нових підходів до вдосконалення міжнародної транспортної співпраці на основі нових технологій і техніко-економічного рівня флоту і портів. У сучасних умовах функціонування світового ринку морської торгівлі і розвитку інноваційних технологій з урахуванням постійного вдосконалення організаційно-

економічного механізму особливу актуальність набуває скорочення термінів прийняття і реалізації інвестиційних рішень в області як технічного, так і економічного розвитку.

Відмічена багатоаспектність досягнення функціональної і економічної стабільності в будь-якому сегменті фрахтового ринку повинна враховуватися системою вартісних критеріїв оптимальності інвестиційних рішень. Натуральні і часові критерії організаційно-економічних відносин повинні враховувати структурні аспекти ринку морської торгівлі і забезпечувати адекватність стану судноплавних компаній відносно зовнішніх умов.

Оптимальність напрямів розвитку торговельного флоту тісно пов'язана не лише з критеріальним комплексом прийняття економічних рішень, але і визначальним чином залежить від інформаційного потенціалу, що забезпечує можливість і своєчасність оцінки ситуації в цьому секторі фрахтового ринку відносно збалансованості і характеру поведінки конкурентів.

Розвиток національного торговельного флоту з урахуванням чинника обмеженості інвестиційних ресурсів по рівню їх вартості і часу нормалізованого використання може бути здійснений, передусім, у рамках наступних груп спеціалізованого флоту: балкерного, танкерного, паромного і контейнерного.

Значення Причорноморського транспортного регіону обумовлює пильну увагу як країн, розташованих в цьому регіоні, так і держав, чий вантажопотоки визначають динаміку транзиту через порти причорноморських країн. Тому періодично розглядаються варіанти вирішення проблем ефективного функціонування транспорту Болгарії, Грузії, Вірменії, Азербайджану, Росії, України, Туреччини і Греції. До рішення проблем підключається Європейська комісія з транспорту, Чорноморське Економічне Співробітництво і асоціація портів Чорного і Азовського морів.

Для стабілізації розвитку національної транспортної системи України важливо визначити її роль у системі міжнародних транспортних коридорів. Слід звернути увагу, що більшість міжнародних транспортних маршрутів, які проходять територією України, – водні. Цей чинник слід вважати додатковим в системі доцільності створення національного конкурентоспроможного торговельного флоту. При цьому усі країни, що утворюють Чорноморський регіон, мають проблеми з формуванням флоту, адекватного вимогам світового фрахтового ринку.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Кругман П. Р. Международная экономика / П. Р. Кругман, М. Обстфельд; [пер. с англ.]. – 5-е изд. – СПб.: Питер, 2003. – 832 с.
2. Пугель Т. А. Международная экономика / Т. А. Пугель, П. Х. Линдерт. – М.: Дело и Сервис, 2000. – 800 с.
3. Сакс Дж. Д. Макроэкономика. Глобальный подход / Дж. Д. Сакс, Б. Ф. Ларрен. – М.: Дело, 1996. – 847 с.
4. Примачев Н. Т. Эффективность развития морской транспортной индустрии: монография / Н. Т. Примачев, Н. Н. Примачева. – Одесса: ОНМА, 2011. – 374 с.
5. Котлубай А. М. Проблемы теории и практики развития морского транспорта Украины: монография / А. М. Котлубай. – Одесса: ИПРИЭИ НАН Украины, 2011. – 268 с.

6. Самуэльсон П. А. Экономика / П. А. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус; [пер. с англ.]. – 18-е изд. – М. : ИД «Вильямс», 2007. – 1360 с.

7. Николаева Л. Л. Принципы устойчивого развития суходоходных компаний в глобальном рынке морской торговли : монография / Л. Л. Николаева. – Одесса : ИПРИЭИ НАН Украины, 2008. – 353 с.

8. Примачев Н. Т. Проблемы устойчивого развития подсистем глобальной морской транспортной индустрии : монография / Н. Т. Примачев, Н. Климек и др.; [под общей ред. Примачева Н. Т., Климека Н.]. – Херсон; Gdansk : Гринь Д.С.; UGIT i HM, 2014. – 318 с.

9. Жихарева В. В. Теория и практика инвестиционной деятельности судоходных компаний / В. В. Жихарева. – Одесса : ИПРИЭИ НАН Украины, 2010. – 480 с.

10. Пирс II Дж. Стратегический менеджмент / Дж. Пирс II, Р. Робинсон. – 12-е изд. – СПб. : Питер, 2013. – 560 с.

11. Эванс Ф. Ч. Оценка компаний при слиянии и поглощении / Ф. Ч. Эванс, Д. М. Бишоп. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 332 с.

12. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Портер; [пер. с англ.]. – 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 453 с.

13. Порты Украины: информ.-аналит. журнал [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://portsukraine.com/node/>

14. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://transport.com.ua/50930-sozdanie-reestra-sudov-stanet-instrumentom.html>

## REFERENCES

Evans, F. Ch., and Bishop, D. M. Otsenka kompaniy pri sliianii i pogloshchenii [Evaluation of companies in mergers and acquisitions]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2004.

Kotlubay, A. M. Problemy teorii i praktiki razvitiia morskogo transporta Ukrainy [Problems of the theory and practice of devel-

opment of sea transport of Ukraine]. Odessa: IPRIEEI NAN Ukrainy, 2011.

Krugman, P. R., and Obstfeld, M. Mezhdunarodnaia ekonomika [International Economics]. St. Petersburg: Piter, 2003.

Nikolaeva, L. L. Printsipy ustoychivogo razvitiia sudokhodnykh kompaniy v globalnom rynke morskoy trgovli [Principles of sustainable development of shipping companies in the global market of maritime trade]. Odessa: IPRIEEI NAN Ukrainy, 2008.

Pugel, T. A., and Lindert, P. Kh. Mezhdunarodnaia ekonomika [International Economics]. Moscow: Delo i Servis, 2000.

Primachev, N. T., and Primacheva, N. N. Effektivnost razvitiia morskoy transportnoy industrii [The effectiveness of the development of marine transportation industry]. Odessa: ONMA, 2011.

Primachev, N. T. Problemy ustoychivogo razvitiia podsistem globalnoy morskoy transportnoy industrii [Problems of sustainable development of subsystems of the global marine transport industry]. Kherson; Gdansk: Grin D. S.; UGIT i HM, 2014.

Pirs II, Dzh., and Robinson, R. Strategicheskii menedzhment [Strategic management]. St. Petersburg: Piter, 2013.

Porter, M. Konkurentnaia strategii: Metodika analiza otrasley i konkurentov [Competitive strategy: Methodology Analyzing Industries and Competitors]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2007.

Porty Ukrainy. <http://portsukraine.com/node/>  
Saks, Dzh. D., and Larren, B. F. Makroekonomika. Globalnyy podkhod [Macroeconomics. Global approach]. Moscow: Delo, 1996.

Samuelson, P. A., and Nordkhaus, V. D. Ekonomika [The Economy]. Moscow: Viliams, 2007.

Zhikhareva, V. V. Teoriia i praktika investitsionnoy deiatel'nosti sudokhodnykh kompaniy [Theory and practice of investment activities of shipping companies]. Odessa: IPRIEEI NAN Ukrainy, 2010.

<http://transport.com.ua/50930-sozdanie-reestra-sudov-stanet-instrumentom.html>

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БРЕНДИНГА ГОРОДОВ В УКРАИНЕ

© 2015 МЕЛЬНИКОВА А. А.

УДК 332.1

Мельникова А. А.

## Проблемы и перспективы развития брендинга городов в Украине

Целью статьи является разработка теоретико-методических рекомендаций по формированию бренда города с учетом нынешнего социально-экономического развития городов Украины. В статье на основе анализа теоретических работ в сфере маркетинга рассмотрены понятия «бренд города» и «брендинг города». Обобщение и систематизация теоретического и практического опыта в сфере исследования позволили выделить основные цели и задачи брендинга города и определить целевую аудиторию бренда города. На основе анализа успешного отечественного и зарубежного практического опыта формирования брендов городов выделены основные проблемы построения бренда украинских городов и обозначены пути их решения. Анализ, систематизация и обобщение данных, полученных в ходе исследования, позволили сформировать теоретико-методические рекомендации по формированию бренда города в виде последовательности шести этапов, а также адаптировать концепцию жизненного цикла товара к жизненному циклу бренда города. В статье отмечается важность наличия тесной взаимосвязи этапов построения бренда города с социально-экономической стратегией развития города.

**Ключевые слова:** бренд города, брендинг, жизненный цикл бренда города, целевая аудитория бренда города, этапы построения бренда города

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

**Мельникова Александра Анатольевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра туризма, гостиничного и ресторанного дела, Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко (ул. Оборонная, 2, Луганск, 91011, Украина)

**Email:** melnikova\_aa@mail.ru

УДК 332.1

UDC 332.1

## Мельникова О. А. Проблеми та перспективи розвитку брендингу міст в Україні

## Melnykova O. A. The Issues and Development Prospects for City Branding in Ukraine

Метою статті є розробка теоретико-методичних рекомендацій щодо формування бренду міста з урахуванням сьогоденного соціально-економічного розвитку міст України. У статті на основі аналізу теоретичних робіт у сфері маркетингу розглянуто поняття «бренд міста» і «брендинг міста». Узагальнення і систематизація теоретичного і практичного досвіду у сфері дослідження дозволили виділити основні цілі та завдання брендингу міста та визначити цільову аудиторію бренду міста. На підставі аналізу успішного вітчизняного та зарубіжного практичного досвіду формування брендів міст виділено основні проблеми побудови бренду українських міст і визначено шляхи їх вирішення. Аналіз, систематизація та узагальнення даних, отриманих в ході дослідження, дозволили сформулювати теоретико-методичні рекомендації щодо формування бренду міста у вигляді послідовності шести етапів, а також адаптувати концепцію життєвого циклу товару до життєвого циклу бренду міста. У статті наголошується важливість наявності тісного взаємозв'язку етапів побудови бренду міста із соціально-економічною стратегією розвитку міста.

**Ключові слова:** бренд міста, брендинг, життєвий цикл бренду міста, цільова аудиторія бренду міста, етапи побудови бренду міста

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Мельникова Олександра Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра туризму, готельної і ресторанної справи, Луганський національний університет імені Тараса Шевченка (вул. Оборонна, 2, Луганськ, 91011, Україна)

**Email:** melnikova\_aa@mail.ru

The article aims to develop theoretical and methodological recommendations for city brand building taking into account the present-day socioeconomic development of Ukrainian cities. Using analysis of theoretical works on marketing as the basis, the article considers the notions of “city brand” and “city branding”. Generalization and systematization of theoretical and practical experience in the studied area allowed singling out the primary goals and tasks of city branding and identifying the city brand target audience. Analysis of successful domestic and foreign practical experience in city brand building permitted singling out the primary issues in Ukrainian city brand building and outlining the methods of resolving them. Analysis, systematization, and generalization of data obtained in the process of investigation allowed developing theoretical and methodological recommendations for city brand building taking the form of a sequence of six stages, as well as adjusting the product life cycle concept to the city brand life cycle. The article emphasizes the importance of a strong interrelation between the city brand building stages and the socioeconomic development strategy of the city.

**Keywords:** city brand, branding, city brand life cycle, city brand target audience, city brand building stages

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

**Melnykova Oleksandra A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Tourism, Hotel and Restaurant Business, Luhansk Taras Shevchenko National University (vul. Oboronna, 2, Luhansk, 91011, Ukraine)

**Email:** melnikova\_aa@mail.ru

**Введение.** В настоящее время, в условиях ограниченности экономических ресурсов, все больше возрастает конкурентная борьба между городами за государственные и частные инвестиции, а также туристические потоки, что особенно актуально в период набирающего обороты процесса евроинтеграции Украины. В связи с этим, все большей важности набирают маркетинговые подходы

и инструментарий, применяемые для создания успешного бренда городов, повышающие их конкурентоспособность. Несмотря на то, что для Украины брендинг городов является довольно новым направлением развития маркетинга, первыми успехами на этом поприще уже могут похвастаться такие города как Киев, Львов, Чернигов, Харьков, Винница, Кировоград и др. В тоже время для большинства ре-



гионов Украины применение маркетинговых инструментов создания благоприятного образа города в глазах целевых групп общественности является новшеством, требующим детального изучения и адаптации передового опыта в области брендинга городов к украинским реалиям.

**Анализ последних исследований и публикаций.**

На сегодняшний день, проблемам изучения маркетинга города посвящены работы многих зарубежных и украинских ученых и практиков. Так, особый вклад в развитие теоретико-методических и практических вопросов в области маркетинга территорий внесли такие зарубежные авторы как Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн, Д. Хайдер, К. Динни и др. Среди теоретиков и практиков маркетинга стран СНГ, в том числе отечественных маркетологов, вопросам, связанным с маркетингом территории, посвящены работы Д. В. Визгалова, Т. В. Мещерякова, В. Е. Кудрявцевой, Е. В. Песоцкой, А. Панкрухина, В. Доминина, А. Карий, О. Соскин и др. При этом, в работах этих авторов особое внимание уделяется использованию маркетинговых подходов и инструментария для создания инвестиционной и туристической привлекательности территории, для обеспечения стабильного социально-экономического развития регионов. В тоже время существенной проблемой остается отсутствие методических рекомендаций по формированию бренда города, с учетом сегодняшнего развития украинских городов, а также несформированные практические рекомендации по реализации теоретических разработок по бренду города на практике. Это и обуславливает цель статьи.

**Целью** данной статьи является разработка теоретико-методических рекомендаций по формированию бренда города с учетом нынешнего социально-экономического развития городов Украины.

**Изложение основного материала исследования.**

В широком смысле слова, под брендом города понимается городская идентичность, системно выраженная в ярких и привлекательных идеях, символах, ценностях, образах и нашедшая максимально полное и адекватное отражение в имидже города [1, с. 41; 2, с. 11]. На практике брендом города могут стать уникальные природно-климатические и географические условия, любые события, разнообразные достопримечательности, личности, символы, мифы и легенды, религиозные символы или даже оригинальная продукция, производимая в регионе, при условии, что они вызывают положительные эмоции и ассоциации. Чтобы выбранные объекты стали основой для формирования бренда, необходима целенаправленная работа по созданию и развитию бренда, для чтобы сделать его уникальным, привлекательным, легко узнаваемым и самое главное – конкурентоспособным среди подобных брендов. Такая работа по созданию, управлению и развитию бренда города называется брендингом города. В целом, под брендингом города можно понимать стратегию повышения конкурентоспособности города, направленную на завоевание внешних рынков, привлечение инвесторов, туристов, новых жителей и квалифицированных мигрантов [3, с. 9]. Целью брендинга города является налаженный процесс управления восприятием целевой аудитории бренда города – его изменение от текущего к желаемому, а также преодоление дефицита материальных и нематериальных ресурсов в городе. Основной целевой аудиторией бренда города можно считать постоянных и потенциальных жителей города, инвесторов (в т. ч. внешних) и предпринимателей, а также разнообразных туристов (рис. 1).



**Рис. 1.** Целевая аудитория бренда города

Так, примерами удачных решений в сфере брендинга территории в Украине можно считать: самую колоритную ярмарку в Украине – Национальную Сорочинскую ярмарку, проводимую в село Великие Сорочинцы на Полтавщине с XIX века; города Миргород и Трусковец, выпускающие минеральные воды – Миргородскую и Трусковецкую; город Артемовск со всем известным заводом игристых вин «Artemovsk Winery», село Петриковка, где зародилось уникальная техника росписи разнообразных изделий (посуды, тканей и др. сувениров), ставшей известной как петриковская роспись и т. д. В тоже время для большинства регионов Украины брендинг является новшеством.

На сегодняшний день можно выделить три основные причины, тормозящие брендинг в городах Украины. Первая – это отсутствие уверенности в действенности маркетингового подхода в становлении города: не все региональные

руководители верят в то, что с помощью маркетинговых инструментов и комплексного подхода к формированию бренда города и социально-экономической стратегии можно сделать город успешным, инвестиционно привлекательным и процветающим. Вторая причина – это отсутствие практического опыта при построении бренда города, отсутствие или незначительная часть научно-методических и практических разработок в области брендинга городов. Ну и третья причина, которая является самой весомой из всех вышеперечисленных, – это очень большие затраты на разработку бренда и последующий брендинг. Так, опыт успешных городов-брендов свидетельствует о многомиллионных затратах на разработку и продвижение бренда города. В тоже время результаты, достигнутые вследствие реализации успешной стратегии брендинга, во многом превышают затраты по количественным и качественным показателям (табл. 1).

Таблиця 1

## Соотношение затрат и результатов брендинга городов [4; 5; 6]

Город	Затраты на брендинг и ребрендинг	Результаты
Копенгаген (Дания)	с 1989 г. – €74 млн, в 2013 – 2014 гг. – €12 млн	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Лучший город мира для велосипедистов (2010, DiscoveryCommunications);</li> <li>• 2-я позиция в списке лучших городов мира по уровню безопасности (2010, TripAtlas);</li> <li>• лучший город мира для бизнеса (2010, Forbes);</li> <li>• 2-я позиция в списке городов-моделей устойчивого развития (2011, Ernst&amp;Young);</li> <li>• город с самым точным и пунктуальным аэропортом Европы (2011, FlightStats.com);</li> <li>• 12 позиция рейтинга успешности бренда (2012, Reputation Institute);</li> <li>• 11 позиция в списке самых авторитетных городов мира (City Rep Trak 2014, Reputation Institute)</li> </ul>
Мельбурн (Австралия)	\$240000, первый этап (2009 – 2011) – \$14 млн	<ul style="list-style-type: none"> <li>• с 2009-по 2011 гг. валовой продукт мегаполиса вырос на 10 % и составил \$56,8 млрд, доходы от внешнего туризма выросли на 5% (до \$3,4 млрд);</li> <li>• 1 позиция в рейтинге наиболее комфортных городов для жизни (The Economist Intelligence Unit, 2014 г.)</li> <li>• 5 позиция по уровню безопасности среди городов мира (The Economist Intelligence Unit, 2014 г.)</li> </ul>
Лондон (Англия)	на начальном этапе – £3,8 млн; за все время – около £74 млн (без учета участия в бренде «Лондон Олимпийский»)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• €11,7 млрд привлеченных инвестиций в Олимпиаду-2012;</li> <li>• 8 позиция рейтинга среди лучших городов мира для жизни, туризма, бизнеса и инвестиций (CityRepTrak 2014, ReputationInstitute);</li> <li>• 1 позиция рейтинга (TheTop 20 Global Destination Citiesin 2014).</li> </ul>
Мадрид (Испания)	€28,5 млн	<ul style="list-style-type: none"> <li>• С 2005 по 2007 гг. Мадрид посетило на 2,6 млн человек больше, чем предполагалось стратегическим планом. За первые 9 месяцев 2012 г. Мадрид посетило 9,7 млн гостей;</li> <li>• 7 позиция в рейтинге Global Top 20 Destination Cities (начиная с 2011 г.).</li> </ul>
Берлин (Германия)	€10,6 млн	Согласно опросам, выбор «жить в Берлине» стал для европейцев за три первых года привлекательнее примерно на 30 %, выбор «работать в Берлине» – на 45 %.
Нью-Йорк (США)	за все время – \$126 млн (оценка); в 2007 – 2008 гг. – \$16 млн	<ul style="list-style-type: none"> <li>• логотип I love NY стал общеупотребительным и породил множество подражаний по всему миру;</li> <li>• ежегодный объем туристических посещений за 20 лет вырос более чем в 110 раз, объем финансовой отдачи от туризма – более чем в 70 раз (порядка \$6 млрд в год);</li> <li>• 10 место рейтинга по уровню безопасности среди городов мира (The Economist Intelligence Unit, 2014 г.);</li> <li>• 6 позиция рейтинга (The Top 20 Global Destination Citiesin 2014).</li> </ul>
Амстердам (Нидерланды)	~ €160 млн	<ul style="list-style-type: none"> <li>• за первые пять лет примерно в четыре раза выросло ежегодное количество туристов (в 2009 году туризм принес городу €5,2 млрд).</li> <li>• расширение спектра туризма: появились научный и научно-познавательный, культурный виды туризма (до 170 крупных международных культурных событий в год);</li> <li>• 5 позиция в рейтинге по уровню безопасности среди городов мира (The Economist Intelligence Unit, 2014 г.);</li> <li>• 12 место в рейтинге (The Top 20 Global Destination Citiesin 2014).</li> </ul>
Лион (Франция)	на начальном этапе – €1,5 млн, в 2009 – 2011 годах – €27,4 млн	<ul style="list-style-type: none"> <li>• в 2009 году в Лион совершено 2,8 млн деловых поездок;</li> <li>• ежегодные инвестиции в научные исследования достигают €4 млрд;</li> <li>• 9 позиция в рейтинге привлекательности для предпринимательства (ECER Ranking, 2010).</li> </ul>
Гонконг (Китай)	первая фаза (2000 – 2004) – \$38 млн; за все время – \$114 млн	<ul style="list-style-type: none"> <li>• рост и перераспределение туристических потоков;</li> <li>• 11 позиция в рейтинге по уровню безопасности среди городов мира (The Economist Intelligence Unit, 2014 г.);</li> <li>• 9 позиция в рейтинге (The Top 20 Global Destination Citiesin 2014).</li> </ul>
Йоханнесбург (ЮАР)	\$97 млн	С 2011 года Йоханнесбург дает 16 % ВВП страны, тогда как до начала брендинга – около 2,5 %.

Решению первых выделенных проблем развития брендинга в городах Украины будет способствовать привлечение специалистов – маркетологов, экономистов, социологов с передовым опытом и современным образом мышления для разработки стратегии социально-экономического развития города и бренда города. Что касается непосредственно затрат на разработку бренда, то нужно отметить, что конечно же суммы в десятки миллионов долларов для многих городов Украины являются неподъемными, в связи с чем целесообразно подключать к разработке брендов отечественных талантливых маркетологов и широкие группы общественности, в том числе и на конкурсной основе. Такой подход в Украине уже имели возможность попробовать такие города как Одесса, Харьков и Донецк, что позволило существенно сократить бюджет разработки бренда города.

Стоит отметить, что успешность бренда во многом зависит не только от удачной идеи и креативных решений, но и от грамотного управления проектом бренда города. Приступая к реализации проекта по построению бренда города, прежде всего необходимо помнить о требованиях,

предъявляемых к бренду, таких как правдивость и соответствие действительности, уникальность и оригинальность, притягательность для целевых групп общественности и простота восприятия. В работе по формированию бренда города целесообразно выделить несколько основных этапов, которые могут варьироваться в зависимости от конечных целей и задач брендинга. Первый этап должен включать в себя всесторонние маркетинговые исследования как целевой аудитории бренда города, так и сложившихся условий и предпосылок для формирования концепции бренда и его потенциала.

На втором этапе, на основе анализа полученной информации в результате маркетинговых исследований, необходимо сформировать цели (рис. 2) и задачи разработки бренда города, определить ключевые ценности бренда, которые будут понятны и доступны целевой аудитории бренда города, сформировать платформу бренда, позиционировать бренд города. При этом при построении бренда города действуют те же принципы, что и в бизнесе – найти и усилить региональные преимущества и постараться скрыть недостатки.



Рис. 2. Общие цели брендинга города

Креативные разработки, связанные с разработкой бренда города, целесообразно проводить на третьем этапе. Именно этот этап должен включать формирование слоганов, визуальных символов, знаков, логотипов и других элементов. Так, например, самыми удачными слоганами в мировой практике, разработанными в процессе брендинга города, можно считать такие слоганы как: «Столица вдохновения», «Я люблю Амстердам» (Амстердам), «Город белых ночей» (Санкт-Петербург), «Город с тысячьо лиц» (Будапешт), «Я люблю Нью-Йорк» (Нью-Йорк), «Что происходит здесь, остается здесь» (Лас-Вегас) и др. Интересными концепциями могут похвастаться и украинские города-пионеры в области брендинга: «Львів – відкритий до світу», «Місто Лева», «Місто ста фестивалів», «Місто кави», «Місто шоколаду», «Місто джазу», «Відкритий для світу» (Львов), «Кировоград – двигайся со вкусом!» (Ки-

ровоград), «Smilecity» (Винница), «Smartcity» (Харьков), «Місто, де все починається» (Киев), «Місто легенд» (Чернигов), «Море впечатлений» (Одесса) и т.д.

Итогом второго и третьего этапа должен выступать сформированный брендбук. В широком смысле слова, под брендбуком понимается руководство по использованию фирменного стиля. В случае с брендом города – брендбук должен содержать описания и обоснования миссии бренда города, философии и ценностей города, истории (легенды) города, его индивидуальности, а также каналов и методов воплощения бренда и передачи коммуникаций.

На пятом этапе должна сформироваться и непосредственно реализовываться маркетинговая программа продвижения бренда города, при этом особенно важным является разработка комплекса маркетинговых коммуникаций. Так, при разработке комплекса маркетинговых коммуни-

каций особое внимание необходимо уделить интеграции визуальных и других элементов бренда в городскую среду. На этом этапе, наибольший положительный эффект можно достичь с помощью:

- СМИ общенациональных и особенно – региональных (газеты, журналы, теле- радиокomпании, Интернет-ресурсы);
- разнообразных информационных материалов (брошюр, информационных буклетов на нескольких языках);
- проведения мероприятий (спортивных или других соревнований, выставок, ярмарок, праздни-

ков и пр.), интересных для целевых групп общест-венности;

- участия представителей города в разнообразных тематических выставках, конференциях, семинарах на национальном и международных уровнях и т. д.

Заключительный контроль и анализ достигнутых результатов целесообразно провести на шестом этапе разработки бренда города. В случае необходимости, вводятся корректировки. В тоже время, стоит отметить, что общепри-нятая концепция жизненного цикла товара с небольшими изменениями применима и к бренду города (рис. 3), поэтому процесс брендинга должен носить непрерывный характер.



Рис. 3. Жизненный цикл бренда города

Так, согласно предложенной адаптации концепции жизненного цикла бренда города (рис. 3), стоит учитывать, что большая часть маркетинговых усилий и затрат будет приходиться на ранний период существования бренда, в тоже время необходимость в использовании маркетинговых инструментов различной интенсивности будет постоянна. Кроме того, под воздействием изменений фак-торов внешней и внутренней среды рано или поздно нач-нется спад популярности бренда (старение бренда), и если производители товаров могут позволить себе снять товар с производства, то в случае с городом необходим будет продуманный ребрендинг. При этом ребрендинг должен включать корректировку текущей или разработки новой маркетинговой стратегии, направленной на изменение бренда либо отдельных его составляющих с целью наиболее полного удовлетворения новых потребностей целевых групп бренда города.

Стоит отметить, что очень важно, чтобы брендинг города проводился в тесной взаимосвязи с социально-экономической стратегией развития города, при обя-зательном участии органов регионального управления. Международный опыт показывает, что удачно найденная идея для бренда города и грамотная реализация основных этапов брендинга может существенно оживить экономи-ку города и территории. Помимо того, что комплексная реализация продуманной стратегии брендинга призвана сделать город привлекательным для внешних инвесто-ров и внутренних предпринимателей, работа по созданию благоприятного имиджа города со временем скажется на

туристических потоках. Мировые центры туризма, такие как Лондон, Рим, Париж, Амстердам, Нью-Йорк, ежегодно получают доходы в миллиарды долларов только за счет туристических потоков. В Украине количество иностранных туристов существенно ниже передовых стран Европейско-го Союза. Так, в 2009 году общее количество иностранных туристов, посетивших Украину, составило 20798342 чел, а общее количество внутренних туристов приравнивалось к 1094170 чел. В 2014 году Украину посетило 12711507 ино-странных туристов, что почти в два раза меньше аналогич-ного показателя за 2009 год [7]. Мировая практика свиде-тельствует, что туристический имидж страны нужно целе-направленно создавать, и брендинг городов может послу-жить одним из действенных инструментов формирования благоприятного туристического имиджа Украины.

Кроме того, с помощью брендинга можно исправить уже сложившейся негативный имидж города. Так, одной из самых грандиозных рекламных компаний по созданию положительного бренда города можно считать компанию «Я люблю Нью-Йорк» (I love New York), которая в 1977 году полностью перевернула восприятие города Нью-Йорка, имевшего негативную репутацию. Уже много лет после старта рекламной кампании продолжает существовать устойчивое положительное общественное мнение о го-роде, как среди туристов, так и среди жителей города, предпринимателей и внешних инвесторов. С помощью це-ленаправленного брендинга шотландскому городу Глазго удалось изменить негативный имидж, который сложился о городе с высоким уровнем преступности и большим про-



центров безработицы. На сегодняшний день Глазго считается художественной столицей Европы с позитивной динамикой социально-экономического развития.

Привлечение и удержание ценных граждан, обеспечение их долгосрочной привязанности к городу возможно лишь в случае целенаправленной работы региональных органов власти по улучшению качества жизни и повседневного опыта, связанного с наличием доступного жилья, транспортным обслуживанием, доступной качественной медициной, высоким уровнем образования, наличием магазинов, развлекательных центров и пр. [8, с. 12]. В связи с этим можно сделать вывод, что брендинг города сможет достичь своих целей только в совокупности с целенаправленной и системной работой по созданию городской и региональной инфраструктуры современного класса, что будет удовлетворять существующим требованиям целевых групп бренда города. Прежде всего, это создание (или модернизация уже существующих):

- объектов обслуживающей инфраструктуры города (больницы, школы, садики, торгово-развлекательные центры, магазины, спортивные объекты, объекты банковский и финансовой системы, деловые центры и т. д.);
- объектов транспортной инфраструктуры (ремонт существующих дорог и транспортных узлов, построение новых транспортных развязок, модернизация авто-, железнодорожных вокзалов, аэропорта и т. д.);
- объектов культурно-исторического наследия (модернизация и обновление существующих музеев, библиотек, открытие новых выставочных залов и экспозиций и т. д.);
- развитие уникальных природных объектов, туристических объектов инфраструктуры.

Кроме того, в настоящее время очень важным фактором привлекательности города и региона в целом является экология. Целенаправленные усилия региональных органов власти и широких групп общественности по защите окружающей среды сделают образ города привлекательным в глазах целевых групп общественности, что способствует укреплению бренда города.

**Выводы.** На сегодняшний день разработка брендов городов является новшеством для подавляющего большинства городов Украины. Основными проблемами, мешающими развитию бренда городов в Украине, являются: отсутствие научно-методических рекомендаций по формированию бренда города, недостаточный практический опыт в сфере брендинга городов, а также значительные затраты, необходимые для реализации стратегии брендинга. В тоже время продуманная стратегия брендинга города положительным образом влияет на целевые группы общественности и способствует социально-экономическому развитию города. В связи с этим на сегодняшний день необходимо сконцентрировать усилия на разработке научно-методического обеспечения формирования бренда города и его практическому воплощению с учетом имеющихся ресурсов и текущего социально-экономического положения городов Украины. Создание привлекательных брендов

городов Украины будет благоприятно влиять на общий имидж страны и на уровень привлекательности регионов для инвесторов и туристов, что в конечном итоге будет способствовать росту экономики страны в целом.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Визгалов Д. В. Брендинг города / Д. В. Визгалов ; [предисл. Л. В. Смирнягина]. – М. : Фонд «Институт экономики города», 2011. – 160 с.
2. Визгалов Д. В. Маркетинг города / Д. В. Визгалов. – М. : Фонд «Институт экономики города», 2008. – 110 с.
3. Роль брендинга городов в эпоху перемен / Под общ. ред. О. И. Соскина. – К. : Институт трансформации общества, 2012. – 112 с.
4. 10 примеров успешного ребрендинга городов // Forbes: финансово-экономический журнал [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.forbes.ru/stil-zhizni-slideshow/puteshestviya/188010-10-primerov-uspeshnogo-rebrendinga-gorodov/slide/10>
5. Международная консалтинговая компания «Reputation Institute» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.reputationinstitute.com/thought-leadership/city-reprtrak>
6. Исследовательский центр «The Economist Intelligence Unit» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.eiu.com/>
7. Державна служба статистики України [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Брендинг территорий. Лучшие мировые практики / Под общ. ред. Кейт Динни. – М. : ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2013. – 205 с.

## REFERENCES

- Brending territoriy. Luchshie mirovye praktiki [Branding territories. The world's best practice]. Moscow: Mann, Ivanov i Ferber, 2013.
- Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- “10 primerov uspeshnogo rebrendinga gorodov” [10 examples of successful re-branding of cities]. Forbes. <http://www.forbes.ru/stil-zhizni-slideshow/puteshestviya/188010-10-primerov-uspeshnogo-rebrendinga-gorodov/slide/10>
- Issledovatel'skiy tsentr «The Economist Intelligence Unit». <http://www.eiu.com/>
- Mezhdunarodnaia konsaltingovaia kompaniia «Reputation Institute». <http://www.reputationinstitute.com/thought-leadership/city-reprtrak>
- Rol brendinga gorodov v epokhu peremen [The role of branding cities in an era of change]. Kyiv: Institut transformatsii obshchestva, 2012.
- Vizgalov, D. V. Marketing goroda [Marketing of the city]. Moscow: Fond «Institut ekonomiki goroda», 2008.
- Vizgalov, D. V. Brending goroda [Branding the city]. Moscow: Fond «Institut ekonomiki goroda», 2011.

## THE METHODOLOGICAL AND REGULATORY FRAMEWORK FOR TECHNOLOGY TRANSFER

© 2015 MRYKHINA O. B., MIRKUNOVA T. I., STOIANOVSKIY A. R.

UDC [65.01:34.06] (330.341.1)

**Mrykhina O. B., Mirkunova T. I., Stoianovskiy A. R.****The Methodological and Regulatory Framework for Technology Transfer**

The article deals with study of the methodological and regulatory framework for technology transfer. Having studied existing theoretical and practical research papers focusing on this range of problems, the authors established that the phenomenon of technology transfer is mainly considered as an intermediate stage that mediates innovative activities. Using basics of systemic analysis, the authors grouped and picked out the main methodological and regulatory documents from the legal framework of Ukraine that are used in TT; the authors identified issues that complicate technology transfer and proposed steps that aim at solving such problems; the authors proposed their own approach to formation of the methodological and regulatory framework of TT as a subsystem of the methodology. Formation of mechanisms of realization of an enhanced methodological and regulatory framework of TT constitutes prospects for further scientific research addressing this range of problems.

**Keywords:** methodological and regulatory framework, technology transfer, commercialization, innovation

**Tabl.:** 1. **Bibl.:** 26.

**Mrykhina Oleksandra B.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Business Economy and Investment, Institute of Economics and Management, National University “Lviv Polytechnic” (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**Email:** oleksandramrykhina@gmail.com

**Mirkunova Tamara I.** – Graduate Student, Department of Business Economy and Investment, Institute of Economics and Management, National University “Lviv Polytechnic” (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**Email:** tamaramirkunova479@gmail.com

**Stoianovskiy Andrii R.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Business Economy and Investment, Institute of Economics and Management, National University “Lviv Polytechnic” (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**Email:** stoianovskiy@gmail.com

УДК [65.01:34.06] (330.341.1)

УДК [65.01:34.06] (330.341.1)

**Мрыхина А. Б., Миркунова Т. И., Стояновский А. Р.****Нормативно-методические основы трансфера технологий**

Статья посвящена исследованию нормативно-методического обеспечения трансфера технологий. Изучение существующих теоретических и прикладных разработок по данной проблематике показало, что явление трансфера технологий преимущественно рассматривается как промежуточный этап, опосредующий инновационную деятельность. На основе системного анализа выделены и сгруппированы основные нормативно-методические положения правовой базы Украины, которые используются при проведении трансфера технологий, определены проблемные моменты, затрудняющие трансфер технологий, и разработаны предложения по их решению; обоснован авторский подход к формированию нормативно-методических основ трансфера технологий как методологической подсистемы. Перспективной дальнейших научных исследований по этой проблематике является формирование механизмов реализации усовершенствованного нормативно-методического обеспечения трансфера технологий.

**Ключевые слова:** нормативно-методическое обеспечение, трансфер технологий, коммерциализация, инновация

**Табл.:** 1. **Библ.:** 26.

**Мрыхина Александра Борисовна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра экономики предприятия и инвестиций, Институт экономики и менеджмента Национального университета «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

**Email:** oleksandramrykhina@gmail.com

**Миркунова Тамара Игоревна** – магистрант, кафедра экономики предприятия и инвестиций, Институт экономики и менеджмента Национального университета «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

**Email:** tamaramirkunova479@gmail.com

**Мрихіна О. Б., Міркунова Т. І., Стояновський А. Р.****Нормативно-методичні засади трансферу технологій**

Статтю присвячено дослідженню нормативно-методичного забезпечення трансферу технологій. Вивчення існуючих теоретичних і прикладних розробок з цієї проблематики показало, що явище трансферу технологій переважно розглядається як проміжний етап, що опосередковує інноваційну діяльність. На засадах системного аналізування виокремлено та угруповано основні нормативно-методичні положення правової бази України, якими послуговується трансфер технологій; визначено проблемні моменти, що ускладнюють трансфер технологій, і розроблено пропозиції з їх розв'язання; запропоновано авторський підхід до формування нормативно-методичних засад трансферу технологій як методологічної підсистеми. Перспективою подальших наукових досліджень за цією проблематикою є формування механізмів реалізації вдосконаленого нормативно-методичного забезпечення трансферу технологій.

**Ключові слова:** нормативно-методичне забезпечення, трансфер технологій, комерціалізація, інновація

**Табл.:** 1. **Бібл.:** 26.

**Мрихіна Олександра Борисівна** – 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:** oleksandramrykhina@gmail.com

**Міркунова Тамара Ігорівна** – магістрант, кафедра економіки підприємства та інвестицій, Інститут економіки і менеджменту Національного університету «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**Email:** tamaramirkunova479@gmail.com

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

*Email: stoianovskyi@gmail.com*

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

*Email: stoianovskyi@gmail.com*

**Overall problem statement and its connection with important scientific and practical tasks.** Choosing the innovative way of development by developed countries of the world causes the spread of an economy of a new type – an economy of knowledge. Technology transfer (TT) belongs to basic elements of the economy of knowledge. According to the Ukrainian legislation [1], TT is transfer of technologies that is arranged as a result of drawing up a two-sided or a multi-sided contract between an individual and a legal entity. This contract establishes changes or discontinues property rights and obligations in terms of technologies and/or components.

Moreover, generalization of essential approaches proposed by domestic and foreign scientists to defining TT indicates that this process causes scientific and technological progress in goods and services in markets. This fact affirms the importance of effective organization at all levels of TT, since estimation of innovation implementation periods in the market and enhancement of producer competitiveness depend on effective organization. One of the relevant questions that now arise in the process of TT is improvement of its methodological and regulatory framework.

The methodological and regulatory framework is one of the main instruments of the program and target management of development of science and technology in Ukraine. Over the last years, the share of budget financing for State Targeted Science and Technology Programs (STSTP) in the general volume of research and development financing has been not changing significantly; it is not substantial now as well and does not exceed 7.0 %. This share decreased to 3.9 % in 2013 from 5.3 % in 2012 [2, p.72]. For comparison: stimulation of an economy of knowledge in highly-developed countries causes involvement of 50 % and higher percentages of state budget funds in the process of realization of STSTP. To provide such stimulation, special systems of estimation have been developed. Under such conditions, the methodological and regulatory framework plays a key role, since stimulation of the science and technology area in the country depends on substantiation of indicators of realization of STSTP.

Analysis of the innovative potential of Ukraine, study of problems arising in domestic economic units in the process of TT, and consideration of foreign experience concerning these questions indicates the necessity of paying particularly significant attention to the methodical and regulatory framework utilized for TT.

**Analysis of recent research and published works addressing the problem and forming the basis of the author's research.** Various problems of TT realization have recently drawn increasingly significant attention of scientists and practitioners. Works of a wide circle of scientists focus on several methodological questions of TT, among them O.F. Androsova [3], Yu. M. Bazhal [4], M.A. Yokhna, [5], O.M. Liashenko [6], O. V. Kamianska [7], S. M. Katsura [8], S. V. Salikhova [9],

V. V. Titov [10], L.I. Fedulova [11], etc. In spite of the relevance and scientific significance of proposed developments, the methodology of TT is not currently developed. The phenomenon of TT is mainly studied as an intermediate step that mediates innovative activities. These authors did not pay any special attention to the development of the methodological and regulatory basis used for estimation of technologies that should be transferred or prognostication of transfer results, etc.

Several scientists fragmentarily proposed methodological approaches to TT realization. In particular, O. F. Androsova in [3] proposes an improved mechanism of organization of TT implementation on the basis of four-level management that enables immediate exchange of information between the source of technology investment and its consumer. M. A. Yokhna and a group of scientists in the work [5] propose to enhance the level of substantiation of managerial decisions concerning planning of technological development of domestic industrial enterprises by choosing an optimal form of TT.

A system of economic and mathematical models of TT developed by O. M. Liashenko is of special scientific importance. These systems are aimed at providing a balance of consumptive choice, motivation, and precipitation of interaction between units of commercialization of TT and take into consideration real economic conditions [6, p. 7].

Scientists [4; 8; 9] consider TT as a macroeconomic object and substantiate their belief that the economic development of a country depends on the effectiveness of TT. Pre-conditions of TT implementation in Ukraine are discussed in works by L. I. Fedulova, in particular in [11, pp. 295 – 301]. The scientists [7, 10] focus on the study of methodological properties of TT in different industries.

**Emphasis on previously unsolved parts of the overall problem considered in the article.** Application of the proposed approaches does not permit solving the majority of current legislative and methodological issues in the sphere of TT. The problem is further aggravated by absence of a methodology of TT. Taking this into account, the article deals with the study of a current methodological and regulatory framework of TT highlighting existing problems and substantiation of proposals related to solving such problems. The obtained results may be useful for forming the methodological basis of TT implementation.

**Aims and tasks of the article.** The aim of this work is to research the methodological and regulatory framework of TT. In order to achieve this aim, the author solved the following tasks: 1) analysis of the current legal framework related to methodological and regulatory provision of TT; 2) singling out the issues that complicate TT and developing proposals aimed at finding solutions to such issues; 3) proposing the authors' own approach to formation of a methodological and regulatory framework of TT as a subsystem of the TT methodology.

**Main research material presentation and full substantiation of obtained scientific results.** Study of the current legal

framework related to TT questions, especially the methodological and regulatory framework, shows that even application of a whole set of documents does not ensure effective TT. Using

basics of systemic analysis, the author picked out main methodological and regulatory documents from the legal framework of Ukraine that are used for TT. They are grouped in Table 1.

Table 1

**The Methodological and Regulatory Framework of TT in Ukraine, grouped by the authors**

No.	Document Title	Characteristic
1	2	3
1	The Law of Ukraine «On State Regulation of Activities in the Sphere of Technology Transfer», of 14.09.2006, № 143-V	The Law determines the legislative, economic, organizational, and financial frameworks of state regulation of activities in the sphere of technology transfer and aims at ensuring effective utilization of scientific, technological, and intellectual potential of Ukraine, technological flexibility of products, protection of property rights for domestic technologies and/or their components in territories of countries in which technologies are used or are planned to be used, and extension of international scientific and technological co-operation in this branch [1]
2	The Law of Ukraine «On Evaluation of Property, Property Rights, and Professional Evaluating Activities in Ukraine», of 12.07.2001, № 2658-III	The content of this Law encompasses legal relations that emerge in the process of evaluation of property and property rights possessed by individuals and legal entities of Ukraine in the territory of Ukraine and beyond its boundaries and by individuals and legal entities of other countries in the territory of Ukraine and beyond its boundaries, if the arrangement is concluded according to the legislation of Ukraine, use of evaluation results, and realization of professional evaluating activities in Ukraine [12]
3	The Decree of The Cabinet of Ministers of Ukraine «On Approval of The Procedure of Property Evaluation», of 10.12.2003, № 1891	The Procedure is used to evaluate property in case of privatization (corporatization), creation of companies (joint companies), determination of the value of entire property complexes possessed by joint companies whose shareholders' equity consists of state (municipal) property, etc. [13]
4	The Decree of The Cabinet of Ministers of Ukraine «On Approval of Minimal Premium Rates for Authors of Technologies and Persons Who Transfer Them», of 04.06.2008, № 520	Minimal premium rates are determined in the percentage form as a share of the income received from distribution of products that is gained as a result of application of a new technology or its components according to terms of an arrangement concerning transfer of this technology. [14]
5	The Decree of The Cabinet of Ministers of Ukraine «On Some Questions of Evaluation for the Purpose of Taxation and Tax Assessment and Other Obligatory Payments Charged According to the Applicable Legislation», of 04.03.2013, № 231	The Decree determines the mechanism of evaluation of real property and movable property for the purpose of taxation and tax assessment and other obligatory payments charged according to the applicable legislation and also calculation of state duties, taxes, and other obligatory payments that are charged according to the legislation. [15]
6	The Decree of The Cabinet of Ministers of Ukraine on Approval of The National Standard N4 «Evaluation of Property Rights to Intellectual Assets», of 03.10.2007, №1185	The Standard must be obligatorily used by participants in evaluating activities in the process of evaluation of property rights to intellectual assets and by persons who review reports on evaluation according to the legislation. [16]
7	The Decree of The Cabinet of Ministers of Ukraine on Approval of the National standard N1 «The General Framework for Evaluation of Property and Property Rights» of 10.09.2003, № 1440	The Standard must be obligatorily used while evaluating property and property rights by participants in evaluating activities and also persons who review evaluation reports according to the legislation. [17]
8	The Decree of The Cabinet of Ministers of Ukraine «On Approval of a Standard Regulation on Planning, Accounting, and Calculation of the Value of Products (Works, Services) in the Industry» of 26.04.1996, № 473 (a voluntary document)	The Decree is used to provide planning, accounting, and calculation of the value of industrial products, works, and services both at industrial enterprises and non-industrial organizations that produce industrial goods regardless of the type of property and business. [18]



1	2	3
9	The Decree of The Cabinet of Ministers of Ukraine «On Approval of The Procedure of Evaluation of State Corporate Rights», of 02.08.1999, № 1406	The Procedure allows evaluating the value of state corporate rights and assets of joint companies, whose shareholders' equity consists of state corporate rights. The Procedure is used to determine: the value of state corporate rights as a part of the market value of a joint venture, the value of the equity of a joint venture, etc. [19]
10	The Decree of The Cabinet of Ministers of Ukraine «On Approval of a Standard Regulation on Planning, Accounting, and Calculation of the Value of Science and Research and Research and Development Work», of 20.07.1996, № 830	The Decree establishes a single methodological framework of STSTP value determination in organizations that pursue such programs regardless of the type of property and business [20]
11	The Decree of The Cabinet of Ministers of Ukraine «On Approval of Minimal Premium Rates (Royalties) for Utilization of Objects of Copyright and Neighbouring Rights», of 18.01.2003, № 72	The Decree fixes minimal shares of premiums (royalties) for public interpretation, public demonstration, public announcement or retranslation of scientific, literary, and artistic works; interpretation and (or) publication of works, fixed in phonograms and (or) videograms, commercial lease of their copies; interpretation and (or) publication of works of pictorial and decorative art; use and interpretation of architectural works, etc. [21]
12	The Order of The Ministry of Economy of Ukraine «On Approval of the Methodological Recommendations on Development of a Business-Plan of an Enterprise», of 06.09.2006, № 290	The Order forms practical tasks that are necessary for realization of a business-plan, determination of resources that are necessary for each task; formation of a budget of distribution and flows of resources that provide financing during a whole period of realization of a business-plan; realization of practical tasks, control of figures of business plan realization, and correction of tasks and calculation made in the process of formation of business-plan in case of necessity [22]
13	The Order of The State Committee of Ukraine on Science, Innovation, and Informatization «Methodological Recommendations on Commercialization of Developments Resulting from Scientific and Technological Activities», of 13.09.2010, №18	Determination of the scientific and economic expediency of implementation of developments (effectiveness of commercialization) financed by budget funds; involvement of objects of intellectual property rights and other results of scientific and technological activities in the economic circulation [23]
14	The Order of The State Property Fund «On Approval of the Procedure of Evaluation of Property Rights to Intellectual Assets», of 25.06.2008, №740	The Procedure is used to evaluate property rights to intellectual assets by an evaluating activity subject, e.g. a business entity in cases determined in Chapter 7 of The Law of Ukraine «On Evaluation of Property, Property Rights, and Professional Evaluating Activities in Ukraine» [24]
15	The Order of The State Property Fund «On Approval of the Procedure of Determination of Assessed Value of Objects of Intellectual Property Rights Possessed by the State or Created (Purchased) with State Funds, for Accounting Purposes», of 13.12.2005, № 3162	The Order aims at evaluation of objects of intellectual property rights possessed by the state or created (purchased) with state funds, in order to determine their value on the basis of inventory procedures and to account them [25]
16	The Joint Order of the Ministry of Economy and European Integration of Ukraine and the Ministry of Finance of Ukraine «On Approval of the Procedure of Assessment of the Economic Efficiency of Spending on Scientific Research and Development and Their Implementation in Production» № 218/446, of 25.09.2001	The Joint Order deals with determination of the efficiency of practical science and technology developments as potential innovations at all stages of their life cycles, meaning scientific research, design and engineering developments, creation of research samples, their testing and implementation in production [26]

Having researched the methodological and regulatory framework of TT, the authors can conclude that the current legislation of Ukraine, on the one hand, determines directions of legislative, economic, organizational, and financial regulation of TT activities, on the other hand, it does not actually fix ways of their application. Absence of a systemic methodological and regulatory framework of innovative development of the domestic economy, consistency in series of documents, etc. cause diffusion in main tasks of TT and limit the efficiency of its practical application.

In particular, several methodological and regulatory documents mentioned in Table 1 have a limited field of application or are voluntary. The Procedure of property evaluation confirmed by the Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine № 1891 of 10.12.2003 [13] concerns evaluation of property in case of privatization (corporatization), creation of companies (joint companies), determination of the value of entire property complexes possessed by joint companies whose shareholders' equity consists of state property. In addition, the Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine [15] determines the mechanism of evaluation of real property and movable property, but the mentioned evaluation is used for the purpose of taxation and tax assessment and other obligatory payments that are charged according to the legislation.

The content of the Procedure of assessment of economic efficiency of spending on scientific research and development and their implementation in production (approved by the Joint Order of the Ministry of Economy and European Integration of Ukraine and the Ministry of Finance of Ukraine of 25.09.2001 №218/446) [26] is used to determine the efficiency of practical science and technology developments as potential innovations at all stages of their life cycle, meaning scientific research, design and engineering developments, creation of research samples, their testing and implementation in production. The results of assessment of efficiency of STSTP are used for the following purposes: choosing the main directions of research and development and prediction of efficiency of research implementation; selection of projects and tasks for inclusion into scientific and technological, industrial, regional, interregional programs and programs of development of several regions; formation of innovative programs and projects, rational allocation of resources according to life-cycle stages of science and research activities and scientific engineering works; determination of the actual economic efficiency of use of scientific and research developments in production, including their influence on the social and economic state of participants in production and the economy of country; evaluation of activities of scientific and research and design organizations. Nevertheless, this procedure does not meet the requirements of the current period, including the current legislation focusing on questions of TT and innovative activities. In particular, the procedure does not include a formalized system of categories, does not propose a restrictive definition of TT, and does not use a limited quantity of economic figures, etc.

In order to apply the Law of Ukraine «On State Regulation of Activities in the Sphere of Technology Transfer» and in order to provide a methodological basis for commercialization of innovative developments, the Order of the State Committee of Ukraine on Science, Innovation, and Informatization of 13.09.2010, №18 approved the Methodological Recommenda-

tions on commercialization of developments resulting from scientific and technological activities. This document [23] determined possible ways of commercialization of results of such developments and methodological approaches, criteria, and figures used to estimate the efficiency of TT, presented an appropriate terminology, a list of actual legislation instruments on the mentioned topic, formulated stages of commercialization of developments, etc. However, the mentioned document is not mandatory, but voluntary. Moreover, there is no complete list of expenses that may be defined as investment costs for commercialization of such developments in the document [23], and the content of Clause 3.1.1 of the Methodological Recommendations assumes that expenses arising from creation and commercialization of such developments are calculated according to regulatory documents on calculation. Simultaneously, the Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine of 26.04.1996 № 473 [18] that approves the Standard Regulation on planning, accounting, and calculation of the value of products (works, services) in the industry is not valid and is voluntary.

Moreover, the methodological and regulatory acts have some disadvantages, meaning there is no legal and methodological basis for activities in the sphere of innovation for venture funds, agents of infrastructure of innovations, possibilities of venture investment in innovative works, etc.

The results of this study indicate the absence of a systemic approach to legislative instruments implementation in the TT branch. An effectual legislative ground, which may provide and stimulate transfer of the economy to an innovative way of development, has not been yet developed.

No doubt, the methodological and regulatory framework of TT requires significant improvement. Using the results of a study of theoretical and practical experience concerning the problem of the domestic TT, the authors proposed such directions for its improvement:

- development of a general methodology for evaluation of economic expediency of implementation of innovative works, including know-how;
- development of methodological and regulatory documents on regulation of venture investment in innovative works;
- establishment of unambiguous rules of formation of expenses estimated in both accounting and tax assessment on the basis of different procedures that will enable legally acceptable usage of an investment tax credit;
- legislative consolidation of mechanisms of realization of state and private partnerships in the process of TT;
- settlement of questions pertaining to determination of procedures of accounting of intellectual property objects, intangible assets, etc.;
- providing due regulation for purchase and disposal of property rights to intellectual property objects created with state funds;
- improvement of legislative mechanisms of regulation of the intellectual product market, transfer on the basis of commercial terms by a business entity;
- implementation of stimulation of a private cost formation mechanism in the process of calculation

of an income tax that restricts implementation of innovative tax regulators.

**Conclusions and prospects for further research in this area.** Studying the methodological and regulatory framework of TT as a subsystem of the TT methodology (interconnected with other subsystems, among which are organizational and economic, socioeconomic ones, etc.), the authors suggest that substantiation of this subsystem determines the efficiency of functioning of other ones, since this system establishes a particular set of rules, methods, and principles of TT realization. Therefore, implementation of proposed improvements is of primary importance, since it facilitates adequate development of other TT processes. Taking this into consideration, formation of mechanisms of realization of an enhanced methodological and regulatory framework of TT constitutes prospects for further scientific research addressing this range of problems.

The proposed approaches to formation of a methodological and regulatory framework of TT imply the necessity of pursuing a complex of activities aimed at a balanced development of all elements of the national innovative system. Conditions of the global market environment require activation of TT as the most effective method of enhancing a country's competitiveness and its further development aiming at an intensive way of development.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій : Закон України від 14.09.2006 р. № 143-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/143-16>
2. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://old.dkni.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/\\_%D0%B7%D0%B0\\_2013\\_%D1%81%D0%BE%D0%BA%D1%80\\_%D0%BE%D0%BA%2B.pdf](http://old.dkni.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/_%D0%B7%D0%B0_2013_%D1%81%D0%BE%D0%BA%D1%80_%D0%BE%D0%BA%2B.pdf)
3. Андросова О. Ф. Організаційно-економічні аспекти використання трансферу технологій на підприємствах авіаційної промисловості : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / О. Ф. Андросова; Нац. авіац. ун-т. – К., 2006. – 210 с.
4. Бажал Ю. М. Міжнародний трансфер технологій як фактор економічного розвитку / Ю. М. Бажал // Економічний розвиток і державна політика : практикум. Вип. 6 : Міжнародна економіка. Торговельна політика. – Ч. 1, розд. 1.4 / за заг. ред. Юрія Єханурова, Івана Розпутенка ; Укр. акад. держ. упр. при Президентові України, Ін-т підвищення кваліфікації керівних кадрів. – К. : К.І.С., 2001. – С. 20 – 29.
5. Йохна М. А. Трансфер технологій: форми і методи ефективного здійснення : монографія / М. А. Йохна, П. Г. Іжевський, В. В. Стадник. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – 188 с.
6. Ляшенко О. М. Методи та моделі комерціалізації трансферу технологій : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.11 / О. М. Ляшенко ; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К., 2009. – 36 с.
7. Кам'янська О. В. Управління трансфером технологій на машинобудівних підприємствах : дис. ... канд. екон. наук / О. В. Кам'янська ; Нац. техн. ун-т України «Київ. політехн. ін-т». – К., 2008. – 281 с.
8. Кацура С. М. Принципи державного регулювання міжнародного трансферу знань / С. М. Кацура, В. В. Лимар // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 1. – С. 43 – 46.
9. Саліхова О. Б. Удосконалення методології статистичного аналізу міжнародного трансферу технологій в Україні : дис. ... канд. екон. наук : 08.02.02 / О. Б. Саліхова ; НАН України, Центр дослідж. наук.-техн. потенціалу та історії науки ім. Г. М. Доброва. – К., 2003. – 199 с.
10. Титов В. В. Трансфер технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.metodolog.ru/00384/14.htm>
11. Федулова Л. І. Розбудова системи трансферу технологій – важлива умова впровадження кластерної моделі розвитку економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/36irnik/2011-2/Федулова.pdf>
12. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні : Закон України від 12.07.2001 р. № 2658-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>
13. Про затвердження Методики оцінки майна : Постанова Кабінету Міністрів України від 10.12.2003 р. № 1891 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1891-2003-п>
14. Про затвердження мінімальних ставок винагороди авторам технологій і особам, які здійснюють їх трансфер : Постанова Кабінету Міністрів України від 04.06.2008 р. № 520 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/520-2008-п>
15. Деякі питання проведення оцінки для цілей оподаткування та нарахування і сплати інших обов'язкових платежів, які справляються відповідно до законодавства : Постанова Кабінету Міністрів України від 04.03.2013 р. № 231 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/231-2013-п>
16. Про затвердження Національного стандарту № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» : Постанова Кабінету Міністрів України від 03.10.2007 р. № 1185 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-п>
17. Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» : Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-п>
18. Про затвердження Типового положення з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості : Постанова Кабінету Міністрів України від 26.04.1996 р. № 473 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/473-96-п>
19. Про затвердження Методики оцінки державних корпоративних прав : Постанова Кабінету Міністрів України від 02.08.1999 р. № 1406 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1406-99-п>
20. Про затвердження Типового положення з планування, обліку і калькулювання собівартості науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт : Постанова Кабінету Міністрів України від 20.07.1996 р. № 830 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/830-96-п>
21. Про затвердження мінімальних ставок винагороди (роялті) за використання об'єктів авторського права і суміжних прав : Постанова Кабінету Міністрів України від 18.01.2003 р. № 72 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/72-2003-п>
22. Про затвердження Методичних рекомендацій з розроблення бізнес-плану підприємств : Наказ Міністерства

економіки України 06.09.2006 р. № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=147532&cat\\_id=38738](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=147532&cat_id=38738)

23. Методичні рекомендації з комерціалізації розробок, створених в результаті науково-технічної діяльності : Наказ Державного комітету України з питань науки, інновацій та інформатизації від 13.09.2010 р. №18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nmu.ua/science/commerc.doc](http://www.nmu.ua/science/commerc.doc)

24. Про затвердження Методики оцінки майнових прав інтелектуальної власності : Наказ Фонду Державного майна України від 25.06.2008 р. №740 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0726-08>

25. Про затвердження Порядку визначення оціночної вартості об'єктів права інтелектуальної власності, що перебувають у державній власності або були створені (придбані) за державні кошти з метою зарахування на бухгалтерський облік : Наказ Фонду Державного майна України від 13.12.2005 р. № 3162 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0479-06>

26. Про затвердження Методики визначення економічної ефективності витрат на наукові дослідження і розробки та їх впровадження у виробництво : Спільний наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України та Міністерства фінансів України від 25.09.2001 р. № 2 18/446 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0218569-0>

## REFERENCES

Androsova, O. F. "Orhanizatsiino-ekonomichni aspekty vykorystannia transferu tekhnologii na pidpriemstvakh aviatsiinoi promyslovosti" [Organizational and economic aspects of the use of technology transfer in the aviation industry]. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.06.01, 2006.

Bazhal, Yu. M. "Mizhnarodnyi transfer tekhnologii iak faktor ekonomichnoho rozvytku" [International technology transfer as a factor of economic development]. In *Ekonomichni rozvytok i derzhavna polityka*, 20-29. Kyiv: K. I. S., 2001.

Fedulova, L. I. "Rozbudova systemy transferu tekhnologii - vazhlyva umova vprovadzhenia klasternoї modeli rozvytku ekonomiky Ukrainy" [Building systems technology transfer - an important condition introduction of cluster model of economic development of Ukraine]. <http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/Збірник/2011-2/Федулова.pdf>

Kamianska, O. V. "Upravlinnia transferom tekhnologii na mashynobudivnykh pidpriemstvakh" [Management of technology transfer in machine-building enterprises]. dys. ... kand. ekon. nauk, 2008.

Katsura, S. M., and Lyamar, V. V. "Pryntsypy derzhavnoho rehu-liuvannia mizhnarodnoho transferu znan" [The principles of state regulation of international knowledge transfer]. *Ekonomichniy visnyk Donbasu*, no. 1 (2010): 43-46.

Liashenko, O. M. "Metody ta modeli komertsializatsii transferu tekhnologii" [Methods and Models commercialization of technology transfer]. avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk : 08. 00.11, 2009.

[Legal Act of Ukraine] (2006). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/143-16>

[Legal Act of Ukraine] (2001). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>

[Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1891-2003-n>

[Legal Act of Ukraine] (2008). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/520-2008-n>

[Legal Act of Ukraine] (2013). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/231-2013-n>

[Legal Act of Ukraine] (2007). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-n>

[Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-n>

[Legal Act of Ukraine] (1996). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/473-96-n>

[Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1406-99-n>

[Legal Act of Ukraine] (1996). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/830-96-n>

[Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/72-2003-n>

[Legal Act of Ukraine] (2006). [http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=147532&cat\\_id=38738](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=147532&cat_id=38738)

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://www.nmu.ua/science/commerc.doc>

[Legal Act of Ukraine] (2008). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0726-08>

[Legal Act of Ukraine] (2005). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0479-06>

[Legal Act of Ukraine] (2001). <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0218569-0>

"Stan rozvytku nauky i tekhniki, rezultaty naukovoї, nauko-ovo-tekhnichnoї, innovatsiinoї diialnosti, transferu tekhnologii za 2013 r." [The state of science and technology, the results of scientific, technical, innovation, technology transfer for 2013]. [http://old.dknii.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/\\_%D0%B7%D0%B0\\_2013\\_%D1%81%D0%BE%D0%BA%D1%80\\_%D0%BE%D0%BA%2B.pdf](http://old.dknii.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/_%D0%B7%D0%B0_2013_%D1%81%D0%BE%D0%BA%D1%80_%D0%BE%D0%BA%2B.pdf)

Salikhova, O. B. "Udoskonalennia metodologii statystychnoho analizu mizhnarodnoho transferu tekhnologii v Ukraini" [Improving the methodology of statistical analysis of international technology transfer in Ukraine]. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.02.02, 2003.

Tytov, V. V. "Transfer tekhnologii" [Technology transfer]. <http://www.metodolog.ru/00384/14.htm>

Yokhna, M. A., Izhevskiy, P. H., and Stadnyk, V. V. *Transfer tekhnologii: formy i metody efektyvnoho zdiisnennia* [Technology transfer: forms and methods effective]. Khmelnytskyi: KhNU, 2008.



## FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FRAMEWORK

5102 © SOLODOVNIK O. O.

УДК 334.012:351.746.1

Solodovnik O. O.

### Financial and Economic Security of the Public-Private Partnership: Theoretical and Methodological Framework

The article aims to formulate the author's own approach to presentation of the content of financial and economic security of the public-private partnership on the basis of analysis and generalization of the existing research into the financial and economic security of agents of varying levels of the management hierarchy and the character of the public-private partnership. Studying scientific works dealing with the questions of financial and economic security allowed affirming that there is certain fragmentariness in formation of the terminology for ensuring the financial and economic security for agents of varying levels of the management hierarchy in modern research, whereas the general notion of "financial and economic security" still remains insufficiently studied. This study substantiated the reasonability of singling out a new manifestation of financial and economic security, namely financial and economic security of the public-private partnership; the author proposed to introduce the terms "financial and economic security of the public partner" and "financial and economic security of the private partner" into the scientific use and formulated the author's own viewpoint on the essence of the notions; the study also substantiated the necessity of developing a comprehensive methodology for the strategic protection of financial and economic interests of parties to the public-private partnership. Prospects for further research in this area consist in clarification of the essence and content of the strategic protection of the interests of parties to the public-private partnership.

**Keywords:** public-private partnership, financial and economic security, interests of the partnership parties

**Bibl.:** 12.

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

**Email:** solodovnico@rambler.ru

УДК 334.012:351.746.1

УДК 334.012:351.746.1

#### Солодовник О. А. Финансово-экономическая безопасность публично-частного партнерства: теоретико-методологические основы обеспечения

Целью статьи является формирование авторского подхода к раскрытию содержания финансово-экономической безопасности публично-частного партнерства на основе анализа и обобщения существующих исследований финансово-экономической безопасности субъектов разного уровня иерархии управления и природы публично-частного партнерства. Исследование научных публикаций по вопросам финансово-экономической безопасности позволило констатировать, что в современных научных исследованиях наблюдается определенная фрагментарность в формировании терминологического аппарата обеспечения финансово-экономической безопасности субъектов разного уровня иерархии управления, а общее понятие «финансово-экономическая безопасность» до настоящего времени остается недостаточно исследованным. В ходе проведенного исследования была аргументирована целесообразность выделения нового проявления финансово-экономической безопасности – финансово-экономической безопасности публично-частного партнерства; предложено ввести в научный оборот понятия «финансово-экономическая безопасность публичного партнера» и «финансово-экономическая безопасность частного партнера» и сформулирована собственная точка зрения на содержание этих понятий; обоснована необходимость разработки целостной методологии стратегической защиты финансово-экономических интересов сторон публично-частного партнерства. Перспективной дальнейших исследований в данном направлении является раскрытие сущности и содержания стратегической защиты интересов сторон публично-частного партнерства.

**Ключевые слова:** публично-частное партнерство, финансово-экономическая безопасность, интересы сторон партнерства

**Библ.:** 12.

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

**Email:** solodovnico@rambler.ru

#### Солодовник О. О. Финансово-економічна безпека публічно-приватного партнерства: теоретико-методологічні засади забезпечення

Мета статті полягає у формуванні авторського підходу до розкриття змісту фінансово-економічної безпеки публічно-приватного партнерства на основі аналізу й узагальнення існуючих досліджень фінансово-економічної безпеки суб'єктів різного рівня ієрархії управління та природи публічно-приватного партнерства. Дослідження наукових публікацій з питань фінансово-економічної безпеки дозволило констатувати, що в сучасних наукових дослідженнях спостерігається певна фрагментарність у формуванні термінологічного апарату забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів різного рівня ієрархії управління, а загальне поняття «фінансово-економічна безпека» досі залишається недостатньо дослідженим. У ході проведеного дослідження було аргументовано доцільність виокремлення нового прояву фінансово-економічної безпеки – фінансово-економічної безпеки публічно-приватного партнерства; запропоновано ввести до наукового обігу поняття «фінансово-економічна безпека публічного партнера» і «фінансово-економічна безпека приватного партнера» та сформульовано власну точку зору на зміст цих понять; обґрунтовано необхідність розроблення цілісної методології стратегічного захисту фінансово-економічних інтересів сторін публічно-приватного партнерства. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є з'ясування сутності та змісту стратегічного захисту інтересів сторін публічно-приватного партнерства.

**Ключові слова:** публічно-приватне партнерство, фінансово-економічна безпека, інтереси сторін партнерства

**Бібл.:** 12.

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

**Email:** solodovnico@rambler.ru

**Introduction.** It is impossible to overcome the challenges and threats that Ukraine is facing today without an economic recovery which requires significant investment in the national modernization projects. Within the context of unstable national fiscal space and the urgent need for an increase in the state spending on meeting the military needs, dropping of the international credit ratings and investment attractiveness of Ukraine, the state must focus on utilization of the mechanisms which allow stimulating the internal investment in the projects which are priorities for the national economy and society. One of such mechanisms whose efficiency is confirmed by the international experience is the public-private partnership (PPP). However, the tense situation in the economic, financial, and political spheres and in the Ukrainian society does not facilitate such relationships without due protection of the interests of its parties.

**Analysis of recent studies and published works.** The questions of implementation of PPP mechanisms in the domestic business practice have entered the circle of scientific interests just recently. Despite important theoretical findings of such Ukrainian scientists as I. A. Brailivskiy, B. O. Vinnytskyi, O. M. Holovinov, L. L. Hrytsenko, O. V. Dluhopolskiy, L. A. Dmytrychenko, A. Yu. Zhukovska, I. V. Zapatrina, O. M. Levkovets, A. S. Muzychenko, K. V. Pavliuk, L. I. Fedulova, Ye. L. Cherevykov, I. K. Chukaieva and others, not all aspects belonging to this range of questions have been reflected comprehensively and systemically in the domestic economic literature, whereas some of them, in particular, the problems associated with the financial and economic security of the PPP and its parties, are new to both the Ukrainian and foreign theory and practice. Thus, there is an objective necessity for further development of theoretical, methodological and practical foundations for realization of the PPP within the context of growing threats to its financial and economic security.

The article **aims** to formulate the author's own approach to presentation of the content of financial and economic security of the PPP on the basis of analysis and generalization of the existing research into the financial and economic security of agents of varying levels of the management hierarchy and the PPP character.

**Main findings.** The interest in financial and economic security that has emerged in the economic science is conditioned by the necessity of forming brand new approaches to management of economic systems of any level, considering the following developments: growing dynamism and uncertainty both in the external and internal environment caused by various transformational, integration and globalization processes and giving rise to a range of threats capable of affecting the financial and economic state of the country overall and individual business entities in particular; increased interdependency of the economic and financial operations with retention of the special importance of finance for the economic system; a growing number of unfair competition cases, corporate conflicts, sham entrepreneurship, hostile takeover attempts and other violations in the financial and economic sphere. The current business practice, insufficient theoretical framework, and the question of application of the resource and functional approach to determination of the economic security being open to debate make scientists faced with the necessity of uniting

the notions of «economic security» and «financial security» into one unity – «financial and economic security» – and forming a new theoretical framework grounded in the modern ideas of the substance and interconnection between the economic and financial security of the state, region, enterprise, individual industries, an individual, society, the international community.

While assessing the status of scientific research dealing with this range of questions, one should note that only study of the financial and economic security of enterprises and financial establishments can boast significant steps made towards formation of a comprehensive picture, starting with the conceptual framework for ensuring the financial and economic security of such entities and ending with development of proposals and measures aimed at improvement of its level. The works which deal with the financial and economic security of the state formulate individual problem statement questions, but comprehensiveness of the problem presentation is out of the question. A review of the scientific literature focusing on the questions of ensuring the financial and economic security of an individual, region, society, the international community suggests that these areas are characterized by even a greater degree of theoretical and methodological uncertainty, while the corresponding range of questions is barely mentioned in domestic studies.

Studying the scientific literature dealing with theoretical substantiation of the substance and content of the notion of «financial and economic security» enables one to observe that most authors give no definition to the term while operating it in their works. The feature which is common for scientific works focusing on this question is determination of the substantive characteristics of the notion «financial and economic security» on the basis of the definitions of the terms «economic security» and «financial security» discussed in domestic and foreign literature. However, we believe this approach to be flawed in terms of complexity of consideration of all essential properties of the indicated notions, as over two decades of their thorough study scientists proposed a significant amount of their own definitions. For example, at the level of an enterprise the notion of «economic security» is considered within the framework of the following basic approaches: protection from unauthorized access to information; protection from criminal competition methods; protection from negative influences (threats); the state of stability or balance or efficient utilization of its resources; dependence on harmonization of the enterprise's interests with the interests of the external environment, whereas the notion of «financial security» is viewed as one of the constituents of the economic security; an individual management object; protectedness of the enterprise's interests; the state of effective utilization of the enterprise's resources; a mechanism; the state of the enterprise; quality of financial instruments; the ability of the enterprise to effectively pursue its financial activities. I. P. Moiseienko in work [1] compared various approaches to defining the categories of «economic security», «financial security», and «financial and economic security» and proposed three approaches to interpretation of the term «financial and economic security»: 1) as a state – meaning utilization of the potential of the resources in order to ensure competitiveness on the basis of competition (potential, key competences and

competitive advantages); 2) as functions – meaning the potential of resources, potential of provision, key competences of the resources and provision; 3) as properties – meaning the ability to form such key competences which correspond to operational goals in the competitive environment.

Without doubt, systematization of definitions of the key categories of ensuring security in the financial and economic area and singling out approaches to their formulation are a significant step towards understanding of the study focus (the phenomenon of the financial and economic security) overall, but the theory of security, like any other science, strives to obtain a single meaning for each term, as the existing uncertainty of definition results in erroneous thinking and practice. Simultaneously, analysis of reference literature which contains the most general and conventional definitions of terms showed that the term «financial and economic security» is absent from financial and economic dictionaries so far. A similar situation is observed in the Ukrainian legislation – the notion of «financial and economic security» has not yet been institutionalized in the current regulatory framework.

Considering the abovementioned, we can state that there is certain fragmentariness in formation of the terminology for ensuring the financial and economic security for agents of varying levels of the management hierarchy in modern research, whereas the general notion of «financial and economic security» still remains insufficiently studied. Such terminological uncertainty interferes with the development of an integral methodology for the strategic protection of the financial and economic interests of the PPP parties. It is worth emphasizing that the need for formation of such a methodological basis that we have indicated has not yet been raised to the level of systemic analysis and active discussion in the scientific community.

The logic of scientific definition of the term «financial and economic security of the PPP» and its derivatives requires determination of the nature of the PPP since the objective basis for existence of the security phenomenon is the nature of things which determines their being. «While determining the existence of things in their integrity, the nature of things forms mechanisms of self-preservation of the qualitative definiteness of a thing» [2]. Although such mechanisms are significantly different in the animated and inanimate nature, self-preservation as the ability of an object to preserve its basic characteristics and its natural essence despite negative effects produced by other objects, phenomena, or processes is one of the properties which unite the world with all its diversity. In the objective sense, safety is identified with the natural existence, whereas dangers are associated with the negation of the natural definiteness of existence, that is the negation of the existence of the object. Therefore, only the developments determined by the nature of the PPP can be objectively safe for the PPP and its parties, and the effects on the PPP and its participants are viewed as safe if they cause no significant changes in its natural functioning and development, change of structure, etc.

Starting our investigation into the nature of partnership between the state and business, we should refer to the etymology of the phrase «public-private partnership». Representatives of various scientific circles first started speaking

about the existence of the partnership phenomenon nearly two centuries ago. «The word «partner» was borrowed in the middle of the 19<sup>th</sup> century in the meaning of a participant relative to another participant in a performance, dance, or a game. In the second half of the 20<sup>th</sup> century it acquired an economic meaning – a business partner, a trading partner, a participant in a joint activity» [3]. The Russian researcher V. Ye. Sazonov mentions in his monograph [4, p. 79] that «the term «public-private partnership» was coined in the USA and was first used to refer to joint state and private funding of education programs; later, in 1950s, it referred to financing of shared facilities, and in 1960s it started to be used much more frequently to indicate joint public-private enterprises engaged in modernization and reconstruction of cities». «In the classical meaning, public is opposed to private and embraces everything that is «non-private», that is the state and local authorities as well as non-governmental organizations – the agencies that represent society [5, p. 30]. «The term «private» refers to a partner that provides this partner's own economic resources for the joint production process in order to gain the maximum profit» [6].

«Specific characteristic features that make this partnership unique are autonomy and equality of the participants, their mutual acknowledgement and trust, voluntarily assumed mutual responsibility and orientation at socially meaningful goals» [7]. Simultaneously, «inherent properties of the PPP are as follows: commitment to realization of joint interests, distribution of risks and responsibilities associated with realization of the project between the public and private partners, contractual agreement form, and longevity of cooperation» [8, p. 13]. In the PPP, the key institutional roles and responsibilities of its parties assigned by a contract are preserved, and each participant is responsible for adherence to the contractual grounds of cooperation and achievement of the set goals. As autonomous entities, the public and private partners are free in their choice of the forms and methods of goal achievement, but the possibility of their utilization depends to a great extent on the financial and economic state of the partner at a given moment and the ability to protect this partner's own financial and economic interests from certain threats and dangers within the framework of the current institutional system.

As history shows, utilization of individual mechanisms of partnership between the state and business has a long history – «the history of PPP projects in Brazil, Spain, Mexico, the USA, France, a series of other countries is several centuries long» [4, p. 12]. The modern stage of PPP development started in 1990s and is characterized by establishment of the private finance initiative (PFI), emergence and development of new PPP forms, the spread of PPPs in a wide range of economy sectors, formation of global partnerships. The basic preconditions for the development of such a mode of relationship at the turn of the 21<sup>st</sup> century were the following:

- the necessity of making significant investment in modernization of infrastructure objects which cannot be privatized due to their strategic, economic, and social significance;
- a crisis in the system of state finance, growing fiscal imbalances, imposition of strict budgetary restrictions;

- qualitative transformation of the economic and social functions of the state and the need for improved efficiency of their fulfillment, inability of the tools of the fiscal, investment, science and technology, industrial policies, and the policy of regional development to meet the requirements of the civilizational development;
- the need for creation of a fair competitive environment in the goods and services markets, including public goods and services; the necessity of improvement of competitiveness of the country's economy and its individual agents;
- growing mistrust in the triad «state-business-society» in transition economies which is caused by miscalculations occurring during implementation of reforms in the economic and social spheres.

Overall, implementation of modern PPP mechanisms in business practices has become a necessity due to the need for elimination of contradictions in societal development in countries and on the international arena in different spheres of people's activities: the economic, financial, social, and managerial ones. Simultaneously, such contradictions are direct or indirect sources of internal and external threats to the financial and economic security of the PPP overall and its parties in particular, and counteracting them requires taking steps aimed at ensuring safety that are adequate in content and activity areas. Solving this task in practice is only possible in case of construction of an effective multilevel system of the financial and economic security of PPPs, its adaptation to the systems of the national and regional security, as well as the security system of the private partner, accurate identification of threats and timely joint measures undertaken by the partners in a coordinated manner which are adequate for the internal and external threats.

Analysis of definitions of the PPP proposed in modern scientific works and laws and regulations of different countries of the world demonstrates the existence of two interconnected approaches to understanding of the essence of the phenomenon. The first (application-oriented, practical approach) consists in defining the PPP as «a mechanism of realization of governmental projects, programs, and goals by concluding contract agreements with the private sector» [9]. The definitions formulated within the framework of this approach reveal the legal nature of the PPP phenomenon by emphasizing the legal consolidation of the interaction form (a law, contract (agreement), company statute), the participants and the subject of agreement, realization of mutual rights and obligations for the mutual benefit of the parties and public good. The other approach is wider and has more requirements for the content than for individual forms of appearance. In accordance with this approach, the PPP means a system of relationships between public bodies and entrepreneurs used as a tool for realization of public interest projects in a wide range of activities. The legislation of Ukraine defines public-private partnership as cooperation between the state of Ukraine, the Autonomous Republic of Crimea, territorial communities represented by corresponding governmental agencies and local governments (public partners) and legal entities, with the exception of state and public util-

ity companies, or individual entrepreneurs (private partners) which is carried out on the basis of a contract in the manner prescribed by the Law «On Public-Private Partnership» and other legislative acts [10]. Thus, each of the PPP parties (the public and the private partner) can be represented by agents of varying levels of the management hierarchy, which conditions new correlations in the hierarchical decomposition of the financial and economic security and renders it impossible to reduce the notions of «financial and economic security of the public partner» and «financial and economic security of the private partner» to the notions of «financial and economic security of the state» and «financial and economic security of the enterprise» respectively.

The PPP parties have their own goals, interests, unique resources, characteristics and advantages whose alignment and unification facilitates more complete realization of functions characteristic of the state and the private sector, which provides conditions for achievement of societal development goals on the one hand and realization of entrepreneurial initiatives in order to gain profits on the other hand. It is noteworthy that the PPP is not limited to reaching a mutual agreement; it implies joint actions and efforts of the parties aimed at achievement of common and individual goals and realization of a practical interest. Allied effort of the partnership parties enables them to minimize their own existing «weakness» and acquire additional benefits in the form of advantages.

The state, as a representative of society and the power, ensures meeting society's needs for public goods, support of the state powers and functions, and development of new socially meaningful functions which arise within the context of globalization. As a result, practical activities of the state agency which is a party to a PPP are aimed at realization of national interests whose basis is formed by the primary needs of society and the state. Local-level government agencies which represent the public partner in PPP projects express the interests of a territorial community. In individual cases, the interests of the state and local authorities can contradict each other [11], which can cause a conflict of interests between the financial and economic systems of the corresponding levels of the management hierarchy and become a source of internal threats to the financial and economic security of the PPP. The basic motive that the private partner is guided by in this partner's business activities and whose realization this partner is willing to achieve through applied effort and measures consists in gaining the maximum profit, regardless of the sphere of activities. «Simultaneously, a business with strategic thinking sets its priorities first of all not just to fit the profit volumes, but to achieve stability of incomes gained from the projects» [12]. By utilizing such form of joint activities with the state as the PPP, private sector enterprises and individual entrepreneurs receive an opportunity to pursue their business operations in the spheres of business and functional activities of society that were previously inaccessible to them and thus extend the boundaries of their operations. The difference in the directions of the interests of the public and private partners results in conflicts between their financial and economic interests, and, considering the above, an effective mechanism of solving these conflicts must be grounded in a scientifically substantiated, logical theory of protection of the interests of the PPP parties in the long run.



Summarizing the ideas presented above, one can affirm the reasonability of singling out a new synthetic manifestation of financial and economic security, namely financial and economic security of the PPP and introducing the terms «financial and economic security of the public-private partnership», «financial and economic security of the public partner» and «financial and economic security of the private partner» into the scientific use, whereas the content of the terms should be revealed from the perspective of ensuring protectedness of interests from the internal and external threats. Using as the basis the definitions of the terms «economic security» and «financial security» and their derivatives at the levels of the state, region, and enterprise formulated within the framework of this approach, one can propose the following definitions for financial and economic security of the PPP and its parties:

- financial and economic security of the public-private partnership is the state of the public and private partner(s) and the relationships between them which ensures protection of their common financial and economic interests from internal and external threats and creates preconditions for societal development;
- financial and economic security of the public partner – the state of the economy, financial and institutional systems which ensures protectedness from internal and external threats of the national interests and interests of a territorial community that the PPP is created to realize and which creates preconditions for its strategic development;
- financial and economic security of the private partner is the state of a business entity which ensures protectedness of its financial and economic interests during a partnership with the public authorities from the internal and external threats and creates preconditions for its strategic development.

**Conclusions.** The dynamism of the modern life gives rise to new challenges and threats to the financial and economic security of agents of varying levels of the management hierarchy and stimulates the methodological search for adequate mechanisms of protection of their vital interests. For this reason, the recent period has witnessed an increase in the number of works focusing on the questions of ensuring the financial and economic security, but the diversity of perspectives on definitions of the key terms of the theory of financial and economic security indicates that its categorical framework is currently at the initial stage of its establishment.

This study substantiated the reasonability of singling out a new manifestation of financial and economic security, namely financial and economic security of the public-private partnership; the author proposed to introduce the terms «financial and economic security of the public partner» and «financial and economic security of the private partner» into the scientific use and formulated the author's own viewpoint on the essence of the notions; the study also substantiated the necessity of developing a comprehensive methodology for the strategic protection of financial and economic interests of PPP parties. The author's definitions of the notions of «financial and economic security of the public-private partnership», «financial and eco-

conomic security of the public partner» and «financial and economic security of the private partner» take into account the participant composition of the PPP and inherent characteristics of the PPP which make it unique and encapsulate understanding of the essence of such a partnership in accordance with its financial and economic nature and orientation at realization of the societal interest. Simultaneously, the proposed definitions specify the common individual interests of the PPP parties which must be protected from internal and external threats in the financial and economic area.

Taking into account the longevity of PPP agreements, protection of the interests of PPP parties requires development of clear scientifically substantiated strategic recommendations, for which reason further research will be aimed at study of the essence and content of the strategic protection of the interests of PPP parties.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Мойсеєнко І. П. Системний механізм управління фінансово-економічною безпекою підприємства / І. П. Мойсеєнко // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. – 2013. – Вип. 1. – С. 284 – 291.
2. Рыбалкин Н. Природа безопасности / Н. Рыбалкин // Вестник Московского университета. Серия «Философия». – 2003. – № 5. – С. 36 – 52.
3. Федотова Е. Л. Партнерские отношения как феномен современного общества / Е. Л. Федотова, Е. Н. Деревцова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.rusnauka.com/37\\_DWS\\_2014/Psihologia/12\\_181587.doc.htm](http://www.rusnauka.com/37_DWS_2014/Psihologia/12_181587.doc.htm)
4. Сазонов В. Е. Государственно-частное партнерство: гражданско-правовые аспекты : монография / В. Е. Сазонов. – М. : Российский университет дружбы народов, 2012. – 492 с.
5. Єрмілов С. Ф. Формування механізмів ДПП в науково-інноваційній сфері України : дис. ... канд. наук з державного управління : 25.00.02 / С. Ф. Єрмілов ; Класичний приватний університет. – Запоріжжя, 2012. – 208 с.
6. Підгаєць С. Європейський досвід застосування моделей державно-приватного партнерства / С. Підгаєць // Журнал європейської економіки. – 2011. – Т. 10, № 3. – С. 291 – 305.
7. Жданенко С. Б. Партнерська взаємодія у процесі становлення громадянського суспільства (соціально-філософський аналіз) : автореф. дис. ... канд. філос. наук : 09.00.03 / С. Б. Жданенко ; Харківський військовий ун-т. – Х., 2003. – 16 с.
8. Запатрина І. В. Потенціал публічно-частного партнерства в розвиваючихся економіках / І. В. Запатрина. – К. : Центрорук, 2011. – 152 с.
9. Головінов О. М. Теоретичні засади і прикладні аспекти державно-приватного партнерства / О. М. Головінов, Л. А. Дмитриченко // Економіка та держава. – 2010. – № 9. – С. 4 – 8.
10. Про державно-приватне партнерство : Закон України № 2404-VI від 01.07.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
11. Запатрина І. В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проектів і надання публічних послуг / І. В. Запатрина // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 4. – С. 62 – 86.
12. Браїлівський І. А. Інтереси і вигоди приватного сектора в державно-приватному партнерстві / І. А. Браїлівський // Бізнес Інформ. – 2013. – № 8. – С. 232 – 236.

## REFERENCES

- Brailivskiy, I. A. "Interesy i vyhody pryvatnoho sektora v derzhavno-pryvatnomu partnerstvi" [Interest and use of the private sector in public-private partnership]. *Biznes Inform*, no. 8 (2013): 232-236.
- Fedotova, E. L., and Derevtsova, E. N. "Partnerskie otnosheniia kak fenomen sovremennogo obshchestva" [Partnerships as a phenomenon of modern society]. [http://www.rusnauka.com/37\\_DWS\\_2014/Psihologija/12\\_181587.doc.htm](http://www.rusnauka.com/37_DWS_2014/Psihologija/12_181587.doc.htm).
- Holovinov, O. M., and Dmytrychenko, L. A. "Teoretychni zasady i prykladni aspekty derzhavno-pryvatnoho partnerstva" [The theoretical basis and practical aspects of public-private partnerships]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 9 (2010): 4-8.
- [Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
- Moiseienko, I. P. "Systemnyi mekhanizm upravlinnia finansovo-ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstva" [System management mechanism of financial and economic security]. *Naukovyi visnyk Lvivskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav. Seriya ekonomichna*, no. 1 (2013): 284-291.
- Pidhaiets, S. "Yevropeyskyi dosvid zastosuvannya modelei derzhavno-pryvatnoho partnerstva" [The European experience with models of public-private partnerships]. *Zhurnal ievropeiskoi ekonomiky* vol. 10, no. 3 (2011): 291-305.
- Rybalkin, N. "Priroda bezopasnosti" [Nature security]. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya «Filosofia»*, no. 5 (2003): 36-52.
- Sazonov, V. E. *Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: grazhdansko-pravovye aspekty* [Public-private partnerships: civil law aspects]. Moscow: Rossiyskiy universitet druzhby narodov, 2012.
- Yermilov, S. F. "Formuvannia mekhanizmiv DPP v naukovoinnovatsiinii sferi Ukrainy" [Formation mechanisms of PPP in science and innovation sphere Ukraine]. *dys. ... kand. nauk z derzhavnoho upravlinnia* : 25.00.02, 2012.
- Zapatrina, I. V. *Potentsial publichno-chastnogo partnerstva v razvivaiushchikhsia ekonomikakh* [The potential of public-private partnerships in developing economies]. Kyiv: Tsentrodruk, 2011.
- Zapatrina, I. V. "Publichno-pryvatne partnerstvo v Ukraini: perspektyvy zastosuvannya dlia realizatsii infrastrukturykh proektiv i nadannia publichnykh posluh" [Public-private partnership in Ukraine: Prospects for application implementation of infrastructure projects and the provision of public services]. *Ekonomika i prohozuvannia*, no. 4 (2010): 62-86.
- Zhdanenko, S. B. "Partnerska vzaiemodiia u protsesi stanovlennia hromadianskoho suspilstva (sotsialno-filosofskyi analiz)" [Affiliate interaction in the development of civil society (social and philosophical analysis)]. *avtoref. dys. ... kand. filoz. nauk* : 09.00.03, 2003.

## РЕФОРМА СИСТЕМИ НАУКОВО-ОСВІТНЬОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ (ЗА МАТЕРІАЛАМИ СОЦІОЛОГІЧНОГО ОПИТУВАННЯ)

© 2015 СКИДАН О. В., ЛИТВИНЧУК І. Л., САМОЙЛЕНКО К. А., ДУБІНЧЕНКО С. В.

УДК 330.341.1:631.1(477)

Скидан О. В., Литвинчук І. Л., Самойленко К. А., Дубінченко С. В.

Реформа системи науково-освітнього забезпечення аграрного сектора України  
(за матеріалами соціологічного опитування)

Метою статті є дослідження громадської думки у соціально-професійному сегменті виконавців наукових та науково-технічних робіт стосовно ефективності політики реформування аграрної освіти і науки України. З використанням методів збору, обробки та аналізу соціологічної інформації визначено погляди виконавців наукових та науково-технічних робіт на кроки уряду у питаннях інноваційного розвитку системи науково-освітнього забезпечення аграрної економіки; вирішення проблем інституціоналізації інтелектуальної власності в системі науково-освітнього забезпечення аграрної економіки; формування мережі інтегрованих навчально-виробничих платформ в аграрній економіці. Доведено доцільність проведення соціологічних досліджень у вивченні реакцій соціально-професійних груп на макроекономічну політику держави для уникнення конфлікту інтересів сторін та більш ефективної імплементації заходів уряду.

**Ключові слова:** соціологічне дослідження, аграрний сектор, система науково-освітнього забезпечення, реформа

**Рис.:** 1. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 10.

**Скидан Олег Васильович** – доктор економічних наук, доцент, в. о. ректора, Житомирський національний агроекологічний університет (Старий бульвар, 7, Житомир, 10008, Україна)

**Email:** skydano@mail.ru

**Литвинчук Ірина Леонідівна** – кандидат економічних наук, докторант, Житомирський національний агроекологічний університет (Старий бульвар, 7, Житомир, 10008, Україна)

**Email:** irina.litvinchuk@ukr.net

**Самойленко Костянтин Анатолійович** – аспірант, Житомирський національний агроекологічний університет (Старий бульвар, 7, Житомир, 10008, Україна) **Email:** Dsgj-ukr@mail.ru

**Дубінченко Станіслав Володимирович** – аспірант, Житомирський національний агроекологічний університет (Старий бульвар, 7, Житомир, 10008, Україна)

**Email:** Dsgj-ukr@mail.ru

УДК 330.341.1:631.1(477)

UDC 330.341.1:631.1(477)

**Скидан О. В., Литвинчук І. Л., Самойленко К. А., Дубінченко С. В.**  
**Реформа системы научно-образовательного обеспечения**  
**аграрного сектора Украины (по материалам социологического**  
**исследования)**

Целью статьи является исследование общественного мнения в социально-профессиональном сегменте исполнителей научных и научно-технических работ относительно эффективности государственной политики реформирования аграрного образования и науки Украины. С использованием методов сбора, обработки и анализа социологической информации определены взгляды исполнителей научных и научно-технических работ на шаги правительства в вопросах инновационного развития системы научно-образовательного обеспечения аграрной экономики; решения проблем институционализации интеллектуальной собственности в системе научно-образовательного обеспечения аграрной экономики; формирования сети интегрированных учебно-производственных платформ в аграрной экономике. Доказана целесообразность проведения социологических исследований в изучении реакций социально-профессиональных групп на макроэкономическую политику государства во избежание конфликта интересов сторон и для более эффективной имплементации мероприятий правительственных органов.

**Ключевые слова:** социологическое исследование, аграрный сектор, система научно-образовательного обеспечения, реформа

**Рис.:** 1. **Табл.:** 4. **Библ.:** 10.

**Скидан Олег Васильевич** – доктор экономических наук, доцент, в. о. ректора, Житомирский национальный агроэкологический университет (Старый бульвар, 7, Житомир, 10008, Украина)

**Email:** skydano@mail.ru

**Skydan O. V., Lytvynchuk I. L., Samojlenko K. A., Dubinchenko S. V.**  
**Reforming the System of the Research and Educational Support**  
**of Ukrainian Agrarian Sector (Based on a Sociological Study)**

The article aims to study the public opinion on the efficiency of the state policy of reforming the agrarian education and research in Ukraine within the socio-professional segment of individuals dealing with research and science and technology. The study utilized the methods of collection, processing, and analysis of sociological information to determine the opinion of individuals dealing with research and science and technology about the government's steps in the area of innovative development of the system of the research and educational support of the agrarian economy; solving the problems associated with institutionalization of the intellectual property within the system of the research and educational support of the agrarian economy; formation of a network of integrated educational and operational platforms in the agrarian economy. The study substantiates the reasonability of holding sociological studies to research the reaction of socio-professional groups to the macroeconomic policy of the state with a view to avoiding conflicts of interests of the parties and ensuring more effective implementation of the governmental policies.

**Keywords:** sociological study, agrarian sector, system of the research and educational support, reform

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 10.

**Skydan Oleg V.** – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Acting Rector, Zhytomyr national agroecological university (Staryy bulvar, 7, Zhytomyr, 10008, Ukraine)

**Email:** skydano@mail.ru

**Литвинчук Ирина Леонидовна** – кандидат экономических наук, докторант, Житомирский национальный агроэкологический университет (Старый бульвар, 7, Житомир, 10008, Украина)

**Email:** irina.litvinchuk@ukr.net

**Самойленко Константин Анатольевич** – аспирант, Житомирский национальный агроэкологический университет (Старый бульвар, 7, Житомир, 10008, Украина)

**Email:** Dsgj-ukr@mail.ru

**Дубинченко Станислав Владимирович** – аспирант, Житомирский национальный агроэкологический университет (Старый бульвар, 7, Житомир, 10008, Украина)

**Email:** Dsgj-ukr@mail.ru

**Lytvynchuk Iryna L.** – Candidate of Sciences (Economics), Candidate on Doctor Degree, Zhytomyr national agroecological university (Staryy bulvar, 7, Zhytomyr, 10008, Ukraine)

**Email:** irina.litvinchuk@ukr.net

**Samojlenko Kostiantyn A.** – Postgraduate Student, Zhytomyr national agroecological university (Staryy bulvar, 7, Zhytomyr, 10008, Ukraine)

**Email:** Dsgj-ukr@mail.ru

**Dubinchenko Stanislav V.** – Postgraduate Student, Zhytomyr national agroecological university (Staryy bulvar, 7, Zhytomyr, 10008, Ukraine)

**Email:** Dsgj-ukr@mail.ru

**Вступ.** Масштабні технологічні зрушення постіндустріального періоду розвитку суспільства призвели до кардинальних змін у підвалинах економічних систем – продуктивних силах та виробничих відносинах. Відповідні трансформаційні процеси наклали відбиток і на аграрний сектор економіки. Комплексна автоматизація та інформатизація виробничого процесу в сільському господарстві, бурхливий розвиток технологій на тлі NBIC-конвергенції, нарощування вертикалі та горизонталі агропромислової інтеграції – перенесли аграрну економіку в інший інституційний вимір, що вимагає еволюційного переформатування «правил гри» у галузі.

У таких умовах вкрай важливу роль починають відігравати державні реформи, спрямовані на розвиток системи науково-освітнього забезпечення аграрної економіки, яка несе на собі основний тягар збереження та збагачення інтелектуального капіталу аграрного сектора. В Україні факт формального проголошення курсу таких реформ відбувся ще у перші роки незалежності, але їх результати та динаміка до цього часу залишаються доволі песимістичними. Автори даної статті припускають, що причиною цього, зокрема, може бути конфлікт інтересів стейкхолдерів аграрного сектора. Саме тому зростає потреба у дослідженнях, присвячених вивченню реакцій різних соціальних груп на пропонувані урядом реформаторські кроки.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Успішність тандему соціології та статистики для вивчення суспільних процесів отримала теоретико-методологічне обґрунтування ще у працях Еміля Дюркгейма, проте на практиці соціологічні опитування набули масового поширення лише у другій половині ХХ століття. На пострадянському просторі серед суб'єктів соціологічного моніторингу найбільш успішно проблемами трансформації суспільної поведінки під впливом ринкових реформ наразі займається «Центр по изучению переходной экономики ИМЭМО РАН» на базі програми «Российский Экономический Барометр». Що стосується специфіки аграрної галузі, актуальними можуть видатись праці російських вчених – зокрема, І. Є. Ільїна, який за допомогою соціологічного інструментарію дослідив аграрні перетворення у цілях створення стимулів для ефективного використання кадрового потенціалу сільського господарства [1], а також Н. І. Проки у напрямі соціологічного моніторингу людського капіталу аграрної економіки [2].

В Україні з часів незалежності одним з найбільш масштабних соціологічних проектів у сфері аграрної реформи є тематичне дослідження Центру науково-

прикладних досліджень «Соціо» за програмою Інституту соціології НАН України, проведене у 2006 – 2007 роках [3], проте питання аграрної освіти і науки в ньому практично не піднімались. Дослідження Східноукраїнського фонду соціальних досліджень (проект «Автономія університетів: погляди академічної спільноти» 2006 – 2007 рр. [4]) та Українського центру економічних і політичних досліджень імені О. Разумкова (аналітичні доповіді «Проблеми охорони інтелектуальної власності в Україні» 2001 р. [5], «Система освіти в Україні: стан та перспективи» 2002 р. [6]), навпаки, цілком присвячені темам розвитку освіти, науки, відносин інтелектуальної власності в Україні, але не розкривають специфіки аграрної галузі. Чи не єдиним вітчизняним соціологічним проектом за останні 10 років, пов'язаним із системою науково-освітнього забезпечення агросектора, є дослідження «Мотивації навчання та майбутня робота в аграрному секторі економіки нашої держави» Центру науково-прикладних досліджень «Соціо», проведене на замовлення уряду в 2008 році [5, с. 50], але й воно переважно стосується лише аспектів зайнятості молоді. Отже, проблеми бачення перспектив аграрної науки та освіти безпосередньо фахівцями відповідної сфери залишаються недостатньо вивченими.

**Метою** даного дослідження стало з'ясування громадської думки в обраному соціально-професійному сегменті виконавців наукових та науково-технічних робіт стосовно ефективності політики реформування аграрної освіти і науки України та готовності системи науково-освітнього забезпечення агропромислового виробництва і розвитку сільських територій до сприйняття інституціоналізації інтелектуальної власності в аграрній економіці. Предметом дослідження стала сукупність уявлень представників сегменту щодо наступних проблем: 1) стан та перспективи інноваційного розвитку системи науково-освітнього забезпечення аграрної економіки; 2) динаміка розвитку процесів інституціоналізації інтелектуальної власності в системі науково-освітнього забезпечення аграрної економіки; 3) перспективи формування інтегрованих навчально-виробничих платформ в аграрній економіці.

**Методологія.** Дослідження проводилось за допомогою методів збору, обробки та аналізу соціологічної інформації. Польові дослідження тривали протягом травня-листопада 2014 року. Аудиторією дослідження (генеральною сукупністю), керуючись офіційною методологією соціально-професійної стратифікації Державної служби статистики України, було обрано спеціалістів, які суміща-



ють виконання наукових та науково-технічних робіт з іншими видами діяльності, оскільки саме до цієї групи відносять науковців у сфері вищої освіти (науково-педагогічних працівників) [8, с. 309]. Обсяг вибіркової сукупності становив 570 респондентів або 1 % генеральної сукупності. Вибірка формувалася методом безповторного одноступінчатого відбору за квотами фіксованого обсягу. При цьому в якості контрольованих ознак квотування було використано такі: 1) стать; 2) науковий ступінь; 3) сектор діяльності; 4) категорія персоналу; 5) регіон розташування устано-

ви, в якій працює респондент (табл. 1). Репрезентативність вибірки забезпечувалась збігом вибіркової та генеральної сукупностей за заданими параметрами. Фактором тенденційності вибірки стала значна частка працівників установ аграрного профілю, що пояснюється тематичною спрямованістю дослідження. Всього респонденти дали відповіді на 50 закритих та напівзакритих запитань. Формат статті не дозволяє навести аналітичні матеріали в повному обсязі, тому автори обмежуються окремими частинами, які максимально ілюструють загальні висновки дослідження.

Таблиця 1

## Розподіл вибіркової сукупності за контрольованими ознаками

Ознака	Соціальна група в межах ознаки	Квота групи у вибірковій сукупності (N=570), %*	Кількість респондентів, приналежних до групи в межах вибіркової сукупності, осіб
Стать	Чоловіки	56,9	325
	Жінки	43,1	245
Науковий ступінь	Доктори наук	11,6	66
	Кандидати наук	44,3	252
	Особи без наукового ступеня	44,1	252
Категорія персоналу	Дослідники	87,8	500
	Технічний та допоміжний персонал	12,2	70
Сектор діяльності	Державний сектор	10,6	60
	Сектор вищої освіти	83,8	478
	Сектор підприємств	5,6	32
	Приватний неприбутковий сектор	0	0
Регіон	Захід	20,6	116
	Схід	33,1	190
	Центр	10,2	58
	Північ	23,6	135
	Південь	10,2	71

\*Примітка: за характеристиками офіційного статистичного розподілу спеціалістів-виконавців наукових та науково-технічних робіт за місництвом станом на 31 грудня 2013 року [8, с. 29 – 79]

**Матеріали дослідження.** Оцінка стану та перспектив інноваційного розвитку системи науково-освітнього забезпечення аграрної економіки продемонструвала, що серед респондентів панує одностайна думка про існування стійкої тенденції до зниження науково-дослідницького та інноваційного потенціалу аграрної науки України. Причинами цього більш ніж половина опитаних громадян називають низький рівень матеріально-технічної бази та відсутність фінансової автономії аграрних наукових та освітніх закладів; бюрократизацію та перманентне управлінське втручання влади у їх діяльність; недосконалість державної інноваційної політики та стратегічних програм розвитку системи науково-освітнього забезпечення. Отже, ставлення аудиторії до проблем системи переважно формується залежно від того, якими є дії влади на макрорівні. При цьому серед респондентів домінує негативна оцінка державної політики у сфері агроосвіти та науки, особливо в частині ефективності здійснення своїх функцій Департаментом науково-освітнього та соціального розвитку АПК Міністерства аграрної політики та продовольства України.

Абсолютна більшість опитаних (96 %) погоджуються, що вітчизняна система науково-освітнього забезпечення агропромислового виробництва та розвитку сільських територій потребує реформування. Визначаючи основні вектори перетворень, у соціально-виховній площині відносна більшість опитаних надає перевагу серед інших заходів оновленню навчальних програм і планів з метою формування інноваційного мислення, розвитку творчого потенціалу та позитивного ставлення до інновацій в суспільстві. В економічній площині, на думку респондентів, держава повинна, насамперед, створити умови для залучення інвестицій підприємств та організацій недержавного сектора у проекти НДДКР; сприяти утворенню малих інноваційних підприємств та високопродуктивних технологічних комплексів для галузей сільського господарства та переробної промисловості; переглянути політику оподаткування інноваційної підприємницької діяльності аграріїв. Важливе значення також надається питанням соціально-економічного захисту працівників аграрної освіти і науки (табл. 2).

Таблиця 2

## Визначення респондентами векторів інноваційного розвитку АПК

Питання	Варіанти відповіді*	Результати опитування, %
1	2	3
Основний напрям формування інноваційної культури в аграрній економіці України?	популяризація провадження винахідницької та інноваційної діяльності	15,3
	удосконалення системи науково-технічної інформації, розширення доступу до інформації юридичних та фізичних осіб через Інтернет	15,7
	оновлення навчальних програм, планів з метою формування інноваційного мислення та позитивного ставлення до інновацій	19,9
	залучення через дослідницькі центри ВНЗ студентів та слухачів до участі в реалізації інноваційних проєктів	16,8
	підвищення кваліфікації керівників державних підприємств, установ та організацій з питань формування та реалізації державної інноваційної політики, технологічного аудиту, управління інтелектуальною власністю, стратегічного маркетингу, інноваційного менеджменту	17,7
	забезпечення підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців з питань інноваційного менеджменту	14,6
Першочерговий напрям реформування вітчизняної системи державного замовлення на виконання НДДКР?	визначення критеріїв формування державного замовлення, зокрема натуральних та вартісних показників, а також удосконалення порядку конкурсного відбору виконавців державного замовлення	15,1
	пріоритетне спрямування бюджетних коштів на виконання на конкурсних засадах державних цільових наукових і науково-технічних програм	17,3
	визначення обсягу коштів, які спрямовуються на фінансування державних науково-технічних програм з урахуванням пріоритетних напрямів розвитку науки, техніки та інноваційної діяльності	16,9
	оптимізація видатків державного бюджету на провадження наукової і науково-технічної діяльності з метою завершення проведення наукових досліджень і використання їх результатів	15,2
	залучення інвестицій підприємств та організацій недержавного сектору національної економіки для впровадження і організації виробництва продукції, створеної в результаті виконання державного замовлення	20,2
	розширення переліку платних послуг, які можуть надаватися науковими установами, з метою раціонального використання їх наявної матеріально-технічної бази та наукового потенціалу	15,3
Основний напрям забезпечення комерціалізації результатів наукових досліджень в системі науково-освітнього забезпечення аграрної економіки?	визначення та впровадження неподаткового механізму стимулювання до впровадження винаходів та технологій	17,4
	удосконалення системи економічного (податкового, кредитного, страхового) стимулювання комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності та формування ринку таких об'єктів	20,2
	удосконалення системи обліку прав на об'єкти інтелектуальної власності у процесі їх створення, капіталізації, комерціалізації та регулювання обігу нематеріальних активів	13,4
	розвиток національної мережі трансферу технологій	13,3
	модернізація наукових лабораторій, придбання нового наукового обладнання та утворення малих інноваційних підприємств	22,2
	визначення та впровадження механізму стимулювання підприємців до взяття на бухгалтерський облік об'єктів права інтелектуальної власності та збільшення капіталізації підприємств	13,5
Ключовий напрям інформатизації інноваційного розвитку аграрної економіки?	розвиток інформаційно-аналітичних систем органів державної влади та органів місцевого самоврядування, зайнятих регулюванням АПК	18,2
	забезпечення електронної взаємодії органів державної влади та аграрного бізнесу	13,5
	застосування аграрними виробниками новітніх ІКТ, засобів інформатизації та комп'ютерних програм, у тому числі з відкритими кодами	19,0

1	2	3
	застосування суперкомп'ютерних систем, зокрема на основі GRID та інших перспективних технологій	12,7
	активізація впровадження систем електронних розрахунків суб'єктами АПК за придбані товари, виконані роботи та надані послуги	13,1
	забезпечення вільного недискримінаційного доступу суб'єктів аграрного ринку до об'єктів телекомунікаційної інфраструктури	12,4
	запровадження системи електронного документообігу в АПК з використанням електронного цифрового підпису	11,1
Пріоритетний напрям реформування аграрної освіти та модернізації системи підготовки кадрів з вищою аграрною освітою в Україні?	формування єдиної освітньої політики та забезпечення наступності між рівнями аграрної освіти	8,4
	оптимізація мережі аграрних навчальних закладів з урахуванням демографічних і економічних реалій	6,4
	модернізація структури апарату управління аграрною освітою та підвищення ефективності координації між Міністерством освіти і науки України і Міністерством аграрної політики та продовольства України з уточненням сфер впливу і відповідальності	7,6
	раціоналізація використання земель та майна аграрних навчальних закладів і покращання матеріально-технічної бази	9,3
	перегляд застарілих типових штатних нормативів і вдосконалення системи найму педагогічних працівників	7,1
	розроблення національної системи оцінювання якості аграрної освіти, створення незалежних кваліфікаційних центрів аграрної освіти	4,6
	створення незалежних національних рейтингів аграрних ВНЗ	2,0
	підвищення кваліфікації педагогічних кадрів в системі аграрної освіти, в т.ч. шляхом міжнародного співробітництва	9,5
	запровадження інформаційно-комунікаційних технологій в аграрних навчальних закладах	3,3
	мотивація роботодавців до участі в підготовці навчальних програм, узгодження з ними освітніх і професійних стандартів аграрної освіти, масштабне запровадження програм стажування на агровиробництві	7,9
	підвищення самостійності аграрних навчальних закладів у розпорядженні фінансовими ресурсами, розширення списку платних послуг, що надаються вищими навчальними закладами	9,7
	зміна підходів до системи державного замовлення на підготовку фахівців на основі впровадження прогнозу потреб регіонів	3,9
	розширення можливостей аграрних навчальних закладів залучати додаткові кошти за рахунок використання грантової підтримки дослідних проектів та освітніх інновацій, ендавменту, фандрайзингу	6,5
	підвищення рівня оплати праці працівників аграрної освіти, соціальної захищеності, пенсійного забезпечення та престижності їх діяльності	13,8
Який з сучасних напрямів наукових досліджень Ви вважаєте максимально пріоритетним для інноваційного розвитку агропромислового виробництва?	системи і технології захисту, відновлення та підвищення родючості ґрунтів, точного землеробства, мінімальної обробки, органічного збагачення та мікробіологічного синтезу, що забезпечують збереження навколишнього природного середовища	20,5
	управління потенціалом агроєкосистем та агроландшафтів	5,0
	системи агроєкологічного моніторингу та фітосанітарного прогнозування на основі удосконалення традиційних методів з використанням інформаційних та комп'ютерних технологій	4,7
	системи ресурсозберігаючих технологічних процесів, стабілізуючих показники екологічної безпеки харчової сировини і готової продукції;	10,2
	технології і обладнання для високопродуктивної селекційної діяльності у рослинництві, тваринництві, птахівництві	12,4
	нові біопрепарати та засоби захисту рослин і тварин, обладнання і технології їх виробництва	6,8

Закінчення табл. 2

1	2	3
	комплекси, обладнання і технологічні процеси зберігання та глибокої переробки сировини рослинного і тваринного походження	6,7
	методології комп'ютерного проектування продуктів нового покоління для профілактичного, лікувального харчування різних груп населення	5,2
	сучасні технології зберігання і транспортування продовольчої сировини і харчових продуктів	8,3
	виробництво, обладнання і технологічні процеси переробки та утилізації відходів, альтернативні джерела енергії та енергетична сировина в агропромисловому комплексі	11,5
	системи стандартизації та сертифікації сільськогосподарської сировини, харчових продуктів	8,7

\*Примітка: при формулюванні варіантів відповідей використовувались тексти нормативних документів [9]

Незважаючи на факт визнання більшістю опитаних необхідності запровадження в аграрній освіті та науці України радикальних реформ, запропоновані респондентами програмні заходи переважно не носять революційного характеру. У дійсності аудиторія скептично ставиться до нетипових кроків, новаторських технологій менеджменту, методів і напрямів досліджень. Зокрема, відповідаючи на питання щодо необхідності запровадження професійного адміністрування в системі науково-освітнього забезпечення аграрної економіки, щодо ставлення до діяльності інноваційних ризик-менеджерів, близько 70 % респондентів виявились не готовими підтримати відповідні заходи. Таким чином, українські громадяни розуміють, що система аграрної освіти і науки знаходиться у критичному стані, проте не схильні зайняти проактивну позицію та перекладають відповідальність на державу з її традиційними механізмами впливу.

Дослідження сприйняття респондентами процесів інституціоналізації інтелектуальної власності в системі науково-освітнього забезпечення аграрної економіки продемонструвало, що лише 1 % опитаних громадян вважають існуючу в Україні систему охорони прав інтелектуальної власності ефективною. Вкрай негативно респонденти характеризують діяльність всіх гілок державної влади та громадських організацій у відповідній сфері: частка позитивних оцінок жодного публічного органу не перевищувала 10 % у загальному розподілі (а для силових структур – 3 %). Найбільш гострими питаннями для суб'єктів права інтелектуальної власності в аграрному секторі визнано охорону наукових відкриттів, винаходів і корисних моделей та захист від недобросовісної конкуренції. Серед головних причин існування проблем найчастіше називаються не-узгодженість вітчизняного законодавства у сфері інтелектуальної власності з інвестиційною, фіскальною, соціальною політикою; корупція в органах судочинства, недостатність участі країни у підписанні міжнародних конвенцій з питань інтелектуальної власності (табл. 3).

Покажем є недооцінення респондентами ваги економічних чинників, що свідчить про тотальне сприйняття суспільством відносин інтелектуальної власності у правовій парадигмі. Зокрема, обираючи пріоритети розвитку відносин інтелектуальної власності в аграрному секторі відповідно до глобальних тенденцій, лише 14 % респондентів наголошували на необхідності переносу акцентів з юри-

дичних питань на економічні і лише 12 % підтримали стратегію розвитку менеджменту інтелектуальної власності.

Більше ніж 87 % опитаних засвідчили, що жодних дій у напрямі створення в установах (організаціях, підприємствах), де вони працюють, відділів (секторів, підрозділів) з питань інтелектуальної власності не проводилось. Навіть серед тих, хто підтвердив факт існування відповідних структурних утворень, вказали на виконання функцій, спрямованих на забезпечення комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності, лише близько 10 % (або 1,5 % від загальної кількості респондентів). Дві третини установ (організацій, підприємств), в яких працюють опитані громадяни, не мають жодної внутрішньої нормативної та методичної документації, що регламентує питання створення, охорони, обліку об'єктів інтелектуальної власності (або, принаймні, вона не доведена до відома працівників). Більше 70 % респондентів зазначили, що ніколи не отримували фінансової винагороди у будь-якій формі за створення результатів інтелектуальної діяльності, тобто економічні інструменти стимулювання творчої діяльності в системі науково-освітнього забезпечення аграрної галузі практично не застосовуються.

Оцінка перспектив розбудови мережі інтегрованих навчально-виробничих об'єднань в аграрній економіці надала підстави для висновку, що серед респондентів немає однозначно домінуючої позиції у ставленні до такого роду форм інноваційної інфраструктури. Абсолютного несприйняття інноваційних платформ не спостерігається, проте майже половина опитаних (44 %) негативно поставились до даної ідеї або ж не були цілком впевнені у її своєчасності та доцільності. Парадоксально, що при цьому респонденти вказують на недостатню забезпеченість організацій та підприємств, в яких вони працюють, різними видами ресурсів (рис. 1) та одночасно називають можливість спільно використовувати ресурси основним мотивом розвитку інтеграційних процесів у ланцюгу «агроосвіта – наука – виробництво». Така ситуація свідчить про те, що значна частина аудиторії недостатньо усвідомила сутність конвергенційних процесів в аграрній освіті і науці.

Немає єдності також у баченнях респондентами основних завдань та напрямів діяльності аграрних навчально-науково-виробничих комплексів (ННВК) у виробничій сфері, сферах освіти та наукових досліджень (табл. 4),



## Оцінка респондентами проблем сфери інтелектуальної власності

Питання	Варіанти відповіді	Результати опитування, %
Основна проблема, що стосується комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності в аграрній економіці України?	відсутність ефективного інноваційного ринку венчурного капіталу	12,3
	нерозвиненість інститутів, що забезпечують передачу на комерційних засадах прав на об'єкти інтелектуальної власності	14,9
	відсутність сучасних форм кооперації інноваційного бізнесу (агротехнополісів, агротехнопарків)	16,0
	недосконалість механізмів вартісної оцінки, обліку і статистики інтелектуальної власності	18,2
	бюрократизація форм управління інтелектуальною власністю	23,3
	недостатність фахівців у сфері комерціалізації інтелектуальної власності	15,3
Що Ви вважаєте основною перешкодою створенню в аграрному секторі України ефективної системи захисту інтелектуальної власності?	нерозвиненість законодавства у сфері інтелектуальної власності, його неузгодженість з інвестиційною, фіскальною, соціальною політикою	17,8
	недосконала система забезпечення виконання чинних законів	15,3
	відсутність спеціалізованого патентного суду	7,9
	корупція в органах судочинства	17,0
	низький рівень правосвідомості населення у питаннях інтелектуальної власності	13,1
	недостатність фахівців у сфері інтелектуальної власності	6,1
	відсутність координації у діяльності державних виконавчих органів	5,3
	нерозвиненість недержавних форм регулювання інтелектуальної власності	3,3
	відсутність інформаційного забезпечення	4,9
нестача бюджетного фінансування	9,3	
Що є основною перешкодою забезпечення більш високого рівня захисту інтелектуальної власності українських резидентів за кордоном?	недостатність участі України у підписанні міжнародних конвенцій предметом яких є регулювання відносин у сфері інтелектуальної власності	23,0
	недостатність представництва за кордоном українських служб та відомств, діяльність яких пов'язана з охороною інтелектуальної власності	20,2
	відсутність бюджетних коштів на здійснення реєстраційних процедур за кордоном	20,3
	низький рівень правової культури населення	18,0
	необізнаність населення у питаннях захисту інтелектуальної власності за межами України	18,5
Який основний недолік вітчизняного законодавства у сфері інтелектуальної власності здійснює вплив на розвиток аграрної економіки?	рамковий характер багатьох правових приписів та наявність значної кількості норм, що мають загальний і декларативний характер	13,0
	відсутність інкорпорації, дублювання законів, які регулюють відносини інтелектуальної власності	8,0
	невизначеність механізмів набуття прав та управління правами на об'єкти інтелектуальної власності, створені за рахунок коштів державного бюджету та загальнодержавних централізованих фондів	16,2
	відсутність ефективного механізму розподілу результатів інтелектуальної праці між винахідником та юридичною особою, в якій він працює	14,1
	законодавча неврегульованість ринку інтелектуальної власності, комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності	18,9
	прогалини в антимонопольному законодавстві, що уможливають використання процедур патентування як засобу монополізації аграрних ринків (патентний троллінг)	9,7
	відсутність закону про охорону порід тварин	4,3
	прогалини у сфері охорони державних та комерційних секретів	5,6
відсутність санкцій у Кримінальному кодексі України за подання заявок на винаходи у патентні відомства зарубіжних країн, минаючи «Укрпатент»	10,2	

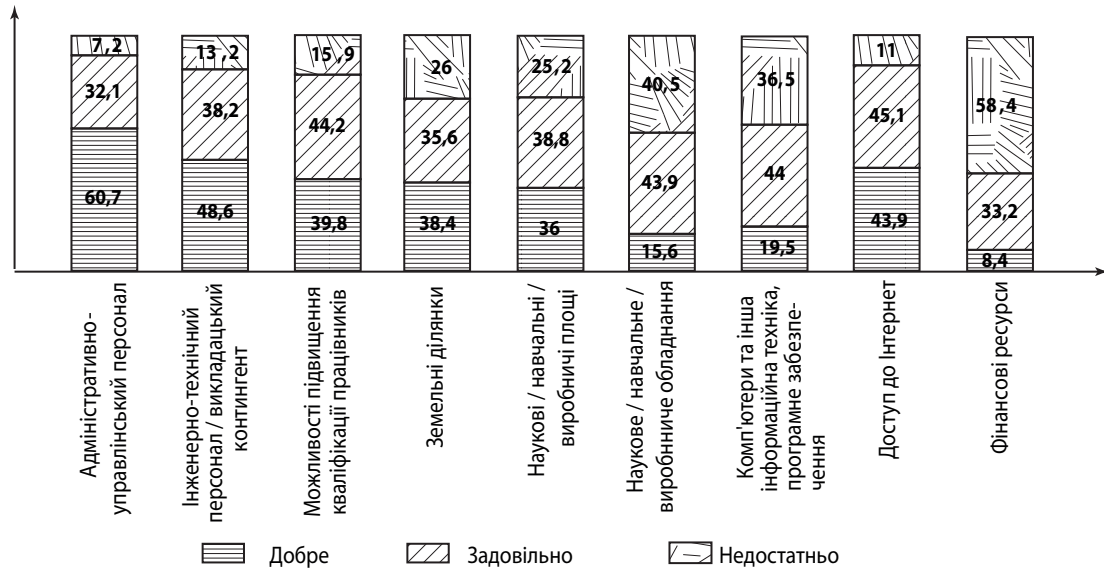


Рис. 1. Розподіл відповідей на питання «Наскільки ефективно, на Ваш погляд, організація (підприємство), де Ви працюєте, забезпечена ресурсами?», %

Таблиця 4

Визначення респондентами пріоритетів у діяльності аграрних ННВК

Питання	Варіанти відповіді*	Результати опитування, %
1	2	3
Основним завданням/ напрямом діяльності аграрних навчально-науково-виробничих комплексів у сфері освіти Ви вважаєте?	оптимізація напрямів та спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у аграрних ВНЗ, відповідно до потреб ринку праці та з урахуванням фінансових можливостей держави	14,9
	сприяння формуванню у регіоні спеціалізованих рад з присудження вчених ступенів, поліпшення планування та формування контингенту аспірантів і докторантів, підвищення їх академічної мобільності	7,8
	реалізація системи ступеневої підготовки фахівців регіону за інтегрованими навчальними планами та програмами	12,5
	підвищення кваліфікації педагогічних працівників, науковців, працівників підприємств регіону, забезпечення умов для їх ротації в науковій, науково-технічній і інноваційній сферах	14,0
	запровадження системи стажування науково-педагогічних працівників, науковців, студентів за кордоном для виконання спільних наукових досліджень	15,4
	стажування науково-педагогічних та педагогічних працівників вищих аграрних навчальних закладів на підприємствах агропромислового комплексу, де запроваджено інноваційні технології виробництва	11,1
	удосконалення практичної підготовки фахівців шляхом ефективного використання навчально-лабораторної, матеріально-технічної та виробничої бази, соціальної інфраструктури регіону	11,7
	розробка навчально-методичного забезпечення, створення творчих колективів для підготовки аналітичних видань з залученням кваліфікованих фахівців науково-дослідних установ та сільськогосподарських підприємств	8,8
	участь у розробці, реалізації та супроводі проектів, що формують єдиний інформаційний простір системи освіти	3,8
Основним завданням/ напрямом діяльності аграрних навчально-науково-	пріоритетний розвиток фундаментальних досліджень як основи для створення нових знань, освоєння нових технологій, становлення і розвитку наукових шкіл і провідних наукових колективів на найважливіших напрямки розвитку науки	10,0
	організація та створення умов для проведення пошукових і прикладних досліджень за широким спектром напрямів розвитку науки і техніки, що визначається попитом на нові наукові результати у галузях економіки і соціальної сфері та безпосередньою зацікавленістю суб'єктів науково-освітнього процесу	14,5

1	2	3
виробничих комплексів у сфері наукових досліджень Ви вважаєте?	активізація діяльності у вирішенні соціально-економічних проблем, реалізації державних цільових, галузевих і регіональних програм, спрямованих на розвиток соціальної інфраструктури в сільській місцевості, створення екологічно безпечних умов для життєдіяльності населення, збереження навколишнього природного середовища та раціональне використання природних ресурсів	15,9
	сприяння досягненню максимального внеску у створення наукомістких технологій, структурні перетворення агропромислового виробництва, підвищення його ефективності та конкурентоспроможності, тісне партнерство з галузями, регіонами	11,9
	стимулювання процесів створення об'єктів інтелектуальної власності	12,4
	сприяння організації діяльності у структурі комплексу дослідних лабораторій, експериментальних виробництв, інкубаторів технологій, інноваційно-технологічних і промислових комплексів	10,3
	розвиток системи планування інноваційної діяльності, створення умов для підтримки інноваційних підприємств та молодіжних наукових організацій, створених на базі комплексу	10,9
	створення умов для участі вчених у програмах, конкурсах грантів, що оголошуються міністерствами, відомствами, державними науковими фондами	8,3
	підготовка спільних наукових доповідей, розробка рекомендацій, публікація тем, статей, наукових монографій, в тому числі за замовленням Міністерства агропромислової політики та продовольства України	2,4
	налагодження постійних зв'язків з науковими академічними закладами та центрами НААН України, проведення конференцій, симпозіумів, семінарів з актуальних питань науково-технічного прогресу, у т. ч. з міжнародною участю	3,4
Основним завданням/ напрямом діяльності аграрних навчально-науково-виробничих комплексів у виробничій сфері Ви вважаєте?	активізація взаємодії науки і виробництва з метою тісного партнерства з галузями, регіонами, асоціаціями економічного співробітництва, концернами, підприємствами та іншими господарюючими суб'єктами для виявлення їх потреб у наукових розробках та інформування розробників	18,7
	поширення передового досвіду організації виробництва та відпрацювання в умовах регіону прогресивних технологій в сільському господарстві	15,4
	створення наукоємної науково-технічної продукції та конкурентоспроможних зразків нової техніки і матеріалів, орієнтованих на ринок високих технологій	9,5
	реалізація пілотних проектів інноваційно-інвестиційного розвитку аграрної галузі на базі державних підприємств, що належать до сфери управління Міністерства аграрної політики та продовольства України або НААН України	6,8
	сприяння залученню інвестицій для досліджень і розробок, проектів і програм підприємств і підприємств середнього і малого бізнесу, студентів, аспірантів та молодих вчених, що забезпечують впровадження інновацій	15,5
	створення умов для комерціалізації наукових розробок авторів винаходів, підприємців, студентів, аспірантів та молодих вчених, надання додаткових можливостей студентам і аспірантам для участі в проведенні НДДКР	7,5
	об'єднання зусиль вищих навчальних закладів, підприємств, наукових організацій і установ в проведенні профорієнтаційної роботи та вивчення попиту на окремі спеціальності на регіональному ринку праці і сприяння працевлаштуванню випускників навчальних закладів	12,1
	маркетингова експертно-дослідницька діяльність (збір комерційної інформації про стан ринків і їх кон'юнктури, прогнозування тенденцій їх розвитку)	4,1
	технологічний аудит результатів науково-технічної діяльності, спрямований на виявлення об'єктивної оцінки їх потенціалу комерціалізації та доведення до кінцевого продукту, пошук перспективних наукових ідей	3,0
	надання послуг у сфері метрологічного, патентно-ліцензійного та інформаційного обслуговування, експертиза науково-технічних проектів і програм	3,2
	систематизований пошук організацій, структур та інших юридичних або фізичних осіб, зацікавлених у спільній діяльності, підготовка та участь в укладанні договорів і угод на проведення НДДКР, передачу/продаж патенту, ноу-хау, ліцензійних договорів і угод	4,2

\*Примітка: при формулюванні варіантів відповідей використовувались тексти нормативних документів [10]

внаслідок чого рівень співпраці між основними групами стейкхолдерів загрожує залишатися низьким.

**Висновок.** Виявлена під час соціологічного дослідження реакція мікроекономічних агентів на задекларовані урядом стратегічні напрями розвитку аграрної освіти та науки України свідчить про наявність дискусії навколо питань реформи аграрної освіти та науки, що, у свою чергу, вказує на незлагодженість реформаторських кроків, відсутність послідовної виваженої державної політики у відповідній сфері. З метою конструктивного зрушення ситуації потрібне узгодження цілей влади з реаліями розвитку суспільства, для чого необхідна консолідація зусиль держави, бізнесу та експертів системи науково-освітнього забезпечення аграрної економіки на тлі активної інформаційної кампанії, в рамках якої слід аргументовано довести до громадськості, що альтернативи інноваціям та інтелектуальному розвитку в XXI столітті не існує.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Ильин И. Е. Аграрная реформа в России на рубеже XX – XXI вв. / И. Е. Ильин. – Чебоксары : ЧГИГН, 2005. – 344 с.
2. Прока Н. И. Мониторинг человеческого капитала аграрного сектора / Н. И. Прока // Образование, наука и производство. – 2012. – № 1. – С. 2 – 7.
3. Аграрна реформа в Україні (соціологічна діагностика) / За ред. В. Тарасенка. – К. : Інститут соціології НАН України, 2007. – 576 с.
4. Основні проекти і дослідження Східноукраїнського Фонду соціальних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.sociology.kharkov.ua/index.php?option=com\\_content&task=view&id=6&Itemid=21](http://www.sociology.kharkov.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=6&Itemid=21)
5. Проблеми охорони інтелектуальної власності в Україні : Аналітична доповідь Центру економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова // Національна безпека і оборона. – 2001. – № 10 (22). – С. 2 – 46.
6. Система освіти в Україні: стан та перспективи розвитку : Аналітична доповідь Центру економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова // Національна безпека і оборона. – 2002. – № 4 (28). – С. 2 – 35.
7. Гугнін П. А. Соціологічні центри та служби України : інформаційна довідка / П. А. Гугнін, Н. Ю. Пенькова // Влада. Людина. Закон. – 2009. – № 6. – С. 37 – 56.
8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 304 с.
9. Про схвалення Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері : Розпорядження КМУ від 10.09.2012 р. № 691-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/KR120691.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR120691.html)
10. Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції реформування і розвитку аграрної освіти та науки на період до 2015 року : Розпорядження КМУ від 31.10.2011 р. № 1112-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/KR111112.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR111112.html)

## REFERENCES

- Ahrarna reforma v Ukraini (sotsiologichna diahnostyka) [Agrarian reform in Ukraine (sociological diagnosis)]. Kyiv: Instytut sotsiologhii NAN Ukrainy, 2007.
- Huhnin, P. A., and Penkova, N. Yu. "Sotsiologichni tsentry ta sluzhby Ukrainy : informatsiina dovidka" [Sociological centers and services Ukraine: information sheet]. Vlada. Liudyna. Zakon, no. 6 (2009): 37-56.
- Ilin, I. E. Ahrarnaia reforma v Rossii na rubezhe XX - XXI vv. [Agrarian reform in Russia at the turn of XX - XXI centuries]. Cheboksary: ChGIGN, 2005.
- [Legal Act of Ukraine] (2012). [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/KR120691.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR120691.html)
- [Legal Act of Ukraine] (2011). [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/KR111112.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR111112.html)
- Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini [Research and Innovation in Ukraine]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2014.
- "Osnovni proekty i doslidzhennia Skhidnoukrainskoho Fondu sotsialnykh doslidzhen" [Major research projects and East Foundation for Social Research]. [http://www.sociology.kharkov.ua/index.php?option=com\\_content&task=view&id=6&Itemid=21](http://www.sociology.kharkov.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=6&Itemid=21)
- Proka, N. I. "Monitoring chelovecheskogo kapitala agrarnogo sektora" [Monitoring the human capital of the agricultural sector]. *Obrazovanie, nauka i proizvodstvo*, no. 1 (2012): 2-7.
- "Problemy okhorony intelektualnoi vlasnosti v Ukraini : Analitichna dopovid Tsentru ekonomichnykh i politychnykh doslidzhen imeni Oleksandra Razumkova" [Problems of Intellectual Property in Ukraine: analytical report of the Center for Economic and Policy Research Razumkov]. *Natsionalna bezpeka i oborona*, no. 10 (22) (2001): 2-46.
- "Systema osvity v Ukraini: stan ta perspektyvy rozvytku : Analitichna dopovid Tsentru ekonomichnykh i politychnykh doslidzhen imeni Oleksandra Razumkova" [The education system in Ukraine: Status and Prospects: Analytical Report Center for Economic and Policy Research Razumkov]. *Natsionalna bezpeka i oborona*, no. 4 (28) (2002): 2-35.



## НОРМАТИВНО-ПРАВОВА БАЗА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

© 2015 ХАУСТОВА В. Є.

УДК 338.23 (477)

Хаустова В. Є.

### Нормативно-правова база державної підтримки розвитку промисловості України

У статті визначається, що промисловість є фундаментом економіки кожної країни, тому урядами майже всіх країн світу, й в Україні в тому числі, підтримці розвитку промисловості приділяється особлива увага. Метою статті є аналіз існуючої нормативно-правової бази державної підтримки розвитку промисловості України та напрямів її удосконалення. У статті проаналізовано прийняті в країні концепції державної промислової політики України: їх цілі, основні принципи, структуру, джерела фінансування, основні завдання та пріоритети та ін., а також особливості впровадження та отримані результати. Розглянуто концепції загальнодержавних цільових економічних програм розвитку промисловості України: їх особливості, пропонувані напрями підтримки розвитку промисловості країни, пріоритети та ін., а також очікувані та отримані результати от впровадження. Проаналізовано галузеві концепції Державних цільових науково-технічних програм та стратегії економічного і соціального розвитку України та галузей промисловості. Розглянуто їх цілі та особливості. Розглянуто ухвалені Закони України щодо розвитку провідних галузей промисловості, основні завдання та пріоритети, що в них оголошені. Досліджено та узагальнено державні комплексні, державні цільові та інші програми щодо розвитку промисловості країни, а також Постанови КМУ та РНБО, які були прийняті в Україні за останні 15 років, їх основні завдання та пріоритети, а також джерела фінансування. На підставі проведеного аналізу доведено, що відсутність з боку органів державної влади й управління практичних кроків для досягнення продекларованих у Концепціях, стратегіях і у програмних документах завдань, невиконання намічених показників розвитку промисловості дають підставу стверджувати, що здійснення в Україні промислової політики вимагає повного переосмислення і прийняття стратегічного плану подальшого розвитку промисловості України на середньо- та довгостроковий періоди часу.

**Ключові слова:** промисловість, промислова політика, державна підтримка, нормативно-правова база

**Рис.:** 8. **Табл.:** 9. **Библ.:** 32.

**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

УДК 338.23 (477)

UDC 338.23 (477)

### Хаустова В. Е. Нормативно-правовая база государственной поддержки развития промышленности Украины

В статье определяется, что промышленность является фундаментом экономики каждой страны, поэтому правительствами большинства стран мира, и Украины в том числе, поддержке развития промышленности уделяется особое внимание. Целью статьи является анализ существующей нормативно-правовой базы государственной поддержки развития промышленности Украины и направлений ее совершенствования. В статье проанализированы принятые в стране концепции государственной промышленной политики Украины: их цели, основные принципы, структура, источники финансирования, основные задачи и приоритеты и пр., а также особенности внедрения и полученные результаты. Рассмотрены концепции общегосударственных целевых экономических программ развития промышленности Украины: их особенности, предлагаемые направления поддержки развития промышленности страны, приоритеты и пр., а также ожидаемые и полученные результаты от внедрения. Проанализированы отраслевые концепции государственных целевых научно-технических программ и стратегий экономического и социального развития Украины и отраслей промышленности. Рассмотрены их цели и особенности. Рассмотрены принятые Законы Украины относительно развития ведущих отраслей промышленности, заявленные в них задачи и приоритеты. Исследованы и обобщены государственные комплексные государственные целевые и другие программы по развитию промышленности страны, а также Постановления КМУ и СНБО, принятые в Украине за последние 15 лет, их основные задачи и приоритеты, а также источники финансирования. На основании проведенного анализа доказано, что отсутствие со стороны органов государственной власти и управления практических шагов для достижения продекларированных в концепциях, стратегиях и программных

### Khaustova V. Ye. The Legal and Regulatory Framework for the State Support of the Industry Development in Ukraine

The article determines that industry is the foundation for any economy, for which reason support of the industrial development receives special attention from the governments of virtually every country of the world, including Ukraine. The article aims to analyze the existing legal and regulatory framework for the state support of the industrial development in Ukraine and methods of its improvement. The article analyzes the state industrial policy concepts adopted in the country: their objectives, main principles, structure, funding sources, primary tasks and priorities, etc., as well as specific implementation aspects and obtained results. The author considered the concepts of the nation-level target economic programs of the industrial development of Ukraine: their characteristic features, proposed directions for support of the industrial development of the country, priorities, etc., as well as expected and actual implementation outcomes. The sector-specific concepts of State target science and technology programs were analyzed, as well as strategies of the economic and social development of Ukraine and industry sectors; their objectives and characteristics were considered. The article also discusses the adopted Laws of Ukraine dealing with the development of leading industry sectors and the tasks and priorities declared by them. The study allowed investigating and generalizing state comprehensive target programs and other programs aimed at the development of the country's industry, as well as Resolutions of the Cabinet of Ministers of Ukraine and the National Security and Defense Council of Ukraine adopted in Ukraine over the past 15 years, their primary goals and priorities, as well as funding sources. The conducted analysis allowed proving that the fact of the governmental bodies and agencies taking no practical steps for the accomplishment of the tasks declared in concepts, strategies, and policy documents, as well as failure to achieve the planned level of industrial development give one the grounds to argue that realization of the industrial policy in Ukraine must be reconsid-

документах задач, невыполнение намеченных показателей развития промышленности дают основание утверждать, что осуществление в Украине промышленной политики требует полного переосмысления и принятия стратегического плана дальнейшего развития промышленности Украины на средне- и долгосрочный периоды

Ключевые слова: промышленность, промышленная политика, государственная поддержка, нормативно-правовая база

Рис.: 2. Табл.: 3. Бібл.: 8.

**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

ered and requires adoption of a strategic plan for further development of the Ukrainian industry in the medium and long term.

**Keywords:** industry, industrial policy, state support, legal and regulatory framework

**Pic.:** 8. **Tabl.:** 9. **Bibl.:** 32.

**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

**Вступ.** Промисловість є фундаментом економіки кожної країни. Її провідна роль визначається тим, що саме промисловість забезпечує інші галузі економіки знаряддями праці і матеріалами, служить найбільш активним фактором науково-технічного прогресу і розширеного відтворення в цілому. Тому урядами майже всіх країн світу підтримці розвитку промисловості приділяється особлива увага.

За часи незалежності України з боку державних органів влади та управління також здійснювались певні цілеспрямовані заходи щодо підтримки промисловості країни. Про це свідчать прийняті концепції державної промислової політики, стратегії соціально-економічного розвитку України, Закони України, а також загальнодержавні цільові та інші програми розвитку промисловості та її галузей.

Про актуальність проблеми державної підтримки розвитку промисловості свідчать і дослідження як вітчизняних науковців: О. Амоші, Ю. Бажала, І. Булеева, З. Варналія, В. Вишневського, А. Гальчинського, В. Горбуліна, В. Гейця, Я. Жаліла, Ю. Кіндзерського, М. Кизима, М. Корецького., В. Мунтіяна, С. Салигі, М. Якубовського та ін.,

так і закордонних: Л. Абалкіна, J Brander., І. Богданова, С. Глазьєва., А. Городецького, D. Rodrick, B. Spencer, О. Таркіна, А. Шаститко та ін. [1 – 10 та ін.].

Проте необхідно зазначити, що сучасна ситуація у вітчизняній промисловості, незважаючи на певні кроки держави у напрямі підтримки її розвитку, може бути охарактеризована як критична, оскільки протягом останніх десятиріч промислового розвитку України притаманні руйнівні тенденції, що дозволяє зробити висновок про неефективну політику держави в промисловому секторі та необхідність її негайного переосмислення.

Отже, **метою статті** є аналіз існуючої нормативно-правової бази державної підтримки розвитку промисловості України та напрямів її удосконалення.

**Результати дослідження.** У період з 1996 – 2013 рр. було прийнято дві концепції державної промислової політики України: Концепція державної промислової політики України, затверджена Постановою КМУ від 29 лютого 1996 р. №272 [11], та Концепція державної промислової політики, схвалена Указом Президента України від 12 лютого 2003 року №102/2003 [12]. Їх сутність розкрито в табл. 1.

Таблиця 1

Концепції державної промислової політики України [11; 12]

Концепція державної промислової політики України (затверджена Постановою КМУ від 29 лютого 1996 р. № 272) [11]	Концепція державної промислової політики (схвалена Указом Президента України від 12 лютого 2003 року № 102/2003)[12]
1	2
<i>Основна ідея державної промислової політики</i>	
Забезпечення економічної могутності, незалежності і безпеки країни на основі розвитку високотехнологічних та конкурентоспроможних виробництв	Не визначена
<i>Мета державної промислової політики</i>	
Призупинення спаду виробництва, забезпечення модернізації, структурної перебудови і сталого розвитку промисловості в умовах переходу до ринку як основи економічної незалежності держави, зростання добробуту народу та інтеграції країни у систему світових господарських зв'язків	Створення сучасного інтегрованого у світове виробництво і здатного до саморозвитку промислового комплексу, який відповідає аналогічним утворенням у розвинених країнах світу
<i>Головні науково-технічні і виробничі пріоритети</i>	
1. Визначальні фундаментальні наукові дослідження 2. Розробка нових матеріалів і технологій їх обробки 3. Розробка біотехнологій, розвиток фізики низьких температур, ядерної фізики, електрозварювання	Стимулювання розвитку наукоємних галузей – мікроелектронної, авіакосмічної, автомобілебудівної тощо Прискорення розвитку легкої промисловості, харчової промисловості та переробки сільськогосподарських продуктів

1	2
4. Розробка космічних технологій, нових джерел енергії, екологічного захисту, нових технологій комунікацій тощо. 5. Виробничі пріоритети – розвиток галузей та виробництва з розробки: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ракетно-космічної техніки та літакобудування;</li> <li>▪ суднобудування;</li> <li>▪ верстатобудування;</li> <li>▪ мікроелектроніки;</li> <li>▪ електротехніки;</li> <li>▪ приладобудування;</li> <li>▪ легкої та харчової промисловості.</li> </ul>	
<i>Основні принципи</i>	
Максимальна орієнтація на власні можливості Використання механізму програмно-цільового планування	Забезпечення національних інтересів Соціальна, економічна спрямованість реформування промисловості
Розроблення щорічних програм, планів і прогнозів економічного розвитку і поєднання державного впливу ринкових регуляторів на промислове виробництво	Реалізація інноваційного типу розвитку промисловості Поєднання державного регулювання з ринковими механізмами саморегуляції Програмно-цільовий підхід до вирішення завдань промислової політики Поглиблення процесів інтеграції у світову економіку, на-самперед, євроінтеграції
<i>Стратегії розвитку галузей і виробництв у промисловості</i>	
Не визначені	Стратегія ефективного використання природних ресурсів Стратегія «переслідування» («копіювання») Стратегія «лідерних технологій» «Проривна» стратегія
<i>Джерела фінансування</i>	
Не вказані	Власні кошти підприємств та організацій Державні інвестиційні ресурси, зокрема частка надходжень від приватизації державного майна Ресурси фінансово-кредитної сфери (банківське кредитування, кошти інвестиційних, пенсійних фондів, страхових інвестиційних компаній) Іноземний капітал Кошти населення Інші джерела, не заборонені законодавством.

Порівнюючи концепції державної промислової політики України, які були прийняті в 1996 р. та 2003 р., можна констатувати, що вони не однотипні за структурою та глибиною опрацювання проблем (табл. 2).

Так, Концепція державної промислової політики України, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 29 лютого 1996 р. №272 (далі – Концепція-1996), була розроблена з урахуванням реального стану промисловості країни в 1994 – 1995 рр. і тенденцій, що виникли в результаті реформування відносин власності та структурної перебудови галузей промисловості.

Мета, яка була визначена в Концепції-1996, відповідала стану промисловості в 90-і роки, – призупинення спаду виробництва, забезпечення структурної перебудови, модернізації і розвитку промисловості, зростання добробуту населення. Крім того, в цій Концепції була поставлена мета інтеграції України у систему світових господарських

зв'язків. Концепція-1996 повинна була стати основою для всіх інших програм органів державної виконавчої влади в галузі реформування і розвитку промислового комплексу, фундаментальних і прикладних досліджень у сфері промислового виробництва і, одночасно, – стратегічним орієнтиром діяльності уряду в забезпеченні економічної та військової безпеки країни, зростання соціального і культурного рівня життя народу.

Розв'язання проблем розвитку промисловості України передбачалось здійснити до 2020 р. Проте, проблем і негативних тенденцій у 1994 – 1995 рр. було багато. Так, не відбулась переорієнтація підприємств ВПК на випуск товарів широкого вжитку, незважаючи на те, що виробництво військової техніки скоротилось у 1992 – 1996 рр. більше ніж на 90 %. Дуже різко зменшилось фінансування НДДКР у промисловості. У 1994 р. воно становило 17 % від обсягів 1990 р., а фінансування фундаментальної і прикладної нау-

Таблиця 2

## Структура концепцій державної промислової політики України

Концепція державної промислової політики, затверджена в 1996 р.	Концепція державної промислової політики, схвалена в 2003 р.
Вступ I. Аналіз стану промислового комплексу України II. Основні завдання та пріоритети промислової політики III. Стратегічні напрями промислової політики IV. Галузевий аспект промислової політики V. Аспекти промислового виробництва (регіональний, соціальний, екологічний) VI. Підтримка вітчизняного товаровиробника VII. Реалізація державної промислової політики	1. Загальні положення 2. Стратегія та засоби реалізації державної промислової політики 3. Основні напрями державної промислової політики 4. Нормативно-правове забезпечення розвитку промисловості 5. Етапи реалізації Концепції 6. Додаток до Концепції «Галузеві особливості проведення державної промислової політики»

ки не перевищувало 0,4 % ВВП країни. Знижувалась інноваційна активність підприємств, втрачався інтелектуальний потенціал країни. Тривав спад інвестиційної активності. Протягом 1991 – 1993 рр. обсяг капітальних інвестицій зменшився більше ніж на 47 %. У промисловості відбувалась некерована конверсія, яка призводила до зменшення високотехнологічних виробництв [13].

Стратегічними напрямками промислової політики в Концепції-1996 були визначені наступні:

1. Здійснення структурної перебудови промислового комплексу України.
2. Конверсія і диверсифікація оборонної промисловості (ОПК).
3. Удосконалення структури науково-технічного потенціалу.
4. Створення виробничо-технологічних комплексів.

В Концепції-1996 з'явилося поняття «сфера критичних технологій». До сфери критичних технологій було віднесено розв'язання проблем, які пов'язані із забезпеченням добробуту та здоров'я населення, енергозабезпеченням і енергозбереженням, достатнім рівнем обороноздатності. Також в ній були сформульовані напрями розвитку й ефективного використання власної бази паливно-енергетичного комплексу на базі створення власного паливно-ядерного циклу; гірничої та кольорової металургії; хімічної та нафтохімічної промисловості; машинобудівного комплексу у напрямі розвитку авіаційної промисловості та ракетно-космічного комплексів; суднобудування; мікроелектроніки та радіоелектронної промисловості; верстатно- і приладобудування, автомобілебудування, сільгоспмашинобудування тощо.

У окремий розділ у Концепції-1996 виділені регіональні, соціальні і екологічні аспекти промислового виробництва.

Реалізація визначеної в Концепції-1996 державної промислової політики пов'язувалась з реформуванням відносин власності, зосередженням контрольних пакетів акцій у ефективних власників-професіоналів і стратегічних інвесторів. Інституційні перетворення у промисловості передбачалось проводити тільки з точки зору економічної доцільності; підвищення конкурентоспроможності та ефективності виробництва. Підкреслювалось, що розвиток конкурентоспроможності виробництва залежить від конкретних умов країни, і головну роль тут повинні відігравати не незалежні ринкові сили, а уряд.

Тому принципи і механізми приватизації повинні уточнюватись та застосовуватись у практиці індивідуального підходу до об'єктів приватизації та використання типових процедур.

Зазначалось, що структура державного управління промисловістю потребує відповідних змін з метою поступового переходу від галузевої ієрархічної системи до матричної (регіонально-горизонтальної).

Принципи та методи реалізації державної промислової політики – максимальна орієнтація на власні можливості; використання механізму програмно-цільового планування розвитку галузей промисловості. Насамкінець, найважливішим пріоритетом промислової політики, який найактуальніший зараз, було визначено оздоровлення економічного середовища, в якому діють суб'єкти господарювання, і поліпшення інвестиційного клімату.

У Концепції державної промислової політики, яку було схвалено Указом Президента України від 12 лютого 2003 р. (далі – Концепція-2003), метою державної промислової політики було визначено створення сучасного, інтегрованого у світове виробництво і здатного до саморозвитку промислового комплексу, який відповідав би аналогічним утворенням у розвинутих державах світу.

У Концепції-2003 на відміну від Концепції-1996 були визначені стратегії розвитку різних галузей промисловості країни (рис. 1).

Стратегія використання природних ресурсів була визначена для вугільної, металургійної, гірничорудної промисловості та промисловості будматеріалів. Стратегія «переслідування» («копіювання») мала застосовуватись у виробництві побутової техніки, двигуно- та автомобілебудуванні, хімічній промисловості тощо. Її сутність полягає в освоєнні випуску конкурентоспроможної продукції, яка вже вироблялась у розвинутих країнах світу. Сутність стратегії «лідерних технологій» полягала у використанні власних науково-технічних досягнень для створення нових видів продукції і технологій з метою виходу на нові ринки. Таку стратегію в Концепції-2003 передбачалось застосувати в оборонній, аерокосмічній, суднобудівній та хімічній промисловості, важкому та енергетичному машинобудуванні, індустрії інформаційних технологій та інших наукоємних виробництвах. Сутність «проривної» стратегії полягала у створенні принципово нових видів продукції, що випереджають сучасні зразки на одне-два покоління. Ви-





Рис. 1. Стратегії розвитку галузей промисловості в Концепції-2003

ходячи з того, що ця стратегія має селективний характер, її реалізація передбачалась у науково-технічних установах та на підприємствах, на яких активно займаються інноваційною діяльністю.

Загальним для кожної з цих стратегій було визначено досягнення нового технологічного рівня у провідних галузях промисловості.

Основними напрямками здійснення промислової політики в Концепції-2003 передбачались такі:

1. Реформування системи управління промисловістю.
2. Здійснення структурної політики.
3. Здійснення інституційної політики.
4. Реалізація ефективної науково-технічної та інноваційної політики.
5. Покращення політики у сфері інвестицій.
6. Покращення політики у сфері внутрішнього і зовнішнього ринків.

У Концепції-2003 передбачалась подальша інтеграція української промисловості у світову економіку. Пріоритет було віддано авіакосмічній промисловості, приладобудуванню, інформаційним технологіям, виробництву техніки для АПК, а також військової та побутової техніки.

Як і в попередній Концепції-1996, увага в Концепції-2003 була акцентована на нормативно-правовому забезпеченні розвитку промисловості, необхідності гармонізації відповідних нормативно-правових актів з міжнародними стандартами. Передбачалось внести в установленому порядку зміни до нормативно-правових актів з питань інституційних перетворень у промисловості; оподаткування; здійснення експортно-імпорتنних операцій; інноваційно-інвестиційної діяльності; захист прав інтелектуальної власності тощо.

В Концепції-2003 на відміну від Концепції-1996 були передбачені джерела фінансування, але без конкретизації обсягів фінансування за кожним із джерел. В додатку до Концепції-2003 були визначені за етапами (до 2006 р. та у період 2007 – 2011 рр.) пріоритети і види підтримки машинобудування; підприємств із виготовлення зброї та військової техніки; гірничої та кольорової металургії; хімічної та нафтохімічної промисловості; легкої промисловості. Серед видів підтримки – загальна, селективна, точкова, яка представлена на прикладі машинобудування на рис. 2.

Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що основні завдання і пріоритети, які були визначені в Концепції-1996, пов'язувались із розробкою нових матеріалів і технологій їх обробки; розробкою біотехнологій; розвитком фізики низьких температур; розробкою

космічних технологій, нових джерел енергії тощо. Відповідно до цих завдань, були визначені пріоритетні галузі – ракетно-космічна, літакобудування, суднобудування, мікроелектроніки, приладобудування, легкої і харчової промисловості та ін.

Завдання такого напрямку були визначені і в Концепції державної промислової політики, схваленої Указом Президента України від 12.02.2003 р., – стимулювання розвитку наукоємних галузей. Пріоритети – мікроелектроніка, авіакосмічна, автомобілебудівна галузі, легка і харчова промисловість та ін.

Проте, на початок 2015 р. «на плаву» тримається лише харчова промисловість країни. Щодо авіабудування, то з погляду сьогодення Україна не тільки не розвинула, а швидше за все поховала як виробництво, так і репутацію національного авіабудування. У спадщину від СРСР Україні перейшло чотири повітряні армії, 10 авіаційних дивізій, 49 авіапунктів, 11 окремих ескадрилій, льотні учбові заклади. Всього Україна мала 600 військових частин, 2800 літальних апаратів різноманітного призначення, більше 120 тис. військовослужбовців. У країні було розташовано більшу частину сучасних військових аеродромів і створено передову авіаційну промисловість, яка була здатна виробляти сучасні літальні апарати і озброєння, а 20 років потому військово-транспортна авіація України була однією з провідних у світі. Літаків «Іл-76» було в Україні 190 одиниць. Однак невдовзі їх спіткала доля українського морського пароплавства – переважну частку повітряних суден було розпродано. З шести авіапунктів, на озброєнні яких був «Іл-76», залишився один, відомий як «мелітопольська бригада».

Масовий розпродаж авіатехніки був важливим джерелом корупційних доходів українських чиновників всі останні 20 років. Зараз банкрутство очікує Харківський авіаційний завод, ДП «Антонов», на якому за останні кілька років було побудовано два літаки «Ан-158» у межах контракту «Ільюшин Финанс Ко» та авіакомпанії «Cubanade Aviacion».

Щодо наявності доктрини державної промислової політики в Україні, слід констатувати, що в 2001 р. була опублікована стаття «Новая промышленная доктрина – билет в будущее» [14], в якій підкреслювалось, що промисловість як сфера прояву й реалізації визначальної частини матеріальних та інтелектуальних потреб людини є вагомим економічним фактором у постіндустріальному суспільстві. Відіграючи таку подвійну роль у взаємодії з іншими сферами, перетворюючи себе й ці сфери, промисловість може

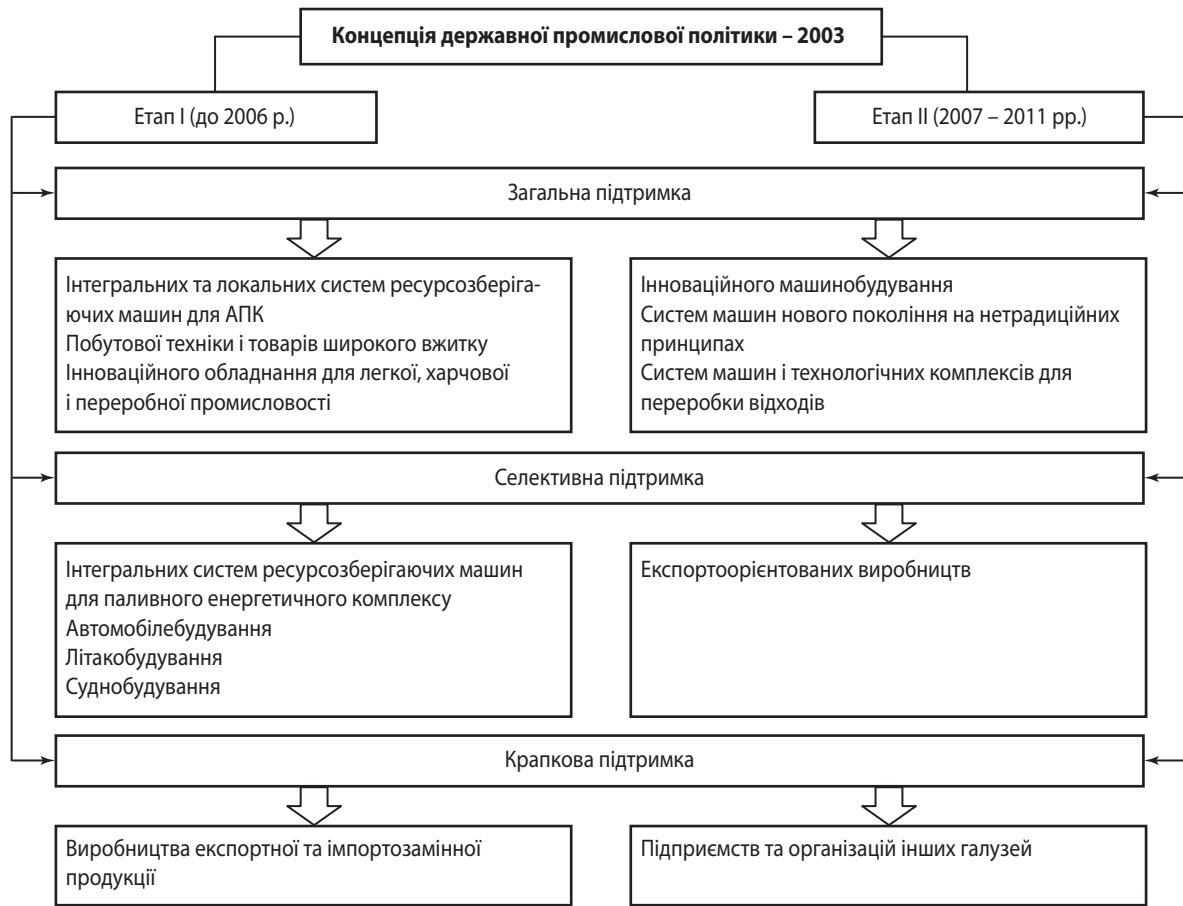


Рис. 2. Види підтримки галузей і виробництв у машинобудуванні, які визначені в Концепції-2003

забезпечувати перехід суспільства до постіндустріального інформаційного стану. Сутність нової промислової доктрини автор бачив в тому, що функціонування промисловості в постіндустріальному суспільстві, розширення її можливостей повинне здійснюватись шляхом усе більш тісного об'єднання з наукою й новими технологіями. Це може бути досягнуто шляхом формування цілісного промислово-науково-технологічного комплексу, здатного до саморозвитку й повністю забезпечуючого внутрішні потреби країни й експорт промислової продукції. Створення промислового комплексу з визначальними характеристиками, запропонованими у доктрині, – основа відродження промисловості країни, зазначено В. Новицьким [14]. І з цим, безумовно, можна погодитись. Без формування цілісних промислово-науково-технологічних комплексів, здатних до саморозвитку, відродити промисловість країни на новому рівні майже неможливо.

Поряд з концепціями державної промислової політики, прийнятими у 1996 р. та 2003 р., в Україні були розроблені: Концепція «Проекту загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року» (затверджена Розпорядженням КМУ від 9 липня 2008 р. №947-р) [15] та Концепція «Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року» (затверджена Розпорядженням КМУ від 17 липня 2013 р. № 603-р.) [16].

Порівняльна структура зазначених нормативно-правових актів наведена в табл. 3.

Основними проблемами, які були визначені в Концепції «Проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року», – це низькі темпи підвищення конкурентоспроможності промисловості, ефективності виробництва та інноваційного розвитку. Однією з основних загроз національній безпеці країни була визнана недостатня конкурентоспроможність промисловості: вітчизняна промисловість забезпечувала країну інноваційною продукцією лише на 25 – 30 %, а показники ефективності промислової діяльності були значно нижчі за рівень розвинутих країн Європи. Так, продуктивність праці була нижчою в 7 – 10 разів, а показники споживання матеріальних та енергетичних ресурсів – у 2 – 3 рази вищими [15].

Основними причинами виникнення низки проблем у промисловості країни були: системна невідповідність інституціональної будови промислового комплексу вимогам постіндустріального устрою; недостатня ефективність механізму управління промисловим комплексом, неефективна галузева структура промислового виробництва, а також незавершеність процесів реструктуризації підприємств та зміни їх форми власності, недосконалість механізму нормативно-правового забезпечення розвитку промисловості.

Крім того, вступ України до СОТ призвів до обмежень у застосуванні усталеного механізму підтримки окремих галузей економіки, захисту вітчизняних товаровиробників шляхом регулювання митно-тарифних бар'єрів,

Структура Концепцій «Загальнодержавних цільових економічних програм розвитку промисловості України», прийнятих у 2008 р. та 2013 р.

Концепція «Проекту загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року»	Концепція Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року
Визначення проблеми, на розв'язання якої спрямована Програма	Визначення проблеми, на розв'язання якої спрямована Програма
Аналіз причин виникнення проблеми та обґрунтування необхідності її розв'язання програмним методом	Основні проблемні питання розвитку промисловості
Мета Програми	Основні причини виникнення проблеми
Можливі варіанти розв'язання проблеми	Мета Програми
Шляхи і способи розв'язання проблеми, строки виконання Програми	Можливі варіанти розв'язання проблеми
Очікувані результати виконання Програми, визначення її ефективності	Шляхи і способи розв'язання проблеми, строки виконання Програми
	Очікувані результати виконання Програми, визначення її ефективності

а також розширив доступ іноземних інвесторів до участі у державних тендерах.

В Україні зменшилася до критичних розмірів частка високотехнологічних виробництв. В результаті зменшився попит на власні науково-дослідні та прикладні розробки.

Недосконалість інвестиційно-кредитної системи спричинила вплив власного капіталу та зменшення фінансових ресурсів, що негативно позначається на інноваційній активності суб'єктів господарювання. Комплексне розв'язання проблем бачилось шляхом коригування завдань розвитку промислового комплексу, визначених

«Державною програмою розвитку промисловості на 2003 – 2011 роки».

Метою Концепції проекту «Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року», схваленої Розпорядженням КМУ від 09.07.2008 р. №947-р (далі – концепція Програми-2017), була визначена активізація інноваційно-інвестиційної діяльності в промисловості та прискорення інтеграції промислового комплексу у світове виробництво.

Було запропоновано три можливих варіанти розв'язання проблеми (рис. 3).

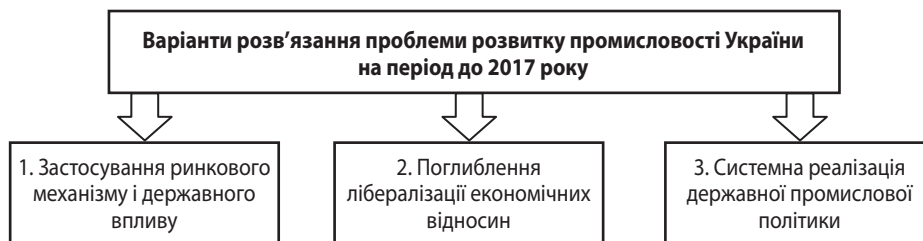


Рис. 3. Основні аспекти промислової політики в концепції Програми-2017

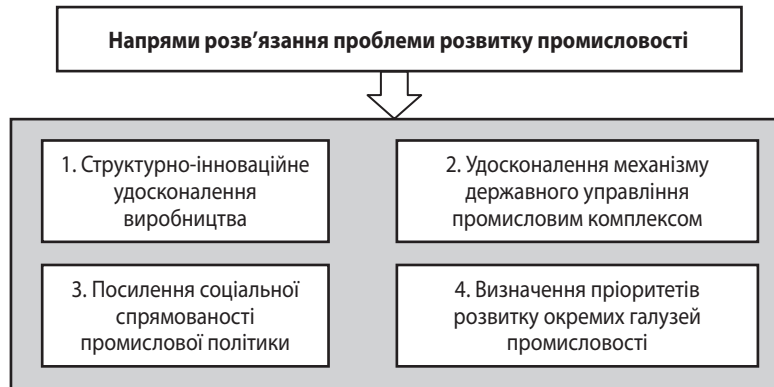
Перший варіант передбачав застосування як ринкового механізму, так і державного впливу у процесі виконання Державної програми розвитку промисловості на 2003 – 2011 роки. Такий підхід міг би прискорити трансформаційні процеси в окремих галузях промисловості. Другий варіант передбачав поглиблення лібералізації економічних відносин. Це могло сприяти трансформаційним процесам і забезпечити розвиток промисловості шляхом поступової еволюції. Однак цей варіант не передбачав ефективного використання наявних складових потенціалу інноваційного розвитку та не давав змоги досягти позитивних результатів у короткі терміни. Третій варіант (оптимальний) розв'язання проблеми полягав, по-перше, у системній реалізації державної промислової політики, по-друге, у використанні ресурсів держави, регіонів і приватного бізнесу з метою інноваційно-інвестиційного розвитку промисловості. Це надавало потенційну можливість значно підвищити ефективність державного управління, а також вико-

ристати переваги, які виникають під час реалізації гнучкої бюджетної, податкової та фінансово-кредитної політики.

Напрями розв'язання проблеми були визначені такі (рис. 4).

Структурно-інноваційне удосконалення виробництва передбачалось здійснювати шляхом реалізації конкурентних переваг окремих виробництв, продукція яких користується стійким попитом, застосування міжнародних стандартів якості та ефективного використання економічних переваг у зв'язку з вступом України до СОТ; накопиченням та подальшим використанням у виробництві науково-технологічного, ресурсного та інтелектуального потенціалів.

Передбачалось також запровадження ресурсо- та природозберігаючих технологій; освоєння технологій водневої енергетики, виробництва моторного палива з рослинної сировини (соя, ріпак), введення в експлуатацію відновлюваних джерел енергії.



**Рис. 4. Способи прискорення розвитку промисловості країни в концепції Програми-2017**

З метою посилення соціальної спрямованості промислової політики в Концепції проекту «Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 р.» передбачалось здійснити заходи, спрямовані на удосконалення системи оплати праці, професійного навчання та соціального захисту, а також удосконалити кадрову політику.

Основне значення надавалось розвитку галузей промисловості, які забезпечували Україні конкурентні переваги на світовому ринку та поступове прискорення темпів зростання в суміжних галузях економіки країни. В цій Концепції акцент був зроблений на посиленні конкуренції та стратегічних напрямках розвитку машинобудування, серед яких – збільшення випуску наукоємної конкурентоспроможної продукції на базі застосування технологій і обладнання, що підвищують ефективність виробництва, створення замкнених технологічних циклів та зміцнення міжгалузевої кооперації.

До пріоритетних галузей і виробництв, які визначатимуть підвищення рівня наукоємності і технологічності машинобудування, було віднесено такі: авіаційна та ракетно-космічна, автомобілебудування, суднобудівна, сільсько-господарського машинобудування.

Наголос було зроблено на необхідності виготовлення технологічного обладнання для модернізації базових галузей промисловості – енергоблоків теплових електростанцій, котельного та когенераційного обладнання, теплових насосів, котлів та двигунів, що працюють на біопаливі, шахтного устаткування, ресурсо- та енергозбереження, екологізації, автоматизації та підвищення ефективності виробництв металургійної і хімічної промисловості. Особливу увагу планувалось приділити розвитку виробництва складної побутової техніки тривалого користування, застосування якої сприятиме підвищенню ефективності ведення домашнього господарства, послабленню залежності українського споживача від її імпорту, а також підвищенню рівня конкурентоспроможності такої техніки на вітчизняному та світовому ринку.

Передбачалось також забезпечити відродження виробництва сучасних видів озброєння і військової техніки, створення ефективних науково-виробничих комплексів на базі розрізаних науково-дослідних інститутів, конструкторських бюро та підприємств шляхом їх реструктуризації.

У Концепції проекту «Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 р.» одним з найпотужніших секторів промисловості представлено гірничо-металургійний комплекс, стратегія розвитку якого полягала у задоволенні попиту на продукцію на внутрішньому ринку, збереженні позицій на світовому ринку, модернізації виробничого потенціалу із застосуванням енергозберігаючих та екологічно безпечних технологій. Досягнення зазначеної мети передбачалось досягти шляхом диверсифікації виробництва та оптимізації його структури в результаті збільшення номенклатури нових сортментів, зокрема електроплавильного виробництва сталі, виробництва спеціальних сталей і сплавів, титанових сплавів та прокату, алюмінієвої фольги, створення нових видів цирконієвої продукції, наприклад, для енергоустановок з прямим перетворенням енергії палива на електричну, збільшення обсягів випуску прокату і труб з антикорозійним покриттям, каліброваного прокату, гнутих профілів.

Однією з пріоритетних галузей вітчизняної промисловості в концепції Програми було визначено хімічну та нафтохімічну промисловість. Основними напрямками їх розвитку – збільшення частки наукоємних і високотехнологічних хімічних виробництв, зокрема виробництва гумових та пластмасових виробів, хіміко-фармацевтичної промисловості та ін.

Легка промисловість повинна була розвиватися у напрямі значного збільшення обсягів виробництва з орієнтацією на українського споживача, що передбачалось здійснити в результаті ефективного використання сировинної бази і посилення захисту вітчизняного виробника в умовах вступу України до СОТ шляхом проведення реконструкції та технічного переоснащення підприємств.

Очікувалось, що виконання Програми забезпечить досягнення якісно нового рівня розвитку промисловості: у 3 рази збільшаться обсяги промислового виробництва, буде удосконалено його галузеву структуру.

Очікувані результати виконання Державної цільової програми розвитку промисловості на період до 2017 року наведені в табл. 4.

Зростання частки продукції галузей інноваційно-інвестиційного сектора, передусім машинобудування, прогнозувалось до 21 % у 2012 р., фактичне виконання – 10 %; сектора споживчих товарів, відповідно, – до 24 %. Частку продукції енергосировинного сектора передбачалось зни-



зити до 52 % у 2012 р., фактичне виконання – 38,2 %. Частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції повинна була збільшитись до 15 – 20 % у 2012 р. Фактично вона становила 3,3 % у 2012 р. Значимо, що зараз такого зростання частки інноваційної продукції сектора машинобудування очікувати навіть не-реально.

Таблиця 4

**Очікувані результати виконання  
Державної цільової програми розвитку промисловості  
на період до 2017 року**

Показники	Очікувані ре- зультати, %		Фактичне виконання, 2012 р., %
	2012 р.	2017 р.	
Частка продукції інноваційно-інвестиційного сектора машинобудування	21,0	32,0	10,0
Частка продукції сектора споживчих товарів	24,0	31,0	...
Частка продукції енергоси- ровинного сектора	52,0	37,0	38,2*
Частка інноваційної про- дукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції	15,0 – 20,2	30,0	3,3

\* Дані за 2013 рік [31; 32]

Фінансування Програми передбачалось здійснювати за рахунок коштів Державного бюджету, виходячи з наявних фінансових ресурсів, власних коштів підприємств та інших джерел. Конкретні розміри фінансування визначені не були.

У 2013 р. Кабінетом Міністрів України розпорядженням від 17 липня 2013 р. №603-р було затверджено Концепцію «Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року» [16]. В цій Концепції підкреслено, що реалізація Державної програми розвитку промисловості на 2003 – 2011 роки, яка була затверджена постановою КМУ від 28 липня 2003 р. №1174, забезпечила позитивні зрушення в технологічному, еконо-

мічному і соціальному стані промисловості, завдяки чому було досягнуто збільшення обсягів промислового виробництва в цілому за 2003 – 2011 рр. на 17,5 %.

Але основними проблемними питаннями розвитку промисловості залишились: недосконалість інвестиційно-кредитної системи, що спричиняло вплив власного капіталу, зменшення фінансових ресурсів та зниження рівня інноваційно-інвестиційної активності суб'єктів господарювання, низький рівень наповнення внутрішнього ринку продукцією вітчизняного виробництва та ін. (рис. 5).

Метою Програми-2020 було визначено комплексне розв'язання проблемних питань щодо функціонування промислового сектора економіки України шляхом розроблення організаційно-економічного механізму та залучення ресурсів для реалізації завдань структурно-технологічної модернізації вітчизняної промисловості у напрямі збільшення частки високотехнологічних видів діяльності в обсягах виробництва та експорту, задоволення потреб внутрішнього ринку у продукції власного виробництва, зростання зайнятості та підвищення завдяки цьому добробуту населення.

Розглядалось три варіанти розв'язання проблемних питань (рис. 6).

Перший варіант передбачав посилення впливу органів державної влади на промислове виробництво у країні. Одночасно фінансування розвитку галузей національної промисловості передбачалося здійснювати переважно за допомогою приватних інвестицій. Бюджетне фінансування промислових підприємств практично не передбачалося. За таких умов посилення державного впливу очікувати майже неможливо. Фінансування виконання державних замовлень промисловими підприємствами також майже не відбувалось, тому цей варіант був нежиттєздатний.

Другий варіант був пов'язаний з необхідністю модернізації промислового виробництва на базі імпортних науково-технічних досягнень (технологій, устаткування, видів продукції, послуг), але які практично не використовуються на світовому ринку як інноваційний продукт. Переваги такого підходу – тимчасове підвищення конкурентних можливостей вітчизняних виробників шляхом залучення ззовні нових технологій та економічних механізмів у виробництво промислових видів продукції. Негативна сторона – закріплення периферійного статусу промисловості України.

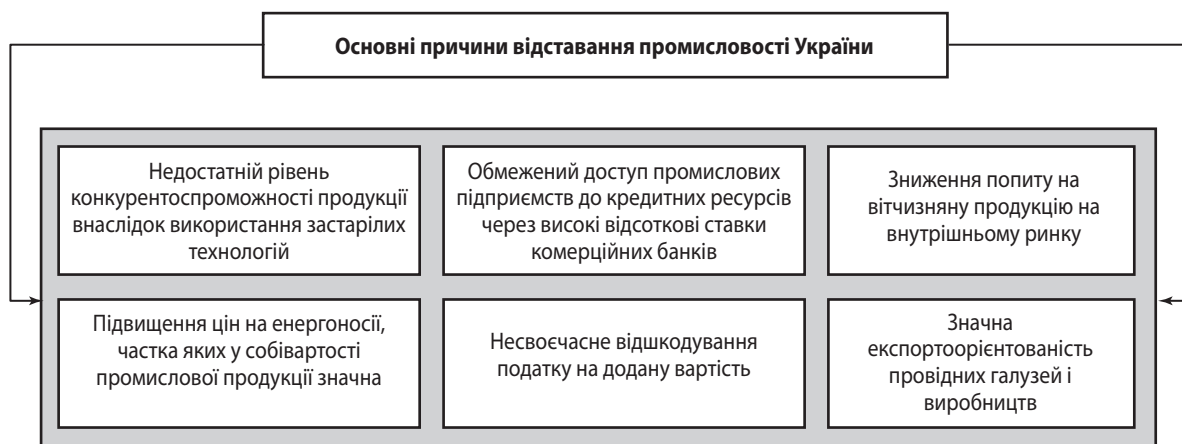


Рис. 5. Основні причини виникнення проблем у промисловості України, які визначені в концепції Програми-2020



Рис. 6. Напрями розв'язання проблем розвитку промисловості України в концепції Програми-2020

Сутність третього, оптимального варіанту розв'язання проблеми, полягала у реалізації державної політики структурно-технологічних перетворень промисловості на середньо- і високотехнологічні виробництва шляхом збільшення частки вітчизняних розробок на основі поєднання інноваційної та промислової політики. Для реалізації переваг даного варіанту передбачалося забезпечити сприяння інноваційній діяльності в усіх перспективних сферах економічної діяльності, створення науково-інноваційно-виробничих кластерів у високотехнологічних галузях на

базі комерціалізації власних наукових розробок з використанням незадіяних виробничих потужностей державних підприємств та галузевих наукових інститутів.

Основним ризиком у застосуванні такого підходу визначалась недостатність фінансових ресурсів для розвитку промислового сектора економіки за рахунок коштів Державного бюджету, залучення кредитів, інвестицій, позичок, коштів приватних інвесторів.

Тому в Концепції-2020 були розроблені такі основні напрями розв'язання проблеми (рис. 7).

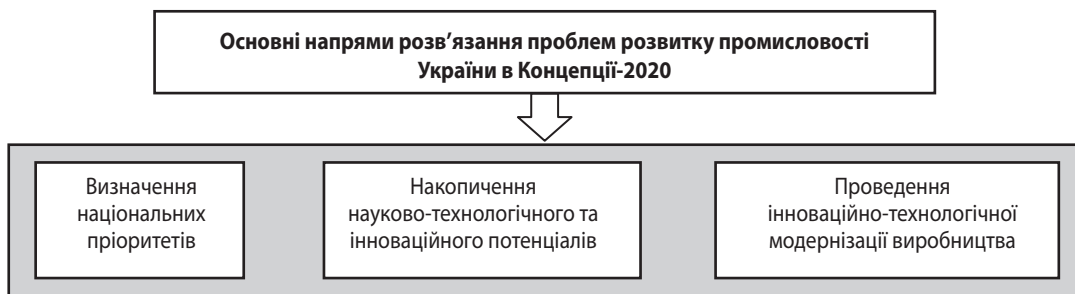


Рис. 7. Передумови для розвитку промисловості України в Концепції-2020

Визначення національних пріоритетів у промисловості передбачалося шляхом забезпечення взаємозгодженості параметрів промислової політики з бюджетною, податковою, митною політикою; накопиченням та подальшим використанням у виробництві науково-технологічного, ресурсного та інтелектуального потенціалу, а також створенням умов для проведення інноваційно-технологічної модернізації виробництва зі збільшенням промислових виробництв новітніх технологічних укладів.

Передбачалась також:

- активізація виробничої і фінансової кооперації із зарубіжними країнами на прийнятних для України умовах та оптимізація структури промислового виробництва з посиленням ролі внутрішнього ринку і прискореним розвитком видів діяльності, які здатні забезпечити імпортозаміщення та приріст експорту в конкурентоспроможних секторах економіки;
- реалізація енергозберігаючої моделі розвитку з використанням нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії, диверсифікацією енергопостачання та формуванням ефективної структури енергогенеруючих потужностей у промисловому

виробництві; зменшенням рівня енергоємності виробництва, що є найактуальнішим питанням у 2015 р.;

- зменшення обсягу споживання енергоресурсів шляхом модернізації енерговитратного технологічного обладнання промислових підприємств.

У Концепції-2020 підкреслювалась також необхідність приведення системи технічного регулювання у відповідність з міжнародними стандартами якості продукції, екологічних вимог до продукції та технологічного процесу її виробництва, охорони праці, техніки безпеки.

Програму розвитку промисловості планувалося виконати протягом 2013 – 2020 рр., а очікуваними результатами виконання Програми були такі (табл. 5).

Фінансування Програми розвитку промисловості передбачалося здійснювати відповідно до Концепції-2020 в рамках можливостей Державного бюджету, виходячи з наявних фінансових ресурсів, а також на засадах державно-приватного партнерства із залученням власних коштів підприємств та організацій, кредитів, інвестицій.

Поряд з концепціями державної промислової політики України було розроблено низку галузевих концепцій Державних цільових науково-технічних програм (табл. 6).

Таблиця 5

## Основні показники виконання Концепції-2020

Показник	Темп приросту
Збільшення індексу промислової продукції	2 – 2,2 %
Зростання частки інноваційної продукції в обсязі виробництва промислової продукції	до 50 %
Збільшення частки промислових підприємств, що виробляють інноваційну продукцію	до 25 %
Зниження темпів щорічного приросту імпорту промислових товарів	до 9 – 9,5 %
Збільшення середньорічних темпів приросту експорту промислової продукції	7 – 10 %

Серед нормативно-правових актів розвитку промисловості країни та її провідних галузей – стратегій економічного і соціального розвитку України, в яких також були визначені пріоритети розвитку промисловості країни (табл. 7).

Поставлена мета у Посланні Президента України до Верховної Ради України (2002 р.), а також у Стратегіях економічного і соціального розвитку України щодо розвитку авіаційної промисловості, ОПК, суднобудування, виконана не була. Все це драматично відбилось у 2014 р. на боєздатності української армії під час проведення АТО на сході країни і стало уроком для тих, хто прийде до владних структур надалі.

Так, у «Стратегії економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015)» чітко були визначені етапи реструктуризації оборонно-промислового комплексу (рис. 8).

Жоден з цих етапів виконано не було.

Таблиця 6

## Галузеві концепції Державних цільових науково-технічних програм

Концепція	Мета
1. Концепція Державної цільової науково-технічної програми «Розробка і освоєння мікроелектронних технологій, організація серійного випуску приладів і систем на їх основі» (Розпорядження КМУ від 3 жовтня 2007 р. №814-р) [17]	Розвиток електронної компонентної бази Задоволення потреб вітчизняних виробництв електронного приладобудування за рахунок закупівлі імпортних електронних компонентів і приладів
2. Концепція Державної цільової науково-технічної програми «Створення хіміко-металургійної галузі виробництва чистого кремнію на період 2009-2012 рр.» (Постанова КМУ від 28 жовтня 2009 р. №1173) [18]	Промислове освоєння родовищ кварцової сировини Вирощування монокристалів та виплавка мультикристалічних зливків Розробка новітніх сучасних перетворювачів сонячної енергії Розвиток наноелектроніки та нанофотоніки
3. Концепція Державної цільової науково-технічної програми «Нанотехнології та наноматеріали» на 2010 – 2014 роки (Розпорядження Кабінету Міністрів України від 2 квітня 2009 р. № 331-р) [19]	Розвиток сучасної наноіндустрії: нанотехнологій та виготовлення нових наноматеріалів у таких галузях промисловості як машинобудування, оптоелектроніка, мікроелектроніка, автомобільна промисловість, а також сільське господарство, медицина та екологія
4. Концепція Державної цільової програми розвитку легкої промисловості на період до 2011 року (Розпорядження КМУ від 27 грудня 2006 р. №673-р) [20]	Розвиток підгалузей легкої промисловості та їх науково-технічне забезпечення Прискорення інноваційного розвитку легкої промисловості шляхом підтримки нових об'єднань українських виробників: національного технопарку «Текстиль України» та «Український лляний консорціум» Розвиток лізингу в галузі виробництва продукції легкої промисловості Розвиток національної сировинної бази для легкої промисловості

Серед прийнятих і нереалізованих стратегій – «Стратегія розвитку суднобудування на період до 2020 року» [24]. До 1990 р. в Україні будувалися практично всі типи океанських і морських суден (пасажирські, танкери, сухогрузи, військові кораблі), а також теплоходи, портові крани, катера, земснаряди, траулери, рефрижератори й буксири та ін. Україна виготовляла й ремонтувала 70 % цивільного й військового флоту СРСР. Після розпаду Союзу на території України залишився потужний суднобудівний комплекс: 11 суднобудівних заводів, які давали більш 30 % суднобудівної про-

дукції СРСР, 7 підприємств суднового машинобудування, 11 підприємств морського приладобудування, 27 окремих науково-дослідних інститутів і конструкторських бюро.

Однак з 1991 р. українська суднобудівна галузь почала інтенсивно деградувати, тому що обладнання всі ці роки не оновлювалося й не модернізувалося, працюючи на зношення. На сьогодні, при значних виробничих потужностях, завантаження суднобудівних заводів України не перевищує 40 %. Кораблебудівні заводи України, які тримаються «на плаву», виживають за рахунок виробництва напівфабрика-

Стратегії економічного і соціального розвитку України та галузей промисловості

Стратегії розвитку	Мета
1. Послання Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002 – 2011 роки» Документ п0001100-02, редакція від 30.04.2002 [21]	Розвиток наукоємних галузей – авіакосмічної, виробництва військової техніки, електротехнічної і приладобудівної, виробництва засобів зв'язку, інформатики та складної апаратури, медичного устаткування, радіо- та електронної продукції, а також розвиток важкого і сільськогосподарського машинобудування, верстатобудування, суднобудування, автомобілебудування та ін. Серійне освоєння принципово нових моделей літаків АН-70, АН-140 та АН-38 Реалізація унікального міжнародного проекту – програми ракетно-космічного комплексу морського базування "Морський старт" і «Глобалстар».
2. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015) шляхом європейської інтеграції (затверджена Президентом України від 28.04.2004 р. №493/2004) [22]	Подальший розвиток авіаційної та космічної промисловості Розвиток інноваційного потенціалу оборонно-промислового комплексу з метою перетворення його на високотехнологічний наукомісткий сектор економіки (радіолокаційні системи, ракетні технології) Формування ефективного внутрішнього ринку високих технологій (реалізація Державної програми виробництва медпрепаратів та медичної техніки та ін.).
3. Стратегія розвитку вітчизняної авіаційної промисловості на період до 2020 року (схвалена розпорядженням КМУ від 27 грудня 2008 р. №1656-р) [23]	На першому етапі (2008-2010 роки) – забезпечення пріоритетного розвитку виробництва літаків АН-148, АН-140 та їх модифікації, двигуни Д-27, Д-436-148, ТВ-3-117-СБМ1, вертоліт КТ-112. На другому етапі (2011-2015 роки) – забезпечення пріоритетного розвитку виробництва такої авіаційної техніки, як літаки АН-38, АН-70, АН-124, серійного виробництва двигунів Д-27, Д-18Т четвертої серії, АІ-450, АІ-222-25, ВС-2500, вертольоту КТ-112 і його модифікацій. На третьому етапі (2016-2020 роки) – створення нових типів літаків та іншої авіаційної техніки.
4. Стратегія розвитку суднобудування на період до 2020 року (схвалена розпорядженням КМУ від 6 травня 2009 р. №581-р) [24]	Реформування галузі суднобудування шляхом утворення державних господарських науково-виробничих об'єднань Розвиток науково-технічного і виробничого потенціалу Проведення комплексної модернізації та технічного переоснащення підприємств галузі.

тів – корпусів судів (обладнаних трубопроводами, люками й ізоляцією). Іноземних замовників це влаштовує, тому що виробництво корпусів є найбільш працезатратною частиною в будівництві судна.

Неспроможність України будувати кораблі «під ключ» обумовлена тим, що встаткування для оснащення судів у нашій країні не виготовляється, а при покупці його за кордоном мита й ПДВ значно збільшують вартість комплектуючих. У структурі собівартості судна витрати на комплектуюче устаткування й матеріали становлять 50 – 60 %. У результаті будівництво судна українським підприємствам обходиться на 20 – 25 % дорожче у порівнянні з іноземними конкурентами.

По відношенню до окремих провідних за значимістю видів промислового виробництва було прийнято низку Законів України, Державних програм розвитку, Загальнодержавних науково-технічних програм, комплексних програм тощо. Прийняті Закони України щодо розвитку провідних галузей промисловості представлено в табл. 8.

Закон України «Про розвиток літакобудівної промисловості» [25] був прийнятий з метою створення нової авіаційної техніки. Для того, щоб існувала авіаційна промисловість, держава повинна займати певний сегмент у світовому авіаційному ринку, забезпечуючи авіаперевезення саме «своїми» літаками. Якщо сегмент ринку авіаперевезень не

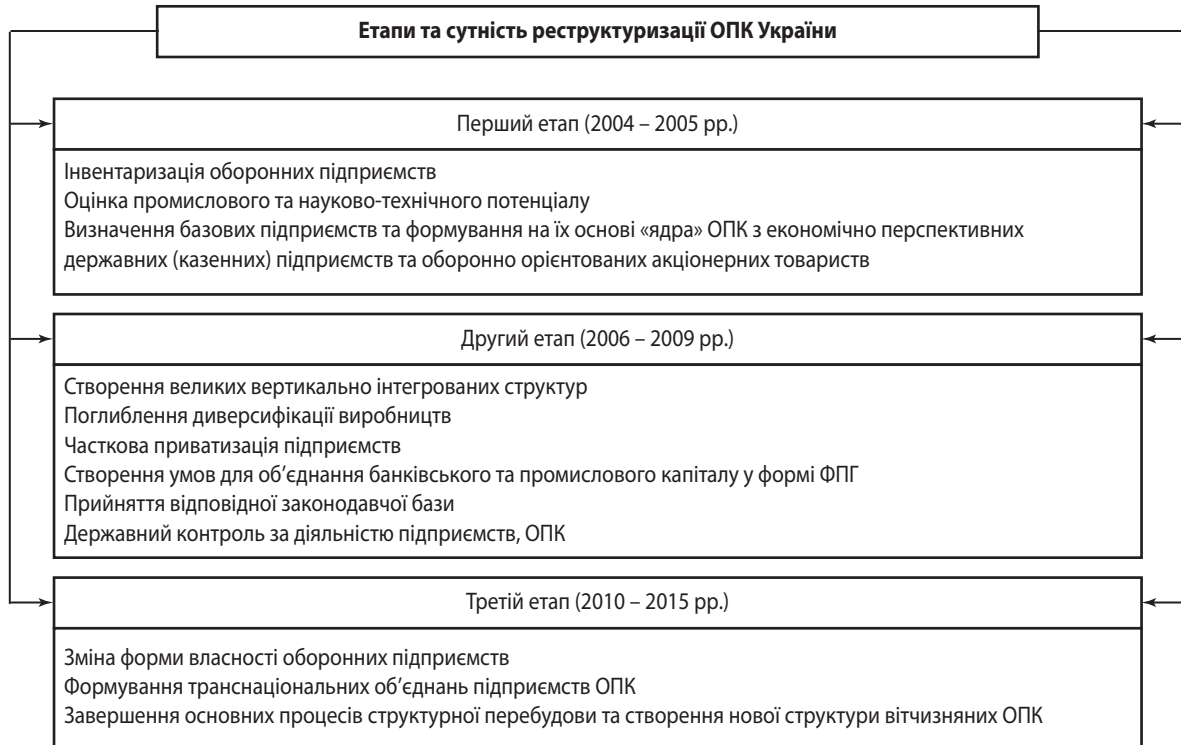
буде зайнятий її літаками, то його займуть конкуренти. Це означає або часткову, або повну втрату ринку, за якою йде скорочення виробництва, зниження прибутків з подальшою деградацією галузі.

Розрахунки спеціалістів показують: для того, щоб Україна утрималась на світовому ринку транспортно-пасажирської авіації у світовому повітряному просторі, повинно постійно літати як мінімум 200 одиниць вітчизняних літаків. На рік таких машин необхідно випускати як мінімум 35 одиниць. В 2008 році Україна випустила всього п'ять літаків. В той же час, компанія Boeing за цей же час – більше 400 лайнерів. Україна навіть за дуже сприятливих умов не зможе виробляти на рік 35 одиниць авіатехніки самотужки і утриматись на світовому ринку авіаційних перевезень.

Крім того, Україні необхідні багатомільйонні кошти на модернізацію основних фондів українського авіапрому та впровадження стандартів сучасного світового авіабудування. Необхідне нове технологічне обладнання. Українській авіаційній промисловості для цього потрібно більше 600 млн дол. США інвестицій. Зрозуміло, що такі кошти в українське літакобудування ніколи не придуть, враховуючи жорстку світову конкуренцію на ринку авіаперевезень.

Не краща ситуація з підтримкою вітчизняного машинобудування для АПК. Закон України «Про стимулю-





**Рис. 8. Сутність етапів реструктуризації ОПК України**

**Таблиця 8**

**Закони України щодо розвитку провідних галузей промисловості**

<b>Закони України</b>	<b>Основні завдання та пріоритети</b>
<b>1</b>	<b>2</b>
1. Закон України «Про розвиток літакобудівної промисловості» від 12.07.2001 № 2660-III (із змінами, внесеними згідно із Законом N1814-VI (1814-17) від 20.01.2010, ВВР, 2010, N 10, ст. 101) [25]	Створення нової авіаційної техніки – принципово нових моделей літаків
2. Закон України «Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу» від 07.02.2002 р. № 3023-III, ВВР, 2002, №24, ст. 167 (зі змінами, внесеними згідно з Законом №1444-IV (1444-17) від 04.06.2009 та Законом № 5478-VI (5478-17) від 06.11.2012, ВВР, 2013, №50, ст. 694) [26]	Визначення обсягів виготовлення і координація виробництва у номенклатурі техніки і обладнання Виконання програм виробництва технологічних комплексів машин і обладнання Здійснення заходів, спрямованих на зростання експортного потенціалу обсягів реалізації техніки і обладнання Розробка проектів програм розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу у порядку, визначеному законодавством Здійснення економічних та організаційних заходів, спрямованих на зростання експортного потенціалу, збільшення обсягів реалізації техніки і обладнання для агропромислового комплексу в Україні та за її межами.
3. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16.01.2003 р. №433-IV [27]	Розвиток машинобудування у напрямі виробництва сучасної ракетно-космічної та авіаційної техніки Розробка нового обладнання та спеціальних технологій для металургійного виробництва Розробка нових матеріалів, удосконалення хімічних технологій Розвиток біотехнології (створення імунологічних препаратів та біосумісних матеріалів; скінтіляційних матеріалів, оптичних та конструкційних монокристалів) Високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості (випуск сучасних комбайнів і тракторів, агрегатів для тракторів середньої потужності, кормозбиральної та бурякозбиральної техніки)

1	2
<p>4. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» 08.09.2011 р. № 3715-VI [28]</p>	<p>Освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії</p> <p>Освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки</p> <p>Освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій</p> <p>Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу</p> <p>Впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики</p> <p>Широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища</p> <p>Розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки.</p>
<p>5. Закон України «Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій» від 09.04.2004 р. № 1676-IV (ВВР, 2004, N32, ст.384 ) [29]</p>	<p>Модернізація електростанцій; створення об'єктів альтернативної енергетики, альтернативних видів рідкого та газового палива; використання вторинних енергетичних ресурсів; розроблення новітніх ресурсозберігаючих технологій</p> <p>Розвиток машинобудування та приладобудування як основи високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва; розвиток високоякісної металургії</p> <p>Розвиток нанотехнологій і мікроелектроніки, створення і впровадження інформаційних технологій та телекомунікаційних систем</p> <p>Удосконалення хімічних технологій, розроблення та застосування нових матеріалів, розвиток біотехнологій</p> <p>Розроблення наукоємних технологій для розвитку сільського господарства і переробної промисловості</p> <p>Створення сучасних транспортних систем</p> <p>Застосування наукоємних технологій у сфері охорони навколишнього природного середовища та оздоровлення людини</p> <p>Розвиток інноваційної культури суспільства</p>

вання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу» та «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» також не виконані [29; 30]. Створення високотехнологічного машинобудування для сільського господарства (випуск сучасних комбайнів і тракторів, агрегатів для тракторів середньої потужності, бурякозбиральної техніки тощо) не відбулося. Сучасні моделі сільгосптехніки імпортуються з Європи.

Україна не має зараз конкурентоспроможного сільськогосподарського машинобудування, але виробництво сільгосптехніки – питання національної продовольчої безпеки країни.

В Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [27] на першому місці – розвиток машинобудування, а саме виробництва ракетно-космічної та авіаційної техніки, випуск сучасних комбайнів і тракторів тощо.

В Законі України «Про загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій» також була визначена необхідність розвитку машинобудування та приладобудування як основи для оновлення всіх галузей, а також розвитку високоякісної металургії, удосконалення хімічних технологій тощо. Ці закони також не були втілені.

Державні комплексні, державні цільові та інші програми щодо розвитку промисловості країни, а також Постанови КМУ та РНБО, які були прийняті в Україні за останні 15 років, наведені в табл. 9.

З усіх Державних програм розвитку промисловості та її галузей (машинобудування, гірничо-металургійного комплексу, авіабудування (створення військово-транспортного літака АН-70), розвитку ракетно-космічної техніки частково виконувалась лише «Загальнодержавна цільова науково-технічна космічна програма України на 2013 – 2017 роки». Але зараз вона не виконується з цілком зрозумілих причин. Відомий машинобудівний завод України «Південмаш» втрачає 80 % доходу в результаті відмови «Роскосмосу» від українських ракет «Зеніт», а РФ втрачає ракети «Рокот» через відсутність українських комплектуючих до цих літальних апаратів.

**Висновки.** Отже, загальний висновок щодо реалій здійснення промислової політики полягає у такому. Відсутність з боку органів державної влади й управління практичних кроків для досягнення продекларованих у Концепціях стратегіях і у програмних документах завдань, невиконання намічених показників розвитку промисловості дають підставу стверджувати, що здійснення в Україні промислової політики вимагає повного переосмислення і прийняття стратегічного плану подальшого розвитку промисловості України на середньо- та довгостроковий періоди часу.

Кабінету Міністрів України необхідно розглянути можливість заснування Фонду фінансування придбання технологій у рамках державно-приватного партнерства, який здійснюватиме часткове відшкодування витрат промислових підприємств на придбання передових виробни-

**Державні комплексні, державні цільові та інші програми розвитку промисловості, Постанови КМУ та РНБО  
щодо розвитку промисловості [30]**

Державні програми	Основні завдання та пріоритети	Джерела фінансування
1	2	3
<p>1. Державна програма розвитку промисловості на 2007 – 2011 роки (Постанова КМУ від 28 липня 2003 р. №1174)</p>	<p>Основні пріоритети Програми:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ виробництво авіаційної і ракетно-космічної техніки;</li> <li>▪ транспортне машинобудування;</li> <li>▪ енергетичне машинобудування;</li> <li>▪ сільгоспмашинобудування;</li> <li>▪ виготовлення трамвайних вагонів спеціального призначення;</li> <li>▪ виготовлення технологічного обладнання для модернізації базових галузей промисловості;</li> <li>▪ гірничо-металургійний комплекс (технологічне вдосконалення і технічне переоснащення основних процесів металургійного перероблення на базі ресурсозберігаючих екологічно чистих технологій; збільшення номенклатури продукції, в тому числі: електроплавильного виробництва сталі, виробництва спеціальних сталей і сплавів, титанових сплавів та прокату, алюмінієвої фольги);</li> <li>▪ хімічна та нафтохімічна промисловість (розвиток наукоємних і високотехнологічних виробництв, зокрема: виробництва гумових та пластмасових виробів, хіміко-фармацевтичної промисловості)</li> </ul>	<p>Орієнтовний обсяг фінансування – 1429,3 млрд грн, з них за рахунок: державного бюджету – 104,4 млрд грн, місцевих бюджетів – 4 6,1 млрд грн, власних коштів підприємств – 418,4 млрд грн, кредитів – 780,1 млрд грн, а також інших джерел – 80,4 млрд. грн.</p>
<p>2. Державна комплексна програма розвитку авіаційної промисловості України до 2010 року (Постанова КМУ від 12.12.2000 р. №1665-25)</p>	<p>Зростання обсягів виробництва і продажу вітчизняної авіаційної техніки</p>	<p>Державний бюджет України</p>
<p>3. Державна програма розвитку машинобудування на 2006– 2011 рр. (Постанова КМУ від 18 квітня 2006 р. №516)</p>	<p>Основні пріоритети Програми:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ відомчий залізничний транспорт;</li> <li>▪ вантажно-підйомні засоби загального та спеціального призначення;</li> <li>▪ автомобільна промисловість;</li> <li>▪ паливно-енергетична промисловість;</li> <li>▪ нафтохімічна та хімічна промисловість;</li> <li>▪ металургійна промисловість;</li> <li>▪ гірничодобувна і вугільна галузі;</li> <li>▪ верстатобудування;</li> <li>▪ створення лідерної техніки (силових агрегатів на основі прямого перетворення енергії палива в електричну, транспортних засобів із силовими агрегатами на основі прямого перетворення енергії палива в електричну)</li> </ul>	<p>Загальний обсяг коштів на фінансування Програми – 31 330,5 млн грн, у тому числі з державного бюджету – 2156,5 млн грн</p>
<p>4. Державна програма розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу на 2007 – 2010 роки (Постанова КМУ від 26 вересня 2007 р. № 1181)</p>	<p>Здійснення структурної перебудови галузі шляхом створення промислово-фінансових об'єднань на кооперативних засадах</p> <p>Технічне та технологічне переоснащення підприємств галузі сучасним швидко переналагоджуваним обладнанням для щорічного нарощення потужності виробництва нових технічних засобів для агропромислового комплексу</p> <p>Створення і впровадження у виробництво новітньої елементної бази сільськогосподарського машинобудування</p> <p>Сприяння формуванню і розвитку внутрішнього та освоєння зовнішнього ринку сільськогосподарської техніки</p> <p>Удосконалення нормативно-правової бази з регулювання фінансового, матеріально-технічного забезпечення галузі машинобудування для агропромислового комплексу, підтримки державою захисту вітчизняного товаровиробника.</p>	<p>Державний бюджет – 203,2 млн грн</p> <p>Кредити – 1470 млн грн</p> <p>Інші джерела – 1506,2 млн грн</p> <p>Усього – 3179,4 млн грн</p>

Продовження табл. 9

1	2	3
5. Комплексна програма розвитку медичної промисловості на 1997 – 2003 роки (затверджена постановою КМУ від 18 грудня 1996 р. №1538)	Збільшення обсягів виробництва готових лікарських засобів Створення сировинної бази виробництва готових лікарських засобів (субстанції) Виробництво ендокринних, імунних, ветеринарних препаратів Розвиток виробництва медичної техніки.	Бюджетні кошти – 535,28 млн грн Власні кошти підприємств і організацій – 397,11 млн грн Усього обсяги фінансування – 932,4 млн грн
6. Державна програма розвитку та реформування гірничо-металургійного комплексу на період до 2011 року (Постанова КМУ від 28 липня 2004 р. №967)	Розвиток основних видів виробництва чорної металургії: ▪ агломераційне і доменне виробництво; ▪ сталеплавильне виробництво; ▪ прокатне виробництво; ▪ виробництво труб; ▪ виробництво металовиробів. Розвиток сировинних та взаємозв'язаних видів виробництва: ▪ гірничодобувне виробництво; ▪ феросплавне виробництво; ▪ коксохімічне виробництво; ▪ виробництво вогнетривів; ▪ переробка брухту, вторинних ресурсів Розвиток основних видів виробництва кольорової металургії у розрізі підгалузей: сировинна, мінеральна та гірничорудна підгалузь; алюмінієва, мідна, титаномагнієва, свинцево-цинкова, вуглеграфітова, рідкіснометалева, підгалузь напівпровідникових матеріалів.	Орієнтовний обсяг фінансування – 50215,2 млн гривень, з державного бюджету – 36,2 млн грн (для фінансування заходів з науково-технічного та інформаційного забезпечення виконання Програми
7. Загальнодержавна програма створення військово-транспортного літака АН-70 та його закупівлі за державним оборонним замовленням (Закон України від 5 лютого 2004 року №1462-IV)	Завершення розроблення літака, виконання комплексу робіт, пов'язаних з прийняттям літака на озброєння та підготовкою і освоєнням його виробництва, а також здійснення закупівлі двох літаків за державним оборонним замовленням (2004 – 2006 рр.) Завершення роботи з підготовки і освоєння виробництва літака, у тому числі з оновлення наявних та створення нових виробничих потужностей, організація серійного виробництва і закупівлі необхідної кількості літаків за державним оборонним замовленням (2007 – 2022 рр.).	Державний бюджет та інші джерела фінансування, не заборонені законодавством. Орієнтовний обсяг фінансування робіт на першому етапі – 1006,509 млн грн. Обсяги фінансування робіт другого етапу визначаються за підсумками виконання першого етапу Програми.
8. Загальнодержавна цільова науково-технічна космічна програма на 2008 – 2012 роки (Закон України від 30 вересня 2008 року №608-VI)	Здійснення дистанційного зондування землі Розвиток супутникових систем телекомунікації та навігації Створення космічних комплексів Розроблення перспективної космічної техніки і технологій Забезпечення розвитку наземної інфраструктури	Обсяги фінансування: ▪ проведення наукових космічних досліджень – 288 млн грн; ▪ здійснення дистанційного зондування землі – 404,458 млн грн; ▪ розвиток супутникових систем телекомунікації та навігації – 1035 млн грн; ▪ створення космічних комплексів – 455,542 млн грн; ▪ розроблення перспективної космічної техніки та технологій – 29,5 млн грн; ▪ забезпечення розвитку наземної інфраструктури – 153 млн грн; ▪ забезпечення розвитку міжнародного співробітництва та аналітична підтримка – 1035 млн грн
9. Загальнодержавна цільова науково-технічна космічна програма України на	Основне завдання – забезпечення розвитку космічних технологій та їх інтеграції до реального сектору національної економіки і сфери національної безпеки та оборони:	Загальний обсяг фінансування – 2580 млн грн,



Закінчення табл. 8

1	2	3
2013 – 2017 роки (Закон України від 5 вересня 2013 року № 439-VII)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ здійснення дистанційного зондування Землі з космосу;</li> <li>▪ удосконалення космічних систем телекомунікації та навігації;</li> <li>▪ провадження космічної діяльності в інтересах національної безпеки та оборони;</li> <li>▪ проведення наукових космічних досліджень;</li> <li>▪ удосконалення ракетно-космічної техніки і технологій її виготовлення;</li> <li>▪ створення космічних комплексів;</li> <li>▪ забезпечення промислово-технологічного розвитку;</li> <li>▪ поглиблення міжнародного співробітництва.</li> </ul>	у т. ч.: з державного бюджету – 1120 млн грн, інші джерела – 1460 млн грн
10. Державна цільова економічна програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009 – 2013 роки» (затверджена постановою КМУ від 14 травня 2008 р. №447)	Забезпечення функціонування інноваційної інфраструктури підтримки малого інноваційного бізнесу Забезпечення розвитку мережі нових елементів інноваційної інфраструктури (інноваційних центрів, центрів трансферу технологій, наукових парків, регіональних інноваційних кластерів, інноваційних бізнес-інкубаторів), до якої входять близько 400 одиниць, в результаті чого буде створено понад 10 тис. нових робочих місць для висококваліфікованих спеціалістів.	Прогнозні обсяги та джерела фінансування Програми (2009 – 2013 рр.) – 280,35 млн грн, у тому числі: Державний бюджет – 104,25 млн грн; місцеві бюджети – 79,4 млн грн; інші джерела – 96,7 млн грн
11. Постанова КМУ «Про Програму «Створення та організація виготовлення бурового, нафтогазопромислового, нафтопереробного устаткування і техніки для будівництва нафтогазопроводів з науково-технічною частиною на період до 2010 року» від 9 грудня 1999 р. №2245	Випуск вітчизняного конкурентоспроможного устаткування (бурового, нафтогазопромислового, нафтопереробного) з метою збільшення обсягів видобутку нафти і газу в Україні	Виходячи з наявних фінансових можливостей передбачено з 2000 року в проектах Державного бюджету України кошти на фінансування частини робіт, передбачених Програмою.
12. Рішення Ради національної безпеки України «Про стан виконання Державної комплексної програми розвитку авіаційної промисловості України на період до 2010 року та першочергові завдання розвитку вітчизняного авіабудування» (рішення введено в дію Указом Президента України №597/2008 (597/2008) від 27.07.2008 р.)	Розробка та затвердження плану антикризових заходів: опрацювання в 2008 р. питання щодо надання в установленому порядку Харківському державному авіаційному виробничому підприємству та державному підприємству «Київський авіаційний завод АВІАНТ» відкритим акціонерним товариством «Державний експортно-імпорتنний банк України» середньострокових і довгострокових кредитів під державні гарантії Розробка та затвердження Державної програми оновлення парку вітчизняних авіакомпаній літаками типу АН-140 та АН-148 на період до 2015 року та запровадження механізму стимулювання авіаперевізників щодо придбання ними літаків вітчизняного виробництва.	

чих технологій у рамках патентно-ліцензійної діяльності для оновлення і вдосконалення виробничої бази. Міністерству економічного розвитку і торгівлі, Міністерству аграрної політики та продовольства України необхідно розробити дієву «Державну програму розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу», в якій урахувати необхідність максимальної локалізації виробництва сільгосптехніки на вітчизняних підприємствах, системного розвитку вітчизняних потужностей машинобудування для АПК і забезпечення сільськогосподарських і переробних підприємств високоефективною конкурентоспроможною вітчизняною технікою та обладнанням з метою посилення сировинної бази харчової промисловості країни та продовольчої безпеки країни.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / [Ю. В. Кіндзерський, М. М. Якубовський, І. О. Галиця та ін.] ; за ред. Ю. В. Кіндзерського. – К., 2009. – 298 с.
2. Кизим М. О. Промислова політика та кластеризація економіки України : монографія / М. О. Кизим. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – 304 с.
3. Кизим М. О. Кластеризація економіки як інструмент реалізації промислової політики в країнах світу / М. О. Кизим, В. Є. Хаустова // Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики. – Х. : ФОРМ Павленко О. Г.; ВД «ІНЖЕК», 2010. – С. 41 – 55.

4. Промислова політика як чинник післякризового відновлення економіки України : аналітична доповідь / За ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2012. – 41 с.
5. Неоиндустриализация и новая промышленная политика Украины / А. И. Амоша, В. П. Вишневикий, Л. А. Збаразская // Экономика промышленности. – 2012. – № 1 – 2. – С. 3 – 33.
6. Булеев И. П. Современные парадигмы промышленной политики и их реализация в Украине / И. П. Булеев, Н. Е. Брюховецкая // Научный вестник ДГМА. – 2012. – № 2 (10Е). – С. 178 – 185.
7. Татаркин А. И. Промышленная политика: генезис, региональные особенности и законодательное обеспечение / А. И. Татаркин, О. А. Романова // Экономика региона. – 2014. – № 2. – С. 9 – 21.
8. Хаустова В. Є. Промислова політика: її сутність та значення / В. Є. Хаустова, І. В. Ялдин // Бизнес Информ. – 2014. – № 11. – С. 36 – 42.
9. Хаустова В. Є. Промислова політика в Україні: провідні школи і бачення вітчизняних вчених / В. Є. Хаустова, А. Д. Олійник // Бизнес Информ. – 2015. – № 3. – С. 150 – 157.
10. Rodrick D. Industrial Policy for the Twenty-First Century [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hks.harvard.edu/fs/drodrik/Research%20papers/UNIDOSep.pdf>
11. Про Концепцію державної промислової політики України : Постанова Кабінету Міністрів України від 29.02.1996 р. № 272 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/272-96-p>
12. Про Концепцію державної промислової політики : Указ Президента України від 12.02.2003 р. № 102/2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/102/2003>
13. Статистичний щорічник України за 1997 р. – К. : Українська енциклопедія, 1998.
14. Новицкий В. Новая промышленная доктрина – билет в будущее / В. Новицкий // Зеркало недели. Украина. – 2001. – № 4 (26 января) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/novaya\\_promyshlennaya\\_doktrina\\_bilet\\_v\\_budushee.html](http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/novaya_promyshlennaya_doktrina_bilet_v_budushee.html)
15. Про схвалення Концепції проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 09.07.2008 р. № 947-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/947-2008-p>
16. Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.07.2013 р. № 603-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-p>
17. Про схвалення Концепції Державної цільової науково-технічної програми «Розробка і освоєння мікроелектронних технологій, серійного випуску приладів і систем на їх основі» на 2008 – 2011 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 03.10.2007 р. № 814-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/814-2007-p>
18. Про затвердження Державної цільової науково-технічної програми «Створення хіміко-металургійної галузі виробництва чистого кремнію протягом 2009 – 2012 років : Постанова Кабінету Міністрів України від 28.10.2009 р. № 1173 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1173-2009-p>
19. Про схвалення Концепції Державної цільової науково-технічної програми «Нанотехнології та наноматеріали» на 2010 – 2014 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 02.04.2009 р. № 331-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/331-2009-p>
20. Про схвалення Концепції Державної програми розвитку легкої промисловості на період до 2011 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27.02.2006 р. № 673-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/673-2006-p>
21. Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 роки : Послання Президента України до Верховної Ради України від 30.04.2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0001100-02>
22. Про Стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004 – 2015 роки : Указ Президента України від 28.04.2004 р. № 493/2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/493/2004>
23. Про схвалення Стратегії розвитку вітчизняної авіаційної промисловості на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27.12.2008 р. № 1656-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1656-2008-p>
24. Про схвалення Стратегії розвитку суднобудування на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 06.05.2009 р. № 581-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/581-2009-p>
25. Про розвиток літакобудівної промисловості : Закон України від 12.07.2001 р. № 2660-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2660-14>
26. Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу : Закон України від 07.02.2002 р. № 3023-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3023-14>
27. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 16.01.2003 р. № 433-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/433-15>
28. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 08.09.2011 р. № 3715-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>
29. Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високотехнологічних технологій : Закон України від 09.04.2004 р. № 1676-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1676-15>
30. Законодавство України // Верховна Рада України. Офіційний веб-портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>
31. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистич. зб. – К. : Державна служба статистики, 2014. – 314 с.
32. Статистичний щорічник України – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publ1\\_u.htm](http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm)

## REFERENCES

- Amosha, A. I., Vishnevskiy, V. P., and Zbarazskaya, L. A. "Neoindustrializatsiya i novaya promyshlennaya politika Ukrainy" [Neoindustrialization and the new industrial policy of Ukraine]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 1-2 (2012): 3-33.
- Buleev, I. P., and Briukhovetskaia, N. E. "Sovremennye paradigmy promyshlennoy politiki i ikh realizatsiya v Ukraine" [Modern

paradigm of industrial policy and their implementation in Ukraine]. *Nauchnyy vestnik DGMA*, no. 2(10E) (2012): 178-185.

Kyzym, M. O., and Khaustova, V. Ye. "Klasteryzatsiia ekonomiky iak instrument realizatsii promyslovoi polityky v krainakh svitu" [Clustering of economics as a tool of industrial policy in the world]. In *Konkurentospromozhnist: problemy nauky ta praktyky*, 41-55. Kharkiv: FOP Pavlenko O. H.; INZhEK, 2010.

Kindzerskiy, Yu. V. et al. *Potentsial natsionalnoi promyslovosti: tsili ta mekhanizmy efektyvnoho rozvytku* [Potential national industry objectives and mechanisms of effective development]. Kyiv, 2009.

Kyzym, M. O. *Promyslova polityka ta klasteryzatsiia ekonomiky Ukrainy* [Industrial policy and clustering of economy of Ukraine]. Kharkiv: INZhEK, 2011.

Khaustova, V. Ye., and Yaldin, I. V. "Promyslova polityka: ii sutnist ta znachennia" [Industrial policy: its nature and importance]. *Byznes Ynform*, no. 11 (2014): 36-42.

Khaustova, V. Ye., and Oliinyk, A. D. "Promyslova polityka v Ukraini: providni shkoly i bachennia vitchyznianskykh vchenykh" [Industrial policy in Ukraine, leading schools and vision of local scientists]. *Byznes Ynform*, no. 3 (2015): 150-157.

[Legal Act of Ukraine] (1996). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/272-96-n>

[Legal Act of Ukraine] (2008). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/947-2008-p>

[Legal Act of Ukraine] (2013). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-p>

[Legal Act of Ukraine] (2007). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/814-2007-p>

[Legal Act of Ukraine] (2009). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1173-2009-n>

[Legal Act of Ukraine] (2009). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/331-2009-p>

[Legal Act of Ukraine] (2006). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/673-2006-p>

[Legal Act of Ukraine] (2002). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0001100-02>

[Legal Act of Ukraine] (2004). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/493/2004>

[Legal Act of Ukraine] (2008). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1656-2008-p>

[Legal Act of Ukraine] (2009). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/581-2009-p>

[Legal Act of Ukraine] (2001). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2660-14>

[Legal Act of Ukraine] (2002). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3023-14>

[Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/433-15>

[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>

[Legal Act of Ukraine] (2004). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1676-15>

Novitskiy, V. "Novaia promyshlennaia doktrina - bilet v budushchee" [New Industrial doctrine - ticket to the future]. [http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/novaya\\_promyshlennaya\\_doktrina\\_bilet\\_v\\_budushchee.html](http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/novaya_promyshlennaya_doktrina_bilet_v_budushchee.html)

Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini [Research and Innovation in Ukraine]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky, 2014.

"Pro Kontseptsiu derzhavnoi promyslovoi polityky" [On the Concept of state industrial policy]. <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/102/2003>

Promyslova polityka iak chynnyk pisliakryzovoho vidnovlennia ekonomiky Ukrainy [Industrial policy as a factor in the post-crisis economic recovery in Ukraine]. Kyiv: NISD, 2012.

Rodrick, D. "Industrial Policy for the Twenty-First Century" <http://www.hks.harvard.edu/fs/drodrik/Research%20papers/UNIDOSep.pdf>

Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 1997 r. [Statistical Yearbook of Ukraine for 1997]. Kyiv: Ukrainska entsyklopediia, 1998.

"Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy - 2013" [Statistical Yearbook of Ukraine - 2013]. [http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publ1\\_u.htm](http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm)

Tatarkin, A. I., and Romanova, O. A. "Promyshlennaia politika: genezis, regionalnye osobennosti i zakonodatelnoe obespechenie" [Industrial policy: genesis, regional features and legislative support]. *Ekonomika regiona*, no. 2 (2014): 9-21.

"Zakonodavstvo Ukrainy" [The legislation of Ukraine]. Verkhovna Rada Ukrainy. Ofitsiinyi veb-portal. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>

## КОММЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ІНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЇ СОБСТВЕННОСТІ ПРИ ТРАНСФЕРЕ ТЕХНОЛОГІЙ В РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ

© 2015 ШАРКО М. В.

УДК 330.341.1:658.149.3

Шарко М. В.

### Коммерциализация интеллектуальной собственности при трансфере технологий в реальный сектор экономики

Целью статьи является изучение направлений экономического развития Украины в сфере высоких технологий и интеллектуальной собственности. Исследована динамика развития рынка интеллектуальной собственности, определены стратегические ориентиры экономического развития и структура использованных передовых технологий. Показано, что нематериальные компоненты современного производства составляют основную часть создания дополнительной стоимости. Продукты интеллектуальной собственности становятся факторами экономического роста, обеспечивая спрос на товары и услуги. Освоение результатов интеллектуальной собственности и их коммерциализация рассмотрены в контексте востребованности на технологических рынках. В результате проведенных исследований градаций высоких технологий по видам экономической деятельности и срокам внедрения установлены тенденции получения прибыли в краткосрочном периоде времени и сокращения технологий с более поздними сроками внедрения. Дальнейшее изучение коммерциализации интеллектуальной собственности при трансфере технологий в реальный сектор экономики может служить средством повышения эффективности общественного производства.

**Ключевые слова:** интеллектуальная собственность, высокие технологии, изобретения, промышленные образцы, полезные модели, динамика

**Рис.:** 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 8.

**Шарко Маргарита Васильевна** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра экономики и предпринимательства, Херсонский национальный технический университет (Бериславское шоссе, 24, Херсон, 73008, Украина)

**Email:** sharko-8@mail.ru

УДК 330.341.1:658.149.3

UDC 330.341.1:658.149.3

### Шарко М. В. Комерціалізація інтелектуальної власності при трансфері технологій в реальний сектор економіки

Метою статті є вивчення напрямів економічного розвитку України у сфері високих технологій і інтелектуальної власності. Досліджено динаміку ринку інтелектуальної власності, визначені стратегічні орієнтири економічного розвитку і структура використаних передових технологій. Показано, що нематеріальні компоненти сучасного виробництва складають основну частину створення додаткової вартості. Продукти інтелектуальної власності стають чинниками економічного зростання, забезпечуючи попит на товари і послуги. Освоєння результатів інтелектуальної власності та їх комерціалізація розглянуті в контексті потреб на технологічних ринках. У результаті проведених досліджень градацій високих технологій за видами економічної діяльності і термінами впровадження встановлені тенденції здобуття прибутку в короткостроковому періоді часу і скорочення технологій з пізнішими термінами впровадження. Подальше вивчення комерціалізації інтелектуальної власності при трансфері технологій у реальний сектор економіки може служити засобом підвищення ефективності суспільного виробництва.

**Ключові слова:** інтелектуальна власність, високі технології, винаходи, промислові зразки, корисні моделі, динаміка

**Рис.:** 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 8.

**Шарко Маргарита Васильевна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра економіки і підприємництва, Херсонський національний технічний університет (Бериславське шосе, 24, Херсон, 73008, Україна)

**Email:** sharko-8@mail.ru

### Sharko M. V. Commercialization of the Intellectual Property in the Process of Transferring Technology to the Real Sector of the Economy

The article aims to study the lines of Ukraine's economic development in the field of high technology and intellectual property. The work studies the intellectual property market dynamics, determines the strategic reference points for the economic development and the structure of the used cutting-edge technology. The article demonstrates that the intangible components of the present-day production constitute the primary part of creation of the value added. Intellectual property products tend to become economic growth factors ensuring demand for products and services. Exploration of the intellectual property results and their commercialization were considered in the context of demand for them in technology markets. The results of study of high technology gradations according to types of economic operations and implementation terms allowed establishing the trends toward profit making in the short run and decrease in technology with later implementation terms. Further study of commercialization of intellectual property in the process of transferring technology to the real sector of the economy can help increase the efficiency of public production.

**Keywords:** intellectual property, high technology, inventions, production prototypes, utility models, dynamics

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 8.

**Sharko Marharyta V.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Economics and Business, Kherson National Technical University (Beryslavske shose, 24, Kherson, 73008, Ukraine)

**Email:** sharko-8@mail.ru

**Актуальность темы.** Сегодня мировая экономическая система активно формирует новую парадигму экономического развития, в которой существенно уменьшается роль материально-ресурсных компонентов и повышаются роль интеллектуальной составляющей ресурсов.

Среди современных проблем государственной политики формирования бизнес-среды не раскрытыми остаются вопросы содержания и структуры механизма поддерж-

ки и развития рынка интеллектуальной собственности, проблем и стратегических ориентиров в текущий момент времени, перспектив их развития и их коммерциализации в реальный сектор экономики.

**Анализ публикаций по обозначенной проблеме** обнаруживает постоянный интерес к интеллектуализации экономики, трансформации целей в системе экономики знаний, эволюции теорий экономического роста [1; 2],



однако тематике формирования среды, благоприятной к развитию интеллектуальной деятельности и изучению динамики ее изменений, к сожалению, уделяется мало внимания [3 – 8].

**К нерешенным частям** коммерциализации интеллектуальной собственности в реальный сектор экономики относится рассмотрение структуры использованных передовых технологий и динамики изменений охраняемых документов.

**Цель работы** – изучение направлений экономического развития в сфере высоких технологий и интеллектуальной собственности.

**Изложение основного материала.** Инновационная модель экономического развития и экономического роста в своей основе определяется необходимостью использования результатов интеллектуальной собственности и способностью продуцировать инновации, изобретения, открытия, полезные модели, промышленные образцы, рационализаторские предложения, являющиеся объектами технологического рынка. Целенаправленно осваивая результаты интеллектуальной собственности и находя свое место в мировом технологическом развитии общества, осуществляется переход от сырьевых рынков к высоким технологиям.

Продукты интеллектуальной собственности становятся фактором экономического роста, стимулируя высокий спрос на товары и услуги, обеспечивая высокую рентабельность производства. В развитых технологических странах прирост валового продукта определяется экономикой, основанной на освоении продуктов интеллектуальной собственности и использовании высоких технологий, коммерческое освоение которых обеспечивает не только возвращение инвестиций в инновации, но и мультипликативное превышение результатов над затратами.

Нематериальные компоненты создают основную часть создания дополнительной стоимости, обеспечивая потребительский спрос и доходность выпускаемой продукции. Интеллектуальный капитал включает те виды ресурсов, которые не поддаются традиционным оценкам экономического состояния предприятия, а порождаются знаниями персонала и выражают скрытые источники рыночной стоимости. Знания стимулируют возникновение новых видов деятельности, новых производств и отраслей, становятся движущей силой обновления существующих производств, ключевым фактором конкурентоспособности.

В наукоемком производстве произошел сдвиг от сугубо технических навыков к интеллектуальным. Инновационная деятельность строится на умственной работе, требует постоянного повышения уровня компетентности и ответственности работников за вклад в общий результат в связи с неминуемой модернизацией технологического процесса.

При коммерческом освоении продуктов интеллектуальной собственности необходимо определить прогнозируемыми свойствами будущего выпускаемого товара, его конкурентоспособностью, спросом на рынке, потребительскими качествами, возможностями изготовления, сроками реализации.

С точки зрения коммерческой реализации продуктов интеллектуальной собственности представляет интерес экономическая компонента, проявляющаяся в сроках

освоения высоких технологий в разных видах экономической деятельности.

Динамика количества высоких технологий по срокам их внедрения, представленная в контексте направленной экономической деятельности, приведена в табл. 1. При составлении таблицы использовались документы статистической отчетности Госстандарта Украины [1; 2].

Анализ табл. 1 обнаруживает стабильный рост общего числа используемых передовых технологий во все годы исследуемого периода с 9343 в 2010 году до 14038 в 2013 году. В целом по Украине в 2013 году внедрением передовых технологий было охвачено 2105 предприятий.

Наибольшее количество внедренных передовых технологий по видам экономической деятельности в 2013 году приходится на связь и управление – 4360, на производство, обработку и складирование – 3954 технологии, на проектирование и инжиниринг – 2392, на автоматическое наблюдение – 1008 технологий, автоматизированный транспорт материалов и деталей – 297, производственные информационные системы – 402, нанотехнологии – 64. Подобная тенденция приоритетности использования высоких технологий в указанном перечне видов экономической деятельности сохраняется во все годы исследуемого периода.

В градации общего числа использованных высоких технологий по срокам их внедрения максимальное значение 4157 приходится на сроки внедрения 1 – 3 года. Эта же временная тенденция прослеживается и для основных видов экономической деятельности, в которых максимальные значения использованных высоких технологий составляют для производства, обработки и складирования – 1190, для автоматизированного наблюдения – 403, для автоматизированного транспорта материалов и деталей – 106, для производственных информированных систем – 112, для нанотехнологий – 7. Некоторое смещение максимумов для связи и управления, проектирования и инжиниринга 6 – 9 лет не смазывает общей картины сокращения сроков внедрения. Такая тенденция противоречит стратегии устойчивого роста производства, т. к. направлена на получение прибыли в краткосрочном периоде времени.

С точки зрения коммерциализации интеллектуальной собственности представляет интерес установление соотношений между количеством использованных передовых технологий, представленных в табл. 1, с числом отечественных высоких технологий, созданных в Украине. Динамика их изменения представлена на рис. 1.

Рассмотрение рис. 1 обнаруживает постоянный рост как использованных высоких технологий, так и созданных отечественных технологий как единственной альтернативы в экономическом развитии и борьбе за предпочтения потребителей. Анализ числовых данных, приведенных на рис. 1, обнаруживает существенный разрыв между созданными и используемыми высокими технологиями. Это свидетельствует о том, что в современной производственной деятельности в Украине используются в основном заимствованные технологии. Это заключение распространяется на все без исключения регионы Украины.

Классификация продуктов интеллектуальной собственности в Украине включает изобретения, полезные модели и промышленные образцы. Полезная модель – это техническое решение определенного устройства в стадии

Таблиця 1

## Динамика количества использованных передовых технологий по срокам внедрения и видам деятельности

Виды деятельности	Год			Сроки внедрения														
	До 1 года			1 - 3 года			4 - 5 года			6 - 9 лет			10 лет и больше					
	2010	2012	2013	2010	2012	2013	2010	2012	2013	2010	2012	2013	2010	2012	2013			
Связь и управление	2577	4217	4360	273	435	380	604	1068	1084	588	752	752	648	1094	1127	464	868	1017
Производство, обработка и складирование	3330	3789	3954	621	455	454	720	1184	1190	1057	632	674	471	729	799	461	789	837
Проектирование и инжиниринг	1962	2093	2392	318	301	210	477	572	601	570	406	469	326	547	670	271	267	442
Автоматизированное наблюдение	709	839	1008	129	139	144	195	300	403	179	165	163	151	152	184	55	83	114
Автоматизированное транспортирование материалов и деталей	142	268	297	14	33	51	46	116	106	33	48	71	19	44	44	30	27	25
Производственные информационные системы	248	317	402	52	31	46	65	99	112	45	52	62	52	85	104	34	50	78
Нанотехнологии	222	54	64	73	4	22	67	9	7	16	18	6	23	10	14	43	13	15
Другие	153	1642	1561	39	506	381	48	414	654	12	280	194	23	177	179	31	265	153
Всего	9343	13219	14038	1519	1904	1688	2222	3762	4157	2500	2353	2391	1713	2838	3121	1389	2362	2681

Количество высоких технологий, 10<sup>3</sup> ед.

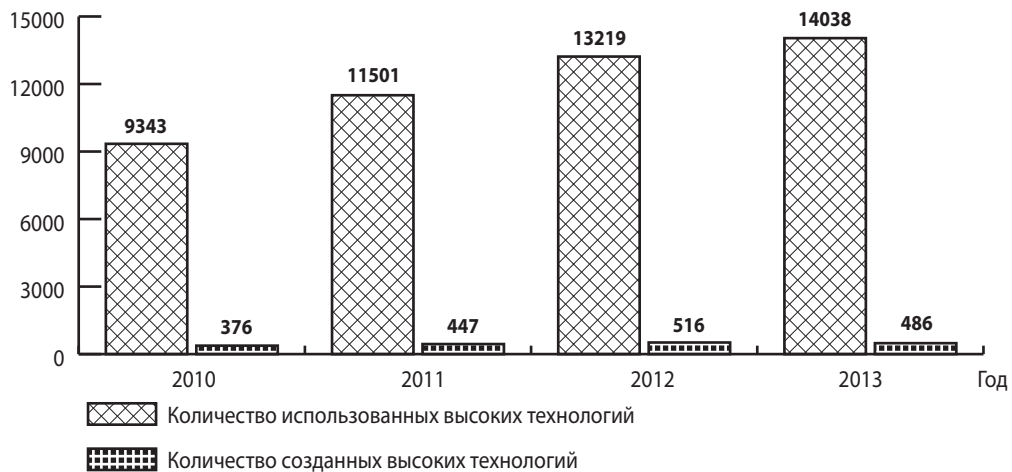


Рис. 1. Количество использованных и созданных высоких технологий

его конструктивного выполнения. Она должна быть новой и промышленно применимой. Промышленный образец – это конструкторское решение изделия, определяющее его внешний вид, полезность и применимость.

В 2013 г. созданием и использованием передовых технологий, объектов интеллектуальной собственности, а также использованием рационализаторских предложений занимались 2283 предприятия и организаций Украины, почти две третьих которых – промышленные предприятия. На созданные в 2013 г. передовые технологии в целом или на их элементы было выдано 30763 охранных документов: 3635 на изобретения, 10137 на полезные модели и 2010 на промышленные образцы [2, с. 283]. Наибольшее количество предприятий, которые использовали передовые технологии, расположено в Харьковской области (22,5 % общего количества), Донецкой (7,5 %), Запорожской (6,9 %), Одесской (6,7 %), Житомирской (6,4 %) и Луганской областях.

Из общего количества исследованных предприятий 169 использовали 11583 рационализаторских предложения. При этом численность авторов этих предложений составила 11039 чел. Наибольшее количество использованных рационализаторских предложений было в Донецкой (33,1 % общего их количества), Днепропетровской (29,8 %), Одесской (5,0 %), Луганской (4,3 %) областях и в г.Киеве (7,9 %).

Рассматривая активность национальных заявителей – юридических особ, следует отметить, что наиболее активными были предприятия и организации, работающие с сфере образования и науки. На протяжении последних трех лет ими ежегодно подается около 90 % общего количества заявок на изобретения и полезные модели.

Приоритетность применения использованных и созданных технологий на предприятиях регионов Украины в 2013 г. представлена в табл. 2.

Если расположить регионы Украины в порядке приоритетности количества использованных высоких технологий, то в рассмотрении количества созданных высоких технологий такой порядок следования не соблюдается. Это же касается и общего числа предприятий, использующих высокие технологии. Нарушение корреляции между приоритетностью регионов в исследуемых позициях коммерциализации интеллектуальной собственности при транс-

ферте технологий свидетельствует о неравномерности отечественной изобретательской активности.

Таблица 2

Региональный вклад в коммерческую реализацию интеллектуальной собственности

Регион, область	Количество использованных высоких технологий	Количество созданных высоких технологий	Число предприятий
г. Киев	1705	156	179
Донецкая	1168	28	156
Харьковская	2650	88	477
Днепропетровская	1190	32	110
Запорожская	706	10	100
Закарпатская	655	-	85
Полтавская	567	11	42
Ровенская	560	-	70
Одесская	467	1	122
Киевская	329	-	61
Волынская	257	1	22
Винницкая	233	16	21
Житомирская	225	27	135
Черкасская	218	-	110
Черниговская	135	5	24
Тернопольская	130	6	11
Сумская	123	6	14
Херсонская	108	7	14
Хмельницкая	96	1	24
Черновицкая	64	-	24

Динамика изобретательской деятельности в разрезе охранных документов в сфере промышленного использования продукта интеллектуальной собственности представлена на рис. 2.

Прослеживается положительная тенденция роста охранных документов на полезные модели и колебания, чередующиеся спадами и подъемами для промышленных образцов изобретений. Эта же тенденция прослеживается

Количество объектов интеллектуальной собственности,  $10^3$  ед.

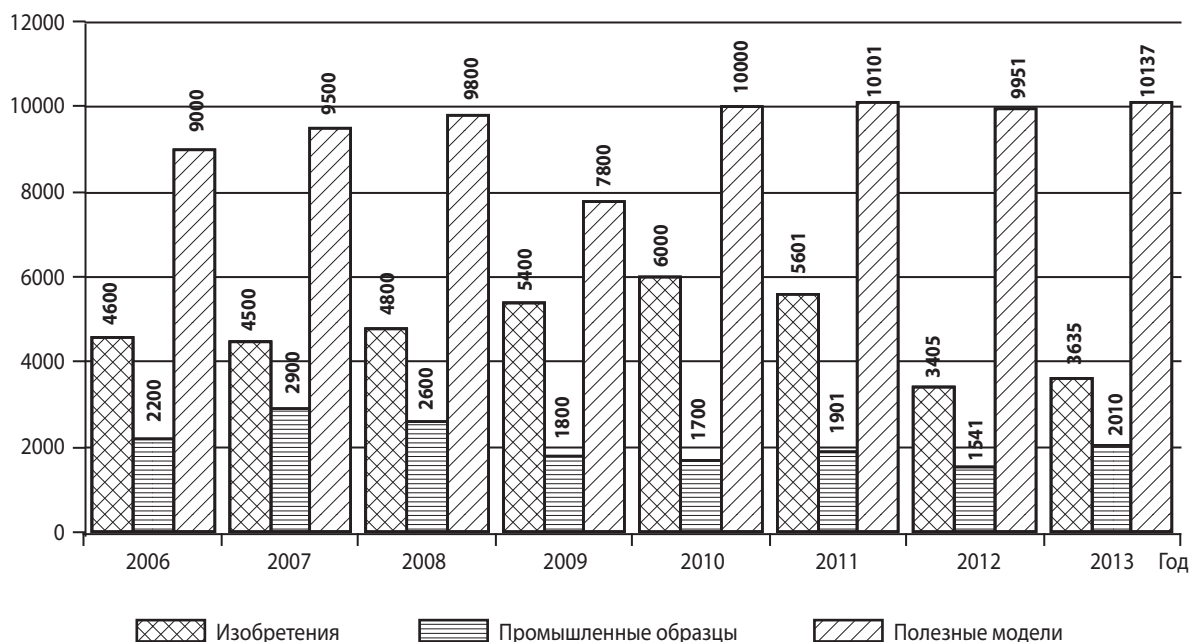


Рис. 2. Динамика выдачи охранных документов на объекты интеллектуальной собственности

**Выводы.** Перспективы дальнейших исследований по изучению структуры, состояния и направлений развития рынка интеллектуальной собственности заключаются в изучении динамики трендов и закономерностей коммерческого освоения достижений научно-технического прогресса как фактора обеспечения роста экономики Украины в целом.

Рост технологической сложности продукции во многих случаях отражает уровень квалификации работающих, поэтому знания наряду с другими ресурсами выступают источником создания дополнительной стоимости. Возрастает потребность в квалифицированной рабочей силе, владеющей знаниями, творческим потенциалом и способностью его реализовывать. Представленные данные характеризуют потенциальную способность подъема экономики Украины через продуцирование знаний, прорывные технологические идеи, новые наукоёмкие продукты и технологии. Интеллектуальные ресурсы, обеспечивая конкурентоспособность и прибыль, становятся важным приобретением современного общества.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Государственная служба интеллектуальной собственности в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sips.gov.ua>

и для динамики охранных документов создания высоких технологий по видам деятельности (табл. 3) [1; 2].

Превышение заявок на полезные модели над изобретениями во все годы исследуемого периода еще раз свидетельствует об отмеченной тенденции получения прибыли в кратковременной перспективе, поскольку срок действия патента на изобретение составляет 20 лет, а на полезные модели – 10 лет от подачи заявки.

2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2012 році : статистич. зб. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 287 с.

3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2013 році : статистич. зб. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 289 с.

4. Право інтелектуальної власності [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.readbookz.com/book/192/7099.htm/>

5. Рассел С. Искусственный интеллект. Современный подход / С. Рассел, П. Норвиг. – М. : ИД «Вильямс», 2006. – 1408 с.

6. Андрощук Г. Економіко-статистичний аналіз винахідницької активності в Україні / Г. Андрощук // Інтеллектуальна власність. – 2013. – № 11. – С. 27 – 33.

7. Андрощук Г. Світові показники інтелектуальної власності: аналіз тенденцій та стан в Україні / Г. Андрощук // Матеріали VII Міжнародного бізнес-форуму «Проблеми та перспективи інноваційної діяльності в Україні». – К., 2015. – С. 18 – 25.

8. Андрощук Г. Інтелектуальна власність в наукових виробництвах в оборонній сфері в системі національної безпеки / Г. Андрощук // Наука та наукознавство. – 2012. – № 4. – С. 88 – 98.

#### REFERENCES

Androshchuk, H. "Ekonomiko-statystychnyi analiz vynakhidnytskoi aktyvnosti v Ukraini" [Economic and Statistical Analysis of



Динамика количества охраняемых документов для создания высоких технологий по видам деятельности

Охраняемые документы		изобретения	весовой вклад, %	полезные модели	весовой вклад, %	промышленные образцы	весовой вклад, %	общее количество охраняемых документов
Всего высоких технологий	2010	166	27	407	66	44	7	617
	2011	274	27	560	56	165	17	999
	2012	230	19	704	58	277	23	1211
	2013	189	18	715	71	108	11	1012
Проектирование и инжиниринг	2010	42	18	187	78	10	4	239
	2011	36	30	84	69	1	1	121
	2012	20	14	112	80	9	6	141
	2013	17	18	56	59	21	22	94
Производство, обработка та складирование	2010	32	29	76	67	5	4	113
	2011	93	25	144	40	128	35	365
	2012	46	11	130	31	248	58	424
	2013	36	17	113	52	69	32	218
Автоматизированное транспортирование материалов и деталей	2010	30	55	25	45	-	-	55
	2011	4	25	10	63	2	12	16
	2012	-	-	1	25	3	75	4
	2013	1	5	17	89	1	5	19
Автоматизирование наблюдения	2010	21	36	38	64	-	-	59
	2011	31	49	27	43	5	8	63
	2012	9	32	17	61	2	7	28
	2013	10	28	16	46	9	19	35
Связь та управление	2010	9	50	9	50	-	-	18
	2011	33	45	20	27	21	28	74
	2012	10	33	20	67	-	-	30
	2013	8	32	17	64	1	4	25
Производственные информационные системы	2010	3	38	5	62	-	-	8
	2011	-	-	6	100	-	-	6
	2012	-	-	-	-	-	-	-
	2013	1	11	7	78	1	11	9
Нанотехнологии	2010	27	36	48	64	-	-	75
	2011	42	18	181	81	1	1	223
	2012	12	24	38	76	-	-	50
	2013	37	31	80	68	1	6	118

inventive activity in Ukraine]. Yntellektualnaia sobstvennost, no. 11 (2013): 27-33.

Androshchuk, H. "Svitovi pokaznyky intelektualnoi vlasnosti: analiz tendentsii ta stan v Ukraini" [World Intellectual Property rates: analysis of trends and status in Ukraine]. Problemy ta perspektivy innovatsiinoi diialnosti v Ukraini. Kyiv, 2015.18-25.

Androshchuk, H. "Intellektualna vlasnist v naukovykh vyrobnytstvakh v obronnoii sferi v systemi natsionalnoi bezpeky" [Intellectual Property in scientific production in the defense sector in the national security]. Nauka ta naukoznavstvo, no. 4 (2012): 88-98.

"Gosudarstvennaia sluzhba intellektualnoy sobstvennosti v Ukraine" [State Intellectual Property Service in Ukraine]. <http://sips.gov.ua>

Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini u 2012 rotsi [Research and Innovation in Ukraine in 2012]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2012.

Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini u 2013 rotsi [Research and Innovation in Ukraine in 2013]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2012.

"Pravo intelektualnoi vlasnosti" [Intellectual property law]. <http://www.readbookz.com/book/192/7099.htm/>

Rassel, S., and Norvig, P. Iskusstvennyy intellekt. Sovremenny podkhod [Artificial intelligence. The modern approach]. Moscow: Viliams, 2006.

## ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

© 2015 ШВЕД Т. В., БІЛА І. С.

УДК 338.3: 338.012

Швед Т. В., Біла І. С.

### Ідентифікація проблем розвитку підприємств олійно-жирової галузі в Україні

У статті визначені та проаналізовані основні проблеми розвитку підприємств олійно-жирової галузі в Україні. Розгляд та узагальнення деяких аспектів функціонування підприємств олійно-жирової галузі в Україні дозволили ідентифікувати наступні проблеми їх розвитку: високий рівень монополізації галузі, недостатня інноваційно-інвестиційна спрямованість підприємств, слабо розвинута система зберігання та транспортування олійно-жирової продукції в Україні. Виявлення негативних наслідків означених проблем розвитку підприємств олійно-жирової галузі в Україні дало можливість констатувати, що наявні проблеми потребують вирішення, в тому числі на рівні держави. Визначення основних заходів державного регулювання розвитку підприємств олійно-жирової галузі в Україні стане напрямом наших подальших досліджень.

**Ключові слова:** олійно-жирова галузь, олійно-екстракційний завод, рослинна олія, насіння олійних культур, проблеми розвитку підприємств олійно-жирової галузі, монополізація галузі, транспортування та зберігання продукції

**Бібл.:** 21.

**Швед Тетяна Володимирівна** – аспірант, кафедра прикладної економіки, Національний університет харчових технологій (вул. Володимирська, 68, Київ, 1601, Україна)

**Email:** shtv2008@mail.ru

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

**Email:** itsvt@mail.ru

УДК 338.3: 338.012

UDC 338.3: 338.012

### Швед Т. В., Белая И. С. Идентификация проблем развития предприятий масложировой отрасли в Украине

### Shved T. V., Bila I. S. Identification of Issues in the Development of Enterprises of the Oils and Fats Industry in Ukraine

В статье определены и проанализированы основные проблемы развития предприятий масложировой отрасли в Украине. Рассмотрение и обобщение некоторых аспектов функционирования предприятий масложировой отрасли в Украине позволили идентифицировать следующие проблемы их развития: высокий уровень монополизации отрасли, недостаточная инновационно-инвестиционная направленность предприятий, слабо развитая система хранения и транспортирования масложировой продукции в Украине. Выявление негативных последствий указанных проблем развития предприятий масложировой отрасли в Украине позволило констатировать, что имеющиеся проблемы требуют решения, в том числе на уровне государства. Определение основных мер государственного регулирования развития предприятий масложировой отрасли в Украине станет направлением наших дальнейших исследований.

The article identifies and analyzes main issues in the development of oils and fats industry enterprises in Ukraine. Consideration and generalization of certain aspects of functioning of enterprises from the oils and fats industry of Ukraine allowed singling out the following issues in their development: a high level of monopolization in the industry, insufficient focus of the enterprises on innovation and investment, an underdeveloped system of storage and transportation of oils and fats products in Ukraine. Identification of negative effects resulting from the listed issues in the development of enterprises of the oils and fats industry in Ukraine allowed stating that the existing issues need finding solutions, including state-level solutions. Determination of the principal measures of governmental regulation of the development of oils and fats industry enterprises in Ukraine will be the focus of the authors' further research.

**Ключевые слова:** масложировая отрасль, маслоэкстракционный завод, растительное масло, семена масличных культур, проблемы развития предприятий масложировой отрасли, монополизация отрасли, транспортировка и хранение продукции

**Keywords:** oils and fats industry, oil extraction plant, vegetable oil, oil seeds, issues in the development of enterprises of the oils and fats industry, monopolization of the industry, transportation and storage of products

**Bibl.:** 21.

**Библ.:** 21.

**Швед Татьяна Владимировна** – аспірант, кафедра прикладної економіки, Національний університет пищевых технологий (ул. Владимирская, 68, Киев, 1601, Украина)

**Shved Tetiana V.** – Postgraduate Student, Department of Applied Economics, National University of Food Technology (vul. Volodymyrska, 68, Kyiv, 1601, Ukraine)

**Email:** shtv2008@mail.ru

**Email:** shtv2008@mail.ru

**Белая Ирина Сергеевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической теории, Национальный педагогический университет имени М. П. Драгоманова (ул. Пирогова, 9, Киев, 01601, Украина)

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

**Email:** itsvt@mail.ru

**Email:** itsvt@mail.ru

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Олійно-жирова галузь України є однією з провідних та мобільних в агропромисловому комплексі країни. Модернізація обладнання, використання сучасних ресурсозберігаючих технологій, широкий асортимент продукції, високий рівень конкурентоспроможності, значна інвестиційна привабливість та експортна орієнтація галузі – риси, які характеризують внесок даної галузі у вітчизняну економіку. Однак сучасний стан розвитку олійно-жирової промисловості характеризується наявністю проблем розвитку, які, у свою чергу, потребують подальших досліджень. Ці питання набувають особливої актуальності та наукової цінності у зв'язку із необхідністю їх вирішення з метою посилення усіх позитивних тенденцій і загального потенціалу функціонування олійно-жирової галузі для вітчизняної економіки та нівелювання негативних аспектів, в тому числі і за рахунок формування виваженої системи її державного регулювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій та виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття.** Теоретичні та практичні аспекти означених питань були висвітлені у працях таких вчених, як: В. Андрійчук, С. Капшук, П. Купчак, О. Маноїленко, П. Саблук, Н. Черепанова та інших. Напрями дослідження більшості науковців присвячені аналізу проблем розвитку агропромислового комплексу України та продовольчої безпеки, впливу глобалізації на розвиток вітчизняної харчової промисловості, особливостям розвитку олійно-жирової галузі та практичним аспектам її державного регулювання.

**Формулювання цілей статті.** Мета дослідження – ідентифікувати основні проблеми розвитку підприємств олійно-жирової галузі в Україні та виявити негативні наслідки означених проблем, що дозволить у майбутньому запропонувати першочергові напрями їх вирішення в межах системи державного регулювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.**

Основними проблемами олійно-жирової галузі є такі:

- 1) Високий рівень монополізації галузі. Так, галузь представлена понад 1,2 тис. підприємствами, але на дев'ять найбільших компаній у 2013 р. припало 85 % виробництва олії соняшникової нерафінованої, 66 % виробництва олії соняшникової рафінованої та 82 % виробництва маргаринової продукції від відповідних обсягів їх загального виробництва в Україні [3].

Так, «Кернел Груп» являє собою вертикально інтегровану вітчизняну компанію, до складу якої входять Кіровоградська, Українська Чорноморська Індустрія, Приколотнянський, Вовчанський, Полтавський, Бандурський олійно-екстракційні заводи та пресовий завод Екотранс, які за даними 2013 року здійснили переробку 34 % олійної сировини і виробили 25,8 % соняшникової нерафінованої олії в Україні. Компанія «Кернел Груп» є не лише лідером у виробництві олії, але і основним її експортером – у 2013 році частка експорту у загальному обсязі олії, що експортується складала 25 % [1, с. 23 – 24; 2; 5].

Наступним лідером галузі є компанія «Каргілл» (США), яка є одним із найбільших у світі виробників і постачальників харчових продуктів, сільськогосподарської продукції. У 2013 р. частка компанії на українському ринку виробництва олії оцінювалася у 11,0 %, а у загальному експорті соняшникової олії частка компанії становила 12 % [2; 6].

Ще один лідер олійно-жирової галузі – міжнародна інтегрована компанія «Бунге», якій належать понад 94 % акціонерного капіталу ЗАТ з іноземними інвестиціями «Дніпропетровський олійно-екстракційний завод», що є одним із найбільших в Україні виробників рафінованої соняшникової олії з часткою ринку у 18,3 % від загального виробництва рафінованої соняшникової олії за даними 2013 року. У структурі експорту соняшникової олії на сьогодні компанія посідала останнє місце в десятці лідерів, експортуючи близько 2 % експорту вітчизняної соняшникової олії, при цьому частка компанії у виробництві соняшникової олії складає 5,1 % від загального обсягу виробництва олії [2; 7].

До компаній – виробників соняшникової олії, які найбільш динамічно розвиваються останніми роками, можна віднести українську інтегровану агропромислову компанію ПАТ «Креатив Груп», яка є одним з провідних виробників в Україні рафінованої дезодорованої олії, спеціалізованих і кондитерських жирів, твердих і м'яких маргаринів (у 2013 році частка ринку виробництва жирів та маргаринів складала близько 26 %), майонезів та іншої продукції. Компанія «Креатив» за результатами 2013 року посідала друге місце як за обсягами виробництва соняшникової олії (11,3 % від загального обсягу виробництва олії), так і за обсягами її експорту – 12,5 % від загального обсягу експорту соняшникової олії (біля 70 % продукції компанії спрямовано на експорт до 25 країн світу) [1, с. 24 – 25; 2; 8].

Промислова група «ВіОйл» на сьогодні є одним з провідних виробників соняшникової олії в Україні. До її складу входять Вінницький і Чернівецький олійно-жирові комбінати. У 2013 році на території Вінницького олійно-жирового комбінату було побудовано і запущено новий другий олійно-екстракційний завод з потужністю переробки 1250 тонн соняшнику на добу. На сьогодні промислова група «ВіОйл» входить до п'ятірки найбільших виробників (частка ринку у виробництві соняшникової олії – 6,7 %) та експортерів України соняшникової олії з часткою експорту у 5,1 % від загального обсягу олії, що експортується [2; 9].

ВАТ «Миронівський завод з виготовлення круп і комбікормів» є багатопрофільним виробничим комплексом, до складу якого входять: два комбікормових заводи, олійно-пресовий завод, олійно-протеїновий, а також крупозавод. Діяльність підприємства спрямована на виробництво олії, макухи та комбікормів для задоволення потреб птахофабрик. Підприємство виробляє (частка ринку у виробництві соняшникової олії – 5,2 % від загального обсягу виробництва) та експортує близько 240 тис. тонн олії, що складає 6,8 % від загального обсягу експорту олії [2; 10].

До складу ТОВ «Агрокосм», що є лідером вітчизняного виробництва маргаринової продукції з питомою вагою близько 51 % внутрішнього ринку маргаринів і жирів,

входять Харківський та Львівський жирові комбінати, а також Запорізький олійно-жировий комбінат, які виробляють біля 40 тис. тонн м'яких та твердих маргаринів, біля 50 тис. тонн соусів та приправ. У 2013 році компанія «Агрокосм» виробила 6,4 % від загального обсягу виробництва соняшникової олії в Україні й експортувала 4,17 % від обсягу експорту олії [2; 11].

Російська компанія «Фон Заас АГ» володіє контрольним пакетом акцій (65,29 %) одного з найбільших олійно-жирових підприємств України – ПАТ «Пологівський олійноекстракційний завод» із потужністю переробки насіння соняшнику 4500 тонн на добу та сої і ріпаку – 2000 тонн на добу. Крім того, у виробництві соняшникової олії у 2013 році частка компанії становила 4,2 % [2; 12].

«Гленкор» – швейцарська трейдингова компанія, один з провідних світових постачальників сировинних ресурсів і товарів. В Україні «Гленкор» працює з 1996 року і володіє Одеським та Пересічанським олійно-екстракційними заводами, які виробляють близько 2 % у загальному обсязі виробництва вітчизняної соняшникової олії. Компанія «Гленкор» входить до десяти найбільших експортерів української соняшникової олії з часткою експорту у 3,8 % [2; 4].

Як бачимо, більшість спеціалізованих підприємств галузі входять до складу великих корпоративних агропромислових формувань, агрохолдингів та транснаціональних компаній. Підвищення своєї присутності на ринку за рахунок укрупнення компаній дає можливість монополістам диктувати свої умови як на ринку сировини, так і на ринку готової продукції, регулювати рентабельність виробництва та зменшувати вплив конкурентів, використовувати монополістичні змови і спекулятивні дії з боку торговельних посередників, як засоби підвищення монополістичної влади, здійснювати тиск на органи державної влади.

Окреслена проблема проявляється у необґрунтованому завищенні цін. Так, існуюча розбіжність у цінах на фасовану та розливну олію пов'язана з великими торговельними надбавками та витратами на зберігання продукції на складах. Крім того, самі виробники підвищеною ціною страхують себе від коливання цін на сиру олію. Таким чином, утримуються достатньо високі ціни на роздрібну рослинну олію в пляшках. Ще одним із негативних проявів монополізації галузі є використання нечесних методів боротьби та олігополістичні змови. Так, за даними Антимонопольного комітету України, у 2013 році найбільша кількість правопорушень була здійснена суб'єктами АПК, зокрема 21,92 % порушень через проведення антиконкурентних узгоджених дії суб'єктів господарювання та 46,57 % порушень через здійснення заходів недобросовісної конкуренції [13, с. 12].

Тимчасовою адміністративною колегією Комітету було прийнято рішення у справі про порушення товариством з обмеженою відповідальністю – підприємством «АВІС» (м. Вінниця) – законодавства про захист від недобросовісної конкуренції. Так, етикетка продукції олії соняшникової торговельної марки «АВІС» містила неправдиві відомості щодо споживчих властивостей продукту, оскільки слово «Дитяча» могло б бути сприйняте як назва товару, а нанесений в центральній частині етикетки напис

«Рекомендовано для дитячого та дієтичного харчування» сповіщав споживача про сферу застосування та спеціальні властивості товару, тоді як цей продукт не зареєстрований як харчовий продукт спеціального дієтичного споживання. За вчинене порушення на підприємство було накладено штраф у розмірі 100 тис. грн [13, с. 57]. Такі випадки, на нашу думку, не є поодинокими.

Ще одним наслідком монополізованості олійно-жирової галузі є недозавантаженість виробничих потужностей підприємств, що пояснюється цілком логічним бажанням великих підприємств використати свою монополістичну владу – виробити і реалізувати хоч і менший обсяг продукції, але за вищою ціною. Зокрема, коефіцієнт використання виробничих потужностей підприємствами олійно-жирової галузі в 2012 році склав 0,95; пресових заводів – 0,68; маргаринових виробництв – 0,65; жирових виробництв – 0,42 [2, с. 59 – 62]. Як бачимо, для олійнодобувних підприємств галузі характерна тенденція нестабільного використання своїх виробничих потужностей. З одного боку, це пов'язано зі зміною валового збору та врожайності олійних культур. Однак, варто зазначити, що позитивна динаміка зростання валового збору, посівних площ та врожайності олійних культур є більшою порівняно із темпами зростання виробничих потужностей. З іншого боку, така ситуація, на наше переконання, неодмінно засвідчує наявність інших проблем розвитку підприємств олійно-жирової галузі, серед яких основними є: недостатність оборотних коштів у підприємств; відсутність стратегії зростання та нарощування темпів як завантаженості виробничих потужностей, так і обсягів випуску олійної продукції; недостатній обсяг інвестування частини прибутку у виробничу сферу; відсутність ринків збуту виробленої продукції; прорахунки в системі управління; існування підприємств на межі фактичної реальної беззбитковості.

2) Недостатня інноваційно-інвестиційна спрямованість підприємств олійно-жирової галузі. На перший погляд, олійно-жирова галузь є однією з найбільш інноваційно-спрямованих галузей вітчизняної економіки. Інноваційна діяльність підприємств олійно-жирової галузі здійснюється через впровадження комплексного обладнання для забезпечення повного циклу виробництва олії та похідних продуктів; застосування в технологіях виробництва олій та жирів нових видів каталізаторів; удосконалення технології екстракції олій та виробництва маргарину; використання відходів олійно-жирового виробництва для створення нової продукції; застосування спеціальних технологій для покращення органолептичних і фізико-хімічних властивостей вершкового масла та спредів на основі використання натуральних смакових та ароматичних добавок із натуральної молочної сировини тощо [14, с. 90 – 94].

У 2012 році, частка підприємств галузі, що займалися інноваційною діяльністю, у загальній кількості олійно-жирових підприємств становила 17,5 %, що перевищує середній показник в Україні по промисловим підприємствам – 14,6 % [15, с. 9]. Останнє підтверджується рейтинговими оцінками стану інноваційної діяльності підприємств



олійно-жирової галузі, яке показало, що галузь посідає центральні місця у рейтингу як за показником кількості підприємств, що займалися інноваційною діяльністю (не вище п'ятого місця з дев'яти можливих), так і за показником обсягу витрат на інновації (не вище другого місця) та за показником обсягу реалізованої інноваційної продукції (не вище третього місця).

Однак, незважаючи на означені позитивні тенденції, відбувається зниження частки обсягу реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої продукції (у 2012 р. – 0,5 %) і зниження показників впровадження організаційних і маркетингових інновацій. Крім того, зменшилася частка інноваційно-активних підприємств галузі, що впроваджували інноваційні процеси, – з 80 % у 2010 році до 40 % у 2012 році. Частка інноваційно-активних підприємств олійно-жирової галузі, які спрямовували свою діяльність на придбання нових технологій, становила всього 8 – 15 % [15, с. 9].

Причинами, що перешкоджають інноваційному розвитку галузі, є: недостатність власних фінансових ресурсів підприємств, необхідність здійснення великих витрат на нововведення та тривалий термін їх окупності, недостатня пряма фінансова підтримка з боку держави, відсутність системи захисту комерціалізації інноваційних розробок, слабкий зв'язок підприємств, науково-дослідних інститутів, держави у розробці та реалізації інноваційних проєктів; відсутність пільг у податковій та фінансово-кредитній сферах для підприємств, які впроваджують інновації.

Однією з головних причин низької інноваційної активності підприємств олійно-жирової галузі є недостатність інвестиційних ресурсів. За останні 15 років інвестовано більше 1 млрд дол. США у модернізацію підприємств та будівництво 23 нових заводів, внаслідок чого потужності переробки олійної сировини в Україні збільшилися з 2,5 млн тонн у 1998 році до 14 млн тонн у 2013 або в 5,3 раза. Галузь щороку, починаючи з 2009 року, отримувала інвестицій більше ніж на 200 млн дол., що дозволяло збільшувати виробничі потужності щороку на 800 – 900 тис. тонн. Зокрема, у 2013 році було введено в експлуатацію нові універсальні олійно-екстракційні заводи в Кіровограді та у Запоріжжі, на яких можливо переробляти, крім насіння соняшника, інші олійні культури, зокрема сою та ріпак [3].

Основними проблемами в цій сфері є таке: по-перше, висока інвестиційна привабливість залишається прерогативою великих підприємств, як правило з участю іноземного капіталу й інвестиції залишаються розкішшю для вітчизняного середнього бізнесу. По-друге, збільшення інвестицій у нарощення виробничих потужностей не є запорукою їх повної завантаженості (у 2013 році виробничі потужності з переробки олійних культур були завантажені лише на 63,9 % і було перероблено 8,5 млн тонн сировини при максимальному значенні 13,3 млн тонн). По-третє, технічне переоснащення вітчизняних підприємств олійно-жирової промисловості здійснюється за рахунок імпортованого обладнання, як правило, європейських країн. Це пояснюється відсутністю вітчизняних аналогів, існування яких значно б розширило інноваційно-інвестиційні можливості даної галузі. По-четверте, значна частина наявних

виробничих потужностей є цілком зношеною, хоча і продовжує використовуватись (з 25 автоматизованих наявних олійно-екстракційних ліній, 12 ліній використовуються більше 40 років, що в шість разів перевищує нормативний термін їх використання; 7 ліній експлуатуються від 15 до 30 років із завершеним амортизаційним строком і лише 5 ліній використовуються менше п'яти років [16, с. 303 – 304]). Застосування фізично і морально зношеного обладнання не тільки викривляє реальний стан виробничих потужностей олійно-жирової галузі України, але і призводить до нераціонального використання сировини і значних витрат продукції. Це свідчить про наявну потребу у подальшому нарощенні інвестицій і їх все ж таки нестачу на сучасному періоді.

3) Слабо розвинута система зберігання та транспортування олійно-жирової продукції в Україні. Розвиток системи зберігання продукції в Україні здійснюється через зберігання в умовах агрохолдингів, зберігання в умовах дрібних і середніх сільськогосподарських виробників, розвиток портових та річкових зернових терміналів. Основу системи зберігання складають елеватори різних типів, що являють собою комплекс споруд і механізмів, призначених для приймання зерна, його післязбиральної обробки (очищення, сушіння), зберігання та відвантаження на різні види транспорту [17]. Світовий досвід показує, що планування та організація логістичної діяльності підприємств дає можливість для значного зниження витрат ресурсів і підвищення якості продукції. Розвиток логістичних схем несе в собі особливі переваги, які полягають у скороченні терміну доставки продукції, збереження її якості та реалізують прагнення якнайповніше задовольнити потреби споживачів [18, с. 210].

Однак, сформована система зберігання олійної продукції в Україні не відповідає сучасним вимогам глобалізаційного простору та наявній експортній орієнтації галузі. Останнє підтверджується тим, що незважаючи на інвестиційну спрямованість галузі, будівництво системи зберігання залишається прерогативою великих підприємств і є практично не досяжним для середніх та малих підприємств галузі при абсолютній відсутності державної підтримки в даному напрямі. За часів незалежності не було збудовано жодного державного підприємства із зберігання олійних культур.

Крім того, важливою проблемою залишається транспортування продукції та нерозвиненість логістичних зв'язків. Адже домінуючу роль у реалізації запасів олійних культур відіграє здатність підприємств галузі найшвидше відвантажити масштабні обсяги продукції за допомогою різних видів транспорту. Найрозповсюдженішим способом транспортування олійної продукції залишається наземний транспорт, в тому числі авто- та залізничний транспорт. В цьому випадку виникають значні незручності у перевезенні великих партій на далекі відстані автотранспортом, що полягають у значних затратах для олійних підприємств. Проблемою залізничних перевезень є їх висока вартість. «Укрзалізниця» протягом останніх років проводить полі-

тику підвищення тарифів на перевезення вантажів залізничним транспортом. Так, тарифи у 2014 році порівняно з 2013 роком зросли на 12,5 %, а їх збільшення із 01 лютого 2015 на 30 % ще більше загострить проблеми перевезення олійно-жирової продукції даним видом транспорту. Крім того, додатковою проблемою перевезень є високий рівень зносу авто- та залізничного транспорту, що значно погіршує якість продукції та подовжує терміни її доставки до пунктів призначення. Недостатність ефективної логістичної схеми рухомого складу, що призводить до його високої оборотності (8 – 10 діб) та немобільність «Укрзалізниці» у зміні графіків та схеми руху залізничного транспорту є гальмуючим фактором функціонування системи транспортування олійно-жирової продукції [19]. Перевагами у транспортуванні стають можливості здійснювати перевезення із використанням водного транспорту. Однак, як засвідчують дані, частка зерносховищ, які використовують залізничний транспорт, становить близько 15 %, тоді як частка підприємств, що використовують водний транспорт, – тільки 1 %. Також олійно-жирова продукція, що експортується морськими шляхами, доставляється в порти переважно залізничним (близько 60 %) та автомобільним (близько 36 %) транспортом, а використання річкового складає близько 4 % [20].

Перспективним в цьому напрямку є розвиток водних систем сполучень. Наявність портових терміналів, особливо для підприємств-експортерів, є ключовою ланкою у стратегії їх розвитку на шляху підвищення конкурентоспроможності. Наявні портові потужності цілком задовольняють експортні потреби підприємств олійно-жирової галузі. Подальший розвиток системи водного транспортування олійно-жирової продукції пов'язане із залученням водних ресурсів Дніпра та Південного Бугу. На сьогоднішній момент, лише 1 % від загального обсягу вантажоперевезень припадає на транспортування річкою Дніпром, тоді як у Європі частка транспортування олійно-жирової продукції з використанням річкового транспорту становить 15 % [21]. Тому, цілком виправданим та перспективним є рішення одного з головних експортерів олійно-жирової продукції агрохолдингу «Нібулон» інвестувати 70 млн грн у реалізацію проекту днопоглиблювальних робіт на річці Південний Буг з метою збільшення обсягів та зменшення витратності транспортування олійної продукції.

**Висновки.** Отже, основними проблемами розвитку підприємств олійно-жирової галузі є такі:

- високий рівень монополізації галузі, що призводить до необґрунтованого завищення цін, використання нечесних методів конкурентної боротьби та недозавантаженості виробничих потужностей;
- недостатня інноваційно-інвестиційна спрямованість підприємств олійно-жирової галузі, яка не дозволяє повністю виявити увесь потенціал цієї галузі промисловості;
- слабо розвинута система зберігання та транспортування олійно-жирової продукції в Україні, що не дозволяє змінювати її пропозицію в залежності від світових цін, від очікувань щодо зміни цін на вітчизняному ринку.

Ідентифікація означених проблем дозволить подолати розпорошеність зусиль держави в напрямку підтримки підприємницького сектора економіки України та спрямувати її діяльність на розкриття і посилення позитивного потенціалу функціонування олійно-жирової галузі для вітчизняної економіки. Визначення основних заходів державного регулювання розвитку підприємств олійно-жирової промисловості України стане напрямом наших подальших досліджень.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Листопад В. Л. Стратегия и тактика компаний на украинском рынке подсолнечного масла / В. Л. Листопад // Масло-жировая комплекс. – 2012. – № 1 (36). – С. 23 – 28.
2. Показники роботи за 2013 рік та січень 2014 року // Олійно-жирова галузь України : Інформаційно-аналітичний бюлетень олійно-жирової галузі України та Російської Федерації. – Х. : УкрНДІОЖ НААН. – 2013. – № 4 (28). – 98 с.
3. Офіційний сайт асоціації «Укроліапро» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukroliaprom.org.ua>
4. Офіційне видання «АПК-інформ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1023853#.U7qQddGMTfy> – Заголовок з екрану.
5. Офіційний сайт «Кернел Груп» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www-us.kernel.ua/rus/about/about.html>
6. Офіційний сайт «Каргілл» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.cargill.com](http://www.cargill.com)
7. Офіційний сайт «Бунге Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.bunge.com](http://www.bunge.com)
8. Офіційний сайт ПАТ «Креатив Груп» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://creativ-group.com.ua/about/>
9. Офіційний сайт ПАТ «Віюіл» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.vioil.com](http://www.vioil.com)
10. Офіційний сайт «Миронівський завод з виготовлення круп і комбікормів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mhp.com.ua/ru/operations/pao-mironovskij-zavod-po-izgotovleniju-krup-i-kombikormov>
11. Компанія «Агрокосм» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrbiz.info/ua/index.php?id=130>
12. Офіційний сайт «ПАТ «Пологівський олійноекстракційний завод» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mezpology.zp.ua/home/lang/ua/>
13. Звіт Антимонопольного комітету за 2013 рік / Антимонопольний комітет України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document%3fid=103172&schema=main>
14. Купчак П. М. Харчова промисловість України в умовах активізації інтеграційних та глобалізаційних процесів : монографія / П. М. Купчак ; [за ред. Л. В. Дейнеко]. – К. : Рада по вивч. прод. сил України НАН України, 2009. – 152 с.
15. Кузьмінська Н. Л. Прогнозування інноваційного розвитку підприємств олійно-жирової промисловості : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» (за видами економічної діяльності) / Н. Л. Кузьмінська. – К., 2014. – 21 с.
16. Черепанова Н. А. Проблемы и перспективы украинского рынка растительного масла / Н. А. Черепанова // Економічні інновації. – 2012. – Вип. 47. – С. 302 – 312.
17. Системи зберігання зерна в Україні та Росії: загальний стан та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим досту-

пу : <http://svitagro.com/sistemi-zberigannya-zerna-v-ukrayini-ta-rosiyi-zagalniy-stan-ta-perspektivi>.

18. Сумець О. М. Евентуальні сценарії розвитку АПК України як основа формування концепції логістичної діяльності сільгосп підприємств / О. М. Сумець // Вісник ХНАУ. – 2014. – № 3. – С. 207 – 216.

19. Днопоглиблення Дніпра : на дні відомчих проблем [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uga-port.org.ua/novosti/ukraina/dnopogliblennya-dn-pra-na-dn-v-domchikh-problem>

20. Днопоглиблювальним роботам на Дніпрі бути [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agroprofi.com.ua/statti/1079-dnopoglibljuvalnim-robotam-na-dnipri-buti.html>

21. Новости аграрных рынков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://uga-port.org.ua/sites/default/files/2014\\_11\\_14\\_vestnik\\_39.pdf](http://uga-port.org.ua/sites/default/files/2014_11_14_vestnik_39.pdf)

## REFERENCES

Cherepanova, N. A. "Problemy i perspektivy ukrainskogo rynku rastitelnogo masla" [Problems and prospects of the Ukrainian market of vegetable oil]. *Ekonomichni innovatsii*, no. 47 (2012): 302-312.

"Dnopohlyblennia Dnipra : na dni vidomchykh problem" [Dredging of the Dnieper, at the bottom of departmental problems]. <http://uga-port.org.ua/novosti/ukraina/dnopogliblennya-dn-pra-na-dn-v-domchikh-problem>

"Dnopohlybliuvalnym robotam na Dnipri buty" [Dredging be on the Dnieper]. <http://www.agroprofi.com.ua/statti/1079-dnopoglibljuvalnim-robotam-na-dnipri-buti.html>

Kompaniia «Ahrokosm». <http://ukrbiz.info/ua/index.php?id=130>

Kupchak, P. M. *Kharchova promyslovisht Ukrainy v umovakh aktyvizatsii intehratsiinykh ta hlobalizatsiinykh protsesiv* [Food industry Ukraine in terms of activation of integration and globalization processes]. Kyiv: Rada po vyvch. prod. syl Ukrainy NAN Ukrainy, 2009.

Kuzminska, N. L. "Prohnozuvannia innovatsiinoho rozvytku pidpriemstv oliino-zhyrovoi promyslovosti" [Prediction of innovative enterprises oil and fat industry]. *avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk* : 08.00.04, 2014.

Listopad, V. L. "Strategiia i taktika kompaniy na ukrainskom rynku podsolnechnogo masla" [Strategy and tactics of companies on the Ukrainian market of sunflower oil]. *Maslozhirovoy kompleks*, no. 1 (36) (2012): 23-28.

"Novosti agrarnykh rynkov" [News agricultural markets]. [http://uga-port.org.ua/sites/default/files/2014\\_11\\_14\\_vestnik\\_39.pdf](http://uga-port.org.ua/sites/default/files/2014_11_14_vestnik_39.pdf)

Ofitsiyni sait PAT «Vioil». <http://www.vioil.com/>

Ofitsiyni sait «Myronivskyi zavod z vyhotovlennia krup i kombikormiv». <http://www.mhp.com.ua/ru/operations/paomironovskij-zavod-po-izgotovleniju-krup-i-kombikormov>

Ofitsiine vydannia «APK-inform». <http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1023853#.U7qQddGMTfy>

Ofitsiyni sait «PAT «Polohivskyi oliinoekstraktsiyni zavod». <http://mezpology.zp.ua/home/lang/ua/>

Ofitsiyni sait «Kernel Hrup». <http://wwwus.kernel.ua/rus/about/about.html>

Ofitsiyni sait «Karhill». [http://www.spr.ua/site\\_go.php?id\\_firm=279373](http://www.spr.ua/site_go.php?id_firm=279373)

Ofitsiyni sait «Bunhe Ukraina». <http://www.bunge.com/>

Ofitsiyni sait asotsiatsii «Ukroliiaprom». <http://ukroliiaprom.org.ua>

Ofitsiyni sait PAT «Kreatyv Hrup». <http://creativ-group.com.ua/about/>

"Pokaznyky roboty za 2013 rik ta sichen 2014 roku" [Performance for 2013 and January 2014]. *Oliino-zhyrova haluz Ukrainy*, no. 4 (28) (2013): 98-.

Sumets, O. M. "Eventualni stsenarii rozvytku APK Ukrainy iak osnova formuvannia kontseptsii lohistychnoi diialnosti silhosppidpriemstv" [Potential scenarios of AIC Ukraine as a basis for the formation of agricultural logistics concept]. *Visnyk KhNAU*, no. 3 (2014): 207-216.

"Systemy zberihannia zerna v Ukraini ta Rosii: zahalnyi stan ta perspektivy" [System storage units in Ukraine and Russia: the general condition and prospects]. <http://svitagro.com/sistemi-zberigannya-zerna-v-ukrayini-ta-rosiyi-zagalniy-stan-ta-perspektivi>

"Zvit Antymonopolnoho komitetu za 2013 rik" [Report Antimonopoly Committee for 2013]. *Antymonopolnyi komitet Ukrainy*. <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document%3fid=103172&schema=main>

## МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО СТВОРЕННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ ТА ОЦІНКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ В УКРАЇНІ

© 2015 ЯРОШЕНКО І. В., СЕМИГУЛІНА І. Б.

УДК 332.145

Ярошенко І. В., Семигуліна І. Б.

### Методичні підходи щодо створення та забезпечення функціонування системи моніторингу та оцінки соціально-економічного розвитку регіонів в Україні

У роботі розглянуті методичні підходи щодо створення та забезпечення функціонування системи моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів в Україні. Забезпечення стабільності соціально-економічного розвитку регіонів вимагає ефективного організаційного управління на базі постійного моніторингу та оцінки поточного соціально-економічного стану регіону з метою актуалізації прийняття управлінських рішень і визначення майбутніх перспектив розвитку. Організація такого моніторингу дозволяє встановити взаємозв'язки між показниками соціально-економічного розвитку регіону і оперативно реагувати на негативні тенденції, які характеризують ці показники. Система моніторингу та оцінки соціально-економічного розвитку регіонів України на основі запропонованих в роботі методичних рекомендацій є оперативною, динамічною і гнучкою, показує наявність відмінностей у рівні соціально-економічного розвитку регіонів протягом аналізованого періоду в часі. Запропоновані методичні підходи до створення системи моніторингу та оцінки розвитку регіону дозволяють практично в режимі реального часу здійснювати незалежні оцінки тенденцій розвитку його соціально-економічного стану, отримувати інформацію про стан економічної кон'юнктури в реальному секторі економіки та її можливих змінах, оперативно проводити аналіз фінансового стану регіону і найважливіших факторів, що визначають регіональну соціально-економічну політику.

**Ключові слова:** система моніторингу та оцінки, соціально-економічний розвиток, регіональна політика, державне управління, проблеми розвитку

**Рис.:** 1. **Формул:** 4. **Бібл.:** 18.

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

**Email:** iyaroshenko@i.ua

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

УДК 332.145

UDC 332.145

### Ярошенко И. В., Семигулина И. Б. Методические подходы к созданию и обеспечению функционирования системы мониторинга и оценки социально-экономического развития регионов в Украине

### Yaroshenko I. V., Semigulina I. B. Methodological Approaches to Creation and Maintenance of the System of Monitoring and Evaluation of the Socioeconomic Development and of Ukraine's Regions

В работе рассмотрены методические подходы к созданию и обеспечению функционирования системы мониторинга социально-экономического развития регионов в Украине. Обеспечение стабильности социально-экономического развития регионов требует эффективного организационного управления на базе постоянного мониторинга и оценки текущего социально-экономического состояния региона с целью актуализации принятия управленческих решений и определения будущих перспектив развития. Организация такого мониторинга позволяет установить взаимосвязи между показателями социально-экономического развития региона и оперативно реагировать на негативные тенденции, которые характеризуют эти показатели. Система мониторинга и оценки социально-экономического развития регионов Украины, на основе предложенных в работе методических рекомендаций, является оперативной, динамичной и гибкой, показывает наличие различий в уровне социально-экономического развития регионов в течение анализируемого периода во времени. Предложенные методические подходы к созданию системы мониторинга и оценки развития региона позволяют, практически в режиме реального времени, осуществлять независимые оценки тенденций развития его социально-экономического состояния, получать информацию о состоянии экономической конъюнктуры в реальном секторе экономики и ее возможных изменениях, оперативно проводить анализ финансового состояния региона и важнейших факторов, которые определяют региональную социально-экономическую политику.

The article discusses methodological approaches to creation and maintenance of the system of monitoring of the socioeconomic development of Ukrainian regions. Ensuring stability of the socioeconomic development of regions requires efficient organizational management based on constant monitoring and evaluation of the current socioeconomic state of the region with a view to updating the managerial decision-making and determining the future development prospects. Organization of such monitoring allows establishing the relations between the indicators of the socioeconomic development of the region and responding to negative trends in these indicators in a timely manner. The system of monitoring and evaluation of the socioeconomic development of Ukrainian regions based on the methodological recommendations proposed in this work is time-efficient, dynamic, and flexible; it demonstrates the existing variations in the level of the socioeconomic development of regions within the studied time frame. The proposed methodological approaches to creation of the system of monitoring and evaluation of the development of the region allow virtually real-time independent assessment of trends in the development of its socioeconomic state, obtaining information on the state of the business climate in the real sector of the economy and its possible changes, promptly analyzing the financial state of the region and the most essential factors that determine the regional socioeconomic policy.

**Keywords:** system of monitoring and evaluation, socioeconomic development, regional policy, state management, development issues

**Pic.:** 1. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 18.



**Ключевые слова:** система мониторинга и оценки, социально-экономическое развитие, региональная политика, государственное управление, проблемы развития

**Рис.: 1. Формул.: 4. Библ.: 18.**

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

**Email:** iyaroshenko@i.ua

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

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

**Email:** iyaroshenko@i.ua

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

Система управління регіональним розвитком в Україні в умовах активної інтеграції в світовий економічний простір потребує суттєвої модернізації напрямків територіального регіонального управління з метою досягнення реальних ефективних результатів на основі впровадження принципів децентралізації, збалансованості, конкурентності і сталого розвитку [10 – 16].

Забезпечення стабільності соціально-економічного розвитку регіонів вимагає ефективного організаційного управління на базі постійного моніторингу поточного соціально-економічного стану регіону, з метою актуалізації прийняття управлінських рішень і визначення майбутніх перспектив розвитку. Організація такого моніторингу дозволяє встановити взаємозв'язки між показниками соціально-економічного розвитку регіону і оперативно реагувати на негативні тенденції, які характеризують ці показники.

На теперішній час соціально-економічна ситуація в Україні потребує пошуку нових ідей, підходів і засобів підвищення темпів зростання соціально-економічного розвитку регіонів. Першочергової уваги заслуговує детальний аналіз управлінських рішень, які повинні бути спрямованими на забезпечення стабільного, збалансованого розвитку регіону та створення соціально-економічного клімату, сприятливого для вільної реалізації суб'єктами ринку власних цілей і підвищення якості життя населення.

У роботах вітчизняних економістів-науковців [1; 2; 4; 7] зазначається, що розв'язання проблеми управління соціально-економічним розвитком регіону має спиратися на повне і адекватне відображення економічної і соціальної динаміки по кожному окремо визначеному показнику системи адміністративно-територіального устрою на фоні відповідних середніх показників по країні. Отже, однією з найважливіших науково-технічних і соціально-економічних проблем на даний час є проблема ефективного застосування інформаційних технологій контролю, або інформаційних систем поточного моніторингу, у забезпеченні ефективної регіональної політики соціально-економічного розвитку.

Система моніторингу та оцінки розвитку регіону дозволяє практично в режимі реального часу здійснювати незалежні оцінки тенденцій розвитку його соціально-економічного стану, отримувати інформацію про стан економічної кон'юнктури в реальному секторі економіки та її можливих зміни, оперативно проводити аналіз фінансово-

го стану регіону і найважливіших факторів, що визначають регіональну соціально-економічну політику.

Керівництво регіону може відслідковувати найважливіші тенденції розвитку соціально-економічних процесів і оперативно оцінювати вплив основних факторів, які визначають можливі зміни в цих процесах. Система моніторингу та оцінки розвитку регіону формує необхідну основу для раннього виявлення виникаючих в розвитку регіону диспропорцій, що дозволяє підвищити ефективність реалізації стратегії розвитку.

Досягнення високого рівня соціально-економічного розвитку регіону означає можливість підвищення ефективності його розвитку, право посісти належне місце в системі державного устрою та сприяти економічному зростанню в країні [5].

Згідно із концептуальними положеннями системи моніторингу на першому етапі її створення відбувається відбір показників моніторингу, який забезпечує всебічність спостереження та оцінки соціально-економічного розвитку регіонів [17; 18].

Зважаючи на те, що регіональні системи характеризуються високим ступенем складності і широкою спрямованістю діяльності, інформаційна модель їх стану має включати великий обсяг кількісних і якісних показників, що відображають економічний, соціальний, фінансовий, екологічний та інші аспекти стану і розвитку регіону. Враховуючи, що система моніторингу соціально-економічного стану регіону виконує одночасно декілька функцій, чим більш повним і якісним буде перелік показників, за якими здійснюється моніторинг, тим більш ефективними будуть управлінські рішення. Але вона не повинна бути надмірною, оскільки це ускладнить виявлення дійсно важливих чинників соціально-економічного розвитку.

Значна кількість показників, з одного боку, значно підвищує якість інформаційної моделі, а з іншого – призводить до інформаційного перевантаження процесів прийняття рішень і робить важкою інтерпретацію отриманих результатів, тому доцільним при формуванні системи показників буде врахування певних вимог [5]:

- система показників повинна забезпечити максимальну інформативність результатів оцінки; до переліку показників доцільно включати лише ті показники, які несуть значиме інформаційне навантаження для оцінки соціально-економічного розвитку регіону;

- система показників повинна бути повною і забезпечувати достатню інтенсивність виміру, тобто показники мають утворювати взаємопов'язані системи, що мають велику внутрішню мінливість;
- система показників повинна бути достовірною, адекватно відображати реальний стан регіональних систем, бути нейтральною по відношенню до всіх об'єктів оцінки. Для забезпечення достовірності і об'єктивності результатів порівняння необхідно приведення до єдиного виду показників, що використовуються;
- система показників повинна бути порівняльною, забезпечувати можливість проведення порівняльного (фонового) аналізу соціально-економічного розвитку регіону в часі;
- система показників повинна бути інформаційно-прозорою.

До переліку показників необхідно включати показники, що не мають подвійного тлумачення і є доступними (наприклад, дані Державної служби статистики України, Міністерства фінансів України, Національного банку України). Пропонування переліку таких конкретних показників необхідно розпочати з формулювання завдань, що стоять перед системою показників і повинні бути інструментом діагностики і прийняття оптимальних управлінських рішень щодо соціально-економічного розвитку регіону. Отже, потрібно вирішити такі завдання [3]:

1. Кількісно і якісно оцінити соціально-економічний розвиток регіону; під кількісною оцінкою розуміється розробка методики розрахунку визначеної обґрунтованої шкали розміру показника, якісна оцінка – визначення шкали соціально-економічного розвитку регіону.
2. Сформулювати комплекс показників, що характеризують соціально-економічний розвиток регіону, які можна порівнювати в часі і просторі; співставлення в просторі необхідно для того, щоб можна було коректно порівнювати оцінку, проведenu за даною методикою в різних регіонах, а співставлення в часі – для вивчення динаміки соціально-економічного розвитку в цілому і в розрізі регіонів.
3. Встановити стохастичний причинно-наслідковий зв'язок у процесі оцінки соціально-економічного розвитку регіону; вивчення причинно-наслідкового зв'язку дозволить визначити обґрунтованість вибору показників і їх взаємний вплив між собою.
4. Виявляти фактори, в першу чергу ті, що мають дестабілізуючий вплив на соціально-економічний розвиток регіону. Рішення цього завдання дозволяє обґрунтувати напрям дій для зниження негативного впливу цих факторів на рівень соціально-економічного розвитку, забезпечити прогнозування змін соціально-економічного розвитку регіону за рахунок прийняття оптимальних управлінських рішень, спрямованих на нівелювання впливу на них дестабілізуючих факторів.

Вирішення завдань щодо відбору показників, за допомогою яких вимірюється, оцінюється і прогнозується соціально-економічний розвиток регіону, можливо лише з позиції системного підходу. Оцінювати, діагностувати,

а потім на цій основі приймати управлінські рішення по підвищенню тієї чи іншої компоненти соціально-економічного розвитку регіону не можливо ізолювано, а доцільно і необхідно це проводити з урахуванням системного зв'язку.

Крім перерахованих вище завдань і вимог до побудови системи показників, які характеризують соціально-економічний розвиток регіону, необхідно спиратися на принципи [3]: обмеженості, неформальності, наочності, деревоподібності структури.

Принцип обмеженості вказує, що сукупність показників тільки тоді є системною, коли має загальну організаційну основу, що пояснює логіку її побудови. Принцип неформальності припускає, що система показників повинна бути максимально динамічною і необхідною для прийняття управлінських рішень. Принцип наочності свідчить про наявність оптимального набору суттєвих показників, які взаємно доповнюють, але не дублюють один одного. Принцип деревоподібності структури припускає наявність у системі пов'язаних логічно і формальними співвідношеннями часткових, узагальнених і інтегральних показників.

Враховуючи необхідність побудови багатоетапного алгоритму для вирішення переліку поставлених завдань, доцільним рішенням для побудови соціально-економічного моніторингу є застосування інтегрального показника, перевагами використання якого є можливість здійснення багатосторонньої, об'єктивної оцінки соціально-економічних процесів, проведення міжрегіонального аналізу рівня розвитку регіонів і оцінки їх потенціалу. Аналіз наукової літератури з цього питання дозволив зробити висновок про існування декількох частково взаємовиключних підходів [8].

Оцінка рівня соціально-економічного розвитку регіонів проводиться на основі системи часткових показників, які мають різний розмір, одиниці вимірювання і характеризують різні напрями розвитку регіонів, тому вирішення цієї проблеми потребує приведення показників до єдиних характеристик (нормування), що дозволить досягнути відносно високої точності оцінки розвитку регіонів.

Найбільш використовуваними способами нормування показників є: розрахунок співвідношення окремих значень показників та величини максимально (мінімального) значення показника по даним інших регіонів і оцінка відносної відстані між фактичним значенням показника та максимальним (мінімальним).

Для групування нормованих даних в єдиний інтегральний показник найбільш простим способом є поєднання показників за допомогою формул простої арифметичної або геометричної середньої, при застосуванні яких не враховується ступінь впливу кожного показника на загальний рівень розвитку регіону. Іншим часто використовуваним способом є формула середньоарифметичної зваженої, що дає можливість урахування в інтегральній оцінці вагомих значень окремих показників соціально-економічного розвитку регіонів.

Запропоновані у дослідженні методичні рекомендації до створення та забезпечення функціонування системи моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів враховують необхідність визначення загальної організаційної основи, що пояснює логіку побудови системи показників з використанням наведених вище вимог і принципів побудови системи показників, що характеризують

соціально-економічний розвиток регіонів та аналіз існуючих методів і підходів до оцінки розвитку їх стану.

У дослідженні аналізуються показники Державної служби статистики України, Державної казначейської служби України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Національного банку України, які характеризують різні аспекти соціально-економічного розвитку регіонів України. Запропонована кількість показників соціально-економічного розвитку регіонів, які потенційно можливо використовувати для оперативної (щомісячної та щоквартальної) оцінки, становить на щомісячній основі 60 показників, щоквартально – 19 показників.

Метою дослідження є оцінка і вивчення соціально-економічного розвитку регіонів України шляхом створення та забезпечення функціонування чинної системи моніторингу і діагностики економічної, фінансової, соціальної, екологічної сфер їх життєдіяльності та на їх основі прогнозування рівня соціально-економічного потенціалу територій і формування пропозиції щодо вибору оптимальних і ефективних управлінських заходів.

У дослідженні застосована методика згортання часткових показників, які використовуються для характеристики ієрархічного ряду компонент і визначені за таким принципом: кожна компонента фіксує досягнутий рівень її розвитку, відображує ефективність і враховує зміни в часі [6].

Реалізація логіки побудови системи показників здійснюється таким чином: для показників, які характеризують загальне значення компоненти, прийняті їх абсолютні значення; в якості часткових показників, що характеризують ефективність або відносну величину компоненти, прийняті їх відносні характеристики; для показників, що характеризують відносну швидкість змін компоненти, прийнятий темп росту часткового показника.

Оцінка рівня стану соціально-економічного розвитку регіону здійснюється через аналіз таких сфер як розвиток промисловості, сільського господарства, будівництва, зовнішньої торгівлі товарами та послугами, споживчий ринок, фінанси, населення, ринок праці, житлово-комунальне господарство, розрахунки за енергоносії, інвестиційна діяльність (рис. 1).

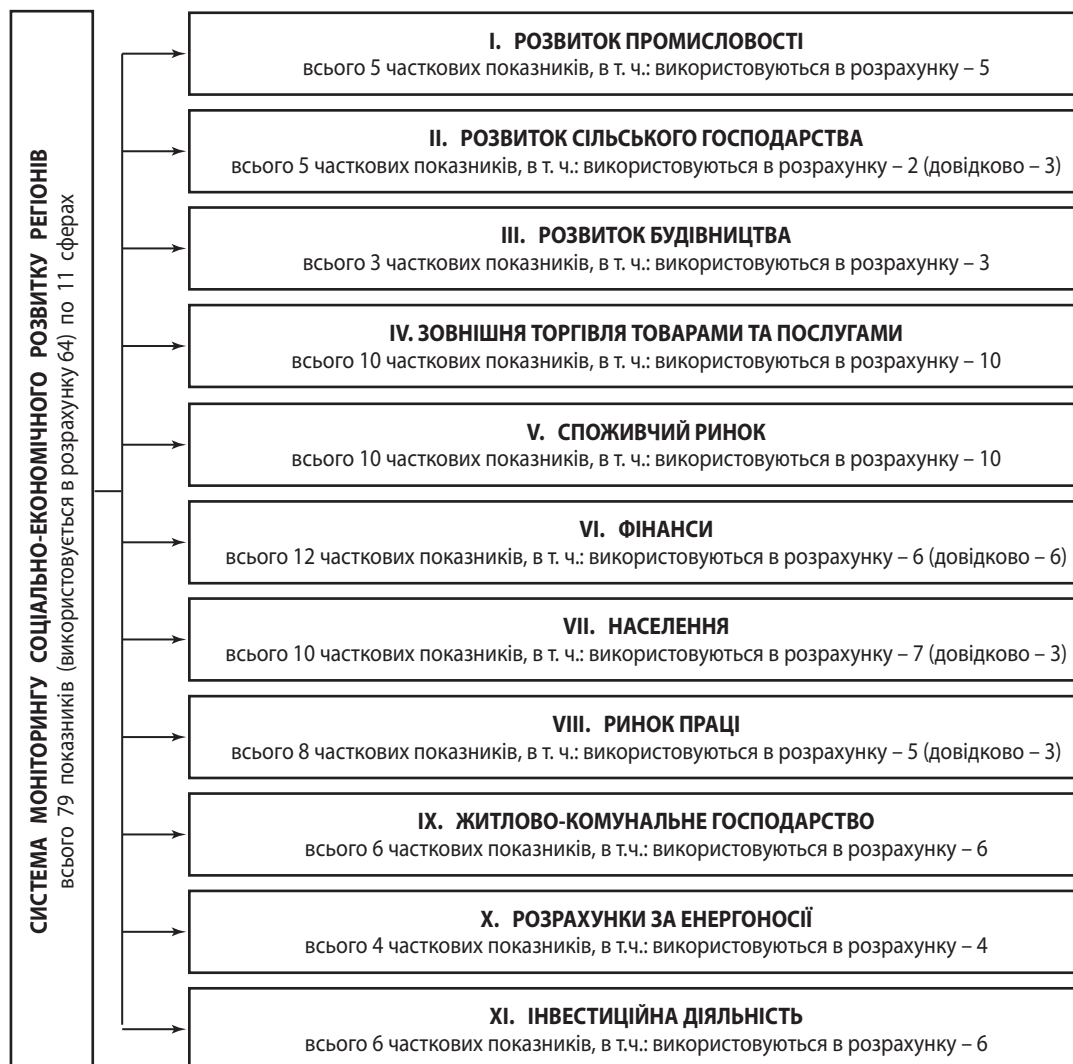


Рис. 1. Структурна схема системи моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів

Згідно з принципом динамічності системи моніторингу та необхідної різноманітності, перелік первинних показників моніторингу може уточнюватися відповідно до зміни цілей моніторингу, виявлення переважних тенденцій, характеристики критичності того чи іншого аспекту, напрямку соціально-економічного розвитку.

Для здійснення багатостороннього, об'єктивного аналізу соціально-економічних процесів у регіоні, проведення аналізу рівня їх розвитку і оцінки потенціалу використовується побудова інтегрального показника.

При побудові інтегрального показника соціально-економічного розвитку регіону необхідно враховувати, що загальним у процесах управління соціально-економічними системами є їх ентропійний характер. Кожна система стабільна лише в тому випадку, якщо стабільним є кожен елемент (ознака) цієї системи. Якщо в системі якийсь елемент нестабільний, то це вплине на загальний стан всіх об'єктів в цілому.

Кожна ознака є динамічною, тому потрібна методика оцінки її впливу на визначений момент. Вона характеризується величиною її ентропії, мається на увазі «міра хаосу, міра неупорядкування елементів (ознак) будь-якої системи» [9]. Чим більше розкидання в оцінці ознаки, тим більше її ентропія. Зі збільшенням ентропії значення ознаки зростає. Чим більше ентропія ознаки, тим більше вона неупорядкована. Якщо ентропія ознаки невелика, то її важливість у загальній сукупності ознак також невелика.

Загальний інтегральний показник рівня соціально-економічного розвитку регіону (СЕРР), а також оцінки його компонент (різного рівня) і елементів ( $\Pi_{ij}$ ) розраховується за допомогою формули (1):

$$\Pi_{ij} = \sum_{l=1}^n w_l z_{ijl}, \quad (1)$$

де  $z_{ijl}$  – кількісна стандартизована оцінка  $l$ -го часткового показника  $j$ -го елементу  $i$ -ї компоненти регіону;

$w^l$  – коефіцієнт значення  $l$ -го часткового показника  $j$ -го елементу  $i$ -ї компоненти.

Одним з підходів до визначення вагових коефіцієнтів є такий:

$$\Pi_{ij} = \sum_{l=1}^n w_l z_{ijl}, \quad (2)$$

де  $\delta_i$  – дисперсія (ентропія)  $l$ -го часткового показника  $j$ -го елементу  $i$ -ї компоненти потенціалу регіону;

$n$  – кількість часткових показників, за допомогою яких оцінюється  $j$ -й елемент  $i$ -ї компоненти регіону.

Найпоширенішим є використання однакових вагових коефіцієнтів для усіх показників, тобто інтегральна оцінка є середньою арифметичною стандартизованих оцінок по кожному з часткових показників. Такий підхід є простішим та прозорішим для аналізу, а ступінь розсіювання показника рекомендується використовувати для попереднього відбору показників.

Стандартизована оцінка  $l$ -го окремого показника  $j$ -го елементу  $i$ -ї компоненти визначається за формулами (3; 4):

а) для показників – стимуляторів:

$$z_{ijl} = \frac{x_{ijl} - x_{\min l}}{x_{\max l} - x_{\min l}}, \quad (3)$$

де  $x_{ijl}$  – фактичне значення  $l$ -го часткового показника  $j$ -го елементу  $i$ -ї компоненти регіону;

$x_{\min l}$  і  $x_{\max l}$  – відповідно мінімальне і максимальне значення  $l$ -го часткового показника  $j$ -го елементу  $i$ -ї компоненти регіону;

б) для показників – дестимуляторів:

$$z_{ijl} = \frac{x_{ijl} - x_{\min l}}{x_{\max l} - x_{\min l}}, \quad (4)$$

Результатом цього етапу є проведення аналізу і визначення індикативних значень в цілому, по компонентах та часткових показниках в розрізі регіонів України.

Наступний крок полягає у визначенні класів стійкості регіонів по загальній оцінці, її компонентах і часткових показниках відповідно до критеріїв віднесення регіонів до відповідних класів.

За рівнем стійкості у просторовому (за місцем у рейтингу) та часовому (за значенням показників) регіони України поділяються на:

- абсолютно стійкі – регіони, які в рейтингу протягом усього розглядуваного періоду посідали місця не нижче 10-го;
- відносно стійкі – регіони, які в рейтингу протягом усього розглядуваного періоду посідали всі місця не нижче 10-го за винятком одного періоду;
- нестійкі – регіони, які в рейтингу посідали місця з 1-го по 27-е, тобто не відносяться до жодної з інших груп;
- аутсайтери – регіони, які посідали в рейтингу весь час місця нижче 20-го.

Результатом оцінки стійкості кожного регіону є виявлення проблемних напрямів соціально-економічного розвитку регіону в розрізі компонент і часткових показників, визначення причини зміни положення регіону в рейтингу і відпрацювання рекомендацій по збереженню або покращенню місця регіону по кожній компоненті.

Крім того, на етапі оцінки стійкості по часткових показниках виявляються тенденції, які є загальними для всіх регіонів країни, а також тенденції, що характерні для конкретного регіону. Метою вивчення динаміки часткових показників є визначення можливих загроз і передумов покращення положення регіону в рейтингу, а також визначення найбільш важливих складових рейтингу. Вивчення динаміки є передумовою прогнозу на найближчий період.

Наступним кроком, на основі виявлених тенденцій, а також з урахуванням оперативних даних по часткових показниках розробляється оптимістичний і песимістичний прогнози на найближчий період (квартал, півріччя, рік), що враховують можливі випадкові коливання показників, а також вплив неконтрольованих зовнішніх факторів.

Останнім етапом є формування завдань на підставі розроблених прогнозів, визначення індикативних значень по кожному із часткових показників, що беруть участь у моніторингу, які враховують існуючі тенденції і можливості управління.



Отже, представлений методичний підхід до створення і забезпечення функціонування системи моніторингу оцінки соціально-економічного розвитку регіонів:

- пропонує використання об'єктивної і адекватної системи показників, забезпечення точності оцінки, врахування тенденції змін соціально-економічного рівня розвитку для прогнозування майбутніх змін і прийняття ефективних управлінських рішень;
- базується на теоретичних підходах, що є методологічною основою і забезпечують об'єктивність і вірогідність оцінки;
- використовує підхід, заснований на оцінці соціально-економічного розвитку як інтегрального показника за допомогою низки складних агрегованих компонент, великій широті охоплення первинних показників, системному, комплексному підході до формування компонент; застосуванні переважно кількісних методів оцінки; використанні великого числа різнопланових статистичних даних і сучасних економіко-математичних методів.

Система моніторингу та оцінки соціально-економічного розвитку регіонів України на основі запропонованих у роботі методичних рекомендацій є оперативною, динамічною і гнучкою, показує наявність відмінностей у рівні соціально-економічного розвитку регіонів протягом аналізованого періоду в часі. Проведений на її основі аналіз сприяє виявленню суттєвих відмінностей складових у рівні соціально-економічного розвитку за групами стійкості регіонів, що може свідчити про недостатню ефективність державної і регіональної політики розвитку територій і вказувати на необхідність розробки і прийняття ефективних управлінських рішень щодо підвищення соціально-економічного розвитку країни в цілому та її регіонів.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств / В. Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : ІЗМІХ, 2002. – 624 с.
2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс ; [пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана]. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
3. Кизим Н. А. Уровень и качество жизни населения Автономной Республики Крым : монография / Н. А. Кизим, В. С. Пonomarenko, В. М. Горбатов. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2005. – 240 с.
4. Коваленко Е. Г. Стратегическое управление социально-экономическим развитием территории / Е. Г. Коваленко. – Саратов : Красный Октябрь, 2006. – 240 с.
5. Комарова М. А. О критериях конкурентоспособности региона / М. А. Комарова // Пути и механизмы обеспечения конкурентоспособности российских регионов : сб. науч. тр. – Саратов : Изд-во ПАГС им. П. А. Столыпина, 2007. – 292 с.
6. Конкурентоспособность социально-экономических систем: вызовы нового времени / Под науч. ред. акад. РАН А. И. Татаркина, д-ра экон. наук, проф. В. В. Криворотова. – М. : Экономика, 2014. – 286 с.
7. Моніторингові оцінювання складних соціально-економічних явищ розвитку регіону / За наук. ред. Я. О. Побурка. –

Львів : НАН України ; Ін-т регіональних досліджень, 2006. – 306 с.

8. Особенности применения существующих методик интегральной оценки регионов при мониторинге их социально-экономического развития // Экономика Крыма : науч.-практ. журнал. – 2010. – № 4 (33) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://knigilib.net/book/17-yekonomika-kryma-4-332010-nauchno8208prakticheskij-zhurnal/30-osobennosti-primeneniya-sushhestvuyushhix-metodik-integralnoj-ocenki-regionov-pri-monitoringe-ix-socialno-yekonomicheskogo-razvitiya.html>

9. Статистический анализ многомерных объектов произвольной природы / В. И. Васильев, В. В. Красильников, С. И. Плакий, Т. Н. Тягунова. – М. : ИКАР, 2004. – 382 с.

10. Кизим Н. А. Неравномерность регионального развития в Украине: теоретико-методические основы и инструментарий оценки : монография / Н. А. Кизим, Е. В. Раевнева, А. Ю. Бобкова. – Х. : ФЛП Либуркина Л. М.; ИД «ИНЖЭК», 2011. – 200 с.

11. Кизим Н. А. Программно-целевой подход к государственному управлению социальной напряженностью в регионах страны : монография / Н. А. Кизим, В. В. Узунов. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2007. – 204 с.

12. Системы финансового мониторингу. Методология проектирования : монография / За ред. О. В. Мозенкова. – Х. : ВД «ИЖЕК», 2005. – 152 с.

13. Полякова О. Ю. Подходы до експрес- і фундаментальної діагностики проблем соціально-економічного розвитку регіонів / О. Ю. Полякова, І. В. Ярошенко, І. Б. Семигуліна // Бізнес Інформ. – 2014. – № 6. – С. 52 – 57.

14. Ярошенко І. В. Аналіз соціально-економічного розвитку проблемних регіонів країн Європейського Союзу / І. В. Ярошенко // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 45 – 53.

15. Ярошенко І. В. Світовий та вітчизняний досвід підтримки проблемних регіонів / І. В. Ярошенко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 10. – С. 79 – 86.

16. Ярошенко І. В. Механізми державної підтримки проблемних регіонів / І. В. Ярошенко // Моделювання регіональної економіки : зб. наук. праць. – Івано-Франківськ : Плай, 2014. – № 1 (23). – С. 114 – 127.

17. Семигуліна І. Б. Організаційні аспекти формування системи моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів / І. Б. Семигуліна // Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики : Тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції 14 – 15 листопада 2014 р. – Х. : ВД «ИЖЕК», 2014. – С. 451 – 457.

18. Ярошенко І. В. Формування системи теоретичних концептуальних положень та принципів створення системи моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів / І. В. Ярошенко // Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики : Тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції 14 – 15 листопада 2014 р. – Х. : ВД «ИЖЕК», 2014. – С. 486 – 491.

## REFERENCES

- Andriichuk, V. H. *Ekonomika ahrarykh pidpriemstv* [Economy farms]. Kyiv: IZMIKh, 2002.
- Kastels, M. *Informatsionnaia epokha: ekonomika, obshchestvo i kultura* [The Information Age: Economy, Society and Culture]. Moscow: GU VShE, 2000.
- Kizim, N. A., Ponomarenko, V. S., and Gorbatov, V. M. *Uroven i kachestvo zhizni naseleniia Avtonomnoy Respubliki Krym* [Level

and quality of life of the population of the Autonomous Republic of Crimea]. Kharkiv: INZhEK, 2005.

Kovalenko, E. G. Strategicheskoe upravlenie sotsialno-ekonomicheskim razvitiem territorii [Strategic management of socio-economic development of the territory]. Saransk: Krasnyy Oktiabr, 2006.

Komarova, M. A. "O kriteriiakh konkurentosposobnosti regiona" [On the criteria of regional competitiveness]. In Puti i mekhanizmy obespecheniia konkurentosposobnosti rossiyskikh regionov. Saratov: Izd-vo PAGS im. P. A. Stolypina, 2007.

Konkurentosposobnost sotsialno-ekonomicheskikh sistem: vyzovy novogo vremeni [Competitiveness of socio-economic systems: challenges of modern times]. Moscow: Ekonomika, 2014.

Kizim, N. A., Raevneva, E. V., and Bobkova, A. Yu. Neravnomernost regionalnogo razvitiia v Ukraine: teoretiko-metodicheskie osnovy i instrumentariy otsenki [Uneven regional development in Ukraine: theoretical and methodological framework and assessment tools]. Kharkiv: FLP Liburkina L. M.; ID «INZhEK», 2011.

Kizim, N. A., and Uzunov, V. V. Programmno-tselevoy podkhod k gosudarstvennomu upravleniiu sotsialnoy napriazhennosti v regionakh strany [Target-oriented approach to the governance of social tension in the country]. Kharkiv: INZhEK, 2007.

Monitorynhovi otsiniuvannia skladnykh sotsialno-ekonomichnykh iavysch rozvytku rehionu [Monitoring evaluation of complex socio-economic phenomena development]. Lviv: NAN Ukrainy; In-t rehionalnykh doslidzhen, 2006.

"Osobennosti primeneniia sushchestvuiushchikh metodik integralnoy otsenki regionov pri monitoringe ikh sotsialno-ekonomicheskogo razvitiia" [Features of the application of existing methods of integral evaluation of regions in monitoring their social and economic development]. <http://knigilib.net/book/17-yekonomika-kryma-4-332010-nauchno8208prakticheskij-zhurnal/30-osobennosti-primeneniya-sushhestvuyushhix-metodik-integralnoj-ocenki-regionov-pri-monitoringe-ix-socialno-yekonomicheskogo-razvitiya.html>

Poliakova, O. Yu., Yaroshenko, I. V., and Semyhulina, I. B. "Pidkhody do ekspres- i fundamentalnoi diahnozyky problem sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv" [Approaches to rapid diagnosis and fundamental problems of socio-economic development]. Biznes Inform, no. 6 (2014): 52-57.

Systemy finansovoho monitorynhu. Metodolohiia proektuvannia [Financial monitoring system. Design methodology]. Kharkiv: INZhEK, 2005.

Semyhulina, I. B. "Orhanizatsiini aspekty formuvannia systemy monitorynhu sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv" [Organizational aspects of the formation of the monitoring system of socio-economic development]. Konkurentospromozhnist ta innovatsii: problemy nauky ta praktyky. Kharkiv: INZhEK, 2014.451-457.

Vasilev, V. I. et al. Statisticheskyy analiz mnogomernykh obektov proizvolnoy prirody [Statistical analysis of multi-dimensional objects of an arbitrary nature]. Moscow: IKAR, 2004.

Yaroshenko, I. V. "Svitovyi ta vitchyzniani dosvid pidtrymky problemnykh rehioniv" [National and international support to troubled regions]. Biznes Inform, no. 10 (2014): 79-86.

Yaroshenko, I. V. "Mekhanizmy derzhavnoi pidtrymky problemnykh rehioniv" [State support troubled regions]. Modeliuvannia rehionalnoi ekonomiky, no. 1 (23) (2014): 114-127.

Yaroshenko, I. V. "Analiz sotsialno-ekonomichnoho rozvytku problemnykh rehioniv krain IEvropeiskoho Soiuzu" [Analysis of socio-economic development of problem regions of the European Union]. Problemy ekonomiky, no. 3 (2014): 45-53.

Yaroshenko, I. V. "Formuvannia systemy teoretychnykh kontseptualnykh polozhen ta pryntsyviv stvorennia systemy monitorynhu sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv" [Formation of theoretical conceptual provisions and principles of the system for monitoring socio-economic development]. Konkurentospromozhnist ta innovatsii: problemy nauky ta praktyky. Kharkiv: INZhEK, 2014. 486-491.

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 657.01

## АУДИТ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ

© 2015 БУРЛАН С. А., КАТКОВА Н. В.

УДК 657.01

Бурлан С. А., Каткова Н. В.

### Аудит эффективности деятельности предприятия: методический аспект

Метою статті є дослідження теоретичних і методичних аспектів аудиту ефективності діяльності підприємства та розробка рекомендацій щодо удосконалення методики його проведення. У статті розглянуто сутність аудиту ефективності діяльності підприємства та запропоновано його визначення як завдання з надання впевненості, що передбачає оцінку ефективності системи управління підприємством та перевірку результативності його господарської діяльності. Визначені об'єкти, мета та функції аудиту ефективності діяльності підприємства. Об'єктами даного виду аудиторської перевірки є ефективність організаційної системи управління підприємством та ефективність ведення господарської діяльності підприємства. Метою аудиту ефективності діяльності підприємства є дослідження результатів діяльності суб'єкта господарювання та оцінка економічності організаційного механізму управління ним, надання рекомендацій з оптимізації управлінських технологій. Зважаючи на загальну парадигму аудиту ефективності, виділені основні її критерії: економічність, продуктивність, результативність. Розглянуті основні етапи та процедури проведення аудиту ефективності діяльності підприємства. Запропоновано систему показників для аналізу ефективності організаційної системи управління підприємством та оцінки ефективності його господарської діяльності.

**Ключові слова:** аудит, ефективність, аудит ефективності, міжнародні стандарти аудиту, аналітичні процедури, показники ефективності

**Рис.:** 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 13.

**Бурлан Світлана Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, професор, кафедра обліку і аудиту, Чорноморський державний університет ім. П. Могили (вул. 68 Десантників, 10, Миколаїв, 54003, Україна)

**Email:** burlan\_sa@mail.ru

**Каткова Наталя Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра обліку і економічного аналізу, Національний університет кораблебудування ім. Адмірала Макарова (пр. Героїв Сталінграда, 9, Миколаїв, 54025, Україна)

**Email:** orfeukat@ua.net

УДК 657.01

UDC 657.01

### Бурлан С. А., Каткова Н. В. Аудит эффективности деятельности предприятия: методический аспект

### Burlan S. A., Katkova N. V. Enterprise Performance Efficiency Audit: the Methodological Aspect

Целью статьи является исследование теоретических и методических аспектов аудита эффективности деятельности предприятия и разработка рекомендаций по совершенствованию методики его проведения. В статье рассмотрены сущность аудита эффективности деятельности предприятия и предложено его определение как задания по предоставлению уверенности, предполагающее оценку эффективности системы управления предприятием и проверку результативности его хозяйственной деятельности. Определены объекты, цель и функции аудита эффективности деятельности предприятия. Объектами данного вида аудита является эффективность организационной системы управления предприятием и эффективность ведения хозяйственной деятельности предприятия. Целью аудита эффективности деятельности предприятия является исследование результатов деятельности предприятия и оценка экономической организационного механизма управления им, предоставление рекомендаций по оптимизации управленческих технологий. Учитывая общую парадигму аудита эффективности, выделены основные ее критерии: экономичность, производительность, результативность. Рассмотрены основные этапы и процедуры проведения аудита эффективности деятельности предприятия. Предложена система показателей для анализа эффективности организационной системы управления предприятием и оценки эффективности его хозяйственной деятельности.

**Ключевые слова:** аудит, эффективность, аудит эффективности, международные стандарты аудита, аналитические процедуры, показатели эффективности

The article aims to study the theoretical and methodological aspects of enterprise performance efficiency audit and to develop recommendations on improvement of its procedure. The article considers the essence of enterprise performance efficiency audit and proposes its definition as a task aimed at ensuring certainty which implies evaluation of the efficiency of the management system of an enterprise and effectiveness of its business operations. The article identifies the targets, objectives and functions of the enterprise performance efficiency audit. This type of audit focuses on the efficiency of the organizational enterprise management system and effectiveness of business operations of the enterprise. The objective of enterprise performance efficiency audit is the study of the operational results of the business entity and assessment of the economic feasibility of its organizational management mechanism, development of recommendations on optimization of management technologies. Taking into account the overall paradigm of efficiency audit, the study identifies its primary criteria: economic feasibility, production capacity, productivity. The article discusses basic stages and procedures of enterprise performance efficiency audit. The authors propose a system of indicators for analysis of efficiency of the organizational system of enterprise management and evaluation of effectiveness of its business operations.

**Keywords:** audit, effectiveness, efficiency audit, international auditing standards, analytical procedures, efficiency indicators

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 13.

**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)

Рис.: 2. Табл.: 2. Библ.: 13.

**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

**Каткова Наталья Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра учета и экономического анализа, Национальный университет кораблестроения им. Адмирала Макарова (пр. Героев Сталинграда, 9, Николаев, 54025, Украина)

Email: orfeykat@ya.ru

Email: burlan\_sa@mail.ru

**Katkova Natalia V.** – 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: orfeykat@ya.ru

**Постановка проблеми.** Сучасні економічні процеси та швидкі зміни умов зовнішнього середовища зумовлюють необхідність більш ретельного дослідження результатів та ефективності діяльності суб'єктів господарювання, а також перегляду стратегічної спрямованості діяльності підприємства загалом. Завдяки підвищенню значущості аудиторської перевірки за останні роки відслідковується тенденція зміни розуміння ролі аудитора як лише фіксатора ступеня достовірності фінансової звітності та фінансових результатів у бік представлення його як консультанта та аналітика. Тому отримання об'єктивної інформації про ефективність діяльності підприємства стає можливим за результатами проведення незалежної та професійної оцінки аудитора.

Аудит ефективності діяльності підприємства є досить новим різновидом аудиту у вітчизняній практиці, тому успіх його впровадження залежить, в першу чергу, від правильності поставлених перед аудитором завдань та від правильного вибору критеріїв оцінки ефективності. Аудит ефективності діяльності підприємства ставить перед собою рішення більш складних завдань на відміну від традиційного аудиту, оскільки охоплює усю діяльність підприємства. Результати проведення аудиту можуть надати відповідь на питання, у якому стані знаходиться підприємство та які можливості його стійкого розвитку, що актуалізує практичну значущість даного виду аудиту. Саме тому особливій уваги потребує розробка методичного забезпечення аудиту ефективності діяльності підприємства, що впливатиме на результативність та окупність коштів, вкладених в аудиторську перевірку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у дослідження методологічних та практичних питань щодо проведення аудиту на підприємствах зробили такі науковці та експерти-практики, як В. С. Адамовська, М. Т. Білуха, Р. П. Булига, Г. М. Давидов, Н. І. Дорош, А. Ю. Кузьминський, М. В. Кужельний, О. А. Петрик, А. М. Полякова, Дж. Робертсон та інші. Однак відсутність єдиного погляду серед науковців до сутності аудиту ефективності діяльності підприємства, комплексного наукового підходу стосовно організаційно-методичних засад, критеріїв та вимог до його обумовили необхідність подальших досліджень даного питання.

**Формулювання невирішених раніше частин загальної проблеми.** Зважаючи на підвищений попит серед власників підприємств на проведення аудиту ефективності діяльності (близько 13 % від загальної кількості замовлень відносяться саме до питань аудиту ефективності діяльності підприємства), нагальним питанням постає нормативно-

правове забезпечення даного виду аудиту, оскільки на сьогодні жодним законодавчим актом, що регулює аудиторську діяльність, проведення аудиту ефективності діяльності підприємства не передбачено. В той же час, у багатьох наукових напрацюваннях методологія аудиту ефективності діяльності розглянута переважно відносно державного фінансового контролю, проте відсутній єдиний підхід до визначення сутності та предмету аудиту ефективності, що вносить необхідність уточнення термінів, які використовуються в методичних документах, регламентуючих аудиторську діяльність в Україні.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є дослідження теоретичних і методичних аспектів аудиту ефективності діяльності підприємства та розробка рекомендацій щодо удосконалення методики його проведення.

**Виклад основного матеріалу.** Специфіка вітчизняної економіки та розвиток ринкових відносин вимагають від підприємств постійного підтримання конкурентоспроможності, що можливо за умов виявлення резервів підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Саме цей факт зумовлює необхідність проведення аудиту ефективності діяльності підприємства.

Слід зазначити, що на сьогодні відсутнє єдине визначення сутності аудиту ефективності діяльності підприємств. У першу чергу, на це впливають різні переклади Лімської декларації керівних принципів контролю та інших стандартів Міжнародної організації вищих органів контролю державних фінансів (INTOSAI), оскільки в Україні переклад терміну «Performance audit» означає «аудит ефективності», а в інших країнах під цим терміном розуміють «аудит діяльності», «аудит дій», «аудит адміністративної діяльності» [1; 2].

Згідно з Рішенням АПУ від 27.09.2007 р. № 182/5 окремі види перевірок ефективності використання виробничих потужностей, здійснення окремих фінансово-господарських операцій, функціонування систем внутрішнього контролю й управління та інших систем діяльності суб'єктів господарювання віднесені до складу завдань з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації [3]. Основні процедури та принципи проведення таких завдань наведено у МСА 3000 «Завдання з надання впевненості, що не є аудитами чи оглядами історичної фінансової інформації» [4].

Найпершим питанням аудиту ефективності розглянув Дж. Робертсон, зосереджуючи свою увагу на аудиті ефективності використання ресурсів підприємства та наданні рекомендацій щодо їх економічного використання, відно-



сячи ці процедури до управлінського внутрішнього аудиту [5]. В. С. Адамовська та Р. П. Булига виділяють в окрему категорію аудит ефективності управлінської діяльності [6; 7; 8]. Г. М. Давидов, А. М. Полякова, З. В. Билень під цією категорією розуміють аудит ефективності управлінської системи і практичної діяльності підприємства [9; 10]. На нашу думку, аудит ефективності діяльності підприємства – це завдання з надання впевненості, що передбачає оцінку ефективності системи управління підприємством та перевірку результативності його господарської діяльності. Тобто можна стверджувати, що об'єктами даного виду аудиторської перевірки є ефективність організаційної системи управління підприємством та ефективність ведення його господарської діяльності.

Для проведення аудиту ефективності діяльності підприємства вважаємо більш доцільним залучення зовнішнього аудитора за рядом причин: по-перше, через професійний досвід аудитора, зокрема наявність налагоджених методик щодо збору об'єктивної і повної інформації, можливість проведення порівняльного аналізу ефективності досліджуваного підприємства з аналогічними суб'єктами господарювання; по-друге, через незалучення зовнішнього аудитора до внутрішніх процесів підприємства, що забезпечує максимальну об'єктивність перевірки; по-третє, через незаангажований погляд, що дозволяє об'єктивно визначити сильні та слабкі сторони діяльності, розставити пріоритети щодо забезпечення її ефективності.

Зважаючи на загальну парадигму аудиту ефективності, виділяємо такі основні її критерії:

- економічність (людські, фінансові, матеріальні ресурси, обладнання, засоби обслуговування, інформація, енергія, земля) – досягнення заданих результатів за використанням найменшого обсягу коштів або досягнення найкращого результату за умов використання заданого обсягу коштів;
- продуктивність (виробництво продукції, надання послуг, збір доходів, функції регулювання, функції підтримки, інформаційні функції) співвідношення обсягів продукції з величиною витрат на її виробництво;
- результативність (досягнення цілей, задоволення потреб клієнтів, програмні впливи та ефекти) – відповідність витрат та їх результатів цілям, досягнення яких ставить перед собою суб'єкт господарювання у виробничій чи соціальній сфері.

Метою аудиту ефективності діяльності підприємства є дослідження результативності діяльності суб'єкта господарювання, оцінка економічності організаційного механізму управління ним та надання рекомендацій з оптимізації управлінських технологій.

Аудит ефективності діяльності підприємства покликаний виконувати такі функції:

- контрольна, яка передбачає перевірку виконання усіх завдань, що ставить перед собою підприємство для досягнення поставлених цілей;
- аналітична, під якою розуміють пошук та встановлення причинно-наслідкових зв'язків ефективності діяльності підприємства та його результатів;
- синтетична, яка покликана формувати та надава-

ти рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

У науковій літературі, зокрема М. Т. Білухою, пропонується виділяти три етапи процесу аудиту: підготовчий, дослідний та етап узагальнення і реалізації результатів аудиторського контролю [11]. Вищезазначені етапи, адаптовані до аудиту ефективності діяльності підприємств, наведені на рис. 1.

Аудит ефективності діяльності підприємства розпочинається з надсилання листа-пропозиції до аудиторської фірми, після чого сторони узгоджують основні умови та обмеження аудиту та укладають договір про надання аудиторських послуг. Перед складанням плану аудиту аудитором отримується необхідна інформація для розуміння суб'єкта господарювання та концептуальної основи його фінансової звітності. Наступним кроком є складання та затвердження програми аудиту ефективності діяльності підприємства та визначення критеріїв ефективності.

Дослідний етап передбачає реалізацію певних процедур за визначеними напрямками перевірки об'єктів аудиту (рис. 2).

Так, при проведенні аудиту ефективності організаційної системи управління підприємством виконуються такі процедури: аналіз ділових характеристик та професійних якостей співробітників, а також ставлення до змін в різних сферах; визначення основного стилю керівництва та ступеня участі співробітників в управлінні шляхом анкетування та тестування; перевірка наявності умови для чіткого розмежування відповідальності між підрозділами апарату управління; аналіз організації структурних підрозділів, їх спеціалізації, важливості; аналіз координації відносин між лінійними і функціональними керівниками; аналіз рівня централізації і децентралізації керівництва; аналіз ефективності методів управління, шляхів, сфер координації; визначення якісних характеристик системи прийняття і реалізації рішень на підприємстві; визначення раціональності розподілу функцій планування, обліку, контролю, аналізу, регулювання та стимулювання між апаратом управління і виробничими підрозділами, з одного боку, і відділами самого апарату – з іншого; перевірка щільності взаємозв'язку між окремими функціями та рівня їх дублювання в різних підрозділах підприємства; перевірка рівня забезпеченості нормативною, плановою, обліковою та аналітичною інформацією; аналіз рівня ефективності політики управління; аналіз методів управління, яким надається перевага; аналіз ефективності використання сучасних комп'ютерних технологій та технологій зв'язку.

При аудиті ефективності господарської діяльності підприємства проводяться такі процедури, як визначення рівня ефективності ринкової структури, у якій функціонує підприємство; аналіз розміру й тенденцій портфелю замовлень; іміджу серед конкурентів і громадськості; дослідження самих конкурентів (чисельність, якість, стратегія); оцінка рівня розвитку конкурентоспроможності продукції (робіт, послуг); визначення факторів і результатів, здатних вплинути на майбутню ефективність за допомогою аналізу, логіки, математичних методів дослідження; практичне оцінювання кількості та якості виробничої ефективності за допомогою розрахунку загальних показників ефективності і продуктивності виробництва: прибутковості, руху гро-

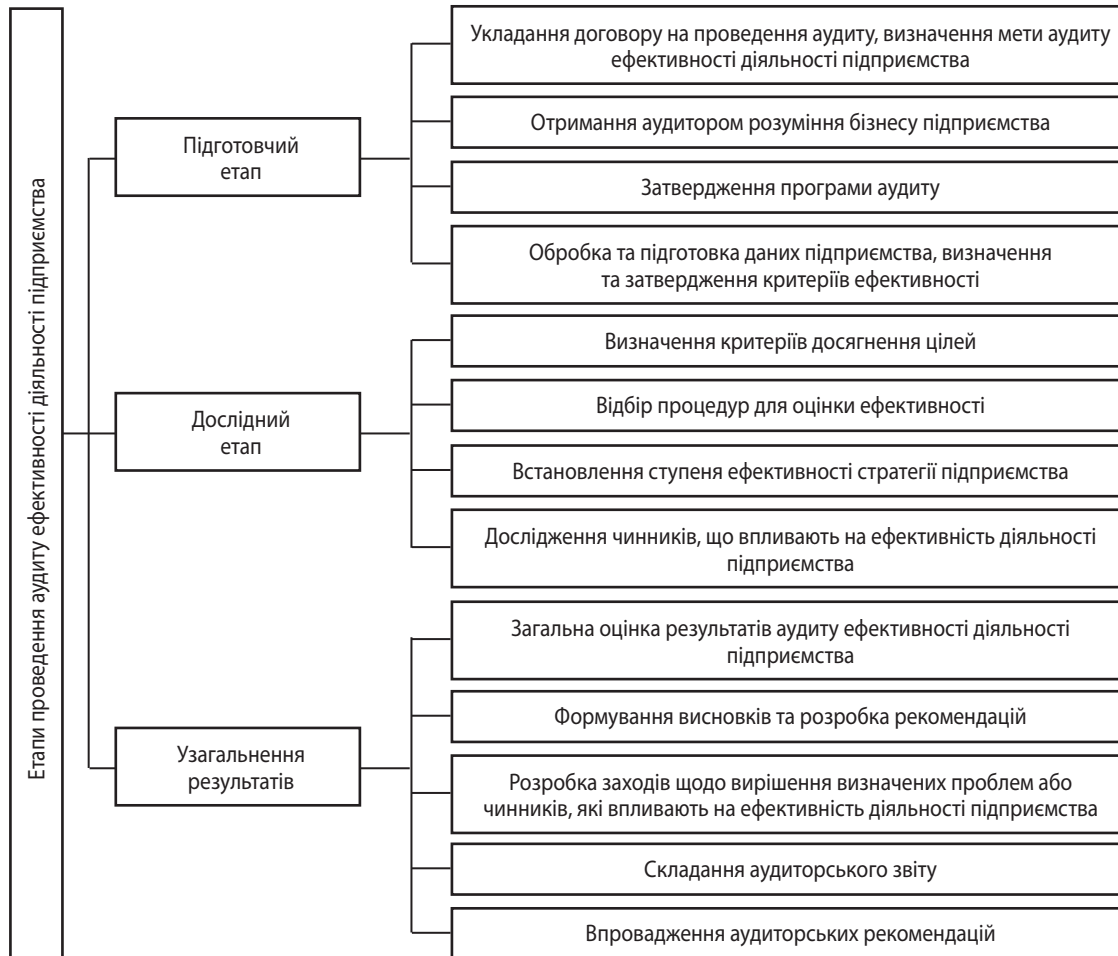


Рис. 1. Етапи проведення аудиту ефективності діяльності підприємства

шових коштів, прибутку на інвестований капітал, ринкової вартості акцій, забезпечення зайнятості.

Особливе місце при проведенні аудиту ефективності діяльності підприємства посідають аналітичні процедури, що є одними із головних процедур аудиту, оскільки дають змогу у грошовому або процентному вираженні порівнювати показники діяльності за різні періоди. При проведенні аудиту ефективності організаційної системи управління підприємством доцільно розраховувати та аналізувати показники, що наведені в табл. 1.

Ефективність діяльності підприємств насамперед оцінюється за допомогою показників рентабельності. Предметом оцінки рентабельності можуть бути господарська діяльність підприємства, його активи, вкладений капітал тощо. Так, Т. Ю. Бойко [12] для оцінки рентабельності діяльності підприємства пропонує окремо розраховувати два показники в динаміці: рентабельність господарської діяльності та рентабельність управлінської діяльності. О. В. Юр'єв пропонує оцінювати ефективність діяльності підприємства за допомогою критеріїв оцінки ефективності, які розраховуються шляхом співставлення витрачених ресурсів (грошові кошти, кадри, устаткування тощо) з отриманими результатами (кількість клієнтів, що обслуговуються, дохід від реалізації товарів (робіт, послуг)) [13].

При проведенні аналітичних процедур з метою оцінки ефективності господарської діяльності підприємств пропонуємо використовувати показники, які наведені в табл. 2.

На етапі узагальнення результатів аудитором складається аудиторський звіт та надаються рекомендації замовникові аудиту, які є додатком до звіту і наводяться за принципом пріоритетності.

**Висновки.** За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що невизначеність у стратегічних перспективах діяльності суб'єктів господарювання обумовлює необхідність проведення аудиту ефективності діяльності підприємства. Запропонована методика аудиторської перевірки дозволяє оцінити ефективність організаційної системи управління підприємством та його господарської діяльності, визначити ступінь реалізації стратегії підприємства.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. The Lima Declaration of Guidelines on Auditing Precepts [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.intosai.org/issai-executive-summaries/view/article/issai-1-the-lima-declaration.html>



Рис. 2. Основні напрями перевірки за об'єктами аудиту ефективності діяльності підприємства

Таблиця 1

## Показники оцінки ефективності організаційної системи управління підприємством

№ з/п	Показники
1	Наявність посадових інструкцій
2	Наявність наказів та договорів про розмежування та делегування повноважень
3	Якісна оцінка структури апарату управління та відповідність їх професійних навичок певним вимогам
4	Чистий прибуток кожного учасника
5	Рентабельність виробництва кожного учасника
6	Рентабельність управлінської діяльності підприємства
7	Рентабельність управлінської діяльності кожного учасника за оптимальними витратами на управління
8	Рентабельність управлінської діяльності кожного учасника за фактичними витратами на управління
9	Питома вага витрат на управлінську діяльність у загальному обсязі витрат підприємства
10	Абсолютне відхилення фактичних витрат на управлінську діяльність кожного учасника від оптимального їх розміру
11	Питома вага витрат на оплату праці управлінського персоналу підприємства в загальному обсязі витрат на оплату праці
12	Ступінь виконання затверджених планів, бюджету та певних завдань
13	Наявність подяк або доган за виконання своїх посадових обов'язків, у тому числі в грошовому вимірі
14	Наявність штрафних санкцій, претензій у грошовому вимірі з боку зовнішніх контрагентів фінансово-економічної діяльності
15	Наявність штрафних санкцій, претензій у грошовому вимірі у зв'язку із несвоєчасним наданням фінансової або управлінської звітності

Таблиця 2

## Показники ефективності господарської діяльності підприємства

№ з/п	Група показників	Показник
1	Показники ефективності використання капіталу	Коефіцієнт мінливості прибутку
		Прибуток на інвестований капітал
		Коефіцієнт виплати дивідендів
		Прибуток на власний капітал
		Економічна додана вартість (EVA)
		Середньозважена вартість капіталу (WACC)
		Ринкова додана вартість (MVA)
		Коефіцієнт співвідношення ринкової і балансової вартості акцій
		Грошовий потік від інвестованого капіталу
2	Показники ефективності використання ресурсів	Коефіцієнт оборотності
		Коефіцієнт завантаження обладнання
		Фондовіддача
		Фондомісткість
		Фондоозброєність праці
		Рентабельність основних засобів
		Коефіцієнт оновлення основних виробничих засобів
		Коефіцієнт вибуття основних виробничих засобів
		Коефіцієнт надходження грошових коштів від активів
		Коефіцієнт ефективності грошових потоків (в т.ч. у розрізі видів діяльності)
		Продуктивність праці
3	Показники ділової активності	Коефіцієнт оборотності активів
		Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості
		Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості
		Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів
		Коефіцієнт оборотності основних засобів
		Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу
4	Показники рентабельності	Рентабельність активів, в т.ч. у розрізі сегментів діяльності
		Рентабельність власного капіталу, в т.ч. у розрізі сегментів діяльності
		Рентабельність діяльності, в т.ч. у розрізі сегментів діяльності
		Рентабельність управлінської діяльності
		Рентабельність продажів
		Рентабельність продукції
		Рентабельність бізнес-процесів
		Рентабельність робочої сили
		Рентабельність контрактів

2. ISSAI 3000 – Standards and guidelines for performance auditing based on INTOSAI's Auditing Standards and practical experience [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.intosai.org/issai-executive-summaries/view/article/issai-3000-implementation-guidelines-for-performance-auditingstandards-and-guidelines-for-perf.html>

3. Про затвердження Переліку послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми) : Рішення Аудиторської палати

України від 27.09.2007 р. № 182/5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.apu.com.ua/files/ris/734345289.doc](http://www.apu.com.ua/files/ris/734345289.doc)

4. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://apu.com.ua/files/temp/Audit\\_2013\\_2.pdf](http://apu.com.ua/files/temp/Audit_2013_2.pdf)

5. Робертсон Дж. Аудит / Дж. Робертсон; [пер. с англ.]. – М.: Контакт, 2004. – 496 с.



6. Адамовська В. С. Аудит ефективності управлінської діяльності / В. С. Адамовська // Ефективна економіка. – 2014. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2904>

7. Булыга Р. П. Инновации современного аудита: аудит эффективности бизнес-процессов / Р. П. Булыга // Аудитор. – 2012. – № 3. – С. 16 – 22.

8. Булыга Р. П. Аудит бизнеса. Практика и проблемы развития / Р. П. Булыга, М. В. Мельник. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 263 с.

9. Аудит : підручник / Г. М. Давидов та ін.; [за ред.: Г. М. Давидова, М. В. Кужельного]. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2009. – 495 с.

10. Полякова Л. М. Аудит ефективності управлінських систем і практичної діяльності / Л. М. Полякова, З. В. Билень // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 722. – С. 211 – 215.

11. Білуха М. Т. Аудит : підручник / М. Т. Білуха. – К. : Знання, 2006. – 768 с.

12. Бойко Т. Ю. Методичні підходи щодо оцінки ефективності організаційно-економічного механізму регулювання управлінської діяльності підприємницького кластеру / Т. Ю. Бойко // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 1 (19). – С. 15 – 21.

13. Юр'єв О. В. Аспекти аудиту ефективності операційної діяльності торговельних підприємств / О. В. Юр'єв // Науково-практичне видання «Незалежний аудитор». – 2014. – № 7 (1). – С. 73 – 81.

## REFERENCES

Adamovska, V. S. "Audit efektyvnosti upravlinskoj diialnosti" [Audit efficiency of administrative activity]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2904>

Bulyga, R. P. "Innovatsii sovremennogo audita: audit efektyvnosti biznes-protssessov" [Innovation modern audit: audit of business processes]. Auditor, no. 3 (2012): 16-22.

Bulyga, R. P., and Melnik, M. V. Audit biznesa. Praktika i problemy razvitiia [Audit business. Practice and Problems of Development]. Moscow: YUNITI-DANA, 2013.

Bilukha, M. T. Audyт [Audit]. Kyiv: Znannia, 2006.

Boiko, T. Yu. "Metodychni pidkhody shchodo otsinky efektyvnosti orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu rehuliuвання upravlinskoj diialnosti pidpriemnytskoho klasteru" [Methodological approaches to evaluating the effectiveness of the organizational and economic mechanism of regulation of entrepreneurial management cluster]. Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu, no. 1 (19) (2011): 15-21.

Davydov, H. M. et al. Audyт [Audit]. Kyiv: Znannia, 2009.

"ISSAI 3000 - Standards and guidelines for performance auditing based on INTOSAI's Auditing Standards and practical experience" <http://www.intosai.org/issai-executive-summaries/view/article/issai-3000-implementation-guidelines-for-performance-auditingstandards-and-guidelines-for-perf.html>

[Legal Act of Ukraine] (2007). [www.apu.com.ua/files/ris/734345289.doc](http://www.apu.com.ua/files/ris/734345289.doc)

"Mizhnarodni standarty kontroliu iakosti, audytu, ohliadu, inshoho nadannia vpevnosti ta sputnykh posluh. Vydannia 2013 roku" [International Standards on Quality Control, Auditing, reviews, other assurance and related services. Publication 2013]. [http://apu.com.ua/files/temp/Audit\\_2013\\_2.pdf](http://apu.com.ua/files/temp/Audit_2013_2.pdf)

Poliakova, L. M., and Bylen, Z. V. "Audyт efektyvnosti upravlinskykh system i praktychnoi diialnosti" [Audit quality of management systems and practice]. Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnik», no. 722 (2012): 211-215.

Robertson, Dzh. Audit [Audit]. Moscow: Kontakt, 2004.

"The Lima Declaration of Guidelines on Auditing Precepts" <http://www.intosai.org/issai-executive-summaries/view/article/issai-1-the-lima-declaration.html>

Yur'iev, O. V. "Aspekty audytu efektyvnosti operatsiinoi diialnosti torhovelnnykh pidpriemstv" [Auditing the efficiency of operations of commercial enterprises]. Nezalezhnyi audytor, no. 7 (1) (2014): 73-81.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКСПОРТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ: ДИССИНЕРГО-СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПАРАДОКС

© 2015 ГЛУШКО С. Н., КОНОНЕНКО Я. В.

УДК 65.011:[334.012:339.56](477)

Глушко С. Н., Кононенко Я. В.

### Экономическая эффективность экспортно-ориентированного предприятия в условиях синергетического взаимодействия: диссинерго-синергетический парадокс

Финансовая и производственная устойчивость предприятия в открытой для внешних рынков экономике представляет одну из наиболее острых проблем современного хозяйства Украины. Достижению условий, благоприятных для устойчивого развития и результативной (внешне)экономической деятельности, может способствовать ряд эффектов кооперативного и синергетического взаимодействия предприятий, работающих в рамках интегрированной группы. Опыт подобного взаимодействия и проблема оценки его экономической эффективности рассматриваются на примере группы компаний «ЭФФЕКТ» (г. Харьков, Украина), относящейся к парфюмерно-косметическому комплексу химической промышленности и типу средних предприятий. Рассмотрен «диссинерго-синергетический парадокс», суть которого состоит в том, что диссинергия несмежных производств была трансформирована в синергию бизнес-процессов посредством реструктуризации предприятия. В результате взаимодействия предприятия снижают производственные издержки за счёт оптимальной организации производственного процесса, логистики, снижения транзакционных издержек, повышается финансовая устойчивость группы и её инвестиционные возможности.

**Ключевые слова:** синергетический эффект, синергия, диссинерго-синергетический парадокс, внешнеэкономическая деятельность, экономическая эффективность

**Рис.:** 2. **Табл.:** 4. **Формул.:** 2. **Библ.:** 20.

**Глушко Сергей Николаевич** – кандидат экономических наук, председатель наблюдательного совета ПАО «ЭФФЕКТ» (ул. Георгиевская, 10, Харьков, 61010, Украина)

**Email:** director@effect.ua

**Кононенко Яна Владимировна** – аспирант, кафедра менеджмента ВЭД и финансов, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

**Email:** yana.kononenko@gmail.com

УДК 65.011:[334.012:339.56](477)

UDC 65.011:[334.012:339.56](477)

### Глушко С. М., Кононенко Я. В. Економічна ефективність експортно-орієнтованого підприємства в умовах синергетичної взаємодії: диссинерго-синергетичний парадокс

Фінансова та виробнича стійкість підприємства у відкритій для зовнішніх ринків економіці становить одну з найбільш гострих проблем сучасного господарства України. Досягненню умов, сприятливих для сталого розвитку та результативної (зовнішньо)економічної діяльності, може сприяти ряд ефектів кооперативної та синергетичної взаємодії підприємств, що працюють в рамках інтегрованої групи. Досвід подібної взаємодії та проблема оцінки її економічної ефективності розглядаються на прикладі групи компаній «ЕФЕКТ» (м. Харків, Україна), що належить до парфюмерно-косметичного комплексу хімічної промисловості та типу середніх підприємств. Розглянуто «диссинерго-синергетичний парадокс», суть якого полягає в тому, що диссинергія несуміжних виробництв була трансформована в синергію бізнес-процесів за допомогою реструктуризації підприємства. У результаті взаємодії підприємства знижують виробничі витрати за рахунок оптимальної організації виробничого процесу, логістики, зниження транзакційних витрат, підвищується фінансова стійкість групи та її інвестиційні можливості.

**Ключові слова:** синергетичний ефект, синергія, диссинерго-синергетичний парадокс, зовнішньоекономічна діяльність, економічна ефективність

**Рис.:** 2. **Табл.:** 4. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 20.

**Глушко Сергій Миколайович** – кандидат економічних наук, голова наглядової ради ПАТ «ЕФЕКТ» (вул. Георгіївська, 10, Харків, 61010, Україна)

**Email:** director@effect.ua

**Кононенко Яна Володимирівна** – аспірант, кафедра менеджменту ЗЕД та фінансів, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

**Email:** yana.kononenko@gmail.com

### Glushko S. M., Kononenko Ya. V. Economic Efficiency of the Export-Oriented Enterprise in the Context of Synergistic Interaction: Dyssynergy-Synergy Paradox

Financial and production stability of the enterprise in an economy that is open for external markets is one of the most acute issues of Ukraine's economy as of today. Development of an environment that is favorable for the sustainable development and effective (international) economic activities can be facilitated by a series of effects of cooperative and synergistic interaction of enterprises operating within an integrated group. The experience of such interaction and the problem of assessment of its economic efficiency were studied using the example of the EFEKT company grouping (based in Kharkiv, Ukraine) belonging to the cosmetics and toiletries industry and the medium-sized type of enterprises. The article discusses the "dyssynergy-synergy paradox", its essence being the fact that the dyssynergy of non-neighboring production operations was transformed into the synergy of business processes by restructuring the enterprise. Interaction of enterprises results in reduced operational costs due to the optimum organization of the production process and logistics, reduced transaction expenses, improved financial stability of the group and its investment opportunities.

**Keywords:** synergistic effect, synergy, dyssynergy-synergy paradox, international economic activities, economic efficiency

**Pic.:** 2. **Tabl.:** 4. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 20.

**Glushko Sergii M.** – Candidate of Sciences (Economics), Head of the Supervisory Board of PJSC «EFFECT» (vul. Georgiyivska, 10, Kharkiv, 61010, Ukraine)

**Email:** director@effect.ua

**Kononenko Yana V.** – Postgraduate Student, Department of Management and Finance, Foreign Trade, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

**Email:** yana.kononenko@gmail.com

**Постановка проблеми.** Представление экономики Украины как «нестабильной» стало общим акцентом в отечественных исследованиях последних десятилетий. Подобное определение было целиком корректным и понятным по отношению к экономике периода рыночной трансформации [10 с. 11]. Но было бы не совсем точно утверждать, что «политико-экономическое развитие Украины сопровождается обострением кризисных явлений во всех сферах жизни общества, что ведёт к давлению на уравновешенное развитие предприятий» [9, с. 244]. Заметим, что исследователи часто не принимают во внимание, что рыночная среда, в которой оперируют предприятия, является нестабильной по определению. Необходимо рассмотреть факторы специфической нестабильности украинской экономики, и в качестве рабочего допущения, отметим следующее:

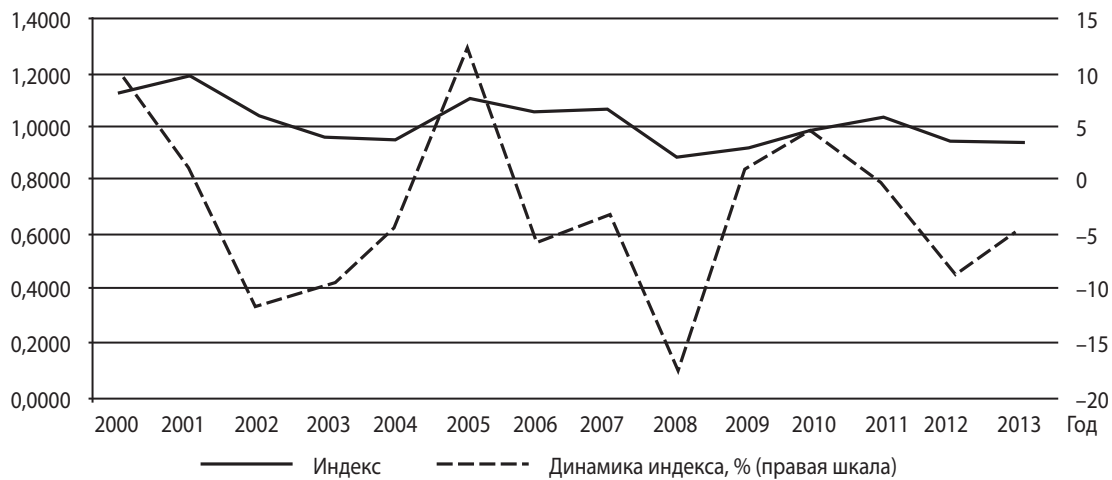
1. Специфической особенностью экономики Украины является её высокая степень открытости. В 2013 г. показатель внешнеторговой квоты составил 102,2 %, при коэффициенте покрытия экспорта импортом 0,8<sup>1</sup>; это показатели, характерные для малых стран европейского региона, т. е. наблюдается преобладание импорта над экспортом (отрицательное сальдо), что означает низкую конкурентоспособность товаров страны за рубежом, формирование тенденций к падению национальной валюты и влияние на рост внешней задолженности страны.
2. Высокая степень открытости ведёт к включенности предприятий страны в производственные схемы, связанные с экспортной и импортной активностью. С посредническим участием, эти схемы часто принимают вид:

$$InG + (I + VA) \rightarrow P \rightarrow InS + E$$

или  $InG + ((InG + I) + VA) \rightarrow P \rightarrow InS + E,$

где *InG* – закупки предприятия на внутреннем рынке,  
*I* – закупки по импорту,

Показатель



**Рис. 1. Динамика индекса реального эффективного обменного курса гривны на декабрь соответствующего года (1999 г. = 1)**

(разработано авторами на основании данных НБУ [6])

<sup>1</sup> Рассчитано согласно данным базы World Development Indicators Всемирного Банка [20].

*P* – производственный процесс,  
*InS* – продажи готовой продукции на внутреннем рынке,

*E* – экспортные продажи,

*VA* – добавленная стоимость посредника-импортёра.

3. Предприятия чувствительны к изменениям макроэкономической ситуации в части валютных колебаний и динамики ставок банковского кредитования. Девальвационно-ревальвационные колебания в этих условиях влекут цепь последствий.

При ревальвации гривны возрастает заинтересованность предприятий в продажах на внутреннем рынке, более доступными становятся капиталовложения, связанные с закупками импортного оборудования и материалов, относительно удорожается рабочая сила. При девальвации возрастает заинтересованность в продажах на внешнем рынке, но покрытие издержек по закупкам импортных материалов становится затруднительным в силу более быстрого роста импортных цен, относительно удешевляется стоимость рабочей силы, что значимо лишь для трудоинтенсивных производств.

На рис. 1 представлена динамика индекса реального эффективного обменного курса гривны в 2000 – 2013 гг. Как видно, эффективный обменный курс национальной валюты испытывал неравномерные и существенные колебания с пиками в 2002, 2005, 2008, 2010 и 2012 гг.

Эта цепь последствий является довольно сложной для анализа. Девальвационная (ревальвационная) динамика сопряжена со сдвигами цен на факторы производства, ценами сбыта и с динамикой ставок банковского кредитования. Для каждого предприятия она является индивидуальной в силу различной эластичности импортных закупок к закупкам на внутреннем рынке, экспортных продаж к внутренним. Отношение уровня цен на закупаемые предприятием импортные товары относительно уровня цен на экспортируемые товары может служить аналогом показателя условий торговли для конкретного предприятия.

В практической плоскости достижению экономической эффективности деятельности производственного предприятия, понимаемой как создание «системы условий для возникновения и долгосрочного устойчивого воспроизводства целенаправленного результата функционирования предприятия, позволяющего ему максимально использовать и развивать свой потенциал в условиях взаимодействия с внешней средой» [4, с. 26], в условиях отечественной экономической конъюнктуры могут содействовать такие меры как:

- комбинирование видов деятельности между группой предприятий;
- вертикальная интеграция производства;
- совместное оперирование связанных производственной цепочкой предприятий на внутреннем и внешних рынках;
- уменьшение зависимости от внешних источников кредитования<sup>2</sup>.

Целью здесь будет являться создание кооперативных и синергетических эффектов, возникающих от экономии на трансакционных и производственных издержках, перетоков капитала внутри фирмы (группы предприятий), а также диверсифицированной производственной и гибкой сбытовой политики. Соответственно, противоположная стратегия развития предприятия будет вести к ослаблению его финансовой и производственной устойчивости за счёт диссинергии (диссинерго-синергетический парадокс).

#### Анализ последних исследований по проблеме.

Первые прикладные исследования, освещающие ВЭД предприятий, появились в 1960-х гг. и были посвящены проблеме, какое влияние использование импортируемых материалов оказывает на экономическую эффективность их деятельности и конкурентоспособность [19]. Тогда же в исследовании Г. Андерсона была поднята проблема отличий между экспортными и внутренними продажами фирмы и проанализированы нюансы методики прогноза продаж на экспортных рынках [11].

В репрезентативных исследованиях литературы, посвящённой ВЭД фирмы за последние 50 лет, предпринятых исследовательскими группами Л. Леониду, были проанализированы более 800 соответствующих критериям научности публикаций [17; 18]. Более 73 % исследований опубликованы в десяти ведущих научных журналах (в частности, «International Marketing Review», «Journal of Global Marketing», «Journal of International Business Studies»), что в значительной степени определяет их специфику. По большей части, проблемы анализируются с точки зрения фирм США и стран ЕС, со всем присутствием им комплексом экономических, правовых, управленческих, валютно-финансовых и прочих особенностей. Это необходимо учитывать, поскольку характерные для украинской экономики, не включённой в зону мировых валют, проблемы часто остаются вне внимания зарубежных исследователей. К тому же проводимые за рубежом исследовательские проекты часто опираются на развитые базы данных и готовность пред-

приятий к сотрудничеству, что выражается в предоставлении необходимой исследователям информации, готовности участвовать в анкетировании и т. п. Для Украины подобное является скорее исключением из правил.

Среди зарубежных исследований хотелось бы выделить работу Д. Аристеи, Д. Кастелани и Ч. Франко (2013). В данном случае анализировались панельные данные о деятельности 27 предприятий региона Восточной Европы и Центральной Азии, собранные в рамках проекта The World Bank Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS) в 2002 – 2008 гг. Целью было оценить эффективность ВЭД фирм. На основе данных была построена двумерная статистико-математическая модель пробит-регрессии, описывающая показатели экспортной и импортной деятельности. Была установлена двусторонняя вовлечённость фирм в экспортно-импортные операции (по типу схемы, указанной выше). Вовлечённость в импортные операции оказывала позитивный эффект на продажи на внешних рынках, влекла за собой рост эффективности производства и более активное использование инноваций [12]. Результаты являются целиком логичными и интуитивно понятными. Использование импортных материалов, как правило, связано с использованием более нового и эффективного оборудования, стандартизацией производства и продукции, а также с заинтересованностью предприятия в покрытии валютных издержек, что при заниженном курсе национальной валюты стимулирует экспортную активность.

Собственно синергетические эффекты в мировой экономической литературе преимущественно рассматриваются в контексте корпоративных слияний и поглощений, что влечёт необходимость оценки объединённого (разъединённого) бизнеса, как, например, в работах [13; 14]. Более общий обзор проблематики синергизма в мировой экономической науке дан в статье [7].

Большой интерес к проблематике синергетических эффектов наблюдается у отечественных исследователей. Попытка применения синергетической теории к инженерно-экономическим аспектам развития предприятия сделана в исследованиях [1; 3]. В целом, круг кооперативных и, в частности, синергетических эффектов, возникающих в процессе деятельности децентрализованных компаний, сотрудничающих компаний и бизнес-групп настолько широк, что сама его классификация является научной проблемой [5]. Поэтому наиболее приемлемым подходом нам представляется «классическое» определение синергизма в корпоративной эффективности Ансоффа как способность объединения продуцировать выручку большую, чем отдельные его составляющие дали бы в сумме, действуя поодиночке [8, с. 26].

**Цель работы.** В данной работе механизм кооперативных и синергетических эффектов рассматривается на конкретном примере в приложении к среднему экспортно-ориентированному предприятию, действующему в специфических условиях отечественной экономики. Предполагается, что анализ полученного опыта будет полезен для выработки конкретных методологических подходов в деле обеспечения производственной и финансовой стабильности производственной фирмы, проводящей операции в условиях открытой экономики.

<sup>2</sup> Эти выработанные эмпирически меры в значительной части перекликаются с известной классификацией синергетических эффектов И. Ансоффа, выделявшего синергизм продаж, оперативный синергизм, инвестиционный синергизм и синергизм менеджмента [2].



Таблица 1

**Специализация предприятий группы «ЭФФЕКТ» по видам деятельности**

Производство туб и элементов упаковки для косметической продукции (ООО «Тубный завод»)	Создание и производство инновационных косметических изделий (ООО «Фитодоктор»)
Услуги по аренде и обслуживанию производственных площадей (АО «ЭФФЕКТ»)	Производство традиционных парфюмерных изделий (АО «ЭФФЕКТ»)
Добыча питьевой артезианской воды высокого качества (АО «ЭФФЕКТ»)	
Услуги сертифицированной лаборатории контроля качества (АО «ЭФФЕКТ»)	

**Изложение основного материала.** Рассмотрим синергетический эффект на примере создания группы компаний «ЭФФЕКТ», которая состоит из 3-х предприятий, которые специализируются на следующем:

АО «ЭФФЕКТ» – на выпуске парфюмерии для масс-маркета, добыче и розливе термальной воды из скважины глубиной 811 метров, которой владеет АО, сдаче в аренду собственных площадей;

ООО «Фитодоктор» производит 220 наименований косметических изделий, включая косметические кремы, сыворотки, лосьоны, шампуни, жидкое мыло;

ООО «Тубный завод» выпускает все типы туб, используя новейшие технологии печати, такие как офсет, флексопечать, шелкография, горячее и холодное тиснение.

Специализация в рамках группы может быть описана с помощью матрицы БКГ (табл. 1), где продукция АО «ЭФФЕКТ» занимает два нижних сектора, а ООО «Фитодоктор» и ООО «Тубный завод» – верхний правый и верхний левый сектора соответственно.

Обмен товарами (материалами) и услугами предполагается как взаимный – между предприятиями, так и поставка товаров (услуг) сторонним контрагентам по всему спектру направлений деятельности группы. При этом, если ООО «Фитодоктор» и ООО «Тубный завод» являются предприятиями с высокой степенью специализации, то деятельность АО «ЭФФЕКТ» является диверсифицированной,

а совокупная экономическая результативность предприятий испытывает влияние синергетических эффектов.

Пример оценки синергизма при взаимодействии двух компаний (табл. 2) и итоговой оценки синергизма трёх компаний исследуемой группы (табл. 3) на основе принятой методики представлен как среднее арифметическое значение оценок влияния всех факторов синергизма.

Таблица 2

**Оценка синергизма при взаимодействии двух компаний группы:  
АО «ЭФФЕКТ» (К1) – ООО «Фитодоктор» (К2);  
ООО «Фитодоктор» (К2) – ООО «Тубный завод» (К3);  
АО «ЭФФЕКТ» (К1) – ООО «Тубный завод» (К3).**

Фактор * (Ф)	Ф 1	Ф 2	Ф 3	Ф 4	Ф 5	Ф 6	Ф 7	Ф 8	Ф 9	Ф 10
К1-К2	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9

Фактор (Ф)	Ф 1	Ф 2	Ф 3	Ф 4	Ф 5	Ф 6	Ф 7	Ф 8	Ф 9	Ф 10
К2-К3	8	3	9	8	9	8	9	9	9	1

Фактор (Ф)	Ф 1	Ф 2	Ф 3	Ф 4	Ф 5	Ф 6	Ф 7	Ф 8	Ф 9	Ф 10
К1-К3	8	9	1	9	9	9	9	9	9	2

\* – Фактор в баллах по десятибалльной шкале

Ф1 – экономия вследствие наличия одинаковых внутренних ресурсов, инфраструктуры;

Ф2 – минимизация издержек из-за сходства факторов производства;

Ф3 – минимизация материально-производственных запасов;

Ф4 – сходство рынков;

Ф5 – доступ к специализированной информации;

Ф6 – личные контакты, общественные связи, лоббизм;

Ф7 – минимизация затрат на импорт и издержек, транзакционных в том числе;

Ф8 – сдерживание тенденции к необоснованному повышению цен;

Ф9 – сдерживание тенденции к невыполнению обязательств;

Ф10 – персонал (сокращаются издержки внутреннего обучения).

Как видно из табл. 2, наибольшее синергетическое воздействие оказывает компания К1 (АО «ЭФФЕКТ» – суммарный вклад оценивается в 25,4 балла), наименьшее – К3 (ООО «Тубный завод» – суммарный вклад оценивается

в 14,7 балла). Наибольший эффект синергизма проявляет компания К3 (суммарный эффект оценивается в 23,7 балла), наименьший – К2 (суммарный эффект оценивается в 16,3 балла). Наиболее эффективное взаимодействие име-

Таблиця 3

## Оценка синергизма трех компаний группы

Предприятие	K1	K2	K3	Суммарный вклад
K1	0	9	16,4	25,4
K2	9	0	7,3	16,3
K3	7,4	7,3	0	14,7
Суммарный эффект	16,4	16,3	23,7	56,4

ет место между компаниями K1 и K3: влияние K1 на K3 оценивается в 16,4 балла, влияние K3 на K1 – в 7,4 балла. Наименее эффективное взаимодействие проявляется между K1 и K2, в то время как большая выгода от взаимодействия получается при K2 – K1 (ООО «Фитодоктор» – АО «ЭФФЕКТ»).

При реорганизации предприятия целесообразен выбор той компании, при слиянии с которой может быть достигнут наибольший синергетический эффект. Если же группа предприятий намерена прекратить свою кооперацию, то выгодно продать ту компанию, с которой проявляется наименее эффективное взаимодействие, что определяется как негативный синергизм, или диссинергия, то есть снижение эффективности функционирования системы в результате негативного воздействия друг на друга входящих в неё элементов.

Нами было выявлено явление диссинергии на примере предприятий химической промышленности АО «ЭФФЕКТ» в период, предшествовавший созданию бизнес-группы и охватывавший 1994 – нач. 2000-х гг. В середине 2000-х гг. стратегически верные решения руководства исследуемого предприятия позволили избежать диссинергетического эффекта посредством разделения несмежных производств. Была проанализирована ситуация с управлением подразделениями исследуемого предприятия и выявлена диссинергия между различными подразделениями, которая негативно влияла на общие финансовые показатели. Руководством предприятия было принято решение о разделении несмежных производственных подразделений с целью обособленного управления финансами, технологиями и кадрами, что способствует снижению транзакционных издержек и усилению конкурентных преимуществ интегрированной структуры.

Таким образом, возникло новое явление, которое мы определили как «диссинерго-синергетический парадокс», суть которого состоит в том, что диссинергия несмежных производств была трансформирована в синергию бизнес-процессов посредством реструктуризации. Так, до реструктуризации АО «ЭФФЕКТ» выпускало для собственного потребления в среднем 24 млн туб в год, а после реструктуризации образованное ООО «Тубный завод» стало выпускать в среднем 130 млн туб в год (экономическая эффективность: в 5,4 раза больше). Это стало возможным благодаря изучению возможностей и емкости рынка с целью поставок туб для других производителей косметики, что потребовало дополнительных инвестиций в различные по технологии производства алюминиевых, пластиковых и ламинатных туб, которые АО «ЭФФЕКТ» не выпускало

ранее. В данном целевом сегменте у ООО «Тубный завод» появилась возможность увеличивать объемы производства посредством входа в разные технологические ниши, а именно производство не только алюминиевых, но и пластиковых и ламинатных туб.

Аналогичная ситуация произошла с производством косметики. До реструктуризации ассортимент АО «ЭФФЕКТ» составлял 56 наименований; после реструктуризации образовавшееся ООО «Фитодоктор» стало выпускать более 200 наименований косметики (экономическая эффективность: в 4 раза больше), отказавшись при этом от производства парфюмерии, что было обусловлено эффективностью функционирования предприятия в рамках узкой специализации, но во взаимодействии с другими специализированными предприятиями группы. Расширение ассортимента выпускаемой продукции диктуется потребностями рынка, а также большим влиянием со стороны экспортных рынков.

Рассмотрим пример синергетических эффектов взаимодействия АО «ЭФФЕКТ» – ООО «Фитодоктор». АО «ЭФФЕКТ» продаёт артезианскую воду высокого качества, с уникальными природно-химическими и биологическими свойствами, которая хорошо себя зарекомендовала на рынке и продолжает завоевывать внимание потребителей. Использование этой воды в производстве косметики ООО «Фитодоктор» является конкурентным преимуществом данного производителя.

Пример синергетического эффекта ООО «Фитодоктор» – ООО «Тубный завод» заключается в следующем: теснейшее взаимодействие ООО «Фитодоктор» и ООО «Тубный завод» позволяет ООО «Фитодоктор» очень быстро предлагать потребителям новые дизайны изделий, что является неоспоримым конкурентным преимуществом данного предприятия. В свою очередь, ООО «Тубный завод» заинтересован в увеличении производства ООО «Фитодоктор», что приводит к увеличению заказов и, соответственно, прибыли самого ООО «Тубный завод» [16].

АО «ЭФФЕКТ» представляет из себя своеобразную «платформу» для деятельности не только предприятий группы, но и ряда других структур-арендаторов, обеспечивая их площадями для размещения производства, коммуникациями, услугами по энергоснабжению, поставке питьевой и технической воды, коммунальными услугами, услугами собственной сертифицированной микробиологической лаборатории и др. Руководство АО «ЭФФЕКТ» рассматривает предприятие как мини-индустриальный парк. Проявления синергетического эффекта на примере исследуемой группы компаний приведены на рис. 2.

Синергетический эффект прослеживается в рамках и каждого из предприятий группы. Так, у АО «ЭФФЕКТ» диверсификация деятельности приводит к повышению финансовой устойчивости (табл. 4). Колебания дохода от различных видов деятельности в сумме дают стабильный рост чистого дохода и в номинальном, и в скорректированном на величину инфляции выражении. Диверсификация деятельности позволяет предприятию достичь финансовой стабильности и осуществлять инвестиции в основной капитал, используя собственные средства и не обращаясь к банковскому кредиту или другим формам привлечения капитала извне.

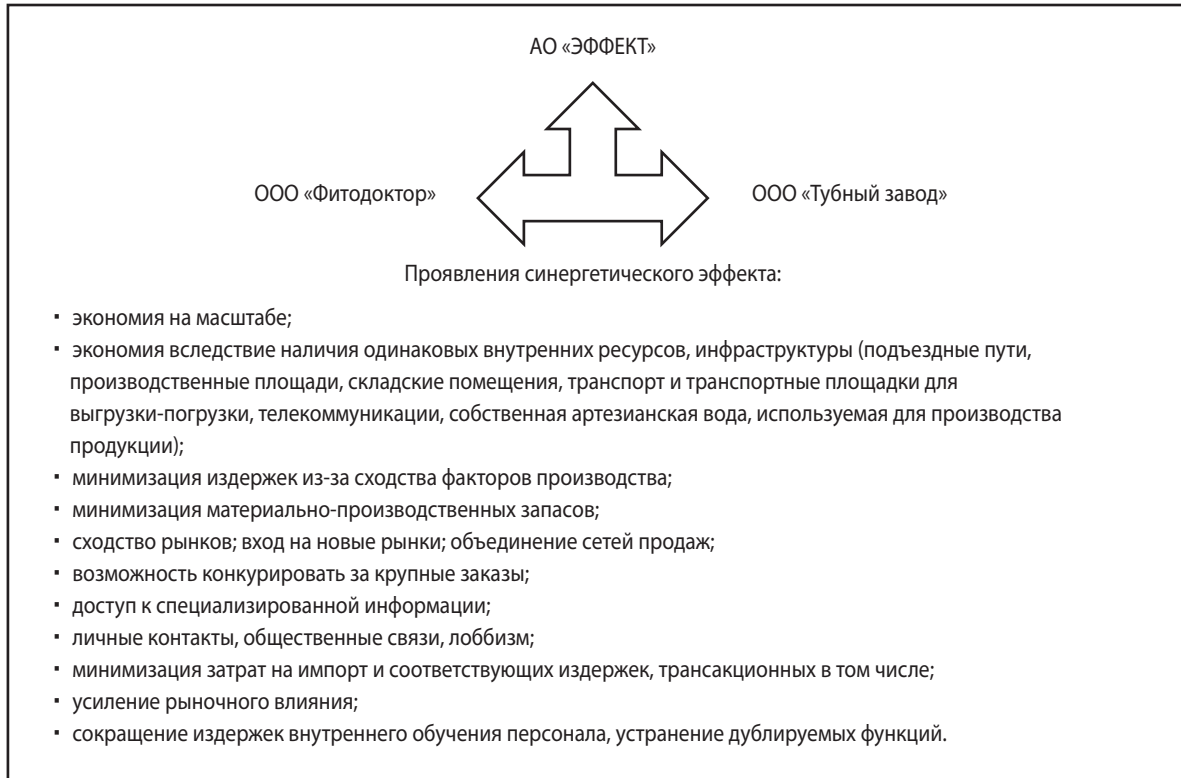


Рис. 2. Синергетический эффект на примере группы компаний «ЭФФЕКТ»

**Таблица 4**  
**Динамика чистого дохода АО «ЭФФЕКТ» от различных видов деятельности, к предыдущему году, % (в грн 2009 г.)**

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Коэффициент вариации	Средний темп роста
Чистый доход, в т. ч.	2,56	0,27	2,91	0,02	1,9
Производство парфюмерно-косметических изделий	5,88	- 13,44	15,36	0,07	1,9
Производство питьевой воды	69,32	60,10	46,68	0,55	58,4
Торгово-посреднические услуги	- 7,00	21,17	- 8,34	0,08	1,1
Арендные услуги	0,65	- 5,69	- 7,09	0,06	- 4,1

Такой же эффект наблюдается и в масштабах всей группы. Как результат, группа в 2009 – 2012 гг. осуществи-

ла значительные капитальные инвестиции, не прибегая к внешним источникам финансирования.

Отметим, что общий эффект синергетического взаимодействия интегрированной группы очень сложно поддается точной оценке. На практике эффект от управления синергией либо вообще не проводится, либо проводится как оценка прогнозной рыночной стоимости (капитализации) входящих в группу компаний через определенный период времени до/после поглощения или слияния. Определяемая разница приписывается влиянию синергетического эффекта или синергетического взаимодействия [5].

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Суммируя изложенное, подчеркнем, что разработанная и осуществленная на практике модель группы предприятий, с основой в виде предприятия-«мини-индустриального парка», показывает свою высокую стойкость по отношению к внешней нестабильной динамике валютного курса и банковского процента. Диверсификация деятельности и взаимные перетоки капитала внутри группы обеспечивают устойчивую динамику продаж, равно как и финансовую стабильность. Особо следует отметить обеспечение динамичного инвестиционного процесса внутри группы [15].

Преимущественное значение имеет синергетический эффект в сфере операционной деятельности (предоставление услуг, основных фондов, персонала и технологий), а также, в сфере инвестиций – взаимных перетоков капитала. В результате взаимодействия предприятия снижают производственные издержки за счет оптимальной организации производственного процесса, логистики, снижения транзакционных издержек. Повышается финансовая устойчивость группы и её инвестиционные возможности.

Последнее происходит за счёт «кумулятивного эффекта» – концентрации свободных капиталов из прибыли группы, и осуществления крупных инвестиционных проектов в интересах всей группы.

Большую роль играет производственная специализация. Каждое из предприятий не ограничивается поставками своей продукции смежным производствам группы, но ведёт самостоятельные продажи и самостоятельную маркетинговую стратегию на «внешнем» по отношению к группе рынке.

Однако точная оценка величины синергетического эффекта представляет серьёзные методологические трудности, что требует проведения дальнейших исследований. Перспективным здесь видится подход, основанный на анализе т. н. «остатка Солоу» производственной функции Кобба-Дугласа, который обычно трактуется исследователями как простой «технологический коэффициент», хотя сам Р. Солоу обращал внимание, что остаток оценивает изменения в объёме выпуска, не объяснённые динамикой введённых в модель факторов. Как правило, это факторы труда и капитала; иногда, в модифицированных моделях, – материальных и энергозатрат, а также технологических изменений. Среди «не введённых» в модель факторов, определяющих возникновение «остатка Солоу», несомненно, присутствуют и факторы синергетического взаимодействия. Их выделение потребует существенного усложнения изначальной, данной Коббом-Дугласом, модели.

Дальнейшим направлением исследований должно стать изучение подобных диверсифицированных предприятий и групп компаний. Если указанные тенденции найдут своё подтверждение, то необходимо будет рассмотреть возможные меры, которые могут быть предприняты органами власти для стимулирования создания и развития подобных предприятий и групп компаний.

## ЛИТЕРАТУРА

- Амоша О. І. Інноваційне оновлення техніко-технологічної бази промислового виробництва на синергетичних засадах: теорія і практика / О. І. Амоша, І. П. Булеєв, Г. З. Шевцова // *Економіка промисловості*. – 2007. – № 1. – С. 3 – 9.
- Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф; [пер. с англ.]. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
- Булеєв І. П. Проблеми оцінки ефективності інтеграції підприємств: синергетичний підхід / І. П. Булеєв, С. В. Богачев // *Економіка промисловості*. – 2009. – № 4. – С. 126 – 133.
- Гонтарева І. В. Методологія комплексного оцінювання ефективності розвитку промислових підприємств : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 / І. В. Гонтарева; Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2013. – 36 с.
- Извекова Е. В. Синергетический эффект как конкурентное преимущество отечественных предприятий и способы его достижения / Е. В. Извекова // *Економіка промисловості*. – 2011. – № 2 – 3. – С. 93 – 98.
- Индексы номинального и реального эффективного обменного курса гривны [Электронный ресурс] – Режим доступа : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=71195](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=71195)
- Ляхов А. В. Напрями на створення синергетичного ефекту й методи управління синергізмом / А. В. Ляхов, А. К. Голубина // *Економіка промисловості*. – 2009. – № 5. – С. 19 – 27.
- Ляхов А. В. Понятия и виды синергизма / А. В. Ляхов, М. В. Крачулова // *Економіка промисловості*. – 2009. – № 4. – С. 25 – 30.
- Парій І. В. Стратегічне управління організацією в умовах швидких змін середовища / І. В. Парій // *Вісник НУ «Львівська політехніка»*. – 2011. – № 698 : Проблеми економіки та управління. – С. 244 – 250.
- Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.06.02 / В. С. Пономаренко; Харк. держ. екон. ун-т. – Х., 1999. – 32 с.
- Anderson H. Problems Peculiar to Export Sales Forecasting / H. Anderson // *Journal of Marketing*. – 1960. – Vol. 24, № 4 (Apr., 1960). – P. 39 – 42.
- Aristei D. Firms' exporting and importing activities: is there a two-way relationship? / D. Aristei, D. Castellani, C. Franco // *Review of World Economics*. – 2013. – Vol. 149, № 1, Special Issue: Micro-econometric studies of international firm activities and firm performance. – P. 55 – 84.
- Davis R. Direct Estimation of Synergy: A New Approach to the Diversity-Performance Debate / R. Davis, L. G. Thomas // *Management Science*. – 1993. – Vol. 39, № 11 (Nov., 1993). – P. 1334 – 1346.
- Devos E. How Do Mergers Create Value? A Comparison of Taxes, Market Power, and Efficiency Improvements as Explanations for Synergies / E. Devos, P.-R. Kadapakkam, S. Krishnamurthy // *Review of Financial Studies*. – 2009. – Vol. 22, № 3 (March 1, 2009). – P. 1179 – 1211.
- Glushko S. Synergistic effect evaluation: a case study of the Group of companies "EFFECT" JSC. / S. Glushko, Y. Kononenko // *Harvard Journal of Fundamental and Applied Studies*. – 2015. – Vol. VII, № 1 (7). – P. 523 – 530.
- Kononenko Y. V. Dissynergy-synergy paradox: a case study of the group of companies "EFFECT" / Y. V. Kononenko // *Economics and management : theory and practice*. – 2014. – Vol. 1. – P. 290 – 293.
- Leonidou L. C. Export development process: An integrative review of empirical models / L. C. Leonidou, C. S. Katsikeas // *Journal of International Business Studies*. – 1996. – Vol. 27, № 3. – P. 517 – 551.
- Leonidou L. C. Integrative assessment of exporting research articles in business journals during the period 1960 – 2007 / L. C. Leonidou, C. S. Katsikeas // *Journal of Business Research*. – 2010. – Vol. 63. – P. 879 – 887.
- O'Connell D. J. Sourcing abroad for domestic profit / D. J. O'Connell, J. J. Benson // *Harvard Business Review*. – 1963. – Vol. 41, № 2. – P. 87 – 94.
- World Development Indicators [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>

## REFERENCES

- Amosha, O. I., Bulieiev, I. P., and Shevtsova, H. Z. "Innovatsiine onovlennia tekhniko-tekhnologichnoi bazy promyslovoho vyrobnytstva na synerhetychnykh zasadakh: teoriia i praktyka" [Innovation of technical and technological base of industrial production on the basis of synergy: Theory and Practice]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 1 (2007): 3-9.
- Ansoff, I. *Novaia korporativnaia strategiiia* [The new corporate strategy]. St. Petersburg: Piter, 1999.



- Anderson, H. "Problems Peculiar to Export Sales Forecasting" *Journal of Marketing* vol. 24, no. 4 (1960): 39-42.
- Aristei, D., Castellani, D., and Franco, C. "Firms' exporting and importing activities: is there a two-way relationship?" *Review of World Economics* vol. 149, no. 1 (2013): 55-84.
- Buleev, I. P., and Bohachev, S. V. "Problemy otsenki effektivnosti integratsii predpriyatiy: sinergeticheskii podkhod" [Problems of assessing the effectiveness of enterprise integration: a synergetic approach]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 4 (2009): 126-133.
- Davis, R., and Thomas, L. G. "Direct Estimation of Synergy: A New Approach to the Diversity-Performance Debate" *Management Science* vol. 39, no. 11 (1993): 1334-1346.
- Devos, E., Kadapakkam, P. -R., and Krishnamurthy, S. "How Do Mergers Create Value? A Comparison of Taxes, Market Power, and Efficiency Improvements as Explanations for Synergies" *Review of Financial Studies* vol. 22, no. 3 (2009): 1179-1211.
- Glushko, S., and Kononenko, Y. "Synergistic effect evaluation: a case study of the Group of companies «EFFECT» JSC." *Harvard Journal of Fundamental and Applied Studies* vol. 7, no. 1 (7) (2015): 523-530.
- Hontareva, I. V. "Metodolohiia kompleksnoho otsiniuvannya efektyvnosti rozvytku promyslovykh pidpriemstv" [Methodology comprehensive evaluation of the effectiveness of industrial enterprises]. avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk : 08.00.04, 2013.
- Izvekova, E. V. "Sinergetycheskiy effekt kak konkurentnoye preimushchestvo otechestvennykh predpriyatiy i sposoby ego dostizheniya" [Synergistic effect as a competitive advantage of domestic enterprises and how to achieve it]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 2-3 (2011): 93-98.
- "Indeksy nominalnogo i realnogo effektivnogo obmenno-go kursa grivny" [Indices of nominal and real effective exchange rate of grivnia]. [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=71195](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=71195)
- Kononenko, I. V. "Dissynergy-synergy paradox: a case study of the group of companies «EFFECT»" *Economics and management : theory and practice* vol. 1 (2014): 290-293.
- Liakhov, A. V., and Holovyna, A. K. "Napriamy na stvorennia synerhetychnoho efektu i metody upravlinnia synerhizmom" [Directions to create a synergistic effect synergy and control strategies]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 5 (2009): 19-27.
- Lyakhov, A. V., and Krachulova, M. V. "Ponyatiya i vidy sinergizma" [Concept and types of synergies]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 4 (2009): 25-30.
- Leonidou, L. C., and Katsikeas, C. S. "Export development process: An integrative review of empirical models" *Journal of International Business Studies* vol. 27, no. 3 (1996): 517-551.
- Leonidou, L. C., and Katsikeas, C. S. "Integrative assessment of exporting research articles in business journals during the period 1960 - 2007" *Journal of Business Research* vol. 63 (2010): 879-887.
- O'Connell, D. J., and Benson, J. J. "Sourcing abroad for domestic profit" *Harvard Business Review* vol. 41, no. 2 (1963): 87-94.
- Parii, I. V. "Stratehichne upravlinnia orhanizatsiieiu v umovakh shvydkykh zmin seredovyscha" [The strategic management of the organization in terms of rapid environmental changes]. *Visnyk NU «Lvivska politekhnika»*, no. 698 (2011): 244-250.
- Ponomarenko, V. S. "Stratehichne upravlinnia pidpriemstvom" [Strategic management]. avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk : 08.06.02, 1999.
- "World Development Indicators" <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicator>

## ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ПОДХОДА К РАЗРАБОТКЕ ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

© 2015 ЛИТОВЧЕНКО И. Л., ШКУРУПСКАЯ И. А.

УДК 658.8:697

Литовченко И. Л., Шкурупская И. А.

### Формирование методического подхода к разработке интегрированных маркетинговых коммуникаций

В статье разработаны основные положения научно-методического подхода к формированию программы интегрированных маркетинговых коммуникаций для продвижения различных товаров / услуг предприятиями. Предложено разрабатывать программу ИМК, опираясь на последовательность из 12 этапов действий, специфика которых определяется особенностями хозяйственной деятельности предприятия. Так, первоочередным заданием является идентификация целевой аудитории предприятия. На следующем этапе необходимо определить тип предприятия, которое имеет возможность удовлетворить предъявленный спрос на рассматриваемом рынке. После этого предприятию необходимо определить рыночные и коммуникационные цели субъекта ИМК в соответствии со своими рыночными и маркетинговыми возможностями. Для обоснования выбора метода разработки программы ИМК предприятий предложена матрица соответствия типа субъекта рынка характеру программы ИМК по уровню эффективности. В зависимости от срока реализации программы ИМК разделены на три вида: краткосрочная, среднесрочная и долгосрочная. Выбор подходящих инструментов и каналов маркетинговых коммуникаций основан на уровне вовлеченности потребителя по отношению к характеристикам товара, а также самих инструментов и каналов продвижения (матрица «FCB»). Далее формулируются коммуникационные сообщения. Очередность их выходов и размещение по различным каналам коммуникаций планируется в виде временно определенного медиаплана. Важным шагом разработки программы ИМК является установление целевого уровня эффектов ИМК. В соответствии с ними и уровнем общих маркетинговых затрат формируется бюджет на реализацию программы ИМК. Завершающим этапом разработки программы ИМК является определение фактической эффективности данной программы.

**Ключевые слова:** интегрированные маркетинговые коммуникации (ИМК), матрица «FCB», медиаплан, рентабельность инвестиций в маркетинг (ROMI)

Рис.: 2. Табл.: 1. Формул.: 6. Библ.: 9.

**Литовченко Ирина Львовна** – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой, кафедра маркетинга, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

Email: irinatigrovna@mail.ru

**Шкурупская Ирина Александровна** – кандидат экономических наук, преподаватель, кафедра маркетинга, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

Email: irina.shkurupskaya@gmail.com

УДК 658.8:697

UDC 658.8:697

### Литовченко І. Л., Шкурупська І. О. Формування методичного підходу до розробки інтегрованих маркетингових комунікацій

У статті розроблено основні положення науково-методичного підходу до формування програми інтегрованих маркетингових комунікацій щодо просування різних товарів / послуг підприємствами. Запропоновано розробляти програму ИМК, спираючись на послідовність з 12 етапів дій, специфіка яких визначається особливостями господарської діяльності підприємства. Так, першочерговим завданням є ідентифікація цільової аудиторії підприємства. На наступному етапі необхідно визначити тип підприємства, яке має можливість задовольнити пред'явлений попит на даному ринку. Після цього підприємству необхідно визначити ринкові та комунікаційні цілі суб'єкта ИМК відповідно до своїх ринкових і маркетингових можливостей. Для обґрунтування вибору методу розробки програми ИМК підприємств запропоновано матрицю відповідності типу суб'єкта ринку характеру програми ИМК за рівнем ефективності. Залежно від терміну реалізації програми ИМК поділено на три види: короткострокова, середньострокова і довгострокова. Вибір відповідних інструментів і каналів маркетингових комунікацій засновано на рівні залученості споживача стосовно характеристик товару, а також інструментів і каналів просування (матриця «FCB»). Далі формулюються комунікаційні повідомлення. Черговість їх виходів та розміщення за різними каналами комунікацій планується у вигляді певного медіаплану. Важливим кроком розробки програми ИМК є встановлення цільового рівня ефектів ИМК. Відповідно до них та рівня загальних маркетингових витрат формується бю-

### Litovchenko I. L., Shkurupskaya I. O. Formation of a Methodological Approach to Development of Integrated Marketing Communications

The article focuses on the development of a basic framework for a research and methodological approach to formation of a program of integrated marketing communications aimed at promotion of various goods/services by enterprises. The authors proposed to develop an IMC program based on the sequence of 12 stages of actions whose specific aspects are determined by the characteristics of the business operations of the enterprise. The top-priority task is identification of the target audience of the enterprise. The objective of the following stage is determination of the type of enterprise capable of satisfying the demand existing in the studied market. After that, the enterprise must identify the market and communication goals of the IMC agent in accordance with its market and marketing abilities. For the purpose of substantiating the choice of a method of development of IMC programs of enterprises, the authors proposed a matrix of correspondence of the type of an economic agent to the IMC program characteristics by the efficiency level. Depending on the implementation period, IMC programs fall into three types: short-term, medium-term, and long-term. Selection of suitable tools and marketing communication channels relies on the degree of involvement of the consumer relative to the goods characteristics, as well as the tools themselves and the avenue of promotion ("FCB" matrix). Communication messages are further formulated. The order of their issuance and placement in various communication channels are planned as a certain media plan. An important step in the development of the IMC program is establishment of the target level of IMC effects. In accordance with these and the level of

джет на реалізацію програми ІМК. Кінцевим етапом розробки програми ІМК є визначення фактичної ефективності даної програми.

**Ключові слова:** інтегровані маркетингові комунікації (ІМК), матриця «FCB», медіаплан, рентабельність інвестицій у маркетинг (ROMI)

**Рис.: 2. Табл.: 1. Формул.: 6. Бібл.: 9.**

**Литовченко Ірина Львівна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри, кафедра маркетингу, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

**Email:** irinatigrova@mail.ru

**Шкурупська Ірина Олександрівна** – кандидат економічних наук, викладач, кафедра маркетингу, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

**Email:** irina.shkurupska@gmail.com

**Введение.** Завоевание рынка невозможно без связей, контактов и отношений как внутри, так и извне предприятия, то есть без осуществления маркетинговых коммуникаций и создания своего специфического маркетингового пространства. Хаотичное применение различных инструментов маркетинговых коммуникаций: рекламы, спонсорства, стимулирования сбыта, PR-мероприятий – малоэффективно для предприятия. Достижение оптимального влияния на потребителя обеспечивается с помощью комплексного охвата маркетинговыми коммуникациями целевой аудитории предприятия. Таким образом, необходимо объединять различные формы продвижения в последовательную единую программу интегрированных маркетинговых коммуникаций.

**Постановка проблемы.** Инновационные характеристики товаров, появляющихся на рынке, обуславливают необходимость применения современного маркетингового инструментария по их продвижению предприятиями. Интегрированные маркетинговые коммуникации (ИМК) – относительно новая концепция управления маркетинговой политикой продвижения предприятия, теоретические основы которой были заложены в 90-х годах прошлого века. Категориальный аппарат продолжает развиваться специалистами в данной области, поэтому на сегодня отсутствует единый подход к определению ИМК [1]. Отличительной особенностью и преимуществом ИМК является наличие синергетического эффекта, который проявляется в превышении совокупного эффекта применяемых для продвижения продукции коммуникаций над эффектом отдельных коммуникационных составляющих [2].

**Анализ исследований и публикаций.** Общим вопросам теории и практики применения маркетинговых коммуникаций уделялось большое внимание в трудах таких зарубежных авторов, как: А. Батр, Дж. Бернет, Э. Блейк, Э. Бонд, Е. Дихтль, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, К. Ларсон, Дж. Майерс, С. Мориарти, Л. Перси, Дж. Росситер, У. Уэллс, Р. Физдейл, Т. Харрис. Наиболее весомый вклад в разработку и создание парадигмы интегрированных маркетинговых коммуникаций внесли американские (Р. Лаутерборн, С. Танненбаум и Д. Шульц [3, с. 19 – 21]) и английские (К. Бэрри, А. Пулфорд, П. Смит [4, с. 30 – 31]) ученые, которые впервые применили системный подход при разработке политики продвижения предприятиями. Ее сущность состоит в комплексном использовании инструмен-

overall marketing costs, the budget for implementation of the IMC program is formed. The final stage of the IMC program development is evaluation of the actual efficiency of the program.

**Keywords:** integrated marketing communications (IMC), “FCB” matrix, media plan, return on marketing investment (ROMI)

**Pic.: 2. Tabl.: 1. Formulae: 6. Bibl.: 9.**

**Litovchenko Iryna L.** - Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department, Department of Marketing, Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenska, 8, Odessa, 65082, Ukraine)

**Email:** irinatigrova@mail.ru

**Shkurupska Iryna O.** - Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Department of Marketing, Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenska, 8, Odessa, 65082, Ukraine)

**Email:** irina.shkurupska@gmail.com

тов маркетинговых коммуникаций с целью максимизации воздействия на потребителя. Характеристики интегрированных маркетинговых коммуникаций были обобщены Д. Пиктоном и А. Бродериком и представлены в модели 4С, состоящей из следующих элементов [5]: непрерывность (Continuity), согласованность (Coherence), синергизм (Complementary) и последовательность (Consistency).

Среди российских авторов, изучающих данное направление маркетинговых коммуникаций, необходимо отметить А. В. Арланцева, Е. Н. Голубкову, В. В. Зунде, Н. И. Мелентьеву, А. В. Панько, Е. В. Попова, А. А. Романова, В. И. Черенкова, Ф. И. Шаркова.

Научные исследования таких украинских ученых, как А. В. Войчак, С. М. Ильяшенко, И. Л. Литовченко, Т. И. Лукьянец, А. Ф. Павленко, Т. А. Примак, Г. Г. Почепцова, Е. В. Ромата посвящены теоретическим и практическим проблемам интегрированных маркетинговых коммуникаций, в частности, составляющим ИМК, их организации и планированию.

**Выделение нерешенных частей проблемы.** Основная идея ИМК сводится к тому, что в результате интеграции средств маркетинговых коммуникаций предприятие будет работать эффективнее, чем при использовании этих средств изолированно. Актуальной проблемой при этом является разработка обоснованной последовательности действий в виде обобщенных методических положений по созданию комплексного применения средств коммуникации (интегрированных коммуникаций).

**Цель исследования** заключается в разработке основных положений научно-методического подхода к формированию программы ИМК с учетом особенностей предприятия.

**Основные результаты исследования.** Комплекс ИМК, специально разработанный для определенного предприятия, реализуется в виде программы ИМК. Под программой ИМК мы понимаем перечень скоординированных во времени мероприятий относительно коммуникационного комплекса сообщений, каналов и инструментов маркетинговых коммуникаций, реализуемых в соответствии с целями и задачами предприятия и направленными на целевую аудиторию.

Разработка программы ИМК на предприятии – комплексный процесс, который мы предлагаем осуществлять в несколько этапов (рис. 1).



Рис. 1. Этапы разработки программы ИМК для предприятий

Источник: составлено авторами

I. Итак, на начальном этапе предприятию необходимо определить целевую аудиторию, сегмент спроса, для которого создается программа ИМК. В зависимости от типа потребления товара или услуги – бытовое или коммерческое – рынок покупателей был разделен прежде всего на B2C и B2B соответственно. Проведенное маркетинговое исследование изучаемого рынка позволит разделить целевую аудиторию предприятия на 2 группы в зависимости от назначения данного оборудования: покупающие товар в бытовых или в коммерческих целях (т. е. использующие в производственной деятельности).

II. Покупатели на рынке B2B и B2C осуществляют предварительный выбор модели товара среди тех, которые предлагаются предприятиями на рынке в данный момент. Исследуются мотивы приобретения товаров, исходя из которых возможна типизация предприятий-продавцов.

III. Следующим шагом является определение целей предприятия по отношению к рынку, исходя из его марке-

тинговых возможностей. Они достигаются посредством реализации программы ИМК. В данном аспекте цели целесообразно разделить на стратегические и тактические.

Стратегические рыночные цели могут ставить перед собой те предприятия, которые относят себя к действующим или потенциальным лидерам. Такие предприятия могут достичь лидерских позиций на рынке, максимальный охват целевой аудитории – деятельность как на рынке B2B, так и на рынке B2C.

Тактические рыночные цели выбирают для себя те участники рынка, которые относятся к пассивным, нестабильным, ненадежным предприятиям. Их рыночные цели могут быть сформулированы следующим образом:

- завоевание количественно определенной доли рынка (в %). Учитывая, что рынок бурно развивается, в абсолютном отношении объем реализации товара будет расти. Причем, имеется в виду ориентация на потребителей, которые будут



покупать либо в коммерческих, либо в бытовых целях;

- достижение количественно определенного объема продаж (в тыс. грн). В данном случае предполагается охватить определенный сегмент потребителей товара ограниченным количеством и интенсивностью коммуникационных сообщений от участников рынка.

IV. На следующем этапе в рамках выбранной рыночной цели предприятию необходимо разработать цели ИМК товара.

Лидирующие и перспективные предприятия рынка могут достичь стратегических рыночных целей посредством формирования комплексного имиджа товара. Это осуществляется за счет координированного использования всех инструментов коммуникаций, партнерства с некоммерческими организациями, лоббирования государственных проектов. Для достижения данной коммуникационной цели необходима работа как на реальном, так и виртуальном рынке – широкое использование возможностей Интернет-маркетинга (Интернет-магазины, тематические порталы, форумы, продвижение в социальных сетях, организация обучающих вебинаров, удаленная служба поддержки (сервиса)).

Коммуникационной целью предприятий, выбравших завоевание количественно определенной доли рынка, является формирование позитивного имиджа самой фирмы, которое достигается сочетанием определенного набора коммуникаций, работающих в основном на реальном рынке.

Представительство в Интернет-среде предполагает обязательное наличие корпоративного сайта, службы под-

держки, формы обратной связи, наличие публикаций на тематических сайтах, форумах.

Формирование имиджа торговой марки, занимающей конкретную рыночную нишу, с помощью использования ограниченного набора коммуникаций – является целью ИМК тех участников рынка, которые ставят перед собой тактические рыночные цели. При выборе такой программы ИМК можно работать либо на реальном, либо на виртуальном рынке – в зависимости от характеристик целевого сегмента (профиля покупателей).

V. После определения цели программы ИМК предприятия непосредственно подходят к выбору метода разработки этой программы. В соответствии с положением предприятия на исследуемом рынке, рыночными и коммуникационными целями, поставленными ранее, необходимо наметить временные сроки реализации программы ИМК.

По времени, необходимому для достижения поставленных целей, программы ИМК можно разделить на три вида: краткосрочная (до 1 года), среднесрочная (от 2 до 5 лет), долгосрочная (5 – 7 лет).

Выбор времени осуществления программы ИМК отражается на методике ее разработки. Последовательность дальнейших действий предприятия по выбору средств маркетинговых коммуникаций, каналов их распространения, формированию бюджета, разработке сообщения и медиаплана зависит прежде всего, от временного характера ИМК.

Авторами разработана матрица соответствия типа участника рынка и времени на осуществление программы ИМК (табл. 1).

Данная матрица призвана сориентировать предприятия при выборе метода разработки программы ИМК. Она показывает, что для лидирующих предприятий рын-

Таблица 1

Матрица соответствия временного характера программы ИМК типу участника рынка

Программа ИМК	Реальные лидеры	Потенциальные лидеры	Последователи за лидерами	Середняки	Аутсайдеры
Долгосрочная	Максимально эффективна	Эффективна	Эффективна при реализации портфеля продуктов	Малоэффективна	Неэффективна
Среднесрочная	Эффективна при реализации портфеля продуктов	Эффективна	Максимально эффективна	Эффективна	Эффективна при реализации портфеля продуктов
Краткосрочная	Неэффективна	Малоэффективна	Эффективна при реализации портфеля продуктов	Эффективна	Максимально эффективна

Источник: составлено автором

ка максимально эффективным будет выбор долгосрочной программы ИМК, для последователей за лидерами предприятий – среднесрочной программы ИМК, для аутсайдеров – краткосрочной. Перспективным лидерам необходимо выбирать между долго- и среднесрочной программами ИМК, а середнякам – между средне- и краткосрочной программами ИМК.

Таким предприятиям необходимо принимать во внимание влияние дополнительных факторов маркетинговой

среды. Если ассортимент предприятия представлен несколькими товарами, близкими по цели потребления, то необходимо сосредоточить свой выбор на квадратах с подписью «эффективна при реализации портфеля продуктов».

VI. При выборе средне- и краткосрочной программ ИМК следующим шагом является выбор средств (инструментов) маркетинговых коммуникаций. Если выбрана долгосрочная программа ИМК, то этот этап осуществляется после формирования бюджета (рис. 2).

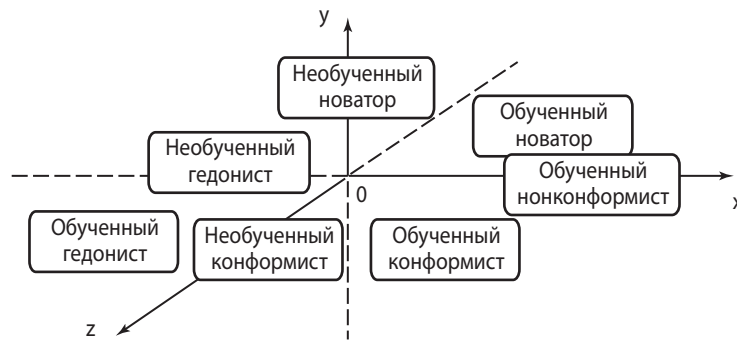


Рис. 2. Сопоставление уровня вовлеченности потребителей относительно атрибутов товара (на примере гелиотехники), инструментов и каналов маркетинговых коммуникаций

Источник: составлено автором

Процесс определения инструментов маркетинговых коммуникаций:

1. Выявление предыдущего уровня вовлеченности относительно инструментов маркетинговых коммуникаций.
2. Определение текущего уровня вовлеченности потребителя относительно инструментов маркетинговых коммуникаций.
3. Выбор инструментов маркетинговых коммуникаций на основании уровня вовлеченности и целей ИМК.

VII. Набор средств маркетинговых коммуникаций определяет процесс определения каналов маркетинговых коммуникаций:

1. Определение уровня вовлеченности потребителя относительно каналов маркетинговых коммуникаций.
2. Выбор каналов маркетинговых коммуникаций на основании уровня вовлеченности относительно инструментов маркетинговых коммуникаций.
3. Выбор каналов на основании целей ИМК.

На основе матрицы, созданной Ричардом Воном (Richard Vaughn) и названной «FCB» – в честь крупнейшего рекламного агентства США 1950-60 годов «Foote, Cone & Belding Advertising» [6], можно описать различные ситуации покупки товаров в зависимости от уровня вовлеченности покупателей. Этим ситуациям соответствуют последовательности реакций: узнать – почувствовать – сделать, почувствовать – узнать – сделать, сделать – почувствовать – узнать.

Матрица «FCB» дает возможность сопоставить уровни вовлеченности потребителей относительно характеристик товара, инструментов и каналов маркетинговых коммуникаций. Различные варианты соотношения вовлеченности покупателей наглядно можно представить в виде точек в трехмерном пространстве (рис. 2). Ось  $Ox$  описывает уровень вовлеченности покупателей относительно характеристик товара,  $Oy$  – уровень вовлеченности относительно инструмента маркетинговых коммуникаций, а  $Oz$  – уровень вовлеченности относительно каналов коммуникаций.

Данная модель позволит предприятиям рынка выбрать специфическое сочетание инструментов маркетин-

говых коммуникаций с каналом их трансляции для группы потребителей, которой адресуются ИМК.

Дальнейшим шагом является разработка сообщений ИМК. На форму и структуру сообщения обычно влияют такие факторы: специфика объекта продвижения (стадия ЖЦТ), корпоративный стиль предприятия.

После выбора инструментов и каналов маркетинговых коммуникаций в зависимости от уровня вовлеченности потребителя гелиотехники, а также разработки самого сообщения участники рынка обычно переходят к разработке медиаплана.

Медиаплан – подробный документ, регламентирующий сроки проведения программы ИМК, используемые каналы, основные настройки (таргетинги) и рекомендуемые форматы размещения сообщений. Медиаплан содержит также финансовую информацию (скидки и стоимость размещения) и прогнозируемый результат. Медиаплан разрабатывается, исходя из целей коммуникационной кампании, анализа рынка, данных о целевой аудитории и маркетинговой ситуации в целом. Медиапланирование – процесс составления медиаплана с целью сочетания оптимальных каналов маркетинговых коммуникаций.

В контексте разработки программы интегрированных маркетинговых коммуникаций медиапланирование коммуникаций связано с понятием **медиа-микс (media-mix)**. Философия планирования медиа-микс аналогична философии ИМК, поскольку также позволяет получить синергетический эффект, многократно подтвержденный на практике и обусловленный особенностями восприятия и взаимодействия информации, полученной по разным каналам. Использование в одной программе ИМК медиа разных типов (ТВ, пресса, радио, наружная реклама, интернет и др.) дает возможность *минимизировать* маркетинговые затраты и *увеличить эффективность* кампании по продвижению того или иного товара.

Медиа-микс может усилить воздействие на представителей целевой аудитории предприятий. Последние исследования показали, что коммуникационные кампании, использующие как печатные, так и телевизионные масс-медиа, являются более эффективными, чем кампании, использующие только одно средство массовой информации. Правильное сочетание различных масс-медиа в программе

ИМК приводит к максимальной осведомленности потребителей о бренде [7].

После разработки медиа-плана предприятия рынка, строящие ИМК, должны определить эффекты интегрированных маркетинговых коммуникаций с целевой аудиторией. Последним шагом при разработке стратегий ИМК является определение эффективности ИМК.

После разработки медиаплана по размещению отдельных коммуникационных сообщений в рамках программы ИМК, предприятия переходят к определению эффектов маркетинговых коммуникаций.

Подсчитать экономическую эффективность отдельных мероприятий коммуникационной политики или программы ИМК в целом можно лишь косвенно из-за множества не поддающихся учету рыночных факторов. На наш взгляд, сложно разграничить результаты, обусловленные эффективностью ИМК и результатами контактов ваших потребителей с другими людьми, а также особенностей сезонных продаж или случайно возникших обстоятельств, таких, например, как изменение цен или разорение конкурента. Относительная экономическая оценка эффективности маркетинговых мероприятий сводится к сравнению: объемов реализации или полученных доходов до и после программы ИМК и соотношением полученных доходов с затратами на маркетинг.

Рассчитаем следующие показатели, характеризующие эффективность проведенной программы ИМК.

1. Дополнительный объем продаж, полученный в результате проведения программы ИМК, рассчитывается по формуле [8]:

$$T_d = \frac{T_c \times \Delta\Pi \times D}{100\%}, \quad (1)$$

где  $T_c$  – среднесуточный объем продаж до осуществления мероприятий ИМК;

$\Delta\Pi$  – прирост среднесуточного объема продаж после проведения мероприятий ИМК;

$D$  – количество дней наблюдения за изменением объема продаж после проведения программы ИМК.

Прибыль от программы ИМК рассчитывается по формуле:

$$\Pi = \frac{T_d \times P_{\text{товара}}}{100\%} - Z, \quad (2)$$

где  $Z$  – затраты на программу ИМК;

$P_{\text{товара}}$  – рентабельность товара / услуги (объект продвижения ИМК).

Рентабельность программы ИМК рассчитывается по формуле:

$$P = \frac{\Pi}{Z} \times 100\%. \quad (3)$$

Расчет экономической эффективности ИМК производится на основании фактических данных, получаемых предприятием после начала внедрения мероприятий программы ИМК. Это позволит получить информацию о целесообразности программы ИМК и результативности ее отдельных средств, определить условия оптимально-

го воздействия сообщения на потенциальных потребителей.

Х. После обоснования эффективности программы ИМК в случае долгосрочного планирования предприятия переходят к формированию бюджета на осуществление мероприятий ИМК. При средне- и краткосрочном планировании этот этап предшествует разработке коммуникационной сообщения. Так, разработка и осуществление предприятием *долгосрочной* программы ИМК требует высоких маркетинговых затрат (от 70 до 100 % расходов на сбыт).

*Среднесрочная* программа ИМК предполагает рациональные маркетинговые затраты, которые составляют от 30 до 70 % от расходов на сбыт.

Затраты на продвижение товара при *краткосрочной* программе ИМК могут быть как минимальными (от 5 до 15 %), так и средними (16 – 30 % от расходов на сбыт). Выбор краткосрочной программы ИМК может вывести предприятия из группы аутсайдеров на более стабильные позиции рынка.

Завершающим и общим для всех участников рынка является этап определения эффективности уже внедренной программы ИМК.

*Экономическая эффективность* программы ИМК определяется соотношением между результатом, полученным от ее применения, и вложенными средствами на ее реализацию за определенный промежуток времени.

Под результатами внедрения интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК) понимают их конечный результат в виде прироста объема чистой прибыли предприятия ( $\Delta\Pi$ ). Под затратами на ИМК подразумевается сумма затрат на осуществление всех составляющих ИМК ( $\Sigma C$ ). Таким образом, формализуем экономическую эффективность ИМК:

$$E = \frac{\Delta\Pi}{\Sigma C}, \quad (4)$$

где  $\Delta\Pi = \Pi_{\text{после ИМК}} - \Pi_{\text{без ИМК}}$ , что означает разность между объемом чистой прибыли, полученным после применения ИМК, и обычным объемом чистой прибыли до (без) использования ИМК (грн);

$\Sigma C$  – сумма затрат на внедрение маркетинговых коммуникаций (грн). Полученный показатель эффективности ИМК выражается в долях.

Эффект от применения ИМК выражается также в натуральном выражении – в виде изменения объема продаж (количества реализованного оборудования, шт.) или в его стоимостном выражении (валового дохода, грн).

Все чаще для измерения объема продаж в результате применения маркетинговых мероприятий используют такие показатели, как рентабельность инвестиций в маркетинг (ROMI) и рентабельность дополнительных инвестиций в маркетинг (ROIMI). Определенной проблемой при использовании данного показателя является расчет приращенного дохода, доли прибыли, чистой прибыли, отнесенной на счет маркетинговой деятельности [9].

$$ROMI = \frac{(Q_2 - Q_0) \times \text{Доля прибыли (\%)} - X_2}{X_2}, \quad (5)$$

$$ROI_{MI} = \frac{(Q_2 - Q_1) \times \text{Доля прибутку (\%)} - (X_2 - X_1)}{X_2 - X_1}, \quad (6)$$

где  $Q_0$  – исходный объем продаж (при нулевых расходах на маркетинг);

$Q_1$  – объем продаж при расходах на маркетинг на уровне  $X_1$ ;

$X_1$  – начальный уровень маркетинговых расходов;

$Q_2$  – объем продаж при расходах на маркетинг на уровне  $X_2$ ;

$X_2$  – конечный уровень маркетинговых расходов;

Доля прибутку (%) – доля наценки предприятия в цене гелиотехники.

В большинстве случаев для оценки эффективности проведенных маркетинговых мероприятий на предприятии оказывается достаточно расчетов показателей 4 – 6. Для некоторых исследований особый интерес представляет не статичная оценка эффективности программы ИМК, а динамичная – определение этапа (уровня) синергетического эффекта, которое оказывает данная программа на целевую аудиторию и потенциальных потребителей. Это необходимо прежде всего для определения перспективности продолжения предложенной программы ИМК.

**Выводы и перспективы дальнейших исследований.** В результате исследования были разработаны основные положения научно-методического подхода к формированию программы интегрированных маркетинговых коммуникаций для продвижения товаров / услуг предприятиями. Основное преимущество данного подхода – учет специфики формирования маркетинговой политики коммуникаций субъектами рынка.

Формирование программы ИМК предприятия имеет характерные особенности, которые проявляются в определенной последовательности действий. Выделено 12 этапов по разработке программы ИМК.

Процесс создания ИМК имеет индивидуальные особенности для каждого конкретного предприятия, что является перспективным направлением дальнейших научных исследований по отраслям экономики.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Шкурупская И. А. Интегрированные маркетинговые коммуникации на рынке гелиоэнергетического оборудования / И. Литовченко, И. Шкурупская // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 4. – С. 52 – 65.

2. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – 12-е изд. – СПб. : Питер, 2009. – 597 с.

3. Шульц Д. Е. Новая парадигма маркетинга. Интегрируемые маркетинговые коммуникации / Д. Е. Шульц, С. И. Танненбаум, Р. Ф. Лаутерборн. – М. : Инфра-М, 2004. – 234 с.

4. Смит П. Маркетинговые коммуникации. Интеграционные достижения : монография / П. Смит. – М., 1993. – С. 30 – 31.

5. Pickton D. Integrated Marketing Communications / D. Pickton, A. Broderick. – Financial Times Pearson Education Limited, 2005. – 650 p.

6. Morris L. Studies give “thumbs up” to mags for ad awareness-print ad scrutiny : Media multiplier effect urges combo buy over just one medium over another, Special Report, Advertising Age, 1999, 2 August, p. 16.

7. Назайкин А. Н. Медиапланирование / А. Н. Назайкин. – М. : Эксмо, 2010. – 400 с.

8. Липчук В. В. Маркетинговый анализ / В. В. Липчук. – К. : Академвидав, 2008. – 187 с.

9. Тараненко І. В. Маркетингові показники : Більше 50 показників, які важливо знати кожному керівнику / І. В. Тараненко; [пер. з англ.]. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2009. – 480 с.

## REFERENCES

Kotler, F., and Keller, K. L. Marketing. Menedzhment [Marketing. Management]. St. Petersburg: Piter, 2009.

Litovchenko, I., and Shkurupskaya, I. “Integrirovannye marketingovye kommunikatsii na rynke gelioenergeticheskogo oborudovaniya” [Integrated marketing communications in the market of solar power equipment]. Marketynh i menedzhment innovatsii, no. 4 (2013): 52-65.

Lypchuk, V. V. Marketynhovyi analiz [Market Analysis]. Kyiv: Akademydav, 2008.

Morris, L. “Studies give «thumbs up» to mags for ad awareness-print ad scrutiny : Media multiplier effect urges combo buy over just one medium over another” Special Report, Advertising Age, 1999.

Nazaykin, A. N. Mediaplanirovanie [Media planning]. Moscow: Eksmo, 2010.

Pickton, D., and Broderick, A. Integrated Marketing Communications: Financial Times Pearson Education Limited, 2005.

Smit, P. Marketingovye kommunikatsii. Integratsionnye dostizheniia [Marketing communications. Integration achievements]. Moscow, 1993.

Shults, D. E., Tannenbaum, S. I., and Lauterborn, R. F. Novaia paradigma marketinga. Integrirovannye marketingovye kommunikatsii [The new paradigm of marketing. Integrated marketing communications]. Moscow: Infra-M, 2004.

Taranenko, I. V. Marketynhovi pokaznyky : Bilshе 50 pokaznykyv, iaki vazhlyvo znaty kozhnomu kerivnyku [Market Indicators: More than 50 indicators that are important to know each manager]. Dnipropetrovsk: Balans Biznes Buds, 2009.



## ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

© 2015 ПІЛЕВИЧ Д. С.

УДК 657.1:167

Пілевич Д.С.

### Застосування системного підходу до дослідження бухгалтерського обліку

У межах даної статті проаналізовані основні підходи до визначення сутності бухгалтерського обліку як науки та професійної діяльності. Застосовано системний підхід до вивчення означеного виду обліку, у межах якого ідентифіковано основні елементи системи бухгалтерського обліку, до яких віднесено інформацію про господарський стан підприємства, бухгалтерів, бухгалтерський процес, теоретичне, методологічне, організаційне та ресурсне забезпечення реалізації бухгалтерського процесу. Також у статті проаналізовано основні функції бухгалтерського обліку, до складу яких віднесено такі: оцінна, інформаційна, аналітична, контрольна, соціальна, розкрито їх сутність. У системі принципів бухгалтерського обліку, що вже склалася на сьогодні та деталізована у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» прийнято виділяти такі принципи: обачність, повне вивільнення, автономність, послідовність, безперервність, нарахування та відповідність доходів і витрат, превалювання сутності над формою, історична (фактична) собівартість, єдиний грошовий вимірник, періодичність. Означену сукупність автором було розширено такими принципами: адаптованість, інформаційна прозорість, вчасність, документованість, відповідальність, врахування специфіки діяльності.

**Ключові слова:** облік, бухгалтерський облік, система, елемент, функція, принцип.

**Рис.:** 3. **Бібл.:** 22.

**Пілевич Дмитро Станіславович** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра бухгалтерського обліку, Національний університет державної податкової служби України (вул. Карла Маркса, 31, м. Ірпін, Київська обл., 8201, Україна)

**Email:** dmutrostan@ukr.net

УДК 657.1:167

UDC 657.1:167

### Пілевич Д. С. Применение системного подхода к исследованию бухгалтерского учета

### Pilevych D. S. Application of the Systemic Approach to Study of Accounting

В рамках данной статьи проанализированы основные подходы к определению сущности бухгалтерского учета как науки и профессиональной деятельности. Применен системный подход к изучению указанного вида учета, в рамках которого идентифицированы основные элементы системы бухгалтерского учета, к которым отнесены: информация о хозяйственном состоянии предприятия, бухгалтеров, бухгалтерский процесс, теоретическое, методологическое, организационное и ресурсное обеспечение реализации бухгалтерского процесса. Также в статье проанализированы основные функции бухгалтерского учета, в состав которых включены следующие: оценочная, информационная, аналитическая, контрольная, социальная, раскрыта их сущность. В системе принципов бухгалтерского учета, сложившейся на сегодня и детализированной в Законе Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» принято выделять следующие принципы: осмотрительность, полное высвобождение, автономность, последовательность, непрерывность, начисление и соответствие доходов и расходов, превалирование сущности над формой, историческая (фактическая) себестоимость, единый денежный измеритель, периодичность. Указанная совокупность автором была расширена следующими принципами: адаптация, информационная прозрачность, своевременность, документированность, ответственность, учет специфики деятельности.

This article analyzes the primary approaches to determination of the essence of accounting as a science and an occupation. The article applies the systemic approach to study of the indicated type of record keeping, which allowed identifying basic elements of the accounting system, including the information on the economic state of the enterprise, the accountants, the accounting process, the theoretical, methodological, organizational, and resource provision for the accounting process. The article also analyzes the principal functions of accounting, among them the evaluative, information, analytical, control, social functions, and reveals their essence. It is currently a conventional practice to single out the following principles within the system of accounting principles detailed in the Law of Ukraine "On Accounting and Reporting in Ukraine": prudence, complete release, self-sufficiency, consistency, continuity, accrual and matching of incomes and costs, prevalence of substance over form, historical (actual) cost, a single money measure, periodicity. The author extended the list with the following principles: adaptation, information transparency, timeliness, documentedness, responsibility, consideration of operational specifics.

**Keywords:** record keeping, accounting, system, element, function, principle

**Pic.:** 3. **Bibl.:** 22.

**Pilevych Dmytro S.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Accounting, National University of State Tax Service of Ukraine (vul. Karla Marksa, 31, Irpin, Kyivska obl., 8201, Ukraine)

**Email:** dmutrostan@ukr.net

**Ключевые слова:** учет, бухгалтерский учет, система, элемент, функция, принцип

**Рис.:** 3. **Библ.:** 22.

**Пілевич Дмитрій Станіславович** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра бухгалтерського обліку, Національний університет державної податкової служби України (вул. Карла Маркса, 31, г. Ірпень, Київська обл., 8201, Україна)

**Email:** dmutrostan@ukr.net

**Постановка проблеми.** Ефективний розвиток економічної системи держави неможливий без побудови раціональних систем управління як національним господарством на макрорівні, так і окремими підприємствами, організаціями та установами з позиції їх власників на мі-

крорівні. Означені механізми безпосередньо базуються, у першу чергу, на інформаційних даних, достовірність та актуальність яких прямо впливає на процес управління та прийняття відповідних рішень у межах окремих економічних суб'єктів.

Таким чином, формування механізмів збору, обліку, опрацювання інформації є запорукою створення ефективної системи управління та полягає загалом у двох взаємопов'язаних процесах: побудова ефективного обігу управлінської інформації у межах досліджуваного суб'єкта економіки, що особливої актуальності набуває на сьогодні з урахуванням значних можливостей запровадження різнобічних інформаційних технологій, та власне самого процесу створення таких даних через оцінку, облік економічних процесів, об'єктів тощо.

У зв'язку з цим важливого значення у процесі управління будь-яким підприємством є створення ефективної системи бухгалтерського обліку, яка б забезпечувала, насамперед, власників, менеджерів підприємств, установ, організацій адекватною та актуальною інформацією. Саме процес продукування даних фінансового та облікового характеру є первісним по відношенню до формування інформаційних систем опрацювання такої інформації. Це обумовлює важливість бухгалтерського обліку на підприємстві як сфери професійної діяльності, підвищує актуальність його дослідження як окремого наукового напрямку економічної науки, що вимагає реалізації нових теоретичних, методологічних та методичних розробок щодо вивчення особливостей функціонування та шляхів покращення системи бухгалтерського обліку.

Для країн, зорієнтованих на ринкову економіку, що прагнуть «завоювати» міжнародні ринки і вкрай зацікавлені у припливі іноземного капіталу, особливої значущості набуває проблема діагностики сучасного стану системи норм, правил, принципів і засобів надання фінансової інформації, яку б розуміли іноземні інвестори і кредитори за допомогою бухгалтерського обліку. Пов'язано це з тим, що для своєчасного й адекватного перетворення національних облікових систем необхідно володіти інформацією про специфіку, подібності та відмінності, особливості функціонування облікових принципів різних країн. Проведення діагностики та акумуляція досвіду економічно розвинених країн у галузі методології облікових процедур є відправною точкою для успішного вирішення завдань прогнозування та стратегічного планування розвитку власної системи обліку [22, с. 269].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні на сьогодні вже існує низка наукових праць, у межах яких вивчаються питання розвитку бухгалтерського обліку в країні, формування відповідних стратегічних цілей та напрямків їх досягнення щодо удосконалення функціонування означеної системи. Серед відомих вчених, які займалися дослідженням особливостей бухгалтерського обліку, його теоретичних та методологічних аспектів варто відзначити наступних: Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Барановська, Е. С. Гейер, Г. Г. Кірейцев, М. Б. Кулинич, Є. В. Мних, В. С. Лень, А. Т. Сафарова, В. В. Сопко, М. С. Пушкар та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, на наше переконання, на сьогодні існує потреба у поглибленні, насамперед, теоретичних аспектів вивчення бухгалтерського обліку через застосування системного підходу до дослідження з метою визначення його складових, що забезпечує можливість ідентифікації проблем та шляхів їх вирішення щодо подальшого розвитку бухгалтерського обліку в Україні.

**Мета статті.** Метою статті є застосування системного підходу до вивчення бухгалтерського обліку, визначення складових та поглиблення теоретичних аспектів аналізу його як складної та динамічної системи.

**Виклад основного матеріалу.** Отже, насамперед, визначимо сутність бухгалтерського обліку як економічної категорії. З цією метою, у першу чергу, проаналізуємо Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», у межах якого зазначено, що бухгалтерський облік – процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень [7]. Тобто у зазначеному нормативному акті використовується процесний підхід до визначення сутності бухгалтерського обліку. Такої концепції також дотримуються і Г. В. Мисака, В. М. Шарманська [11, с. 5]. Сопко В. В. зазначає, що бухгалтерський облік – це, перш за все, економічна наука господарювання – тобто наука, про ведення (управління, керування) господарства. Разом з тим, як система знань, бухгалтерський облік включає значну кількість правових (юридичних), математичних (арифметичних, алгебраїчних та інших) знань, поєднуючи у собі значну кількість елементів також економічних наук: статистики, фінансів, аналізу господарської діяльності [18, с. 3; 9]. Однак частково можемо погодитися з такою думкою вченого, оскільки, на наше переконання, бухгалтерський облік можна розглядати як науку про ведення господарства, але не доречно визначити, що це наука про управління господарством, оскільки у своїй структурі наукового знання бухгалтерський облік не концентрує уваги на методах та прийомах управлінського характеру щодо розвитку окремих економічних об'єктів, а фокусується на методології оцінки та відображення управлінської інформації. Васюта-Беркут О. І., Шепітко Г. Ф. та Ромашевська Н. О. визначають так сутність бухгалтерського обліку: бухгалтерський облік – це спосіб суцільного документального спостереження і контролю за господарською та фінансовою діяльністю підприємств і організацій і відповідного відображення отриманої інформації [4, с. 4 – 5]. Садовська І. Б., Божидарнік Т. В., Нагірська К. Є. пропонують розглядати бухгалтерський облік як систему безперервного, взаємопов'язаного, суцільного та документально-обґрунтованого відображення господарських засобів за складом, розміщенням та джерелами їх утворення і господарських процесів у грошовому, трудовому і натуральному вимірниках для формування інформаційних потоків на запити користувачів [16, с. 23].

Проведене дослідження дає підстави стверджувати про наявність різнобічних підходів до дослідження сутності бухгалтерського обліку. З метою можливості застосування до розгляду означеного поняття системного підходу у даній статті бухгалтерський облік ми будемо розглядати як процес акумуляції, вимірювання, реєстрації, фіксації, узагальнення, зберігання та передачі інформації про функціонування підприємств, установ, організацій різним користувачам з метою забезпечення їм можливості прийняття правильних, ефективних, адекватних поточній ситуації, управлінських рішень. Тобто у даному трактуванні ми дотримуємося концепції тлумачення бухгалтерського обліку,

що наведена у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

Враховуючи, що метою статті є саме застосування системного підходу до дослідження бухгалтерського обліку, визначимо сутність цієї системи та спробуємо її графічно інтерпретувати. Систему у загальнонауковій теорії прийнято розглядати як сукупність елементів, які взаємодіють між собою, із зовнішнім середовищем та діють з метою досягнення певної, чітко окресленої мети. Застосуємо метод декомпозиції до виділення компонентів бухгалтерського обліку (рис. 1). У науковій літературі наявні численні підходи до ідентифікації окремих елементів системи бухгалтерського обліку. Наприклад, М. В. Корягін, виконавши ґрунтовний аналіз теоретичних та методичних праць у даному напрямку, зазначає: «згідно з теорією системного аналізу, система складається з підсистем, які, у свою чергу, можна розкласти на компоненти та елементи, що характеризуються наявністю внутрішніх та зовнішніх зв'язків. Ураховуючи історичний процес формування системи бухгалтерського обліку та сучасних трансформацій у ній, як головні складники облікової системи слід розглядати теоретичний, методологічний, практичний і організаційний [8]. Зазначимо, що такий підхід є слушним та в цілому відповідає дійсності, однак фактично таку концепцію можна застосувати до розгляду особливостей функціонування багатьох економічних суб'єктів. Саме тому, у процесі дослідження, нами була поставлена мета при декомпозиції системи бухгалтерського обліку деталізувати складові цієї системи.

Таким чином, виконаємо детальний аналіз системи бухгалтерського обліку, що представлено на рис. 1. Варто відмітити, що структуризація означеної системи з ідентифікацією її складових неможлива без визначення наукового підходу до трактування самого поняття «бухгалтерський облік». У даному випадку систему означеного виду обліку ми розглядаємо з позиції трактування його сутності як професійної діяльності. На наше глибоке переконання, при дослідженні бухгалтерського обліку як науки через застосування системного підходу, ми повинні були б отримати інші елементи з акцентом на теоретичні та методологічні особливості функціонування такого виду обліку.

Отже, враховуючи, що бухгалтерський облік є складною системою, варто припустити, що він є підсистемою більшої системи та, у свою чергу, в собі містить окремі компоненти, що можуть бути представлені елементами та системами другого рівня. Бухгалтерський облік являє собою складну, побудовану за ієрархічним принципом економічну систему, що включає підсистеми і ланки відповідних рівнів та сама є підсистемою системи вищого порядку. Характер взаємодії між ними обумовлюється суспільно-політичним та економічним устроєм держави [12, с. 124]. Є декілька концепцій дослідження системи бухгалтерського обліку по відношенню до тих комплексів, де він розглядається як окрема частина значно більшого явища. Зокрема, В. М. Пархоменко стверджує, що «система бухгалтерського обліку є підсистемою національної економіки та фінансової сфери, яка функціонує і розвивається в межах історично обумовленого правового, економічного та соціально-політичного середовища, якісна визначеність якого в значній мірі формується державою». Держава історично відіграє важливу

роль у функціонуванні української економіки та у розвитку системи бухгалтерського обліку шляхом здійснення нормативно-правової регламентації [13, с. 5].

Гейер Е. С. відмічає, що «бухгалтерський облік як підсистема єдиної системи обліку є інформаційною базою, на основі якої підприємство формує звітність різного виду – фінансову індивідуальну і консолідовану, податкову, управлінську та ін.» [5, с. 392]. На рис. 1 представлена позиція автора щодо визначення місця системи бухгалтерського обліку у загальній системі облікової діяльності.

Зокрема, вважаємо за доцільне виділити, насамперед, глобальну систему бухгалтерського обліку, яка формується у результаті роботи міжнародних відповідних організацій щодо розвитку бухгалтерського обліку у світі, у межах якої створюються підходи до гармонізації різнобічних варіантів ведення бухгалтерського обліку, розробляються теоретичні та методичні аспекти забезпечення даного виду обліку. Другий рівень являє собою національну систему обліку, якій притаманні ті характерні ознаки та особливості, які відрізняють між собою системи бухгалтерського обліку різних країн та формуються під тиском політичних, економічних, соціальних, історичних чинників. Третій рівень обліку, на наше переконання, являє собою рівень вже окремо взятого суб'єкта господарювання. Відмітимо, що між другим та третім рівнями можна ще виділити галузевий або секторальний рівень бухгалтерського обліку, який притаманний сукупності підприємств, згрупованих за певною ознакою. Наприклад, в Україні для банківських установ притаманний дещо інший порядок ведення бухгалтерського обліку, ніж для інших підприємств національного господарства. Однак все ж вважаємо, що третій рівень обліку формується на підприємстві як окремому економічній одиниці. У межах господарського обліку суб'єкта господарювання можна виділити систему оперативного, бухгалтерського та статистичного обліку. Саме такий підхід дозволив визначити місце бухгалтерського обліку у загальній системі обліку.

Система бухгалтерського обліку розглядалася нами, як вже зазначалося, з використанням процесного підходу до його дослідження, сутність якого полягала у наступному. Бухгалтерський облік, загалом, у першу чергу, – це робота з інформацією про господарський стан підприємства. Саме у процесі бухгалтерського обліку можна спостерігати взаємодію між бухгалтером та означеними видами даних. Така взаємодія проходить сім основних етапів (рис. 1), хоча їх ідентифікація може бути виконана і з урахуванням інших концептуальних засад, нами використані положення закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Отже, взаємодія бухгалтера та інформації полягає у протіканні наступних процесів: виявлення, вимірювання, реєстрація, накопичення, узагальнення, зберігання, передача. У контексті означеного процесу і формується бухгалтерська інформація, яка надсилається користувачам таких даних, які прийнято поділяти на зовнішніх та внутрішніх. Відмітимо, що робота бухгалтера не відбувається хаотично, а чітко регулюється і залежить від теоретичного, методологічного, організаційного та ресурсного забезпечення, яке впливає на процес опрацювання початкових даних та перетворення їх на бухгалтерську інформацію.

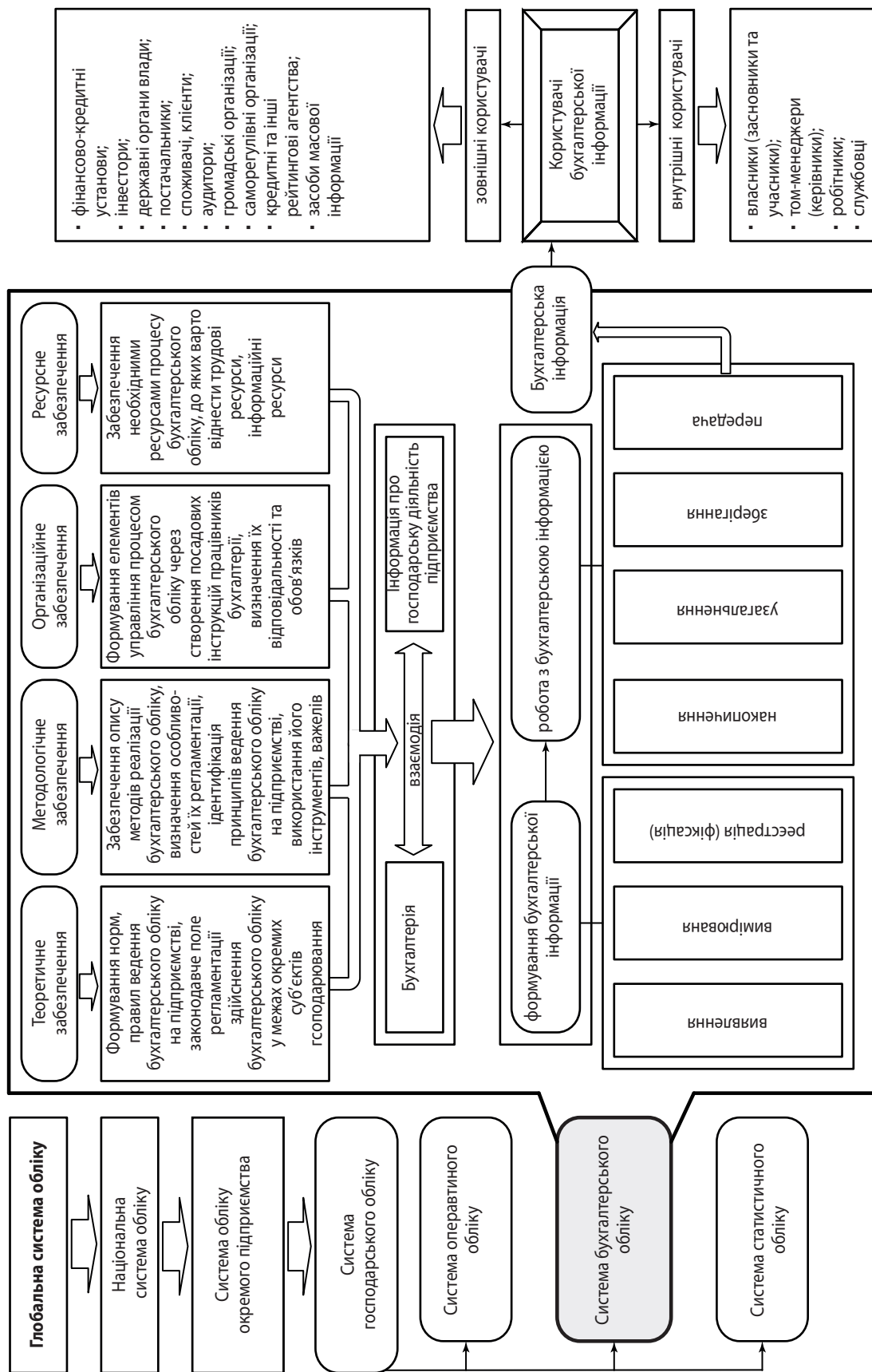


Рис. 1. Система бухгалтерського обліку

\* складено автором з урахуванням теоретичних та методологічних підходів, що викладені у таких наукових працях: [8, 14, с. 94 – 95; 19; 20, с. 157]



Зазначимо, що з позицій підприємства і бухгалтерського обліку як професійної діяльності наповнення сутнісними поясненнями теоретичного та методологічного забезпечення суттєво відрізняється від їх трактування у контексті дослідження бухгалтерського обліку як науки. Деякі вчені відмічають, що, наприклад, методологічне забезпечення дає можливість пізнати особливості функціонування бухгалтерського обліку та на цій основі запропонувати нові підходи до дослідження означеного виду обліку. Але у реальності такого не буває. Для бухгалтера достатньо не пізнати базові принципи бухгалтерського обліку, а лише їх розуміти та чітко виконувати. Удосконалення організаційної компоненти ведення бухгалтерського обліку на підприємстві також не можна віднести до методологічних або, загалом, наукових здобутків, враховуючи, що фактично кожний бухгалтер зобов'язаний побудувати найефективнішу систему обліку майна підприємства, це його обов'язок перед власником, який його наймає, а не пошук нових наукових підходів до вирішення конкретних задач. Саме тому ми вважаємо, що з позицій підприємства теоретичне забезпечення – це формування норм, правил ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, законодавче поле регламентації здійснення бухгалтерського обліку у межах окремих суб'єктів господарювання, а методологічна основа цього виду обліку – забезпечення опису методів реалізації бухгалтерського обліку, визначення особливостей їх регламентації, ідентифікація принципів ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, використання його інструментів, вазелів.

Метою функціонування бухгалтерського обліку є отримання об'єктивної інформації про господарську діяльність економічного суб'єкта, яка давала б можливість аналізувати такі дані та приймати виважені, ефективні управлінські рішення щодо різнобічних аспектів його подальшої діяльності.

Отже, враховуючи визначену мету функціонування бухгалтерського обліку як окремої складної системи, для її досягнення необхідно виконати певну сукупність різнобічних завдань. Дослідивши досить вагому кількість наукових праць, на нашу думку, серед основних завдань бухгалтерського обліку варто виділити такі:

- отримувати своєчасну інформацію про факти господарського життя [17, с. 100];
- забезпечити всеохопленість обліком всіх сфер господарської діяльності підприємства, установи, організації, що дає можливість аналізу сучасного економічного стану окремих суб'єктів та забезпечує адекватну оцінку його потенціалу;
- продукувати актуальну інформацію про різносторонні аспекти функціонування окремих суб'єктів господарювання, оскільки лише така інформація може забезпечити прийняття виважених стратегічних та тактичних рішень керівництвом підприємства, установи, організації;
- формувати систему простих узагальнюючих показників, обчислення яких було б або загальноприйнятими або піддавалося простому розумінню, оскільки в межах економічного аналізу всі показники пов'язані між собою, що вимагає формуван-

ня такої їх системи, сутність якої розуміли б не лише бухгалтери, але і менеджери компаній різних рівнів управління;

- організувати дієву систему внутрішньої та зовнішньої перевірки бухгалтерської інформації на предмет її правильності, оскільки продукування таких даних безпосередньо пов'язано з працею людини, що об'єктивно підвищує можливість здійснення помилок; така перевірка може бути частково виконуватися в автоматичному режимі за допомогою сучасних інформаційних технологій, але реалізація перевірок фінансової звітності незалежними аудиторами повинна бути частиною системи бухгалтерського обліку з метою удосконалення та підвищення ефективності її функціонування.

Будь-який об'єкт, процес, у тому числі й економічний, існує у межах нашого буття з певною метою, реалізація якої досягається виконанням певних функцій, тобто роботи, яку такий об'єкт покликаний виконувати. Саме сукупність функцій у своїй основі і визначає специфіку будь-якого об'єкта, його відмінності від інших подібних елементів. Наявність однакових видів робіт, що виконуються різними у об'єктами, фактично завжди призводить у майбутньому до їх поєднання. Для бухгалтерського обліку як системи також притаманні свої специфічні функції, реалізація яких дозволяє їй виконувати свою роль та досягати поставленої мети. У науковій літературі існують різні підходи до ідентифікації функцій бухгалтерського обліку. Зокрема, французькі вчені висунули доктрину трьох функцій обліку: рахівничої, пов'язаної з розробкою спеціальної логіки, класифікацією об'єктів рахунків тощо; соціальної, що порівнює інтереси різних суб'єктів суспільних відносин; економічної, що дозволяє за допомогою облікової інформації здійснити управління господарськими процесами [2, с. 59]. Яструбський М. Я. та Безручук С. А. визначають також три функції бухгалтерського обліку, а саме: інформаційну, контрольну та аналітичну [1, с. 26; 22, с. 270;]. Мисака Г. В., Шарманська В. М. ідентифікують інформаційну, контрольну та оцінювальну функції [11, с. 6]. Верига Ю. А. з колективом науковців зазначають, що основними функціями бухгалтерського обліку є контрольна, аналітична, інформаційна та планова [3, с. 21]. Лишиленко О. В. зазначає, що серед функцій бухгалтерського обліку варто виокремувати контрольну та інформаційну [10, с. 5 – 6]. Отже, проведений аналіз дає підстави стверджувати про наявність багатоваріантних підходів до ідентифікації функцій бухгалтерського обліку. Проаналізувавши досить детально підходи вказаних вчених до з'ясування основних функцій означеного виду обліку, вважаємо за доцільне виділити серед них такі, що представлені на рис. 2.

Розглянемо їх сутність більш детально.

Оцінна функція – сутність її полягає у визначенні вартості у грошовому виразі окремих матеріальних та нематеріальних об'єктів обліку. Загалом, означена функція є початковою у бухгалтерському обліку, оскільки з оцінки та перенесенні її на паперові носії і розпочинається опис вартості майна підприємства.

Інформаційна функція – сутність полягає у формуванні масивів різнобічних даних про економічний стан під-



Рис. 2. Функції бухгалтерського обліку

Складено автором з урахуванням [1, с. 26; 2, с. 59; 3, с. 21; 10, с. 5 – 6; 11, с. 6; 22, с. 270]

приємства, групування різнобічної інформації, фіксації її на паперових носіях у вигляді розроблених форм, таблиць тощо.

Аналітична функція – зміст означеної функції полягає у забезпеченні можливості виконання певних аналітичних прийомів з інформацією, яка представлена у бухгалтерських документах. Використовуючи такі дані, можна досліджувати економічні особливості розвитку окремих суб'єктів господарювання, розробляти системи аналітичних показників, обчислювати інтегральні та індексні величини і характеризувати фінансовий стан підприємства з урахуванням фактору часу.

Контрольна функція – зміст її ґрунтується на можливості проведення певних контрольних дій і, на наше переконання, сутність означеної функції можна охарактеризувати через ідентифікацію таких особливостей:

- можливість виконувати контроль фінансового стану підприємства через порівняння показників, окремих статей фінансової звітності його поточного стану;
- забезпеченість порівняння фактичних показників із запланованими і на цій основі реалізації контрольних дій щодо дотримання стратегічних цілей розвитку підприємства;
- можливість реалізації зі сторони бухгалтерії контрольних дій щодо витрачання ресурсів підприємства іншими його підрозділами, відділами, секторами;
- забезпеченість реалізації контролю за діяльністю менеджменту підприємства, оцінки його ефективності зі сторони власників суб'єктів господарювання, основних інвесторів, кредиторів;
- за допомогою інформації бухгалтерського обліку державні органи влади мають змогу контролювати дотримання суб'єктами господарювання встановлених чинним законодавством норм, нормативів, що висувуються до окремих сфер діяльності (наприклад, банківської діяльності).

Соціальна функція – цю функцію загалом не прийнято виділяти у системі функцій бухгалтерського обліку. Проте, ми цілком поділяємо думку М. С. Пушкар, який зазначає: «соціальне значення обліку полягає в попередженні зайвого ризику при прийнятті рішень щодо ділових відносин між підприємствами. У ринковій економіці вважається цілком нормальним явище банкрутства, а тому відносини між підприємствами повинні ґрунтуватися на інформованні один одного про фінансове становище, яке підтверджується публікацією завірених аудитором основних форм звітності. Отже, соціальне значення сис-

теми обліку зростає в ринковому середовищі, без бухгалтерської інформації неможливе функціонування ринку в автономному режимі, коли слабкі підприємства гинуть, на їх місці з'являються нові, а в цілому економіка є здоровою і стабільною» [15, с. 112]. Так, дійсно, за допомогою фінансової звітності можна спрогнозувати можливість майбутнього банкрутства суб'єкта господарювання та, з урахуванням отриманих результатів, вже будувати відповідну модель взаємовідносин з ним. Така ситуація забезпечує можливість партнерам покладатися не лише на репутацію компаній, яка вже склалася на певний момент, але і підтверджувати її реальними розрахунками фінансових показників, що базуються на бухгалтерській звітності.

Погоджуємося з В. І. Кузь, що система бухгалтерського обліку, спираючись на альтернативність методів оцінки та визнання об'єктів обліку, не тільки забезпечує суцільне та достовірне відображення фактів господарського життя підприємства, але й дозволяє, в контексті обраної облікової політики, вирішувати завдання стратегічного розвитку. Для прикладу, в умовах незмінності параметрів фінансово-господарської діяльності, за допомогою ряду елементів облікової політики можна коригувати величину фінансових результатів в залежності від встановлених цілей. За таких умов мікстратегією процесу стратегічного управління можна вважати індивідуальний підхід до розробки та затвердження облікової політики в межах звітного року, що дозволяється принципом послідовності бухгалтерського обліку та фінансової звітності [9, с. 219].

Важливою складовою функціонування бухгалтерського обліку як окремої системи є теоретичне та методологічне обґрунтування основних принципів існування цієї системи, тобто базових правил, при дотриманні яких варто створювати та підтримувати означену систему. Взагалі, принцип – це основне, вихідне положення існування певного економічного об'єкта [6, с. 31].

Принцип бухгалтерського обліку – це правило, яким слід керуватися при вимірюванні, оцінюванні та реєстрації господарських операцій і при відображенні їх результатів у фінансовій звітності [11, с. 7]. У Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначені такі принципи бухгалтерського обліку, які представлені на рис. 3 [7].

На наше переконання, враховуючи наукові підходи вітчизняних вчених [21, с. 514; 11, с. 7] до визначення системи принципів бухгалтерського обліку, варто також доповнити існуючу сукупність принципів (рис. 3) такими:

- 1) адаптованість – принцип, сутність якого полягає у адаптації системи бухгалтерського обліку до

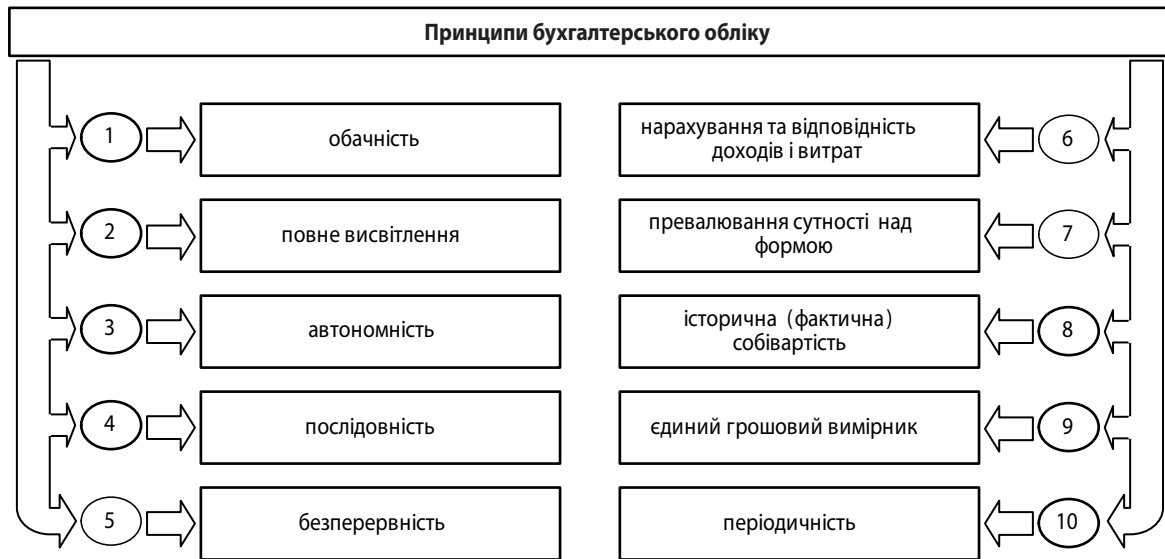


Рис. 3. Принципи бухгалтерського обліку

\*складено автором на основі [7]

- вимог чинного законодавства, вимог ринкового середовища, вимог зарубіжних інвесторів та складання при потребі фінансової звітності паралельно за положеннями національного законодавства та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку;
- 2) інформаційна прозорість – у доповнення до принципу повного висвітлення інформації, суть якого розкривається через відображення інформації про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій та подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі [7], положення про репрезентативність фінансової звітності підприємств, організацій, установ на офіційних сайтах компаній, інших інформаційних ресурсів, які надають можливість вільного доступу до такої інформації;
  - 3) вчасність – принцип функціонування системи бухгалтерського обліку, у відповідності до якого інформація про господарську діяльність підприємства повинна готуватися та, головне, оприлюднюватися вчасно, що забезпечує її актуальність та доречність при використанні таких даних під час підготовки аналітичних матеріалів;
  - 4) документованість – вся система бухгалтерського обліку повинна будуватися на засадах документування різнобічної управлінської інформації через встановлену систему звітів, різних форм та інших видів узагальнення даних про діяльність суб'єктів господарювання; варто враховувати, що частина таких форм встановлена діючими законодавчими нормами, яких необхідно дотримуватися;
  - 5) відповідальності – у межах системи бухгалтерського обліку варто пам'ятати про відповідальність перед законом у разі порушення норм чинного законодавства при складанні фінансової звітності, навмисного відображення неправдивої, або частково не відповідаючої дійсності, інформа-

ції, що може призвести до штрафних санкцій від органів державної влади та до додаткових витрат економічних суб'єктів;

- 6) врахування специфіки діяльності – система бухгалтерського обліку різнобічних підприємств відрізняється у залежності від їх специфіки виробничої діяльності, саме врахування особливостей функціонування окремих суб'єктів господарювання, об'єктивних вимог до складання їх фінансової звітності, що продиктовані важливістю отримання такої інформації для подальшого розвитку означених суб'єктів, повинні бути обов'язково враховані при створенні системи бухгалтерського обліку.

**Висновки.** Отже, у межах даної статті проаналізовано основні підходи до визначення сутності бухгалтерського обліку як науки та професійної діяльності. Застосовано системний підхід до вивчення означеного виду обліку, у межах якого ідентифіковано основні елементи системи бухгалтерського обліку, до яких віднесено інформацію про господарський стан підприємства, бухгалтерів, бухгалтерський процес, теоретичне, методологічне, організаційне та ресурсне забезпечення реалізації бухгалтерського процесу. Також у статті проаналізовано основні функції бухгалтерського обліку, до складу яких віднесено такі: оцінна, інформаційна, аналітична, контрольна, соціальна, розкрито їх сутність. У системі принципів бухгалтерського обліку, що вже склалася на сьогодні та деталізована у законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», прийнято виділяти такі принципи: обачність, повне вивільнення, автономність, послідовність, безперервність, нарахування та відповідність доходів і витрат, превалювання сутності над формою, історична (фактична) собівартість, єдиний грошовий вимірник, періодичність. Означену сукупність автором було розширено такими принципами: адаптованість, інформаційна прозорість, вчасність, документованість, відповідальність, врахування специфіки діяльності.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Безручук С. Л. Напрями удосконалення методики викладання бухгалтерського обліку студентам економічних спеціальностей / С. Л. Безручук // Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 1 (63). – С. 25 – 28.
2. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах : навч. посіб. / Ф. Ф. Бутинець, Л. Л. Горецька. – Житомир : Рута, 2003. – 512 с.
3. Бухгалтерський облік : навч. посіб. / За заг. ред. Вериги Ю. А. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 396 с.
4. Васюта-Беркут О. І. Теорія бухгалтерського обліку : навч. посіб. / О. І. Васюта-Беркут, Г. Ф. Шепітко, Н. О. Ромашевська. – К. : МАУП, 2003. – 176 с.
5. Гейер Е. С. Вплив податкового законодавства та міжнародних стандартів фінансової звітності на національну систему бухгалтерського обліку / Е. С. Гейер // Торгівля і ринок України. – 2012. – Вип. 33. – С. 386 – 392.
6. Гонта О. І. Формування комплементарної інвестиційної політики України: виклики глобалізації та вимоги економічної безпеки : монографія / О. І. Гонта, М. В. Дубина, Д. С. Пилевич. – Чернівці, 2013. – 184 с.
7. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України // Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
8. Корягін М. В. Системний та процесний підходи до вивчення бухгалтерського обліку та його методології / М. В. Корягін // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2013. – Т. 21, вип. 7 (4). – С. 223 – 229 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vdumov\\_2013\\_21\\_7\(4\)\\_36.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vdumov_2013_21_7(4)_36.pdf)
9. Кузь В. І. Бухгалтерський облік у системі стратегічного управління підприємством / В. І. Кузь // Бухгалтерський облік, економічний аналіз та контроль в умовах формування і розвитку сучасних концепцій управління : тези виступів XII Міжнар. наук. конф. – Житомир : ЖДТУ, 2013. – С. 218 – 220.
10. Лишиленко О. В. Бухгалтерський облік : підручник / О. В. Лишиленко. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 670 с.
11. Мисака Г. В. Бухгалтерський облік : навч. посіб. / Г. В. Мисака, В. М. Шарманська. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.
12. Олійник Я. В. Правові імперативи розвитку організації бухгалтерського обліку в Україні в системі макроекономічного управління / Я. В. Олійник // Проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 124 – 129.
13. Пархоменко В. М. Реформування бухгалтерського обліку в Україні: методологічне та нормативно-правове забезпечення : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / В. М. Пархоменко. – К., 2002. – 19 с.
14. Пушкар М. С. Створення сучасної системи обліку, орієнтованої на потреби ринкового середовища / М. С. Пушкар // Інноваційна економіка. – 2010. – № 5. – С. 92 – 96.
15. Пушкар М. С. Філософія обліку / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 157 с.
16. Садовська І. Б. Бухгалтерський облік : навч. посіб. / І. Б. Садовська, Т. В. Божидарнік, К. Є. Нагірська. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 688 с.
17. Смержанюк Т. П. Історія облікової науки / Т. П. Смержанюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2013. – № 3. – С. 97 – 101.
18. Сопко В. В. Бухгалтерський облік. Загальна теорія бухгалтерського обліку : навч. посіб. / В. В. Сопко, В. В. Сопко, О. В. Сопко. – 2001. – 353 с.
19. Чижевська Л. В. Бухгалтерський облік як професійна діяльність: теорія, організація, прогноз розвитку : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит (за видами економічної діяльності)» / Л. В. Чижевська. – К., 2007. – 42 с.
20. Шамота Г. М. Основи удосконалення організації бухгалтерського обліку у сучасних умовах господарювання / Г. М. Шамота // Сучасний бухгалтерський облік, аналіз і аудит: галузевий аспект : кол. монографія у 2 т. / За ред. П. Й. Атамас. – Дніпропетровськ : Герда, 2013. – Т. 1. – С. 154 – 166.
21. Яструбецька Л. Проблеми та перспективи удосконалення системи податкового обліку в Україні / Л. Яструбецька // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 511 – 516.
22. Яструбський М. Я. Розвиток обліку в Україні в контексті міжнародних інтеграційних процесів / М. Я. Яструбський // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 721. – С. 269 – 274.

## REFERENCES

- Bezruchuk, S. L. "Napriamy udoskonalennia metodyky vykladannia bukhhalterskoho obliku studentam ekonomichnykh spetsialnostei" [Areas of improvement of teaching methods of accounting students in economy]. *Visnyk ZhDTU*, no. 1 (63) (2013): 25-28.
- Butynets, F. F., and Horetska, L. L. *Bukhhalterskyi oblik u zarubizhnykh krainakh* [Accounting in foreign countries]. Zhytomyr: Ruta, 2003.
- Bukhhalterskyi oblik [Accounting]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2008.
- Chyzhevska, L. V. "Bukhhalterskyi oblik iak profesiina diialnist: teoriia, orhanizatsiia, prohnoz rozvytku" [Accounting as a professional activity theory, organization, development forecasts]. *avtoref. dys. ... dokt. ekon. nauk : 08.00.09, 2007.*
- Heiier, E. S. "Vplyv podatkovoho zakonodavstva ta mizhnarodnykh standartiv finansovoi zvitnosti na natsionalnu systemu bukhhalterskoho obliku" [Impact of tax law and International Financial Reporting Standards for the national accounting system]. *Torhivlia i rynek Ukrainy*, no. 33 (2012): 386-392.
- Honta, O. I., Dubyna, M. V., and Pilevych, D. S. *Formuvannia komplementarnoi investytsiinoi polityky Ukrainy: vyklyky hlobalizatsii ta vymohy ekonomichnoi bezpeky* [Formation of complementary investment policy of Ukraine: the challenges of globalization and economic security requirements]. Chernihiv, 2013.
- Koriahin, M. V. "Systemnyi ta protsesnyi pidkhody do vyychennia bukhhalterskoho obliku ta ioho metodolohii" [System and process approaches to the study of accounting and its methodology]. [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vdumov\\_2013\\_21\\_7\(4\)\\_36.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vdumov_2013_21_7(4)_36.pdf)
- Kuz, V. I. "Bukhhalterskyi oblik u systemi stratehichnoho upravlinnia pidpriemstvom" [Accounting for the strategic management]. *Bukhhalterskyi oblik, ekonomichniy analiz ta kontrol v umovakh formuvannia i rozvytku suchasnykh kontseptsii upravlinnia*. Zhytomyr: ZhDTU, 2013. 218-220.



[Legal Act of Ukraine]. Ofitsiynyi sait Verkhovnoi Rady Ukrainy. <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

Lyshylenko, O. V. Bukhhalterskyi oblik [Accounting]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2009.

Mysaka, H. V., and Sharmanska, V. M. Bukhhalterskyi oblik [Accounting]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2007.

Oliinyk, Ya. V. "Pravovi imperatyvy rozvytku orhanizatsii bukhhalterskoho obliku v Ukraini v systemi makroekonomichnoho upravlinnia" [Legal imperatives of accounting in Ukraine in the system of macroeconomic management]. Problemy ekonomiky, no. 1 (2013): 124-129.

Parkhomenko, V. M. "Reformuvannia bukhhalterskoho obliku v Ukraini: metodolohichne ta normatyvno-pravove zabezpechennia" [Accounting Reform in Ukraine: methodological and regulatory support]. avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.06.04, 2002.

Pushkar, M. S. "Stvorennia suchasnoi systemy obliku, oriietovanoi na potreby rynkovoho seredovyscha" [Creating a modern management system, oriented to the needs of the market environment]. Innovatsiina ekonomika, no. 5 (2010): 92-96.

Pushkar, M. S. Filozofia obliku [Philosophy accounting]. Ternopil: Kart-blansh, 2002.

Sadovska, I. B., Bozhydarnik, T. V., and Nahirska, K. IE. Bukhhalterskyi oblik [Accounting]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2013.

Smorzhaniuk, T. P. "Istoriia oblikovoi nauky" [The history of accounting science]. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu, no. 3 (2013): 97-101.

Sopko, V. V., Sopko, V. V., and Sopko, O. V. Bukhhalterskyi oblik. Zahalna teoriia bukhhalterskoho obliku [Accounting. The general theory of accounting], 2001.

Shamota, H. M. "Osnovy udoskonalennia orhanizatsii bukhhalterskoho obliku usuchasnykh umovakh hospodariuvannia" [Fundamentals improving accounting in the modern business environment]. In Suchasnyi bukhhalterskyi oblik, analiz i audyt: haluzevyi aspekt, 154-166. Dnipropetrovsk: Herda, 2013.

Vasiuta-Berkut, O. I., Shepitko, H. F., and Romashevskaya, N. O. Teoriia bukhhalterskoho obliku [The theory of accounting]. Kyiv: MAUP, 2003.

Yastrubetska, L. "Problemy ta perspektyvy udoskonalennia systemy podatkovoho obliku v Ukraini" [Problems and prospects for improving the system of taxation in Ukraine]. Formuvannia rynkovoї ekonomiky v Ukraini, no. 19 (2009): 511-516.

Yastrubskyi, M. Ya. "Rozvytok obliku v Ukraini v konteksti mizhnarodnykh intehratsiinykh protsesiv" [The development of accounting in Ukraine in the context of international integration processes]. Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politehnika", no. 721 (2012): 269-274

# ОПТИМІЗАЦІЯ ЛОГІСТИЧНОГО РОЗПОДІЛУ ЯК НАПРЯМОК УДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ СТРАТЕГІЇ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 ПИСАРЕНКО В. В., ГУРЖІЙ Н. Г.

УДК 658.8.012.2

Писаренко В. В., Гуржій Н. Г.

## Оптимізація логістичного розподілу як напрямок удосконалення збутової стратегії м'ясопереробних підприємств

Метою статті є формування стратегії збутової діяльності м'ясопереробних підприємств, визначення механізму її реалізації та обґрунтування підходу щодо оптимізації логістичного розподілу продукції м'ясопереробних підприємств під час збуту. Запропоновано поетапну схему здійснення оптимізаційної процедури, що ставить за мету мінімізацію транспортних затрат під час фізичного розподілу продукції у збутовому каналі. На основі алгоритму Кларка-Райта на прикладі підприємства м'ясопереробної галузі визначено оптимальні маршрути перевезень, що враховують просторове розміщення місць збуту та обсяг товаропотоків. Побудовано схему транспортних маршрутів здійснення розподілу продукції, що є оптимальною за критерієм мінімуму затрат. У результаті апробації запропонованого підходу на досліджуваному підприємстві м'ясопереробної галузі визначено його результативність, що виражається у скороченні маршрутів перевезення – кілометровому вигрaші – та економії коштів під час транспортування продукції до точок збуту.

**Ключові слова:** збутова стратегія, розподіл, транспортування, оптимізація

**Рис.:** 4. **Табл.:** 4. **Формул.:** 8. **Бібл.:** 11.

**Писаренко Володимир Вікторович** – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри, кафедра маркетингу, Полтавська державна аграрна академія (вул. Сквороди, 1/3., Полтава, 36003, Україна)

**Email:** bob\_pi@ukr.net

**Гуржій Наталія Григорівна** – здобувач, кафедра маркетингу, Полтавська державна аграрна академія (вул. Сквороди, 1/3., Полтава, 36003, Україна)

**Email:** moy\_mosg@mail.ru

УДК 658.8.012.2

UDC 658.8.012.2

## Писаренко В. В., Гуржій Н. Г. Оптимізація логістичного розподілу як напрямок удосконалення збутової стратегії м'ясопереробних підприємств

Целью статьи является формирование стратегии сбытовой деятельности мясоперерабатывающих предприятий, определение механизма ее реализации и обоснование подхода к оптимизации логистического распределения продукции мясоперерабатывающих предприятий во время сбыта. Предложена поэтапная схема осуществления оптимизационной процедуры, которая ставит целью минимизацию транспортных затрат при физическом распределении продукции в сбытовом канале. На основе алгоритма Кларка-Райта на примере мясоперерабатывающей отрасли определены оптимальные маршруты перевозок, учитывающие пространственное размещение мест сбыта и объем товаропотоков. Построена схема транспортных маршрутов распределения продукции, которая является оптимальной по критерию минимума затрат. В результате апробации предлагаемого подхода на исследуемом предприятии мясоперерабатывающей отрасли определена его результативность, что выражается в сокращении маршрутов перевозки – километровом выигрыше – и экономии средств при транспортировке продукции к точкам сбыта.

**Ключевые слова:** сбытовая стратегия, распределение, транспортировка, оптимизация

**Рис.:** 4. **Табл.:** 4. **Формул.:** 8. **Библ.:** 11.

**Писаренко Владимир Викторович** – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой, кафедра маркетинга, Полтавская государственная аграрная академия (ул. Сквороды, 1/3., Полтава, 36003, Украина)

**Email:** bob\_pi@ukr.net

**Гуржій Наталья Григорьевна** – соискатель, кафедра маркетинга, Полтавская государственная аграрная академия (ул. Сквороды, 1/3, Полтава, 36003, Украина)

**Email:** moy\_mosg@mail.ru

## Pisarenko V. V., Hurzhiy N. H. Optimization of Logistical Distribution as a Way of Improving the Sales Strategy of Meat-Processing Factories

The article aims to form a sales strategy of meat-processing factories, determine the mechanism of its implementation, and provide a rationale for the selected approach to optimization of the logistic distribution of meat-processing factory output at the sales stage. The work proposes a stage-by-stage scheme of carrying out the optimization procedure whose objective is minimization of transportation costs during the physical distribution of output at a sales outlet. Using the Clarke-Wright algorithm and the example of the meat-processing industry, the study allowed identifying the optimum transportation routes which take into account the location of the sales points and goods traffic volumes. A scheme of output distribution transportation routes was constructed which is optimum by the criterion of minimum costs. Practical testing of the proposed approach at the studied meat-processing enterprise allowed evaluating its effectiveness, which is manifest in shortened transportation routes – kilometrage benefit – and cost saving while transporting the output to sales outlets.

**Keywords:** sales strategy, distribution, transportation, optimization

**Pic.:** 4. **Tabl.:** 4. **Formulae:** 8. **Bibl.:** 11.

**Pisarenko Vladimir V.** – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Head of the Department, Department of Marketing, Poltava State Agrarian Academy (vul. Skovorody, 1/3., Poltava, 36003, Ukraine)

**Email:** bob\_pi@ukr.net

**Hurzhiy Natalia H.** – Applicant, Department of Marketing, Poltava State Agrarian Academy (vul. Skovorody, 1/3., Poltava, 36003, Ukraine)

**Email:** moy\_mosg@mail.ru

У сучасному ринковому середовищі при організації збутової діяльності м'ясопереробних підприємств необхідність застосування принципів та методів стратегічного менеджменту як актуального способу забезпечення сталого та ефективного їх функціонування визначається загостренням конкурентної боротьби, відсутністю додаткових коштів для забезпечення технологічної модернізації виробництва, досягненням його граничної ефективності, лібералізацією зовнішньої торгівлі.

Дослідженню процесу формування збутової стратегії присвячено праці Д. Ланкастера, Д. Джоббера [1], О. Красноруцького [2], Д. Баркана [3], Л. Балабанової [4], С. Хрулович [5], проте науковці не мають єдиної думки щодо етапності та механізму реалізації стратегії збуту підприємств.

Збутова стратегія підприємства, яка є функціональною стратегією, має поглиблювати, уточнювати та роз'яснювати базову стратегію підприємства. Тому го-

ловною метою при розробці збутової стратегії підприємства є сталість розвитку та конкурентоспроможність підприємства. Зважаючи на предметну область спрямування збутової стратегії, виходячи із сучасного стану ринку продукції м'ясопереробної промисловості, що є достатньо насиченим та має тенденцію уповільнення зростання, для м'ясопереробних підприємств, які знаходяться на етапі зрілості відносно ЖЦП, актуальними є такі цілі збутової стратегії: підвищення ефективності здійснення фізичного розподілу продукції; оптимізація співпраці з торговими суб'єктами в каналах збуту; забезпечення сталості та надійності функціонування збутової системи.

Конкретизація стратегічних цілей збутової діяльності через відповідні функціональні завдання збуту дозволяє зобразити процес формування збутової стратегії досліджуваних підприємств (рис. 1).

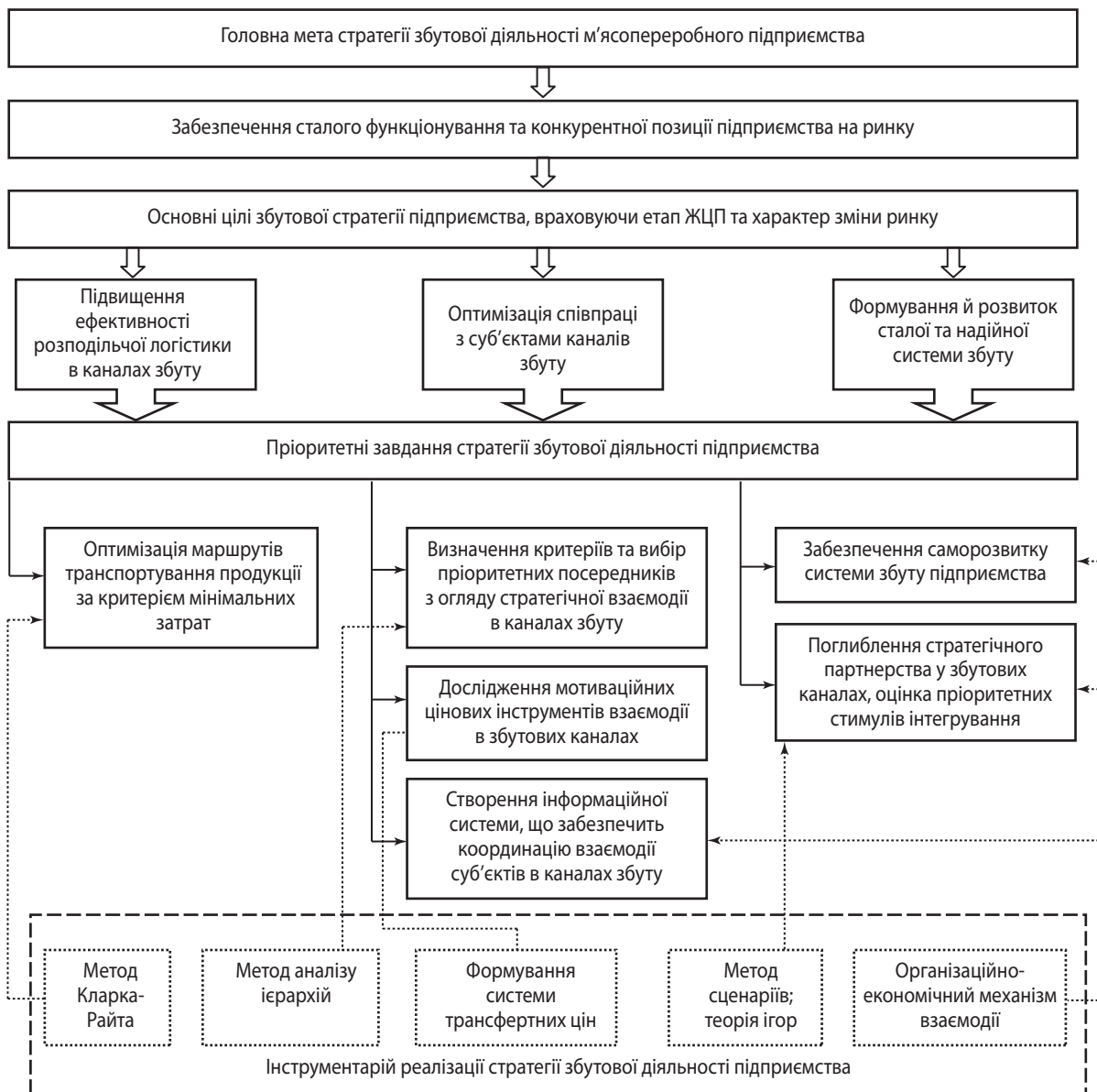


Рис. 1. Формування стратегії збутової діяльності м'ясопереробних підприємств та механізм її реалізації

Цілевизначення та конкретизація завдань збутової стратегії є передумовою формування механізму її реалізації. Розуміння механізму реалізації збутової стратегії в даному аспекті визначається як сукупність методів, процесів, підходів до досягнення встановленої мети [7, с. 119].

Одним з актуальних завдань для розвитку збутової діяльності м'ясопереробних підприємств є обґрунтування стратегічних рішень щодо фізичного розподілу продукції під час збуту. Тобто розробка такої системи фізичного розподілу продукції, що задовольняла би критерій мінімальності затрат у всьому ланцюгу розподілу. При чому об'єктом оптимізації мають бути маршрути переміщення саме крупнооптових партій товарів від підприємства-виробника до

точок збуту, що значно вирізняються в територіальному розташуванні, згідно зі специфікою завдань логістичного управління на стратегічному рівні [10, с. 79]

Серед існуючих методів оптимізації транспортних затрат при здійсненні поставок продукції, що розглянуті в працях Д. Ж. Стока [6], А. В. Савченко [8], З. С. Каїри [9], В. К. Губенко [10], пропонується використати метод Кларка-Райта, перевагами застосування якого є простота, низька погрішність рішення, що свідчить про надійність, і гнучкість методу, дозволяє враховувати цілу низку додаткових факторів, що впливають на кінцеве рішення завдання.

Етапи застосування пропонованого методичного підходу відображені на рис. 2.

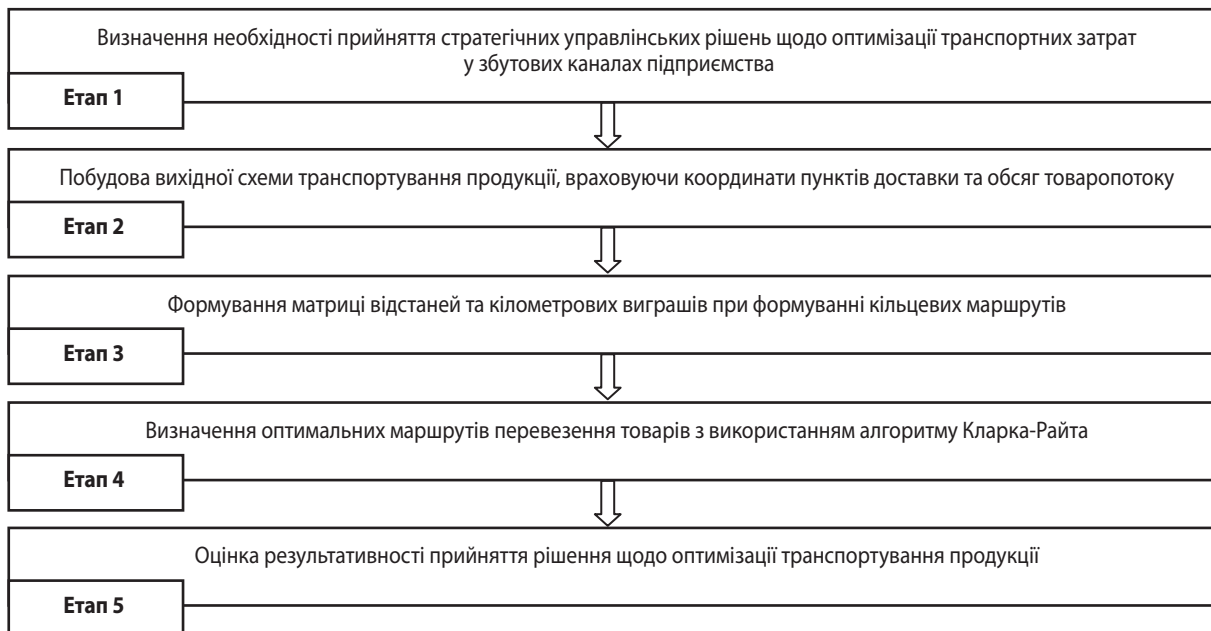


Рис. 2. Послідовність процедури оптимізації логістичного розподілу в збутових каналах

Апробацію методичного підходу та формування оптимальної схеми транспортування продукції у збутових каналах пропонується розглянути на прикладі ТОВ «Салтівський м'ясокомбінат». Вихідними даними для побудови схеми транспортування будуть:

$q_i$  – обсяг поставок продукції до певного пункту у збутовій системі, кг;

$X_i, Y_i$  – координати пунктів доставки продукції (виражені в десятковому дробі).

Досліджуване підприємство – ТОВ «Салтівський м'ясокомбінат» – має комбінований канал збуту, що поєднує власні торгові точки та реалізує продукцію через посередників. Підприємство здійснює поставки власним транспортом, орієнтуючись на міста та селища міського типу Харківського та сусідніх регіонів. Географічні координати основних пунктів поставки та кількісна характеристика товарних потоків, що здійснюються за одну поставку, наведено в табл. 1.

Вихідна схема здійснення поставок продукції до основних пунктів реалізації наведена на рис. 3.

Вантажопідйомність автомобіля – 5 тонн. Координати знаходження ТОВ «Салтівський м'ясокомбінат» –  $x_0, y_0$

( $36^\circ 13'; 50^\circ 00'$ ). Місце розташування підприємства вважається базовим та матиме індекс 0.

Відповідно до вихідної схеми, для доставки вантажу кожному окремому одержувачеві організується окремий маршрут. Отже, вихідна схема розвезення містить у собі тільки радіальні маршрути руху автомобіля, причому кількість радіальних маршрутів збігається з кількістю поставальників. У цьому випадку схема розвезення складається з 10 радіальних маршрутів.

Суть методу Кларка-Райта полягає в тому, щоб, відштовхуючись від вихідної схеми розвезення, по кроках перейти до оптимальної схеми розвезення з кільцевими маршрутами. Із цією метою вводиться таке поняття, як кілометровий виґраш.

При схемі розвезення по радіальних маршрутах, наприклад, 0-1-0 та 0-2-0, сумарний пробіг автотранспорту дорівнює:

$$L_A = d_{01} + d_{10} + d_{02} + d_{20} = 2d_{01} + 2d_{02}, \quad (1)$$

Схема розвезення, яка передбачає доставку вантажів по кільцевому маршруту, буде 0-1-2-0. Тоді пробіг автотранспорту становить:



Географічні координати основних пунктів поставок та об'єми поставок товарів

№ з/п	Назва пункту поставки	Географічні координати (десятковий дріб)		Об'єм поставок q <sub>i</sub> , кг
		X <sub>i</sub>	Y <sub>i</sub>	
1	м. Вовчанськ, Харківська область	36° 56' (36,97)	50° 17' (50,29)	610
2	м. Куп'янськ, Харківська область	37° 36' (37,6)	49° 42' (49,7)	540
3	м. Балаклія, Харківська область	36° 51' (36,85)	49° 27' (49,45)	690
4	м. Ізюм, Харківська область	37° 16' (37,27)	49° 11' (49,19)	630
5	м. Лозова, Харківська область	36° 18' (36,3)	48° 53' (48,89)	650
6	м. Первомайський, Харківська область	36° 12' (36,2)	49° 22' (49,37)	360
7	м. Валки, Харківська область	35° 37' (35,62)	49° 50' (49,84)	480
8	м. Павлоград, Дніпропетровська область	35° 52' (35,87)	48° 31' (48,52)	830
9	м. Новомосковськ, Дніпропетровська область	35° 13' (35,22)	48° 38' (48,64)	1340
10	м. Полтава	34° 34' (34,57)	49° 34' (49,57)	1520
11	м. Дніпропетровськ	35° 1' (35,02)	48° 27' (48,45)	1710
12	м. Дніпродзержинськ, Дніпропетровська область	34° 36' (34,6)	48° 30' (48,5)	1100
13	м. Слов'янськ, Донецька область	37° 37' (37,62)	48° 51' (48,85)	830
14	м. Краматорськ, Донецька область	37° 33' (37,55)	48° 43' (48,72)	1340

Джерело: сформовано за даними підприємства

$$L_B = d_{01} + d_{12} + d_{02}, \quad (2)$$

Остання схема по показника пробігу автотранспорту дає, як правило, кращий результат, ніж попередня. І тому при переході від радіальних маршрутів до кільцевих одержуємо такий кілометровий вигравш:

$$s_{12} = L_A - L_B = d_{01} + d_{02} - d_{12}. \quad (3)$$

У загальному випадку ми маємо кілометровий вигравш:

$$s_{ij} = d_{0i} + d_{0j} - d_{ij}, \quad (4)$$

де  $s_{ij}$  – кілометровий вигравш, одержуваний при об'єднанні пунктів  $i$  і  $j$ , км;

$d_{0i}$ ,  $d_{0j}$  – відстань між оптовою базою й пунктами  $i$  і  $j$  відповідно, км;

$d_{ij}$  – відстань між пунктами  $i$  і  $j$ , км.

Розрахуємо відстань між пунктами за формулою:

$$d_{ij} = \sqrt{(x_i - x_j)^2 + (y_i - y_j)^2}, \quad (5)$$

Для маршруту 0-1-2-0:

$$d_{01} = \sqrt{(x_0 - x_1)^2 + (y_0 - y_1)^2} = \sqrt{(3622 - 3697)^2 + (5000 - 5029)^2} = 80 \text{ км};$$

$$d_{02} = \sqrt{(x_0 - x_2)^2 + (y_0 - y_2)^2} = \sqrt{(3622 - 3760)^2 + (5000 - 4970)^2} = 141 \text{ км};$$

$$d_{12} = \sqrt{(x_1 - x_2)^2 + (y_1 - y_2)^2} = \sqrt{(3697 - 3760)^2 + (5029 - 4970)^2} = 86 \text{ км}.$$

Кілометровий вигравш:

$$s_{12} = d_{01} + d_{02} - d_{12} = 80 + 141 - 86 = 135(\text{км}).$$

У даному випадку в результаті організації схеми кільцевої поставки кілометровий вигравш буде дорівнювати 135 км. Аналогічні розрахунки проведені відносно інших маршрутів. Вони наведені в табл. 2.

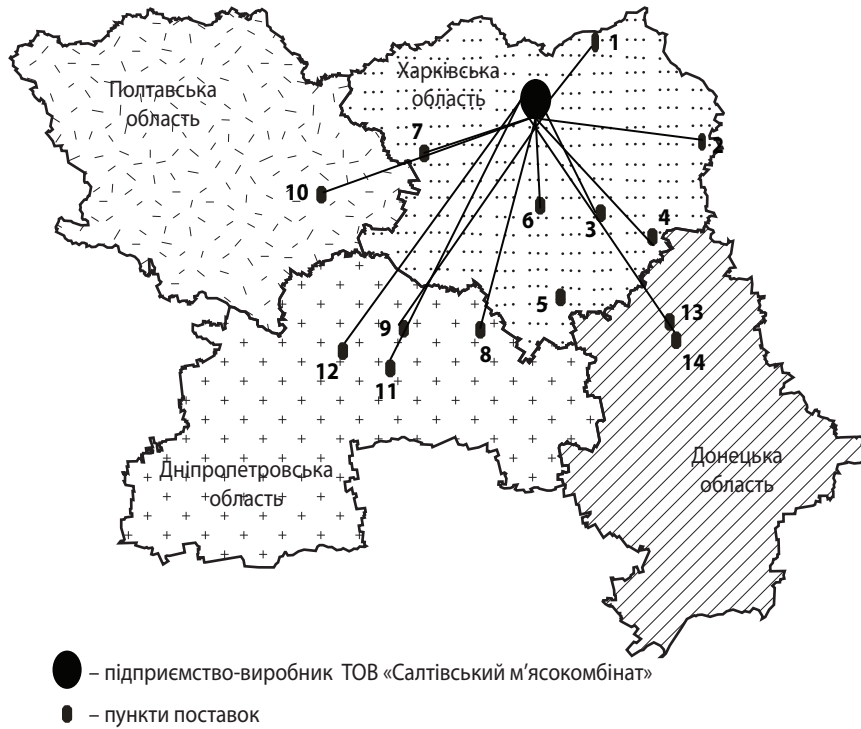


Рис. 3. Вихідна схема організації поставок продукції ТОВ «Салтівський м'ясокомбінат» до основних пунктів реалізації

Таблиця 2

Матриця відстаней та кілометрових вигравів при формуванні кільцевих маршрутів

		Матриця відстаней між пунктами ( $d_{ij}$ ), км														
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Матриця кілометрових вигравів ( $s_{ij}$ ), км	0	0	80	141	84	133	111	63	62	152	169	171	196	221	181	185
	1	0	<b>1</b>	86	85	114	155	120	142	208	241	251	268	297	158	167
	2	0	135	<b>2</b>	79	61	153	144	198	209	261	303	287	323	85	98
	3	0	79	146	<b>3</b>	49	78	65	129	135	182	228	209	244	98	101
	4	0	99	213	168	<b>4</b>	102	109	177	155	212	273	237	276	49	55
	5	0	36	99	117	142	<b>5</b>	49	117	57	111	186	135	174	132	126
	6	0	23	60	82	87	125	<b>6</b>	75	91	122	164	150	182	151	150
	7	0	0	5	17	18	56	50	<b>7</b>	134	126	108	151	168	223	223
	8	0	24	84	101	130	206	124	80	<b>8</b>	66	167	85	127	178	169
	9	0	8	49	71	90	169	110	105	255	<b>9</b>	113	28	64	241	233
	10	0	0	9	27	31	96	70	125	156	227	<b>10</b>	121	107	313	310
	11	0	8	50	71	92	172	109	107	263	337	246	<b>11</b>	42	263	254
	12	0	4	39	61	78	158	102	115	246	326	285	375	<b>12</b>	304	296
	13	0	103	237	167	265	160	93	20	155	109	39	114	98	<b>13</b>	15
	14	0	98	228	168	263	170	98	24	168	121	46	127	110	351	<b>14</b>

Скористаємося алгоритмом Кларка-Райта. Демонстрація використання покрокового алгоритму стосовно розглянутого завдання наводиться в табл. 3.

Крок 1. На матриці кілометрових вигравів знаходимо осередок ( $i^*$ ,  $j^*$ ) з максимальним кілометровим вигравом  $S_{max}$ :

$$S_{max} = \max_{i,j} s(i, j) = s(i^*, j^*), \quad (6)$$

При цьому повинні дотримуватися такі три умови:

- пункти  $i^*$  і  $j^*$  не входять до складу того самого маршруту;
- пункти  $i^*$  і  $j^*$  є початковим і / або кінцевим пунктом тих маршрутів, до складу яких вони входять;
- осередок ( $i^*$  і  $j^*$ ) не заблокований (тобто розглядалася на попередніх кроках алгоритму).

Якщо вдалося знайти такий осередок, що задовольняє трьом зазначеним умовам, то перехід до кроку 2. Якщо не вдалося, то перехід до кроку 6.

Крок 2. Маршрут, до складу якого входить пункт  $i^*$ , позначимо як маршрут 1. Відповідно, маршрут, до складу якого входить пункт  $j^*$ , позначимо як маршрут 2. Уведемо такі умовні позначення:

$N = \{1, 2, \dots, n\}$  – безліч постачальників;

$N_1 (N_1 \subset N)$  – підмножина пунктів, що входять до складу маршруту 1;

$N_2 (N_2 \subset N)$  – підмножина пунктів, що входять до складу маршруту 2.

Очевидно, що  $i^* \in N_1, j^* \in N_2, N_1 \cap N_2 = \emptyset$  (відповідно до кроку 1, умова 1).

Розрахуємо сумарний обсяг поставок по маршрутах 1 і 2:

$$q_1 = \sum_{k \in N_1} q_k \text{ і } q_2 = \sum_{k \in N_2} q_k, \quad (7)$$

де  $q_k$  – обсяг поставки  $k$ -го пункту, кг.

Крок 3. Перевіримо на виконання таку умову:

$$q_1 + q_2 \leq c, \quad (8)$$

де  $c$  – вантажомісткість автомобіля, кг.

Якщо умова виконується, то перехід до кроку 4, якщо немає – до кроку 5.

Крок 4. Проводимо об'єднання маршрутів 1 і 2 в один загальний кільцевий маршрут. Будемо вважати, що пункт  $i^*$  є кінцевим пунктом маршруту 1, а пункт  $j^*$  – початковим пунктом маршруту 2. При об'єднанні маршрутів 1 і 2 дотримуємо таких умов:

- послідовність розташування пунктів на маршруті 1 від початку і до пункту  $i^*$  не змінюється;
- пункт  $i^*$  зв'язується з пунктом  $j^*$ ;

- послідовність розташування пунктів на маршруті 2 від пункту  $j^*$  і до кінця не змінюється.

Крок 5. Повторюємо кроки 1 – 4 доти, поки при черговому повторенні не вдасться знайти  $S_{max}$ , що задовольняє трьом умовам із кроку 1.

Крок 6. Розраховуємо сумарний пробіг автотранспорту.

Тепер розглянемо застосування цього алгоритму до поставленого завдання. Розв'язання наведено в табл. 3.

Графічне зображення розв'язання та формування оптимальних маршрутів перевезення наведено на рис. 4:

Отже, з урахуванням відстані між підприємством-виробником – ТОВ «Салтівський м'ясокомбінат» – та пунктами поставок крупнооптових партій товарів, а також зважаючи на обсяги однієї поставки, автором запропоновано оптимальну маршрутизацію фізичного розподілу за критерієм мінімуму затрат. Оптимізація здійснена за допомогою методу Кларка-Райта, найбільш доцільними з точки зору затрат та з урахуванням кількісних характеристик товаропотоків визначено такі кільцеві маршрути поставок:

1) 0-12-11-9-8-0 – початковим пунктом відправки є м. Харків – місце розташування ТОВ «Салтівський м'ясокомбінат». Далі маршрут руху транспортного засобу необхідно здійснювати у такій послідовності: м. Дніпродзержинськ, Дніпропетровська область – м. Дніпропетровськ – м. Новомосковськ, Дніпропетровська область – м. Павлоград, Дніпропетровська область – м. Харків;

2) 0-5-14-13-4-2-3-0 – м. Харків – м. Лозова, Харківська область – м. Краматорськ, Донецька область – м. Слов'янськ, Донецька область – м. Ізюм, Харківська область – м. Куп'янськ, Харківська область – м. Балаклія, Харківська область – м. Харків;

3) 0-6-1-0 – м. Харків – м. Первомайський, Харківська область – м. Вовчанськ, Харківська область – м. Харків;

Таблиця 3

Розв'язання оптимізаційної задачі фізичного розподілу для ТОВ «Салтівський м'ясокомбінат»

№ з/п	Крок 1			Крок 2			Крок 3			Крок 4	
	i*	j*	S <sub>max</sub>	Умови			q <sub>1</sub>	q <sub>2</sub>	q <sub>1</sub> +q <sub>2</sub> ≤ c?	№ маршруту	Маршрут
				1	2	3					
1	12	11	375	+	+	+	1100	1710	+	1	0-12-11-0
2	14	13	351	+	+	+	1340	830	+	2	0-14-13-0
3	11	9	337	+	+	+	2810	1340	+	1	0-12-11-9-0
4	9	12	326	+	-	+	-	-	-	-	-
5	10	12	285	+	+	+	4150	1520	-	-	-
6	13	4	265	+	+	+	2170	630	+	2	0-14-13-4-0
7	9	8	255	+	+	+	4150	830	+	1	0-12-11-9-8-0
8	4	2	213	+	+	+	2800	540	+	2	0-14-13-4-2-0
9	8	5	206	+	+	+	4980	650	-	-	-
10	14	5	170	+	+	+	3340	650	+	2	0-5-14-13-4-2-0
11	3	2	146	+	+	+	3990	690	+	2	0-5-14-13-4-2-3-0
12	6	5	125	+	+	+	4680	360	-	-	-
13	10	7	125	+	+	+	1520	480	+	3	0-10-7-0
14	6	1	23	+	+	+	360	610	+	4	0-6-1-0



Рис. 4. Оптимальна схема транспортних маршрутів здійснення розподілу продукції ТОВ «Салтівський м'ясокомбінат»

4) 0-10-7-0 – м. Харків – м. Полтава – м. Валки, Харківська область – м. Харків.

Результативні характеристики здійснених ітерацій та маршрутів розподілу наведені в табл. 4.

Отже, за пропонуваним методичним підходом можливо визначити економічну результативність оптимізаційної процедури. Вона виражається через транспортний

виграш – потенційне зменшення маршруту перевезення продукції в порівнянні з початковою схемою транспортування. За сформованими чотирма кільцевими маршрутами транспортний вииграш склав 2260 км. При тарифі перевезення в середньому 15 грн/км, економія затрат загальна склала 33900 грн.

Таблиця 4

Результативність здійснення оптимізаційних процедур

№ маршруту	Маршрут	Об'єм товаропотоку, кг	Довжина маршруту	Транспортний вииграш, км	Економія затрат, грн
1	0-12-11-9-8-0	4980	509	967	14505
2	0-5-14-13-4-2-3-0	4680	525	1145	17175
3	0-10-7-0	2000	341	125	1875
4	0-6-1-0	970	263	23	345
Всього		12630	1638	2260	33900

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Ланкастер Д. Организация сбыта / Д. Ланкастер, Д. Джоббер ; [пер. с англ. Л. В. Измайловой]. – Минск : Алфея, 2003. – 384 с.

2. Красноручий О. О. Системи управління збутовою діяльністю аграрних підприємств: стратегія, механізми, інструментарій : монографія / О. О. Красноручий. – Херсон : Гринь, 2012. – 347 с.

3. Баркан Д. И. Управление продажами / Д. И. Баркан. – СПб. : СПбГУ, 2007. – 908 с.

4. Балабанова Л. В. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємств : монографія / Л. В. Балабанова, Ю. П. Митрохіна. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. – 245 с.

5. Хрупович С. Е. Економічне оцінювання та моделювання системи управління збутовою діяльністю підприємств : монографія / С. Е. Хрупович ; Терноп. нац. техн. ун-т ім. Івана Пулюя. – Тернопіль, 2011. – 160 с.

6. Сток Дж. Р. Стратегическое управление логистикой / Дж. Р. Сток, Д. М. Ламберт ; [пер. с 4-го англ. изд.]. – М. : ИНФРА, 2005. – 797 с.

7. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / За ред. Р. Дяківа. – К. : Міжнародна економічна фундація, 2000. – 236 с.

8. Савченко Л. В. Оптимізація рішень в логістиці: теорія та практика / Л. В. Савченко. – К. : НТУ, 2008. – 252 с.

9. Каира З. С. <http://korolenko.kharkov.com/cgi-bin/wcatalog/irbis?LNG=&Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21S>



TN=1&S21REF=3&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=M&S21STR= Основы логистики : учеб. пособие / З. С. Каира, А. А. Лукьянченко, А. И. Омелянчук ; Донец. гос. акад. упр. – Донецк : Юго-Восток, 2003. – 522 с.

10. Губенко В. К. Логистическая централизация материальных потоков: теория и методология логистических распределительных центров / В. К. Губенко ; Нац. акад. наук Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк : ИЭП, 2007. – 494 с.

11. Фролова Л. В. Логістичне управління підприємством: теоретико-методологічні аспекти : монографія / Л. В. Фролова ; Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2004. – 261 с.

## REFERENCES

Barkan, D. I. Upravlenie prodazhami [Sales management]. St. Petersburg: SPbGU, 2007.

Balabanova, L. V., and Mytrokhina, Yu. P. Stratehichne marketinghove upravlinnia zbutom pidpriemstv [Strategic marketing management marketing companies]. Donetsk: DonNUET, 2009.

Entsyklopediia biznesmena, ekonomista, menedzhera [Encyclopedia businessman, economist, manager]. Kyiv: Mizhnarodna ekonomichna fundatsiia, 2000.

Frolova, L. V. Lohistychne upravlinnia pidpriemstvom: teoretyko-metodolohichni aspekty [Logistics business management: theoretical and methodological aspects]. Donetsk: DonDUET, 2004.

Gubenko, V. K. Logisticheskaia tsentralizatsiia materialnykh potokov: teoriia i metodologiiia logisticheskikh raspredelitelnykh

tsentrov [Logistical centralization of material flows: theory and methodology of logistics distribution centers]. Donetsk: IEP, 2007.

Kaira, Z. S., Lukianchenko, A. A., and Omelianchuk, A. I. Osnovy logistiki [Fundamentals of Logistics]. Donetsk: Yugo-Vostok, 2003.

Khrupovych, S. E. Ekonomichne otsiniuvannia ta modeliuwannia systemy upravlinnia zbutovoiu diialnistiu pidpriemstv [Economic evaluation and simulation system of sales management businesses]. Ternopil, 2011.

Krasnorutskiy, O. O. Systemy upravlinnia zbutovoiu diialnistiu ahrarnykh pidpriemstv: stratehiia, mekhanizmy, instrumentarii [Systems management sales management of agricultural enterprises: strategy, mechanisms, tools]. Kherson: Hrin, 2012.

Lankaster, D., and Dzhobber, D. Organizatsiia sbyta [Sales organization]. Minsk: Alfeia, 2003.

Stok, Dzh. R., and Lambert, D. M. Strategicheskoe upravlenie logistikoy [Strategic logistics management]. Moscow: INFRA, 2005.

Savchenko, L. V. Optymizatsiia rishen v lohistytsi: teoriia ta praktyka [Optimization solutions in logistics: theory and practice]. Kyiv: NTU, 2008.

## СУТНІСТЬ ТА ДЕЯКІ ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ВИТРАТ НА ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ

© 2015 ПОЛІЩУК О. Т.

УДК 657.471(045)

Поліщук О. Т.

## Сутність та деякі облікові аспекти витрат на якість продукції

Головною метою статті є визначення сутності та структури витрат на якість продукції в системі управління якістю, дослідження класифікації витрат на якість, виходячи з цілей обліку та порядку відображення в системі бухгалтерських рахунків задля достовірності і своєчасності інформаційного забезпечення управлінської ланки. У статті розглянуто сутність витрат на якість з урахуванням наукового здобутку вчених-дослідників та запропоновано власний підхід до трактування даної категорії. Досліджено структурні елементи витрат на якість та систематизовано їх класифікацію. Для цілей бухгалтерського обліку запропоновано класифікувати витрати на якість, виходячи з основних господарських процесів, що відбуваються на підприємстві. Розглянуто теоретичні та методологічні підходи до обліку витрат на якість як основи інформаційного забезпечення надійності системи управління якістю. Запропоновано методіку обліку витрат на якість, які виникають у процесах постачання, виробництва та реалізації продукції. Узагальнено відповідні висновки та визначено основні напрями подальших досліджень обліково-аналітичного забезпечення системи управління якістю.

**Ключові слова:** витрати, витрати на якість, система управління якістю, облік витрат на якість

**Рис.:** 1. **Бібл.:** 10.

**Поліщук Олена Тимофіївна** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра бухгалтерського обліку, Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету (вул. Соборна, 87, Вінниця, 21050, Україна)

**Email:** Brovkoelen@yandex.ru

УДК 657.471(045)

UDC 657.471(045)

## Поліщук Е. Т. Сущность и некоторые учетные особенности расходов на качество продукции

## Polishchuk O. T. The Essence and Some Accounting Aspects of Product Quality Expenses

Главной целью статьи является определение сущности и структуры затрат на качество продукции в системе управления качеством, исследования классификации затрат на качество, исходя из целей учета и порядка отражения в системе бухгалтерских счетов для достоверности и своевременности информационного обеспечения управленческого звена. В статье рассмотрена суть затрат на качество с учетом научного наследия ученых-исследователей и предложен собственный подход к трактовке данной категории. Исследованы структурные элементы затрат на качество и систематизирована их классификация. Для целей бухгалтерского учета предложено классифицировать затраты на качество, исходя из основных хозяйственных процессов, происходящих на предприятии. Рассмотрены теоретические и методологические подходы к учету затрат на качество как основе информационного обеспечения надежности системы управления качеством. Предложена методика учета затрат на качество, которые возникают в процессах снабжения, производства и реализации продукции. Сделаны соответствующие выводы и определены основные направления дальнейших исследований учетно-аналитического обеспечения системы управления качеством.

The primary objective of the article consists in determination of the substance and structure of product quality expenses in the quality control system, study of the classification of quality expenses based on the accounting purposes and the form of representation in the system of accounting records for the purpose of accuracy and timeliness of the information support of the management. The article discusses the essence of quality expenses taking into account existing research findings and proposes the author's own approach to interpretation of this category. The work studies the structural elements of quality expenses and systemizes their classification. For accounting purposes, it is proposed to classify quality expenses on the basis of principal economic processes occurring at the enterprise. The article also focuses on the theoretical and methodological approaches to accounting of quality expenses as the foundation of information support ensuring the reliability of the quality control system. The work proposes a methodology for accounting of quality expenses arising at the supply, production, and product sale stages. The study makes corresponding conclusions and determines the primary areas for further research into the accounting and analytical support of the quality control system.

**Ключевые слова:** расходы, затраты на качество, система управления качеством, учет затрат на качество

**Keywords:** expenses, quality expenses, quality control system, accounting of quality expenses

**Рис.:** 1. **Библ.:** 10.

**Рис.:** 1. **Библ.:** 10.

**Поліщук Елена Тимофеевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра бухгалтерского учета, Винницкий торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета (ул. Соборная, 87, Винница, 21050, Украина)

**Polishchuk Olena T.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Accounting, Vinnitsa Trade and Economic Institute of Kyiv National Trade and Economic University (vul. Soborna, 87, Vinnitsa, 21050, Ukraine)

**Email:** Brovkoelen@yandex.ru

**Email:** Brovkoelen@yandex.ru

**Вступ.** За сучасних ринкових умов серед основних вимог існування і розвитку підприємства є виробництво конкурентоспроможної продукції, що може бути реалізо-

вана як на вітчизняному, так і на зарубіжному ринку. Основні економічні закони підтверджують конкурентоспроможність продукції за умови відповідності та дотримання

взаємозв'язку між ціною і якістю продукції. Проте на сьогоднішній день це сполучення носить досить суперечливий характер, оскільки висока якість продукції поряд із підвищенням конкурентоспроможності, збільшенням обсягу продажів і зростанням частки ринку підприємства звичайно призводить до підвищення витрат, а отже, до росту цін або зниження рентабельності продукції.

Підвищення потреб споживачів до якості продукції зумовлює швидку реакцію підприємства на кон'юнктурні зміни та прийняття управлінських рішень у частині управлінню якістю продукції з метою зростання її конкурентоспроможності та підвищення іміджу підприємства. Саме налагодженість інформаційних потоків між системами бухгалтерського обліку та управління якістю надасть можливість вчасному та достовірному формуванню даних для прийняття рішень менеджерами всіх рівнів.

Впровадження обліково-аналітичного забезпечення управління витратами на якість передбачає формування інформаційного масиву про них з метою визначення шляхів мінімізації та оптимізації, але при цьому не погіршуючи якість виготовленої продукції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню питань сутності, класифікації витрат на якість та їх облікових аспектів присвячено роботи вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких праці: Ю. Бурдіна, Є. Карлика, В. Кислицина, Ф. Кросбі, В. Павлова, В. Пархоменка, М. Самогородської, І. Тимрієнко, А. Фейгенбаума, В. Фоміна, Т. Харламової, Дж. Х. Харрінгтона, Дж. Шанка, М. Шигуна та інших.

Відаючи належне науковим здобуткам вчених у дослідженнях сутності витрат на якість з економічної та управлінської точок зору, слід зазначити про відсутність єдиного підходу щодо структури витрат на якість для облікових цілей. Зазначене обумовило актуальність обраного дослідження та визначило цільову спрямованість у вирішенні даної проблематики.

**Мета статті.** Головною метою статті є визначення сутності та структури витрат на якість продукції у системі управління якістю, дослідження класифікації витрат на якість, виходячи з цілей обліку та порядку відображення в системі бухгалтерських рахунків для достовірності і своєчасності інформаційного забезпечення управлінської ланки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Перші згадки щодо якості продукції згадувались ще у III ст. до н. е. у працях Аристотеля, який за допомогою якості розмежував предмети між хорошими (якісними) і поганими (неякісними) [5, с. 483].

Із збільшенням обсягів виробництва та попиту споживачів зросли вимоги до якості продукції, її значення та складових, що формують якість. Так, досліджуючи сутність витрат на якість, Е. Еременко у своїх працях трактує їх як вартісний вираз використаних у процесі господарської діяльності організації ресурсів з метою досягнення сукупності властивостей продукції, що характеризують її відповідність стандартам, умовам договорів і запитам споживачів [1].

Дотримуючись основної думки щодо відповідних специфічних характеристик продукції, Ю. Белік стверджує, що якість продукції являє собою сукупність властивостей

продукції, що обумовлюють її здатність задовольняти певні особисті і виробничі потреби відповідно до її призначення [2, с. 102].

Тобто поняття якості має включати певні характеристики і формувати такі властивості, які б задовольнили виробника та споживача продукції. Потреби споживача задовольняються в якості спожитої продукції та її підтвердженні, а потреби виробника – в оптимізації витрат виробництва, оцінки якості, можливості мінімізації та скорочення витрат на запобіжні заходи, пов'язані з дотриманням якості продукції, а саме – попередження та усунення дефектів тощо.

Отже, врахувавши систему потреб учасників виробництва та споживання продукції, можна стверджувати, що під витратами на якість необхідно розглядати витрати, які можуть бути віднесені безпосередньо до конкретного об'єкта витрат економічно доцільним шляхом (обліковий аспект), пов'язані з розробкою та впровадженням належної системи якості (управлінський аспект), а також технічними характеристиками продукції, які необхідні для її відповідності стандартам якості (технологічний аспект).

Якість продукції має задовольнити потребу споживачів, забезпечити надійність виготовленої продукції та при цьому оптимізацію витрат підприємства. Вказані характеристики якості формують вартісну величину продукції від процесу її виробництва до післяпродажного обслуговування, що у комплексному розумінні складає систему управління якістю (СМУ).

Система якості відіграє важливу роль у проведенні переговорів з реалізації продукції іноземним покупцям і замовникам, що вважають обов'язковою умовою наявності у виробника стандартів якості і відповідного документа, що підтверджує її. Ефективність СМУ досягається при оптимізації витрат на виготовлення продукції, її реалізації та за необхідності післяпродажного обслуговування.

Негативний досвід впровадження СМУ на вітчизняних підприємствах надав можливість вивчити основні причини даної ситуації.

До основних проблем, що ускладнюють процес впровадження та удосконалення системи управління якістю, можна віднести:

1. Метою розробки та впровадження системи є отримання сертифікату з підтвердження якості та відповідності продукції для зовнішніх користувачів, а не підвищення якості виготовленої продукції.
2. Недостатня кваліфікація уповноважених органів та персоналу для розробки та впровадження ефективних систем, внаслідок чого розроблена система не відповідає поставленим перед нею завданням (її функціональному призначенню).
3. Недостатня кваліфікація персоналу підприємства для підтримки системи в дієвому стані. Відсутність заходів щодо навчання персоналу. Відсутність положень та посадових інструкцій з дотримання якості.
4. Недостатня кількість грошових коштів для залучення консультантів, що розробляють та впроваджують СМУ, сертифікації системи уповноваженими органами, постійного навчання персоналу,

підтримки системи в дієвому стані, відслідковування новинок у даній сфері та впровадження їх у діяльності підприємства.

5. Нерозуміння сутності стандартів з якості та нерозуміння працівниками керівних посад застосування даних стандартів у практичній діяльності.
6. Неякісна робота органів з сертифікації.
7. СУЯ не має тісного і зворотного взаємозв'язку з іншими системами та підсистемами підприємства [7].

Підґрунтям для забезпечення, поліпшення та підтримки на високому рівні якості продукції є розробка, впровадження та постійне удосконалення ефективної, дієвої системи управління якістю, функціонування якої залежить від налагодження внутрішньокорпоративних зв'язків у технологічному процесі.

Для забезпечення нормальних умов рентабельної роботи потрібно, щоб готова продукція знаходилась у виробництві не менше того періоду, що необхідний для покриття витрат на її виготовлення та освоєння. Тому основне завдання менеджерів полягає у знайденні оптимального рішення виготовлення продукції, при якому процес виробництва, реалізації, дотримання якості на всіх етапах руху продукції забезпечується мінімально допустимими витратами, але при цьому задовольняється потреба споживача та досягається визначена ціль підприємства в отриманні прибутку, пошуку шляхів підвищення інвестиційної активності і привабливості.

Процес відновлення та вдосконалення продукції є досить трудомістким та затратним. Затрати на організацію виробничого циклу та системи управління якістю починають відшкодовуватися тільки після розробки та налагодження серійного випуску якісно-нової продукції. Тому, по суті, взаємозв'язок таких витрат складають загальні витрати на виготовлення і якість продукції.

З діючої методики обліку витрат відомо, що до витрат виробництва бувають прямі та непрямі витрати, які складають виробничу собівартість виготовленої продукції.

Витрати на якість являються витратами на вдосконалення властивостей продукції, або ж витрати на запобігання погіршення цих властивостей. До них доцільно віднести: витрати на оцінку якості, витрати на запобігання браку та погіршення якості, витрати на дотримання та контроль якості, витрати на оновлення та вдосконалення технологічного процесу підвищення якості, а також витрати на систему управління якістю.

Зазначене підтверджується дослідженнями відомого американського вченого Ф. Кросбі, який витрати, що пов'язані з якістю, розділив на дві групи, а саме: витрати на відповідність та витрати, пов'язані з невідповідністю [3, с. 15].

Децю розширений поділ витрат на якість у своїй праці зробив інший вчений А. Фейгенбаум, який розмежував витрати за такими ознаками: превентивні витрати – це витрати на попередження випуску продукції ненадлежної якості; витрати на оцінку якості; внутрішні втрати від невідповідної якості та зовнішні втрати від невідповідної якості, тобто вони можуть виникати у процесі використання готового виробу споживачем [9, с. 138].

Ефективність обліково-аналітичного забезпечення системи якості продукції, на нашу думку, досягається при розмежуванні витрат на якість по етапам руху готової продукції та з урахуванням основних господарських процесів, які вона проходить.

Тому пропонуємо визначити структуру витрат на якість продукції залежно від стадій господарського процесу:

- витрати на якість у процесі постачання;
- витрати на якість у процесі виробництва;
- витрати на якість у процесі реалізації.

У процесі постачання мають місце такі витрати, як: витрати на попереджувальні заходи, витрати на контрольно-вимірвальні операції, витрати на підтвердження якості матеріально-технічної бази, яка забезпечує виробництво.

На етапі виробництва можемо виділити такі витрати, як: витрати на удосконалення технології з метою підвищення якості продукції, витрати на запобігання браку, витрати на поліпшення якості, витрати на запобігання зниження якості продукції, витрати на систему управління якістю тощо.

Процес реалізації продукції включає такий склад витрат: витрати на підтвердження якості готової продукції, витрати на забезпечення заданого рівня якості, витрати на задоволення морального збитку споживачів у результаті споживання неякісної продукції. Отже, на нашу думку, саме запропоноване розмежування витрат на якість є основою їх облікового відображення та управління.

Розглянувши різні підходи до визначення та структури витрат на якість, нами було зроблено спробу узагальнити їх класифікацію, з метою повної систематизації ознак при вивченні їх видів.

Крім запропонованих видів витрат на якість, виходячи з основних господарських процесів, доцільно доповнити систему класифікаційних ознак такими:

1. Залежно від стадій виробничого процесу: витрати на підвищення якості, витрати на усунення дефектів, витрати на попереджувальні заходи, витрати на контрольно-вимірвальні операції.
2. Залежно від завершального циклу готової продукції та її придатності до кінцевого споживання: базові витрати, додаткові витрати.
3. За категоріями витрати на якість поділяються на такі: витрати на продукцію, витрати на техніку та технологію, витрати на систему управління якістю.
4. Залежно від очікуваних результатів: витрати на підтвердження якості, витрати на поліпшення якості,
5. За стадіями життєвого циклу: витрати на якість сировинно-технічної бази, витрати на якість під час виготовлення, витрати на якість у процесі реалізації.
6. Залежно від можливих понесених втрат (збитків): витрати на запобігання погіршення якості продукції, витрати на усунення браку, витрати від невідповідності продукції, витрати на відшкодування неякісної продукції.
7. За статтями витрат: оплата праці, відрухування, матеріальні витрати, амортизація та інші витрати.



Для повного вивчення сутності та структури витрат на якість виникає потреба подальшого дослідження таких витрат як об'єкти обліку, порядку його організації і методики відображення в системі бухгалтерських рахунків.

Передумовою організації обліку витрат на якість є визначення необхідних заходів, що забезпечить взаємозв'язок інформаційних потоків при формуванні даних.

Розділяючи систему заходів, запропоновану науковцем Н. Левченко [4], вважаємо за необхідне їх розділити, виходячи безпосередньо з етапів облікового забезпечення.

Так, на підготовчому етапі облікового забезпечення необхідно визначити підрозділ, відповідального за організацію обліку витрат на якість в цілому по підприємству, призначити відповідальних осіб за надання оперативної інформації по окремих елементах витрат, періодичності надання і користувачів інформації, здійснити розробку методів збору, обробки, аналізу й оптимізації витрат, а також можливих шляхів їх резервування. Провести вивчення і встановлення попередніх показників для невеликого підрозділу або однієї виробничої лінії для майбутнього застосування; у міру набуття досвіду роботи з системою витрат стане зрозуміло, які категорії і елементи витрат на якість слід додати або виключити, визначення джерел інформації, їх систематизація, налагодження документообороту між різними підрозділами підприємства. Включення питань якості та оцінки витрат на якість складовою частиною у всі схеми навчання та інструктажу; кожен працівник повинен зрозуміти із самого початку економічне значення якості і усвідомити, що досягнення і підтримка репутації за якістю життєво важливе як для успіху самої організації, так і для кожного працюючого усередині неї, що є передумовою розробки посадових інструкцій та загального положення про дотримання якості продукції у відповідності до

міжнародних стандартів. Визначити єдине документальне оформлення та єдині форми внутрішньої управлінської звітності.

Організаційний етап облікового забезпечення передбачає визначення головної мети формування та функціонування облікового забезпечення якості продукції.

На даному етапі необхідно розмежувати поставлені завдання, виходячи з таких процесів: обліковий, виробничий, технологічний управлінський та збутовий. Це надасть можливість розмежувати рівень відпроцесі дотримання якості продукції в кожному із процесів. Необхідно здійснити вибір та дотримання методів оцінки витрат на якість з метою належного використання методів бухгалтерського обліку. Розробку та дотримання облікової політики в частині витрат підприємства, в тому числі витрат на якість, ефективність якої досягається чіткою структурою витрат на якість, що понесе підприємство під час виготовлення та реалізації нової конкурентоспроможної та якісної продукції. Первинне відображення витрат на якість в документах чіткої форми, які призначені для внутрішнього використання та їх рух цих документів в загальній схемі документообороту.

Крім цього, процес організації обліку витрат на якість визначається й іншими складовими (рис. 1.).

На етапі методичного облікового забезпечення формується загальна модель обліку витрат на якість в системі управління якістю, здійснюється її удосконалення на основі вже розробленого та узгодженого документального облікового забезпечення системи управління якістю. Визначається та здійснюється контроль якості продукції на всіх етапах її руху. Формується система рахунків бухгалтерського обліку, виходячи з особливостей обліку та потреб користувачів на всіх рівнях СМУ. Визначаються основні

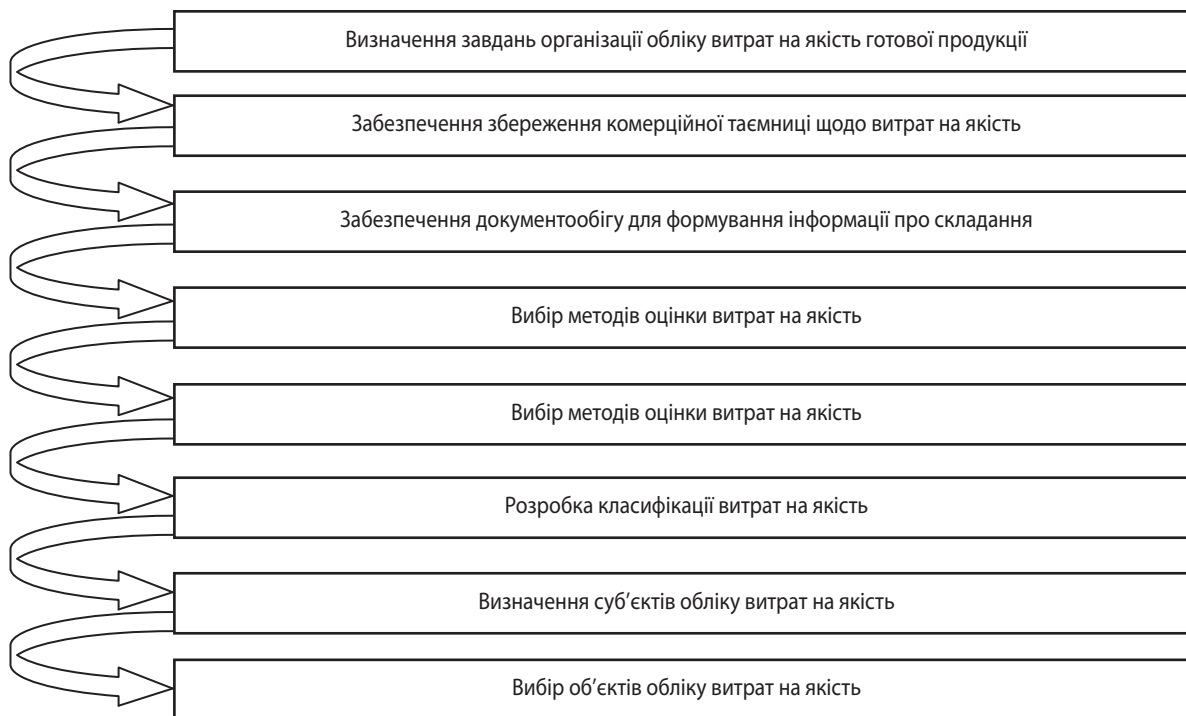


Рис. 1. Процес організації обліку витрат на якість готової продукції [4]

напрями та здійснюється побудова алгоритмів постійного удосконалення облікового забезпечення, виходячи з потреб управління.

Узагальнюючий етап облікового забезпечення передбачає складання визначених форм звітності, що деталізує витрати на якість. Звіти повинні бути складені в одному стилі з іншими видами фінансової та нефінансової управлінської звітності, бути релевантним цілям бізнесу і давати адресатові достатній обсяг інформації.

Реалізація перерахованого комплексу заходів вимагає значних зусиль та часу і надалі може бути використана для перебудови всієї системи обліково-аналітичної діяльності на підприємстві.

Визначення завдань обліку витрат на якість спрямоване для задоволення загальних потреб зацікавлених користувачів. Щодо управлінського обліку, то він формує інформацію про витрати на якість поточного і стратегічного характеру за напрямками політики в області якості, за ланками ланцюжка цінностей, а також про витрати (прибуток) від впровадження заходів щодо вдосконалення якості [8]. Цілком виправдано, що сучасні умови господарювання вимагають створення тісних взаємопов'язаних зв'язків між системою бухгалтерського обліку та системою управління якістю, що потребує формування нових вимог до внутрішніх та зовнішніх інформаційних потоків. Чітке розмежування та визначення рівня відповідальності допоможе здійснити налагодженість та координацію інтеграційних систем у стратегічному управлінні підприємством. Запропонований поділ методичних інструментів обліково-аналітичного забезпечення системи управління дозволить встановити перелік методів систематичного формування взаємопов'язаних складових частин облікового забезпечення.

Вважаємо за доцільне детальніше розглянути методичне відображення інформації про витрати на якість, здійснивши її групування в системі рахунків бухгалтерського обліку.

Вивчаючи дослідження методики обліку витрат на якість різними вченими, доцільно зосередити увагу на найбільш вагомим працях. Так, І. Тимрієнко пропонує обліковувати витрати на підвищення якості продукції загальною сумою на рахунку 23 «Виробництво» [8]. Тобто вважати такі витрати складовими процесу виробництва. Пархоменко В. вважає, що не доцільно вести облік витрат на якість на окремому збірно-розподільчому рахунку, оскільки це лише призведе до збільшення кількості синтетичних рахунків і відповідно до збільшення обсягу облікової роботи. Вчений вважає, що доречно для цього буде вести аналітичний облік на рахунках витрат в розрізі «Витрати на якість» [6].

Іншої точки зору дотримується науковець О. Фомін, яка для обліку витрат кожного процесу пропонує відкрити рахунки і субрахунки різних рівнів, на яких нагромаджуватиметься інформація щодо вартості процесів, переділів, статей калькуляції і відхилень за видами продукції (рахунок «Основне виробництво» субрахунок «Процес»), у тому числі витрат на якість (рахунок «Основне виробництво» субрахунок 2 «Витрати на якість»). Тобто групування витрат на якість здійснюється в межах будь-якого процесу

і в розрізі аналітичних рахунків другого порядку до рахунку «Витрати на якість»: 20.2.1. Витрати на забезпечення якості, 20.2.2. Витрати на підвищення якості, 20.2.3. Витрати від невідповідностей цілям управління і потреб в інформації для аналізу витрат і відхилень, якості процесів та їх впливу на якість напівфабрикатів, ефективності і відповідності внутрішнім стандартам якості [10].

З метою скорочення затрат облікового процесу, але при цьому не порушуючи надійності і достовірності в інформаційному забезпеченні, пропонуємо вести облік витрат на якість відповідно до стадій (процесів) діяльності підприємства: постачання – виробництво – реалізація. Першочергово необхідно здійснити накопичення витрат на забезпечення якості продукції в межах робочого плану рахунків на субрахунку рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів» з наступним їх списанням, виходячи з господарських процесів. Витрати на якість у процесі постачання – це витрати на якість сировинної бази тощо доцільно обліковувати на субрахунку 2010 «Витрати на якість у процесі постачання», щодо процесу виробництва, то виникає необхідність деталізації рахунку 23 по субрахункам 231 «Виробництво продукції» та 232 «Витрати на якість у процесі виробництва» та рахунку 91 по субрахункам 911 «Загальновиробничі витрати» та 912 «Витрати на якість у процесі обслуговування виробництва», а на стадії реалізації продукції необхідно рахунок 93 деталізувати по субрахункам 93 «Витрати на збут» та 932 «Витрати на якість у процесі збуту».

Зазначена методика обліку витрат на якість надасть можливість визначити момент виникнення витрат, здійснити контроль та аналіз задля запобігання витрати споживчих властивостей чи погіршення якості продукції до завершення повного виробничого циклу, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності виготовленої продукції та збереження іміджу підприємства.

**Висновки.** За результатами проведеного дослідження з метою організації та впровадження належної системи управління якістю продукції визначено структуру витрат на якість, систематизовано та удосконалено їх класифікацію. Ефективність системи управління якістю досягається надійністю обліково-аналітичного забезпечення на всіх етапах збору та підготовки інформації. Це надало змогу розглядати основні завдання СМУ з урахуванням методичного інструментарію бухгалтерського обліку та запропонувати методику обліку витрат на якість.

Щодо основних напрямів подальших досліджень, то доцільно зосередити увагу вчених на розробці спеціального документального оформлення таких операцій та формування управлінської звітності.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Еременко Е. С. Внутренний контроль затрат на качество продукции спиртовой промышленности : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Е. С. Еременко. – Новосибирск, 2007. – 25 с.
2. Краткий экономический словарь / Под ред. Ю. А. Белика и др. – 2-е изд., доп. – М. : Политиздат, 1989. – 399 с.
3. Кросби Ф. Б. Качество и Я / Ф. Б. Кросби ; [пер. с англ. А. В. Денисова]. – М. : Стандарты и качество, 2008. – 263 с.

4. Левченко Н. М. Фінансування витрат на якість продукції / Н. М. Левченко, І. Ю. Дунець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1347>

5. Новейший философский словарь. – 3-е изд. исправл. – Минск : Книжный дом, 2003. – 1280 с.

6. Пархоменко В. М. Бухгалтерський облік, внутрішній контроль і економічний аналіз витрат на поліпшення якості продукції: проблеми теорії та методології : монографія / В. М. Пархоменко. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 560 с.

7. Поліщук О. Т. Сутність витрат в системі управління якістю продукції / О. Т. Поліщук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vtei.com.ua/konfa/1/7.pdf>

8. Тимрієнко І. Ю. Управлінський облік витрат на якість продукції: концептуальний підхід, теорія і практика / І. Ю. Тимрієнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/1916/1/23.pdf>

9. Фейгенбаум А. Контроль качества продукции / А. Фейгенбаум ; [сокр. пер. с англ.]. – М. : Экономика, 1986. – 163 с.

10. Фоміна О. В. Учет и анализ затрат в системе обеспечения качества продукции молокоперерабатывающих организаций АПК : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 / О. В. Фоміна. – М., 2007. – 260 с.

#### REFERENCES

Eremenko, E. S. "Vnutrenniy kontrol zatrat na kachestvo produktsii spirtovoy promyshlennosti" [Internal cost control on product quality alcohol industry]. avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk, 2007.

Feygenbaum, A. Kontrol kachestva produktsii [Product quality control]. Moscow: Ekonomika, 1986.

Fomina, O. V. "Uchet i analiz zatrat v sisteme obespecheniya kachestva produktsii molokopererabatyvaiushchikh organizatsiy APK" [Accounting and Cost Analysis system to ensure product quality dairy agribusiness organizations]. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.12, 2007.

Kratkiy ekonomicheskii slovar [Brief Dictionary of Economics]. Moscow: Politizdat, 1989.

Krosbi, F. B. Kachestvo i Ya [Quality and Me]. Moscow: Standarty i kachestvo, 2008.

Levchenko, N. M., and Dunets, I. Yu. "Finansuvannya vytrat na yakist produktsii" [Financing costs on product quality]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1347>

Novyshiyy filosofskiy slovar [Newest Philosophical Dictionary]. Minsk: Knizhnyy dom, 2003.

Parkhomenko, V. M. Bukhhalter'skiy oblik, vnutrishniy kontrol i ekonomichniy analiz vytrat na polipshennia yakosti produktsii: problemy teorii ta metodolohii [Accounting, internal controls and economic cost analysis to improve product quality: problems of theory and methodology]. Zhytomyr: ZhDTU, 2010.

Polishchuk, O. T. "Sutnist vytrat v systemi upravlinnia yakistiu produktsii" [The essence of the costs in the system of quality control]. <http://www.vtei.com.ua/konfa/1/7.pdf>

Tymriienko, I. Yu. "Upravlinskiy oblik vytrat na yakist produktsii: kontseptualnyi pidkhid, teoriia i praktyka" [Management accounting costs for quality products: the conceptual approach theory and practice]. <http://eztuir.ztu.edu.ua/1916/1/23.pdf>

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ КОРПОРАТИВНОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ

© 2015 СИТЕНКО Д. Д.

УДК 654.07:331.101

Ситенко Д. Д.

### Концептуальні аспекти дослідження сутності корпоративної реструктуризації

У статті розглянуто основні підходи щодо сутності корпоративної реструктуризації. Охарактеризовано основні чинники, що обумовили відмінності у поглядах вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів щодо змісту відповідної категорії. Визначено та обґрунтовано основні підходи щодо сутності корпоративної реструктуризації. Показано її місце серед інших видів реструктуризації підприємства. Виявлено характерні риси корпоративної реструктуризації, на основі яких було запропоновано авторське визначення даного поняття. Обґрунтовано важливість оптимізації корпоративного управління у процесі корпоративної реструктуризації. Проведено порівняльний аналіз корпоративної реструктуризації із суміжними поняттями. Проаналізовано характер взаємодії корпоративної реструктуризації із сучасними економічними положеннями. Досліджено основні мотиви та чинники щодо проведення відповідного типу реструктуризації. Сформульовано матрицю стейкхолдерів до очікуваних результатів корпоративної реструктуризації.

**Ключові слова:** корпоративне управління, корпоративна реструктуризація, реорганізація, реструктуризація, ринкова капіталізація

**Рис.:** 7. **Табл.:** 5. **Бібл.:** 33.

**Ситенко Дмитро Дмитрович** – аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

УДК 654.07:331.101

UDC 654.07:331.101

### Сытенко Д. Д. Концептуальные аспекты исследования сущности корпоративной реструктуризации

В статье рассмотрены основные подходы к сущности корпоративной реструктуризации. Охарактеризованы основные факторы, обусловившие различия во взглядах отечественных и зарубежных ученых-экономистов по содержанию соответствующей категории. Определены и обоснованы основные подходы к сущности корпоративной реструктуризации. Показано ее место среди других видов реструктуризации предприятия. Выявлены характерные черты корпоративной реструктуризации, на основе которых было предложено авторское определение данного понятия. Обоснована важность оптимизации корпоративного управления в процессе корпоративной реструктуризации. Проведен сравнительный анализ корпоративной реструктуризации со смежными понятиями. Проанализирован характер взаимодействия корпоративной реструктуризации с современными экономическими положениями. Исследованы основные мотивы и факторы по проведению соответствующего типа реструктуризации. Сформулирована матрица стейкхолдеров к ожидаемым результатам корпоративной реструктуризации.

**Ключевые слова:** корпоративное управление, корпоративная реструктуризация, реорганизация, реструктуризация, рыночная капитализация

**Рис.:** 7. **Табл.:** 5. **Библ.:** 33.

**Сытенко Дмитрий Дмитриевич** – аспирант, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

### Sytenko D. D. Conceptual Aspects of Studying the Substance of Corporate Restructuring

The article considers the basic approaches to the substance of corporate restructuring. The study describes primary factors which prompted discrepancies in the perspectives of domestic and foreign economists on the content of the corresponding category. The study also determines and substantiates basic approaches to the substance of corporate restructuring, demonstrates its role among other types of enterprise restructuring. The author identified characteristic features of corporate restructuring that were used as a foundation for the author's own definition of the term. The study also substantiates the importance of optimization of corporate management in the process of corporate restructuring. The study includes a comparative analysis of corporate restructuring and related notions, analyzes the nature of interaction between corporate restructuring and modern economic provisions. The article also studies primary motives and factors for carrying out a corresponding type of restructuring and offers a formulated matrix of stakeholders relative to the expected corporate restructuring results.

**Keywords:** corporate management, corporate restructuring, reorganization, restructuring, market capitalization

**Pic.:** 7. **Tabl.:** 5. **Bibl.:** 33.

**Sytenko Dmytro D.** – Postgraduate Student, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах ведення господарської діяльності підприємства розробляють напрямки підвищення своєї ефективності, що обумовлено загостренням конкуренції, появою нових конкурентів та продуктів, посиленням глобалізаційних процесів, нестабільністю макроекономічного середовища, необхідністю пошуку нових ринків збуту, зростанням вимог з боку споживачів та інституційного середовища. Відповідно, з метою акомодатії до жорстких умов ринкового середовища суб'єкти господарювання найчастіше використовують такий інструмент управління, як реструктуризація. Однією з найскладніших видів реструктуризації є корпоративна,

оскільки вона сприяє найбільш кардинальній зміні бізнес-процесів, структури та самої бізнес-моделі підприємства, а також, нерідко, носить стратегічний характер. Досвід зарубіжних підприємств підтверджує те, що ефективна корпоративна реструктуризація підприємства сприяє зменшенню рівня адміністративних витрат, податкового навантаження, забезпечує досягнення синергетичного ефекту, сприяє зростанню рівня корпоративного управління, ринкової капіталізації акціонерного капіталу тощо. Незважаючи на значні переваги, які підприємство може отримати внаслідок проведення корпоративної реструктуризації, через відсутність значного практичного досвіду



та ґрунтовної теоретичної бази реалізація даного заходу для вітчизняних підприємств має досить обмежений характер.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вагомий внесок у розвиток теоретико-методичних та практичних положень корпоративної реструктуризації здійснили такі зарубіжні вчені-економісти, як: С. Гілсон, Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович, П. Гохан, Т. А. Нуджін, А. В. Уварова, М. Хаммер, Д. Чампі, В. І. Адамов, Ю. А. Герасіна та інші. Дослідженню проблематики корпоративної реструктуризації присвячені роботи вітчизняних спеціалістів: Д. О. Баяри, І. А. Маркіної, А. О. Глебової, А. М. Поддєрьогіна, І. Н. Карпунь, Г. М. Азаренко, О. О. Терещенко, А. В. Шегди, З. Є. Шершньової та багатьох інших.

Однак, незважаючи на достатньо значну кількість матеріалу, присвяченому даній тематиці, нині залишається відкритим питання та проблематика щодо сутності, характерних рис та мотивів корпоративної реструктуризації, що, у свою чергу, актуалізує дослідження даної проблематики.

**Метою представленої роботи є** визначення концептуальних положень щодо сутності корпоративної реструктуризації.

**Виклад основного матеріалу.** Незважаючи на позитивні зміни в розвитку корпоративного сектора України характерним залишається низький рівень корпоративного управління, ринкової капіталізації акціонерних товариств, транспарентності, захисту прав акціонерів, що обумовлює необхідність проведення корпоративної реструктуризації. В той же час, науковому дослідженню корпоративної реструктуризації в Україні майже не приділено увагу. Проте, враховуючи загальні тенденції до посилення процесів інтеграції вітчизняної економіки, як на макро-, так і на мікрорівнях, в європейський та світовий простір, – ескалація практики корпоративної реструктуризації сприятиме конвергенції вітчизняної моделі бізнесу до міжнародних стандартів.

Визначення змісту корпоративної реструктуризації вимагає проведення дослідження існуючих підходів щодо сутності даного поняття.

Вітчизняні науковці І. А. Маркіна та А. О. Глебова, досліджуючи сутність категорії «реструктуризація», визначають, що слово реструктуризація складається з префікса (лат. *re*), що означає зворотню або повну дію, та слова структура (лат. *structure*) – побудова або розміщення, що дозволяють тлумачити термін як зміну структури, перебудову [9, с. 15]. Враховуючи вищезазначене, корпоративну реструктуризацію можна розглядати як зміну структури підприємств корпоративного типу.

Досить цікавої точки зору у своїх працях дотримується відомий фахівець із Гарвардської школи бізнесу, з питань корпоративної реструктуризації, Стюарт Гілсон, який пов'язує її з роботою М. К. Дженсена та У. Х. Меклінга «Теорія фірми: поведінка фірми, агентські витрати та структура власності». Дженсен та Меклінг виходить з позиції, що компанію можна представити у вигляді сукупності контрактів між акціонерами, кредиторами, менеджерами, постачальниками, працівниками [26]. Відповідно до зазначеної позиції Стюарт Гілсон визначає корпоративну реструктуризацію як процес, за допомогою якого фірма змінює ці контракти [32, с. 485].

Такі вітчизняні науковці як Г. М. Азаренко [2], І. Н. Карпунь [6], А. М. Поддєрьогін [15], О. О. Терещенко [16], А. В. Шегда [20] пов'язують корпоративну реструктуризацію з реорганізацією підприємства та визначають, що її наслідком є повна або часткова зміна власника статутного капіталу, створення нових юридичних осіб та (або) організаційно-правової форми організації бізнесу.

Відмінність між поглядами (табл. 1) зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів щодо сутності корпоративної реструктуризації обумовлена тим, що:

- зарубіжні фахівці вважають, що корпоративна реструктуризацію виступає засобом реалізації корпоративної стратегії;
- для іноземних акціонерів ринкова капіталізація акцій підприємства виступає, в першу чергу, критерієм ефективності його функціонування, а корпоративна реструктуризація слугує дієвим інструментом щодо досягнення даної цілі;
- зарубіжний фондовий ринок є більш розвиненим, ніж вітчизняний, тому вплив на ринкову капіталізацію підприємства має більша кількість факторів, що обумовлює потребу в оптимізації таких аспектів діяльності підприємства як корпоративне управління, рівень транспарентності, середньозважена вартість капіталу, взаємодія зі стейкхолдерами – через реалізацію корпоративної соціальної відповідальності тощо;
- національними особливостями розвитку економіки – вітчизняна модель характеризується збереженням значної частки державної власності, низьким рівнем захисту прав акціонерів, інвестиційної привабливості відсутністю дієвого фондового ринку та інше, що слугує стримуючим фактором розвитку механізмів реалізації корпоративної реструктуризації;
- у зарубіжній практиці корпоративну реструктуризацію найчастіше пов'язують з діяльністю корпоративних структур (корпорацій, холдингів тощо), а також вона носить глобальний (комплексний) характер;
- іноземні ринкові інститути є більш розвиненими у порівнянні з вітчизняними, що розширює напрямки реалізації та дозволяє здійснювати корпоративну реструктуризацію ефективніше тощо.

У рамках огляду теоретичних напрацювань вітчизняних дослідників було визначено, що значна частина з них ототожнює корпоративну реструктуризацію з реорганізацією, що, на нашу думку, не повністю та не системно відображає сутність даного економічного явища. Відповідні відмінності між даними категоріями мають такий вигляд:

Виходячи з отриманих результатів, ми вважаємо, що реорганізація є вузким поняттям за корпоративну реструктуризацію та є її складовою. Реорганізацію також можна розглядати як складову механізму реалізації корпоративної реструктуризації.

Враховуючи розглянуті вище аспекти змісту корпоративної реструктуризації, пропонуємо виділити такі основні підходи щодо сутності даного поняття (рис. 1):

Складність у розумінні сутності корпоративної реструктуризації також обумовлена віднесенням її вітчизня-

## Визначення сутності корпоративної реструктуризації

Автор	Характеристика
Баюра Д.О. [3, с. 4]	у широкому розумінні пов'язана зі змінами структури акціонерного капіталу, власності, виробництва та самого корпоративного управління
Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович [25, с. 1032]	крім злиттів охоплює багато заходів. До неї відноситься майже будь-яка зміна структури капіталу, операцій або власності, тобто зміна нормального ходу ділових операцій компанії
Фінансовий словник [18, с. 346]	це зміни у виробництві, структурі капіталу, управлінні і не є частиною повсякденного ділового циклу компанії
I. Мазур, В Шапіро [8, с. 404]	процес зміни організаційно-правового статусу, структури активів, статутного капіталу, відповідно до зовнішніх умов, стратегії та внутрішніх потреб розвитку для підвищення вартості підприємства
Oxford Dictionary of Business and Management [28]	зміни в бізнес-стратегії компанії шляхом диверсифікації в нові області, які вона вважає більш привабливими. Також включає поділ або закриття частини бізнесу, який компанія більше не вважає частиною своєї майбутньої стратегічної спрямованості
A. В. Уварова [17, с. 12]	являє собою комплекс організаційних заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності та ефективності діяльності підприємства акціонерної форми власності, здійснюваних у формі злиття, приєднання, поділу, виділення і перетворення
PricewaterhouseCoopers [13, с.11]	реструктуризація активів компанії. Вона включає до себе юридичну реструктуризацію, внутрішню реорганізацію і можливий продаж активів, які компанія вважає непрофільними
Collins Business English Dictionary [24]	зміни в бізнес-стратегії організації, в результаті диверсифікації, продаж частини бізнесу, і т. д., з метою збільшення довгострокової прибутковості
B. I. Адамов [1, с. 9]	зазвичай пов'язують з приведенням їх організаційної та виробничої структури відповідно з обсягами продукції, на яку є платоспроможний попит, що дозволяє оптимізувати співвідношення між витратами і доходами корпорацій, забезпечити конкурентоспроможність випущеної ними продукції, підвищити їх інвестиційну привабливість
Bureau of National Affairs [33]	реорганізація відноситься до часткового демонтування або іншим чином перебудовування компанії, щоб зробити її більш прибутковою
П. Гохан [29, с. 390]	охоплює дивестування, розщеплення капіталу, відокремлення, виділення та поділ
Ранджан Дас [31, с. 19]	Діяльність, що призводить до зміни трьох основних складових компанії, а саме: портфелю активів, структури капіталу та менеджменту

Джерело: складено автором.

ними науковцями до певного виду. Так, А. В. Шегда, окрім корпоративної, виділяє такі види реструктуризації: фінансову, продуктову, виробничо-технологічну, організаційно-управлінську [20, с. 583]. В той же час, у зарубіжних дослідженнях корпоративну реструктуризацію не виділяють в окремий вид, а розглядають на рівні корпорацій. Майкл Блатц виділяє фінансову, операційну та стратегічну реструктуризації [27, с. 7]. Ф. Алькафі у своїй роботі «Корпоративна трансформація та реструктуризація: стратегічний підхід» виділяє портфельну та фінансову реструктуризацію [22 с. 8 – 11]. Якщо розглядати з позиції ієрархії, то корпоративна реструктуризація посідає фундаментальне місце (рис. 2), оскільки приводить до найбільш кардинальних змін у структурі підприємства та носить стратегічний характер.

Необхідно зазначити, що незважаючи на відповідний поділ реструктуризації в економічній літературі на певні види, з практичної точки зору жоден з видів реструктуризації не реалізується окремо. Віднесення до певного виду відбувається на основі домінування відповідного набору характеристик, притаманних певному виду реструктуризації.

Поглиблене розуміння сутності корпоративної реструктуризації, на нашу думку, вимагає визначення її характерних рис (табл. 3).

Таким чином, на наш погляд, корпоративна реструктуризація являє собою кардинальну зміну бізнес-процесів, корпоративного управління та структури підприємства корпоративного типу з метою зростання рівня його транспарентності, ефективності системи управління, ринкової капіталізації, а також реалізації корпоративної стратегії.

На думку Д. О. Баюри, як правило, в проектах з корпоративної реструктуризації ставиться мета щодо вдосконалення стандартів корпоративного управління та забезпечення справедливого ставлення до всіх категорій акціонерів, підвищення ефективності бізнес-процесів, зниження витрат [3, с. 4]. Автор визначає, що корпоративна реструктуризація виступає безперервним процесом, оскільки змінюється зовнішнє середовище, а також міжнародні стандарти та принципи корпоративного управління неможливо втілити у будь-якій вітчизняній акціонерній компанії одразу і в повному обсязі [4, с. 14].

Яскравим підтвердженням даної позиції виступає приклад вітчизняного агропромислового холдингу «Миронівський хлібопродукт» (далі – МХП). Основною метою проекту з корпоративної реструктуризації МХП було формування ефективної та прозорої структури бізнесу (рис. 3), імплементація міжнародних стандартів та принципів управління.

Порівняльний аналіз корпоративної реструктуризації та реорганізації

Критерій відмінності	Корпоративна реструктуризація	Реорганізація
Розмір підприємства	великі	великі, середні, малі
Основна ціль	збільшення ринкової капіталізації та реалізація корпоративної стратегії	зміна організаційно-правової форми та власника корпоративних прав
Необхідність відповідних ринкових інститутів	обов'язково	необов'язково
За характером дії	довгостроковий	середньо- та короткостроковий
За можливими наслідками реалізація для підприємства	зміна власника, обсягу корпоративних прав та рівня контролю	припинення діяльності та ліквідація
За охопленням аспектів діяльності підприємства	ширше	вужче

Джерело: розроблено автором на основі [3; 8; 9; 16; 20; 25].

Контрактний	▪ процес зміни контрактів
Вартісний	▪ перебудова структури та бізнес-процесів підприємства з метою збільшення вартості підприємства
Стратегічний	▪ реалізація корпоративної стратегії шляхом диверсифікації, продажу активів і т. д., з метою забезпечення довгострокових прибутків
Універсальний (загальний)	▪ ототожнення з реструктуризацією на рівні корпорації, акціонерного товариства, холдинга тощо
Портфельний	▪ прирівнення до реорганізації
Акомодаційний (адаптивний)	▪ механізм перетворень (змін) підприємства з метою пристосування до умов зовнішнього середовища

Рис. 1. Основні підходи щодо визначення сутності корпоративної реструктуризації: назва, зміст.

Джерело: сформульовано автором на основі даних табл. 1.



Рис. 2. Місце корпоративної реструктуризації підприємства з позиції ієрархії її видів.

Джерело: розроблено автором на основі [20; 22; 27].

Вже в 2008 р. підприємство здійснило первинне публічне розміщення акцій (ІРО) на Лондонській фондовій біржі. Компанія виручила 322,5 млн дол. США, продавши

19,4 % статутного фонду. Експерти пояснюють успіх першого ІРО вітчизняного агропромислового холдингу структурованістю його бізнесу [10]. З метою наближення до кращих світових стандартів корпоративного управління, до наглядової ради МХП були введені іноземні незалежні директори (рис. 4.)

Вагомість оптимізації корпоративного управління у процесі корпоративної реструктуризації підтверджується результатами багатьох досліджень. Опитування, проведене професором Сенйонг Парком з університету Йонсі та регіональних представництв журналу «Institutional Investor», в якому брали участь більше 200 інституційних інвесторів, які сукупно керують активами на суму 3 трлн доларів США, виявили, що три чверті інвесторів при прийнятті рішень про інвестування надають перевагу функціонуванню ради директорів не менше значення, ніж фінансовим показникам компанії. Майже 80 % респондентів готові платити більше за акцію з добрим корпоративним управлінням [7, с. 35]. Розмір премії, яку готові платити за якісне

Таблиця 3

## Характерні риси корпоративної реструктуризації

Риса	Пояснення
довгостроковий характер	термін проведення корпоративної реструктуризації може тривати від 2 – 4 до 24 – 36 місяців, наприклад, під час підготовки компанії до публічного розміщення акцій емітента
складова реалізація корпоративної стратегії	по-перше, можна розглядати з позиції етапу розвитку підприємства – перехід до нової бізнес-моделі, структури управління, виходу на фондовий ринок тощо; по-друге, в основному здійснює вплив на всі сфери(напрямки) діяльності підприємства; по-третє, через проведення угод зі злиття та поглинання відбувається подальша диверсифікація, формується вертикально інтегрована структура підприємства.
зміна корпоративних прав	носить юридичний характер, на відміну від інших видів реструктуризації, тобто приводить до зміни корпоративного управління та контролю всередині підприємства
евентуальність зміни не тільки внутрішнього середовища підприємства	внаслідок реалізації угод зі злиття чи поглинання відбувається зміна зовнішнього середовища функціонування підприємства, що не можливо за умови проведення фінансової, виробничо-технологічної та інших видів реструктуризації
має відношення до підприємств корпоративного типу	корпоративна реструктуризація найчастіше охоплює питання, пов'язані зі зміною структур корпорацій, холдингів, приватних та публічних акціонерних товариств тощо. Зарубіжні фахівці розглядають корпоративну реструктуризацію суцільно на рівні корпорації
необхідність відповідних ринкових механізмів	найчастіше вимагає ефективно функціонуючої фондової біржі, комісії з цінних паперів, депозитарної системи тощо, а також охоплює значне коло юридичних аспектів та процедур
очікуваний результат	зростання вартості, рівня транспарентності, якості корпоративного управління, формування бізнес-кластерів (напрямів), зміна організаційно-правової форми, оптимізація бізнес-процесів та структури підприємства тощо

Джерело: розробка автора.



Рис. 3. Структура бізнес-напрямків агропромислового холдингу «МХП»

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства[14].

корпоративне управління, змінюється від країни до країни і за результатами досліджень подано нижче (рис. 5).

Так, експерти Світового банку визначають, що наявність у компанії ефективної системи корпоративного управління підвищує її привабливість для інвесторів, що відображається у премії, яку інвестори готові доплачувати до ринкової ціни акцій таких компаній [12]. Підтвердженням виступають дослідження, проведені компанією «McKinsey&Company». Так, на основі проведеного дослі-

дження для 188 компаній, які працюють на ринках шести країн з економікою, що розвивається, підтверджують наявність прямого зв'язку між ринковою вартістю компанії і рівнем її корпоративного управління. Корпорації, які отримали високий рейтинг корпоративного управління, є для інвесторів більш привабливими, ніж компанії з аналогічними фінансовими показниками, але нижчим рівнем корпоративного управління [6, с. 37].



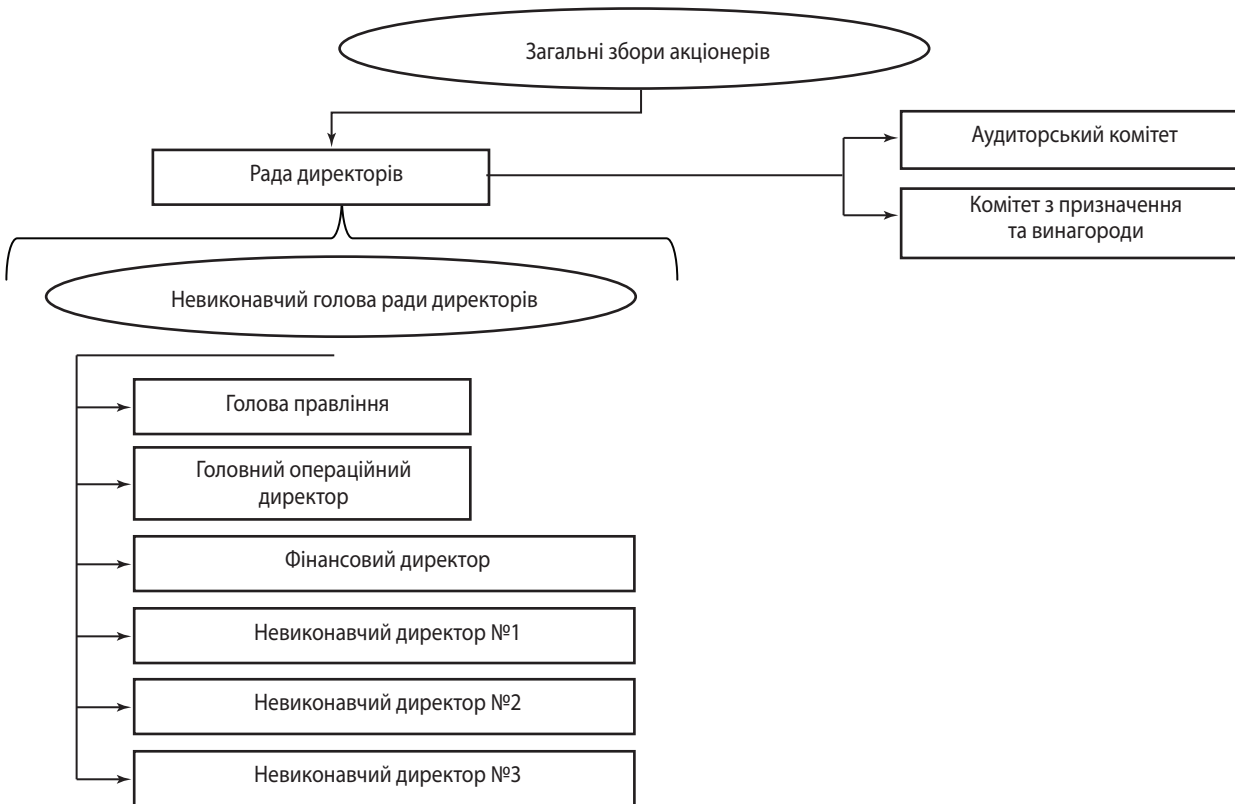


Рис. 4. Структура корпоративного управління МХП

Джерело: розроблено автором на основі звітності підприємства[14].

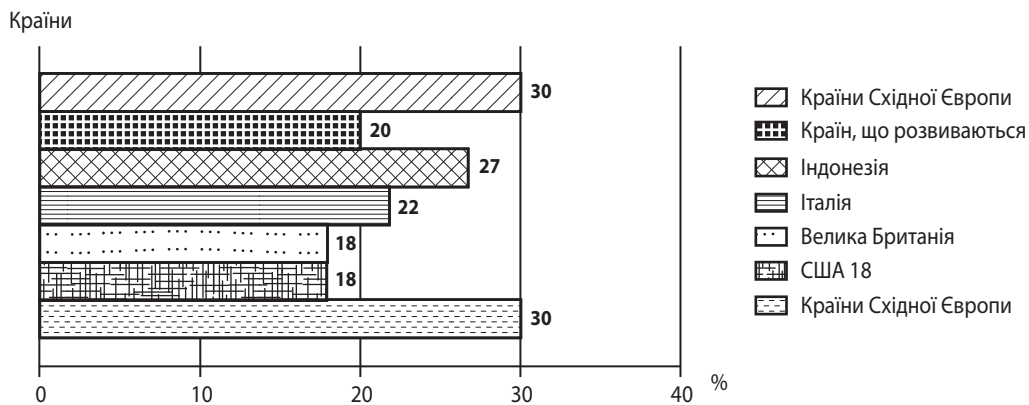


Рис. 5. Премії, які інвестори готові платити за якісне корпоративне управління

Джерело: сформульовано автором на основі даних[7; 11].

При аналізі теоретичних положень та практики корпоративної реструктуризації ми зустрічали такі поняття як: деконгломерація, дивестування, реінжиніринг, корпоративний поворот (табл. 4).

У процесі дослідження нами було виявлено, що питання корпоративної реструктуризації перебуває у взаємодії з такими концептуальними економічними положеннями (табл. 5), як теорія трансакційних витрат, конфлікт принципал-агента, концепції сталого розвитку та сигналів Спенса і т. д.

Аналіз практики та останні наукові дослідження з питання корпоративної реструктуризації, дозволив дійти

висновку, що даний процес може охоплювати різні рівні корпоративної структури підприємства Так, Ю. А. Герасіна у своїх працях виділяє 3 рівні корпоративної реструктуризації [5, с. 524 – 525]:

на мікрорівні:

- об'єктна корпоративна реструктуризація (на рівні окремих посад, функціональних обов'язків, малих підрозділів);
- процесна корпоративна реструктуризація (на рівні технологічних ланцюгів у масштабах одного дочірнього чи заводського господарства, на рівні локальних бізнес-процесів);

Таблиця 4

## Взаємозв'язок корпоративної реструктуризації з суміжними поняттями

Категорія	Джерело	Сутність	Характер взаємодії
деконгломерація (deconglomeration) [29, с. 393]	Гохан П.	розкрупнення через розпродаж бізнес-активів	поняття значно вужче за корпоративну реструктуризацію, входить до її складу. Може виступати як складова частини програми корпоративної реструктуризації.
дивестування (deconglomeration) [29, с. 391].		продаж частини компанії зовнішньому покупцю	
реінжиніринг бізнес-процесів (business process reengineering) [19, с. 12].	Майкл Хаммер, Джеймс Чампі	принципове переосмислення і радикальна перебудова бізнес-процесів для досягнення кардинальних покращень критичних сучасних показників ефективності	
корпоративний поворот (corporate turnaround) [23].	BNET Business Dictionary	реалізація комплексу заходів, необхідних для збереження організації від банкрутства і повернути її в стан нормальної операційної діяльності та фінансової платоспроможності. Може включати корпоративну реструктуризацію, звільнення, дослідження основних причин невдач та довгострокової програми оздоровлення організації	за своїм змістом досить схожі поняття. В той же час, корпоративна реструктуризація виступає однією з форм «корпоративного повороту».

Джерело: складено автором.

Таблиця 5

## Сутність корпоративної реструктуризації крізь призму концепцій структурних змін на підприємстві

Назва положення	Форма взаємозв'язку
концепція вартісно-орієнтованого управління	відповідно до позиції С. Гілсона, результатом корпоративної реструктуризації має бути зростання ринкової капіталізації організації
портфельна теорія Марковіца	дана теорія використовуються для оцінки ефективності диверсифікації діяльності підприємства у процесі реалізації корпоративної реструктуризації
синергетичний ефект	через реалізацію угод зі злиття та поглинання (M&A), які є складовими елементами корпоративної реструктуризації, відбувається зростання доданої вартості продукції, зменшується рівень витрат за рахунок ефекту масштабу, формуються нові канали збуту тощо
конфлікт принципал – агента	проведення корпоративної реструктуризації зменшує рівень асиметрії інформації, за рахунок підвищення прозорості внутрішніх операцій, впровадження відділу внутрішнього аудиту, оптимізації наглядової ради і т. д.
концепція сталого розвитку	в даному випадку корпоративна реструктуризація слугує засобом інтеграції корпоративної соціальної відповідальності, що призводить до зміни бізнес-процесів всередині підприємства
еволюційна теорія фірми	корпоративна реструктуризація виступає інструментом переходу до наступного етапу життєвого циклу підприємства (наприклад, під час підготовки до первинного публічного розміщення акцій)
економічна теорія організації	у процесі корпоративної реструктуризації відбувається алокація ресурсів
концепція сигналів Спенса	внаслідок проведення корпоративної реструктуризації публічні компанії підвищують рівень своєї прозорості, корпоративного управління, здійснюють випуск річних звітів, що слугує сигналом для потенційних інвесторів про надійність суб'єкта господарювання
теорія трансакційних витрат	виходячи з позиції О. Вільямсона, за рахунок проведення вертикальної інтеграції відбувається мінімізація трансакційних витрат

Джерело: розробка автора.

в) суб'єктна корпоративна реструктуризація (на рівні організаційно-управлінської, кадрової інформаційної системи).

на мезорівні:

- об'єктна корпоративна реструктуризація (на рівні груп дочірніх та залежних товариств, бізнес-напрямів);

- процесна корпоративна реструктуризація (на рівні технологічних ланцюгів у масштабах одного чи декількох продуктів);

- суб'єктна корпоративна реструктуризація (на рівні управління управляючої компанії по бізнес-напрямам, на рівні складу та структури бізнес-спрямування).

на макрорівні:

- об'єктна корпоративна реструктуризація (на рівні корпорації, наприклад, при приєднанні нових суб'єктів господарювання чи виділення із складу корпорації самостійної компанії);
- процесна корпоративна реструктуризація (на рівні участі корпорації у національних чи галузевих технологічних процесах);
- суб'єктна корпоративна реструктуризація (на рівні включення корпорації цілком до більших суб'єктів господарювання).

Реалізація корпоративної реструктуризації суб'єктом господарювання найчастіше обумовлена такими мотивами (рис. 6):

Даний перелік мотивів до проведення корпоративної реструктуризації (рис. 6) не є вичерпним та не відображає мотиви, що обумовлені змінами інституційного середовища.

Успішне проведення корпоративної реструктуризації підприємства вимагає врахування інтересів стейкхолдерів (рис. 7). Дана позиція обумовлена тим, що відповідно до положення, запропонованого у роботі «Стратегічний менеджмент: стейкхолдерський підхід» Е. Фріманом, якщо акціонери будуть враховувати інтереси заінтересованих сторін, то зможуть забезпечити отримання більше вигод у довгостроковій перспективі. Дослідником було визначено, що тільки у злагодженій багатовекторній політиці управління можна знайти відповідь на загрози, які створює сучасне ринкове середовище, що прямує до глобалізації й невизначеності [30].

Врахування інтересів стейкхолдерів у процесі корпоративної реструктуризації дозволить знизити рівень та кількість пов'язаних ризиків, сприятиме розвитку корпоративної соціальної відповідальності та підвищенню ефективності реалізації відповідного заходу.



Рис. 6. Основні мотиви щодо проведення корпоративної реструктуризації

Джерело: розроблено автором на основі [9; 21; 25; 27; 31; 32].

**Висновки.** Отже, корпоративна реструктуризація являє собою складне явище, яке охоплює значне коло теоретико-методичних та практичних аспектів. Проведення корпоративної реструктуризації дозволить вітчизняним підприємствам оптимізувати власну структуру, систему управління, бізнес-процеси, а також сформулює підґрунтя для конвергенції до міжнародних стандартів ведення бізнесу. Незважаючи на значну кількість наукових робіт, присвячених сутності корпоративної реструктуризації, не існує її чіткого визначення, що слугує гальмівним фактором розвитку механізму реалізації корпоративної реструктуризації. Запропоноване у статті визначення сутності корпоративної реструктуризації крізь призму зміни бізнес-процесів, корпоративного управління та структури підприємства слугує основою до формування пріоритетних напрямів реалізації та механізму розвитку даного виду реструктуризації. Подальшого дослідження потребують такі аспекти корпоративної реструктуризації, як визначення форм та напрямів реалізації; характеристика структурних складових системи корпоративної реструктуризації; формування підходів до оцінки ефективності її проведення тощо.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Адамов В. Е. Организационно-экономические основы механизма реструктуризации корпорации : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / В. Е. Адамов. – М., 2011. – 23 с.
2. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко. – 3-тє вид., виправ. і доп. – К. : Знання-Прес, 2009. – 299 с.
3. Баюра Д. О. Корпоративна реструктуризація як чинник підвищення ефективності корпоративного управління / Д. О. Баюра // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 12 (91). – С. 3 – 7.

Стейкхолдери	Характеристика	Очікування
Власники та акціонери	мажоритарні та міноритарні акціонери	зростання вартості та оптимізація бізнес-процесів
Кредитори	банки, міжнародні фінансові інститути	виконання умов фінансування
Інвестори	приватні інвестори, холдинги, інвестиційні банки та фонди	підвищення транспарентності та вартості бізнесу
Споживачі	національні та міжнародні компанії, вітчизняні та зарубіжні населення	отримання якісної та дешевої продукції на вигідних умовах
Постачальники	вітчизняні та іноземні підприємства	збільшення кількості замовлень
Держава	органи виконавчої та законодавчої влади; контролюючі органи	отримання якісної та дешевої продукції на вигідних умовах

Рис. 7. Матриця стейкхолдерів та очікуваних результатів корпоративної реструктуризації

Джерело: сформульовано автором на основі [30].

4. Баюра Д. О. Трансформація системи корпоративного управління в Україні : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.04. «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Д. О. Баюра. – К., 2010. – 24 с.

5. Герасина Ю. А. Проблемы стратегического управления корпоративной реструктуризацией / Ю. А. Герасина // Итоги и перспективы интегрированной системы образования в высшей школе России: образование – наука – инновационная деятельность, 26 – 28 октября 2011 г. – М. : МГИУ, 2011. – С. 523 – 526.

6. Карпунь І. Н. Санация підприємств : підручник / І. Н. Карпунь. – Львів : Магнолія-2006, 2008. – 448 с.

7. Кумз П. Цена корпоративного управління / П. Кумз, М. Уотсон, К. Кампос, Р. Ньюэлл, Г. Уилсон // Вестник МакКинси. – 2003. – № 1. – С. 32 – 39.

8. Мазур І. І. Реструктуризація підприємств і компаній / І. І. Мазур, В. Д. Шапиро. – М. : Вища школа, 2000. – 587 с.

9. Маркіна І. А. Корпоративна реструктуризація підприємств : монографія / І. А. Маркіна, А. О. Глебова ; ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». – Кіровоград : Імекс, 2010. – 198 с.

10. «Мироновский хлебопродукт» провел удачное IPO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aaa-agro.com/comments/5383.html>

11. Москвін С. Вартість компанії та корпоративне управління / С. Москвін // Цінні папери України. – 2003. – № 26. – С. 21.

12. Наливайский В. Ю. Влияние внедрения стандартов корпоративного управления на капитализацию российских компаний / В. Ю. Наливайский, Л. В. Шишикина, Р. А. Цой // Офіційний сайт журналу «Финансовые исследования» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://fnis.rsue.ru/2007-1/Na\\_Shi\\_Co.pdf](http://fnis.rsue.ru/2007-1/Na_Shi_Co.pdf)

13. Олейник Т. Рецепты реструктуризации от PwC / Т. Олейник // Бюджет. – 2004. – № 12. – С. 11 – 13.

14. Офіційний сайт компанії «Миронівський хлібопродукт» (МХП) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mhp.com.ua/uk/home>

15. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін. ; [кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін]. – 7-ме вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2008. – 552 с.

16. Терещенко О. О. Управління фінансовою санацією підприємств : підручник / О. О. Терещенко. – вид. 2-ге, без змін. – К. : КНЕУ, 2009. – 552 с.

17. Уварова А. В. Формирование и реализация организационно-экономического механизма корпоративной реструктуризации : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А. В. Уварова. – Ростов-на-Дону, 2007. – 24 с.

18. Мітюков І. О. Фінансові послуги України : енциклоп. довід. / І. О. Мітюков, В. Т. Александров, О. І. Ворона, С. М. Недбаєва. – Т. 6. – К. : Укрбланковидав, 2001. – 890 с.

19. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Д. Чампи. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 268 с.

20. Шегда А. В. Економіка підприємства : підручник / А. В. Шегда та ін. ; [ред. А. В. Шегда]. – К. : Знання, 2006. – 615 с.

21. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова та ін. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

22. Abbass F. Alkhafaji Corporate Transformation and Restructuring: A Strategic Approach / F. Abbass. – Westport, Conn. : Quorum Books, 2001. – 259 p.

23. BNET Business Dictionary [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://digbig.com/5badnw>

24. Collins Business English Dictionary [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/corporate-restructuring?showCookiePolicy=true>

25. Van Horn J. C. Fundamentals of Financial Management / J. C. Van Horn, J. M. Wachowicz. – 12th edition. – South-Western Cengage Learning, 2004. – 1248 p.

26. Jensen M. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure / M. Jensen, W. Meckling // Journal of Financial Economics. – 1976. – P. 305 – 360.



27. Blatz M. Corporate Restructuring: Finance in Times of Crisis / M. Blatz, Karl-J. Kraus, S. Haghani. – Springer Science & Business Media, 2006. – 180 p.
28. Oxford Dictionary of Business and Management [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oxfordreference.com/search?siteToSearch=aup&q=corporate+restructuring&searchBtn=Search&isQuickSearch=true>
29. Patrick A. Gaughan Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructurings / A. Patrick. – 5th Edition. – Wiley, 2010. – 672 p.
30. Freeman R. E. Strategic Management: A Stakeholder Approach / R. E. Freeman. – Boston, 1984. – 292 p.
31. Das R. Corporate Restructuring: Enhancing the Shareholder Value / Ranjan Das, Udayan Kumar Basu. – Tata McGraw-Hill Education, 2004. – 287 p.
32. Stuart C. Gilson Creating Value through Corporate Restructuring: Case Studies in Bankruptcies, Buyouts, and Breakups / C. Stuart. – 2nd Edition. – John Wiley & Sons. – 848 p.
33. Taxation of Corporate Restructuring Reorganizations. Special report. Bureau of National Affairs [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.hoganlovells.com/files/Publication/5c6a28b1-d958-447d-b31a-9221c1bd57f3/Presentation/PublicationAttachment/7d6fa672-b440-4d56-a60a-9750030cb62f/TaxPlanningInt\\_Legendre\\_Dec2008.pdf](http://www.hoganlovells.com/files/Publication/5c6a28b1-d958-447d-b31a-9221c1bd57f3/Presentation/PublicationAttachment/7d6fa672-b440-4d56-a60a-9750030cb62f/TaxPlanningInt_Legendre_Dec2008.pdf)
- REFERENCES**
- Adamov, V. E. "Organizatsionno-ekonomicheskie osnovy mekhanizma restrukturyzatsii korporatsii" [Organizational-economic bases restructuring mechanism corporation]. avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk : 08.00.05, 2011.
- Azarenkova, H. M., Zhuravel, T. M., and Mykhailenko, R. M. Finansy pidpriemstv [Finance Companies]. Kyiv: Znannia-Pres, 2009.
- Abbass, F. Alkhafaji Corporate Transformation and Restructuring: A Strategic Approach Westport, Conn. : Quorum Books, 2001.
- Baiura, D. O. "Transformatsiia systemy korporatyvnoho upravlinnia v Ukraini" [Transformation of corporate governance in Ukraine]. avtoref. dys. ... dokt. ekon. nauk : 08.00.04, 2010.
- Baiura, D. O. "Korporatyvna restrukturyzatsiia iak chynnyk pidvyshchennia efektyvnosti korporatyvnoho upravlinnia" [Corporate restructuring as a factor in increasing the efficiency of corporate governance]. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini, no. 12 (91) (2008): 3-7.
- "BNET Business Dictionary" <http://digbig.com/5badnw>
- Blatz, M., Kraus, Karl-J., and Haghani, S. Corporate Restructuring: Finance in Times of Crisis: Springer Science & Business Media, 2006.
- "Collins Business English Dictionary" <http://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/corporate-restructuring?showCookiePolicy=true>
- Das, R., and Basu, U. K. Corporate Restructuring: Enhancing the Shareholder Value: Tata McGraw-Hill Education, 2004.
- Freeman, R. E. Strategic Management: A Stakeholder Approach Boston, 1984.
- Gerasina, Yu. A. "Problemy strategicheskogo upravleniia korporativnoy restrukturyzatsiei" [Problems of strategic management of corporate restructuring]. Itogi i perspektivy integrirovannoy systemy obrazovaniia v vysshey shkole Rossii: obrazovanie - nauka - innovatsionnaia deiatelnost. Moscow: MGU, 2011. 523-526.
- Jensen, M., and Meckling, W. "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure" Journal of Financial Economics (1976): 305-360.
- Khammer, M., and Champi, D. Reinzhiniring korporatsii. Manifest revoliutsii v biznese [Reengineering the Corporation. Manifesto of the revolution in the business]. Moscow: Mann, 2011.
- Karpun, I. N. Sanatsiia pidpriemstv [Remediation companies]. Lviv: Mahnoliia-2006, 2008.
- Kumz, P. et al. "Tsena korporativnogo upravleniia" [Price of corporate governance]. Vestnik MakKinsi, no. 1 (2003): 32-39.
- Mitiukov, I. O. et al. Finansovi posluhy Ukrainy [Financial services Ukraine]. Kyiv: Ukrblankovydav, 2001.
- Moskvin, S. "Vartist kompanii ta korporatyvne upravlinnia" [The cost companies and corporate governance]. Tsinni papery Ukrainy, no. 26 (2003): 21-.
- Mazur, I. I., and Shapiro, V. D. Restrukturyzatsiia predpriatiy i kompaniy [Restructuring of enterprises and companies]. Moscow: Vysshaia shkola, 2000.
- "«Mironovskiy khleboprodukt» provel udachnoe IPO" [«Mironovskiy Khleboproduct» held a successful IPO]. <http://www.aaa-agro.com/comments/5383.html>
- Markina, I. A., and Hliebova, A. O. Korporatyvna restrukturyzatsiia pidpriemstv [Corporate Restructuring]. Kirovohrad: Imeks, 2010.
- Nalivayskiy, V. Yu., Shishikina, L. V., and Tsoi, R. A. "Vliyaniye vnedreniia standartov korporativnogo upravleniia na kapitalizatsiu rossiiskikh kompaniy" [The impact of the introduction of corporate governance standards for the capitalization of Russian companies]. [http://finis.rusue.ru/2007-1/Na\\_Shi\\_Co.pdf](http://finis.rusue.ru/2007-1/Na_Shi_Co.pdf)
- Oftsiynyi sait kompanii «Myronivskiy khliboprodukt» (MKhP). <http://www.mhp.com.ua/uk/home>
- "Oxford Dictionary of Business and Management" <http://www.oxfordreference.com/search?siteToSearch=aup&q=corporate+restructuring&searchBtn=Search&isQuickSearch=true>
- Oleynik, T. "Retsepty restrukturyzatsii ot PwC" [Recipes restructuring of PVA]. Biudzhet, no. 12 (2004): 11-13.
- Poddieryohin, A. M. et al. Finansy pidpriemstv [Finance Companies]. Kyiv: KNEU, 2008.
- Patrick, A. Gaughan Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructurings Wiley, 2010.
- Shershnyova, Z. Ye. et al. Stratehichne upravlinnia [Strategic management]. Kyiv: KNEU, 2004.
- Shehda, A. V. et al. Ekonomika pidpriemstva [Business enterprises]. Kyiv: Znannia, 2006.
- Stuart, C. Gilson Creating Value through Corporate Restructuring: Case Studies in Bankruptcies, Buyouts, and Breakups: John Wiley & Sons.
- Tereshchenko, O. O. Upravlinnia finansovoiu sanatsiiei pidpriemstv [Management of financial sanitation companies]. Kyiv: KNEU, 2009.
- "Taxation of Corporate Restructuring Reorganizations. Special report. Bureau of National Affairs" [http://www.hoganlovells.com/files/Publication/5c6a28b1-d958-447d-b31a-9221c1bd57f3/Presentation/PublicationAttachment/7d6fa672-b440-4d56-a60a-9750030cb62f/TaxPlanningInt\\_Legendre\\_Dec2008.pdf](http://www.hoganlovells.com/files/Publication/5c6a28b1-d958-447d-b31a-9221c1bd57f3/Presentation/PublicationAttachment/7d6fa672-b440-4d56-a60a-9750030cb62f/TaxPlanningInt_Legendre_Dec2008.pdf)
- Uvarova, A. V. "Formirovanie i realizatsiia organizatsionno-ekonomicheskogo mekhanizma korporativnoy restrukturyzatsii" [Formation and implementation of organizational and economic mechanism of corporate restructuring]. avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk : 08.00.05, 2007.
- Van Horn, J. C., and Wachowicz, J. M. Fundamentals of Financial Management: South-Western Cengage Learning, 2004.

## АНАЛІЗ ТА МОДЕЛЮВАННЯ СИНЕРГІЧНОГО ЕФЕКТУ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ МІКРОЕКОНОМІЧНОГО РІВНЯ

© 2015 СКИЦЬКО В. І.

УДК 330.46:658.8

Скицько В. І.

### Аналіз та моделювання синергічного ефекту логістичних систем мікроекономічного рівня

Логістичні системи, зокрема, мікроекономічного рівня є складними системами, в межах яких відбувається постійна скоординована взаємодія їх компонентів, що може зумовити виникнення синергічного ефекту, який необхідно уміти оцінювати з метою його врахування в обґрунтуванні та прийнятті управлінських рішень. У даній роботі описані такі види синергічного ефекту логістичних систем: міжособистісної взаємодії; управлінський; інвестиційний; фінансовий; операційний; торговий; маркетинговий; взаємодії людини та сучасних інформаційно-комунікаційних засобів та технологій; інформаційний. Окреслено, що синергічний ефект логістичних систем може проявлятися таким чином: мінімізація загальних витрат по логістичній системі; ріст бажаного результату функціонування логістичної системи; підвищення конкурентних переваг в межах логістичної системи. У роботі досліджено низку напрямів щодо розробки економіко-математичних моделей оцінювання та прогнозування синергічного ефекту, зокрема, за допомогою кореляційно-регресійного аналізу, інструментарію математичного програмування тощо. Синергічний ефект є важливим та складним явищем логістичної системи та умов її функціонування, а тому важко побудувати одну єдину загальну математичну модель оцінювання такого ефекту для усіх можливих логістичних систем. Дана робота може бути орієнтиром для подальших досліджень, перш за все, у напрямі розробки економіко-математичних моделей оцінювання та прогнозування синергічного ефекту для конкретних логістичних систем з використанням сучасного інструментарію аналітичного та імітаційного моделювання.

**Ключові слова:** синергія, синергічний ефект, логістична система

**Формул:** 2. **Бібл.:** 13.

**Скицько Володимир Іванович** – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра економіко-математичного моделювання, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

**Email:** skitsko.kneu@gmail.com

УДК 330.46:658.8

UDC 330.46:658.8

#### Скицько В. І. Анализ и моделирование синергического эффекта логистических систем микроэкономического уровня

Логистические системы, в частности, микроэкономического уровня являются сложными системами, в рамках которых происходит постоянное скоординированное взаимодействие их компонент, которое может обусловить возникновение синергического эффекта, который необходимо уметь оценивать с целью его учета в обосновании и принятии управленческих решений. В данной работе описаны такие виды синергического эффекта логистических систем: межличностного взаимодействия; управленческий; инвестиционный; финансовый; операционный; торговый; маркетинговый; взаимодействия человека и современных информационно-коммуникационных средств и технологий; информационный. Определено, что синергический эффект логистических систем может проявляться следующим образом: минимизация общих затрат по логистической системе; рост желаемого результата функционирования логистической системы; повышение конкурентных преимуществ в рамках логистической системы. В работе исследован ряд направлений по разработке экономико-математических моделей оценивания и прогнозирования синергического эффекта, в частности, с помощью корреляционно-регрессионного анализа, инструментария математического программирования и др. Синергический эффект является важным и сложным явлением логистической системы и условий ее функционирования, а потому трудно построить одну единую общую математическую модель оценки такого эффекта для всех возможных логистических систем. Данная работа может быть ориентиром для дальнейших исследований, прежде всего, в направлении разработки экономико-математических моделей оценки и прогнозирования синергического эффекта для конкретных логистических систем с использованием современного инструментария аналитического и имитационного моделирования.

**Ключевые слова:** синергия, синергический эффект, логистическая система

#### Skitsko V. I. Analysis and Modeling of the Synergizing Effect of Logistical Systems at the Microeconomic Level

Logistical systems, in particular, those operating at the microeconomic level, are complex systems whose components are constantly interacting in a coordinated manner, which may result in the synergizing effect, and one must know how to evaluate it with a view to taking it into account for substantiation of decisions and managerial decision making. This study describes such types of the synergizing effect of logistical systems as: the effect of interpersonal interaction; managerial; investment-related; financial; operational; trade; marketing types; interaction of an individual and modern information and communication means and technologies; informational type. The study points out that the synergizing effect of logistical systems may manifest itself in the following way: minimization of overall spending within the logistical system; increase in the desired result of logistical system functioning; growing competitive advantages within the logistical system. The work studies a series of directions in the development of economic and mathematical models for evaluation and forecasting of the synergizing effect using, in particular, correlation and regression analysis, mathematical programming tools, etc. The synergizing effect is an important and complex phenomenon of the logistical system and its functioning environment, for which reason it appears difficult to construct a single general mathematical model for evaluation of such an effect for any possible logistical system. This work can serve as a reference point for further research, first of all, in the area of development of economic and mathematical models for evaluation and forecasting of the synergizing effect for specific logistical systems using the modern tools of analytical and simulation modeling.

**Keywords:** synergy, synergizing effect, logistical system

**Formulae:** 2. **Bibl.:** 13.

**Skitsko Volodymyr I.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Economic and Mathematical Modeling, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

**Email:** skitsko.kneu@gmail.com

Формул: 2. Библ.: 13.

*Скицько Володимир Іванович* – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра економіко-математического моделювання, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Email: skitsko.kneu@gmail.com

**Постановка проблеми.** Майже в будь-якій сфері діяльності людини виникає поняття взаємодії (людини з людиною, людини із автомобілем, людини з комп'ютером тощо). Метою такої взаємодії є досягнення кращого результату, ніж без взаємодії, наприклад: студент займається з викладачем для глибокого опанування знань, самостійно зробити це йому було б важко; людина використовує автомобіль для подолання відстані швидше, ніж це вона робила б пішки; покупець під час покупки продукції радиться зі спеціалістами чи консультантами тощо.

В економіці відбувається постійна взаємодія одних суб'єктів господарювання з іншими, за якої кожен з них намагається досягти як власної мети, так і спільної. Зокрема, виробник взаємодіє із низкою інших підприємств (спеціалізованими перевізниками – логістичними компаніями, дистриб'юторами, мережами супермаркетів, рекламними агенціями тощо) з метою більш ефективного просування та доставки виробленої ним продукції до кінцевого споживача, щоб у результаті отримати збільшення обсягу виробленої та проданої продукції і відповідного підвищення рівня прибутку. Звичайно, виробник може і самостійно реалізувати власну продукцію кінцевим споживачам, проте у цьому випадку йому необхідно побудувати якісну систему доставки та реалізації продукції. На нашу думку, мати сучасне виробництво, високотехнологічний логістичний центр, потужний автопарк, широку мережу магазинів можуть дозволити собі тільки великі підприємства (корпорації) національного та міжнародного масштабу на противагу середнім та малим підприємствам національного, регіонального чи місцевого значення.

Наразі більшість вітчизняних Інтернет-магазинів для доставки товарів кінцевим споживачам користуються послугами компаній з експрес-доставки та кур'єрських служб. Від такої співпраці вииграють усі учасники процесу: споживач – товар доставляється в найкоротший термін; перевізник та Інтернет-магазин отримують взаємовигідне партнерство на тривалий період; Інтернет-магазин зосереджує свою увагу на процесах прийому, обробки замовлення, співпраці з виробниками та дистриб'юторами щодо наявності асортименту товару; перевізник, маючи постійних ключових партнерів, може відкривати нові відділення, розширяти перелік послуг з логістики тощо. Особливо актуальна така співпраця Інтернет-магазинів з перевізниками за нинішніх умов ведення бізнесу в Україні (зокрема, суттєвої девальвації гривні, що зумовлює відповідне зростання цін і малопрогнозований попит). Однією із переваг роботи з компаніями з експрес-доставки для Інтернет-магазину є еластичність витрат, які будуть змінюватися разом із продажами продукції [1].

Виробник (дистриб'ютор, гуртовик тощо), продавець (мережа супермаркетів, Інтернет-магазин і т. п.), перевізник (компанія з експрес-доставки, кур'єрська служба

тощо), з одного боку, є самостійними мікрологістичними системами, з іншого – взаємодіючи, утворюють ланцюг поставок – логістичну систему вищого рівня (металогістичну систему або інтегровану мікрологістичну систему). Якщо вважати, що мікроекономічний рівень господарювання охоплює економічно відособлені одиниці (до яких відносять об'єднання, фірми, підприємства, домогосподарства), окремі ринки, конкретні ціни і конкретні товари та послуги [2], то можна говорити, що зазначені вище логістичні системи є *логістичними системами мікроекономічного рівня*.

Однією із причин побудови логістичних систем (в тому числі й мікроекономічного рівня) є виникнення синергічного ефекту, який може проявлятися у такому: підвищення швидкості руху матеріального потоку від виробника до споживача; скорочення загальних витрат учасників логістичної системи (виробників, дистриб'юторів, перевізників тощо); підвищення рівня логістичного обслуговування, що сприяє збільшенню додаткової вартості (корисності) для споживача [3]. Іншими словами, синергічний ефект, що може мати місце в логістичній системі, – це деякий результат (додатковий ефект), який виникає під час взаємодії компонент логістичної системи. З метою прийняття ефективних управлінських рішень існує потреба, зокрема, в оцінюванні такого ефекту за допомогою відповідних математичних моделей.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різні аспекти прояву, аналізу, оцінювання, управління та моделювання синергічного ефекту в соціально-економічних системах досліджують у своїх наукових та практичних роботах такі вітчизняні та зарубіжні автори, як: І. Ансофф, В. А. Балабан, В. В. Віноградов, О. В. Гошовська, А. А. Краснов, Г. А. Краснов, Е. Кемпбелл, А. М. Лиманський, О. Г. Підвальна, А. С. Полянська, Ж. В. Поплавська, І. Пригожин, І. Стенгерс, М. В. Ситницький, А. В. Чмут та інші.

І. В. Алякринський, Є. В. Криківський, О. А. Похильченко, Т. Н. Скоробогатова, В. П. Решетило, А. О. Лобашов є одними із небагатьох вчених, які досліджують явище синергії в логістиці.

Аналіз праць зазначених та інших авторів щодо проблеми синергічного ефекту дозволяє дійти висновку щодо актуальності даної проблеми та існування низки аспектів, які потребують подальших досліджень. Зокрема, незважаючи на наявні математичні моделі кількісного оцінювання прояву синергічного ефекту в різних соціально-економічних системах (зокрема, у процесах прийняття управлінських рішень), існує потреба в аналізі та уточненні існуючих та обґрунтуванні нових концептуальних засад застосування адекватного математичного інструментарію підтримки прийняття управлінських рішень у логістиці за умов невизначеності, конфліктності та зумовленого ними ризику з урахуванням прояву можливого синергічного ефекту.



**Мета дослідження** полягає в розвитку існуючих концептуальних аспектів аналізу, оцінювання та моделювання синергічного ефекту логістичних систем мікроекономічного рівня.

**Основні результати дослідження.** Логістичні системи є важливими елементами економіки на усіх рівнях (мікро-, мезо-, макро-). Завдяки ним (логістичним системам) відбувається узгоджений (координований) осмислений рух матеріального потоку та супроводжуваних його сервісних, інформаційних, фінансових потоків та потоку інтелектуально-трудова ресурсів для досягнення певних цілей, зокрема, збільшення доходів (прибутку) та зменшення витрат (збитків) компонент логістичної системи. Проте, логістичні системи зазвичай є слабкоструктурованими [4], динамічними, складними. Вони складаються з компонент, які взаємодіють між собою. Можна прийняти гіпотезу, що складним логістичним системам властива ієрархічна структура, в якій взаємодія відбувається між компонентами одного рівня ієрархії і неможлива між компонентами різних за рівнем ієрархії.

Елементи вищого рівня ієрархії фактично здійснюють агрегування елементів нижчого рівня за деякими ознаками. Елементи нижчого рівня взаємодіють між собою у разі, коли вони відносяться до одного й того самого елемента вищого рівня, або до різних, проте взаємодіючих між собою. Коли елементи досліджуваного рівня не взаємодіють між собою, то й елементи нижчого рівня, які відносяться до цих елементів, не будуть взаємодіяти між собою. Узгоджена взаємодія компонент логістичної системи (елементів ієрархічної структури) дозволяє говорити про логістичну систему як єдине (ціле) та можливість прояву синергічного ефекту.

Вважатимемо, що *синергія (у логістиці)* – це цілеспрямована, скоординована та взаємна дія двох або більше компонент логістичної системи для досягнення деякої їх спільної мети, в результаті якої (дії) виникає інтегрований результат, який є більшим за сумарний результат у вигляді звичайної суми результатів від окремої дії кожного з цих компонент. Тоді, *синергічним ефектом (або ефектом синергії)*, що може мати місце в логістичній системі, будемо називати деякий результат (додатковий ефект), який виникає під час скоординованої (узгодженої) взаємодії компонент логістичної системи.

Синергічний ефект в логістичних системах може мати місце завдяки субадитивності та суперадитивності [5; 6]. Сутність субадитивності полягає у скороченні загальних витрат компонент логістичної системи за сталого обсягу продукції, що переміщається в цій системі. А сутність суперадитивності проявляється у збільшенні сукупного прибутку підприємств-учасників логістичного ланцюга поставок порівняно із загальною сумою прибутків цих підприємств у разі, коли б такого ланцюга не існувало.

Розрізняють синергію розширення (до складу якої входять синергії, що виникають завдяки субадитивності та суперадитивності) та синергію зв'язності (до складу якої входить лише синергія, що виникає завдяки суперадитивності) [5]. Синергія розширення може мати місце у результаті взаємодії різних логістичних систем (логістичних ланцюгів поставок) між собою, що полягає у використанні компонент одна одної. Синергія зв'язності виникає тоді,

коли в результаті об'єднання компонент логістичних систем, яких (компонент) кожній (системі) із них не вистачає, утворюються якісно нові компоненти.

Існують різні методичні підходи щодо класифікації синергічного ефекту соціально-економічних систем, які можуть бути застосовані й до логістичних систем. Зокрема, в [7] пропонується синергічний ефект класифікувати за такими ознаками: 1) за параметрами оцінювання (кількісний, якісний); 2) за фазою реалізації (початковий, результативний); 3) за ознаками ефекту (позитивний, негативний); 4) за напрямом впливу (прямий, опосередкований); 5) за природою виникнення (функціональний, інтеграційний, ефект комплексних переваг, ефект конгломерату); 6) за сферою реалізації (операційний, фінансовий, управлінський).

На основі результатів, які висвітлені у [8], опишемо далі види синергічного ефекту, що може мати місце в результаті кооперативної (узгодженої) поведінки компонент логістичної системи.

*Синергічний ефект міжособистісної взаємодії.* Однією із основних складових логістичної системи є працівники підприємств. Кожен із них виконує певні завдання на належному професійному рівні, проте цього не достатньо, якщо разом їх дії не є злагодженими, скерованими та кооперативними, то в цьому випадку успішне досягнення поставленої мети функціонування логістичної системи є сумнівним. Окрім того, масштабність (обсяги) логістичних процесів зумовлює і спеціалізацію працівників: на малих підприємствах працівник може фактично виконувати завдання кількох вузькоспеціалізованих працівників великого підприємства. В цьому випадку синергічний ефект буде мати місце із більшою ймовірністю та більшим за розмірами на великих підприємствах, де можуть утворюватися потужні команди фахівців, що володіють необхідними професійними знаннями та здібностями, мають відповідний досвід для вирішення вузькоспеціалізованої проблеми.

*Управлінський синергічний ефект.* Створення логістичних центрів у системі постачання централізує певні бізнес-процеси та дає можливість покращити умови зберігання продукції та сировини, сприяє оптимізації їх поставок як на склад, так і споживачам. Наприклад, великі торговельні мережі у своїй структурі мають окремі логістичні центри (склади продукції), де відбуваються централізовані скоординовані процеси закупівлі продукції, розвезення її до магазинів мережі тощо. В цьому випадку виникає управлінський синергічний ефект, якого важко досягти у разі децентралізації таких процесів (зокрема, коли б кожен магазин мережі робив окремі закупівлі необхідної продукції та самостійно її отримував). Окрім того, будь-які інноваційні підходи та методи в управлінні логістичною системою також зумовлюють виникнення управлінського синергічного ефекту.

*Інвестиційний синергічний ефект* виникає в результаті сумісного використання виробничих потужностей, спільних запасів продукції та сировини тощо [8].

*Фінансовий синергічний ефект* пов'язаний, насамперед, з фінансовими потоками, які перебігають в логістичній системі, та може проявлятися, зокрема, у такому [8]: зниження ступеню фінансового ризику; диверсифікація клієнтських сегментів; зниження нестійкості фінансових потоків; зниження ділового ризику тощо.



Операційний синергічний ефект у логістичній системі пов'язаний із операційною діяльністю її компонент та виникає у результаті взаємного використання виробничих потужностей та персоналу компонент логістичної системи, розподілу витрат між компонентами логістичної системи, переміщенні в логістичній системі великих партій продукції тощо.

Торговий синергічний ефект виникає у результаті узгоджених дій компонент логістичної системи, які зорієнтовані на потреби кінцевого споживача продукції. Наприклад, розглянемо логістичний ланцюг поставки товару від виробника до кінцевого споживача, в якому задіяні виробник, дистриб'ютор, перевізник. В цьому випадку збільшення обсягів продажу продукції, як одного із проявів торгового синергічного ефекту, можна досягти, зокрема, завдяки оптимізації витрат, пов'язаних з рекламуванням, просуванням, продажем, перевезенням продукції споживачу. Тут оптимізація коштів полягає в такому: кожен із учасників ланцюга поставок повністю фінансує певний сегмент робіт, пов'язаних із просуванням продукції до кінцевого споживача, задоволення його потреб, що повинно зумовити збільшення обсягу продажів. Зокрема, власним коштом виробник проводить рекламні та маркетингові заходи, дистриб'ютор розширює мережу розповсюдження товару, перевізник покращує автопарк, мережу транзитних складів тощо. Ці дії учасники ланцюга поставок узгоджують між собою. Така кооперація дозволяє без зайвих витрат користуватися учасникам ланцюга поставок ресурсами один одного. Наприклад, не витрачаючи додаткові кошти на рекламні компанії (які проводить виробник), дистриб'ютор може без додаткових витрат через торгові мережі інтенсивніше продавати продукцію кінцевому споживачу. Окрім того, торговий синергічний ефект може виникнути у випадку, коли один канал постачання продукції від виробника до споживача використовується різними логістичними ланцюгами поставок.

Різновидом торгового синергічного ефекту є *маркетинговий* [8; 9], де головне місце відведене комунікаційній політиці учасників логістичного ланцюга (насамперед, виробника) із кінцевим споживачем.

Синергічний ефект в результаті взаємодії людини та сучасних інформаційно-комунікаційних засобів та технологій особливо проявляється в межах електронної логістики, задачею якої є, зокрема, забезпечення управління запасами на складах та перевезення продукції кінцевому споживачеві за допомогою електронного обміну даними, Інтернету, бездротових і мобільних комунікаційних технологій, радіочастотної ідентифікації тощо з метою надання додаткових логістичних послуг кінцевому споживачеві. Очевидно, що синергічний ефект може мати місце за умов, що особа, котра використовує новітні технології, володіє відповідними професійними компетенціями.

Інформаційний синергічний ефект виникає в результаті використання інформації як повноцінної продукції, що може приносити додатковий прибуток (зокрема, за рахунок підвищення обсягу продажів). Наприклад, виробники інноваційної продукції (смартфонів, планшетів, ноутбуків тощо) ще до появи її у торговій мережі зумовлюють ажіотаж навколо власних новинок, зокрема, представляючи її

на міжнародних виставках, анонсує в різних спеціалізованих Інтернет-виданнях тощо. Зокрема, в цьому році попередні замовлення на нові смартфони Galaxy S6 та Galaxy S6 Edge компанії Samsung разом досягли рекордної відмітки 20 мільйонів замовлень [10]. Це при тому, що практично усі покупці до здійснення замовлення ці смартфони фізично не могли помацати, протестувати їх тощо (як у звичайному магазині). Замовлення були зроблені покупцями, лише ґрунтуючись на доступній інформації виробника у вигляді тексту, фото, відео в Інтернеті. Покупці з цілого світу прагнуть отримати таку продукцію якомога швидше, що зумовлює побудову ефективної логістичної системи (ланцюга постачання).

Отже, синергічний ефект в логістичних системах може проявлятися, зокрема, таким чином:

- 1) мінімізація загальних витрат по логістичній системі (за рахунок використання ресурсів компонент системи можлива загальна економія ресурсів; зниження витрат на збір, обробку та передачу інформації; зменшення витрат на контроль якості проведення логістичних операцій; поділ витрат між компонентами логістичної системи тощо);
- 2) ріст бажаного результату функціонування логістичної системи (за рахунок підвищення якості обслуговування споживачів (зокрема, сервісного післяпродажного обслуговування), зростання обсягів продажу продукції; скорочення часу перебігу матеріальних потоків у логістичній системі; гнучка цінова політика на продукцію та її доставку без зменшення загального обсягу прибутку в логістичній системі тощо);
- 3) підвищення конкурентних переваг у межах логістичної системи (скоординована (узгоджена) взаємодія компонент логістичної системи (підприємств в ланцюгу поставок) дозволяє їм підвищити конкурентні переваги та збільшувати власну частку на ринку товарів та послуг; за рахунок вузької спеціалізації взаємодіючих складових логістичної системи (підприємств в ланцюгу поставок), кожен з них може більше зосередитися на власному розвитку (наприклад, виробник може займатися лише виробництвом, не надто турбуючись про доставку продукції до споживачів, і навпаки, перевізник буде вирішувати лише питання своєчасної та без втрат доставки продукції без втручання у її виробництво); можливість надання комплексних послуг у межах логістичної системи тощо).

Можна висунути гіпотезу, що із зростанням синергії в логістичній системі зростає і її конкурентоспроможність. Це зумовлено, зокрема, тим, що не достатньо тільки виготовити якісну і потрібну продукцію чи надати послугу, потрібно уміти її донести до споживача. Поняття конкуренції на сьогодні вийшло за межі продукції (товару чи послуги) та перейшло у сферу конкуренції управлінських структур [11]. Блок управління логістичною системою – це деяка організаційна структура, до складу якої входять: компетентні особи чи особа, які наділені повноваженнями для прийняття рішень щодо управління логістичною системою й котрі несуть відповідальність за наслідки цих рішень; засоби (на-

приклад, окремі інтелектуальні системи прийняття рішень або певні модулі автоматизованої системи управління), за допомогою яких аналізується інформація та здійснюється управління логістичною системою. Основною задачею управління логістичною системою є досягнення цілей її функціонування: доставка потрібної продукції у потрібній кількості належної якості за узгодженою ціною в узгоджене місце та в зазначений час потрібному споживачеві. Цього можна досягти, зокрема, завдяки постійному та координованому розвитку усіх компонент логістичної системи, в результаті якого може виникнути синергійний ефект.

В межах управління логістичною системою виникає питання щодо оцінювання можливого синергійного ефекту з метою прийняття ефективних управлінських рішень.

Адаптувавши запропоновані в [12] математичні моделі оцінювання синергійного ефекту залежно від економічного рівня його прояву до логістичних систем, можна отримати таке:

$$E = \sum_{i=1}^I E_{ki} = \sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^{J_i} E_{pij} = \sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^{J_i} \sum_{q=1}^{Q_{ij}} (E_{Годijq} + E_{Гддijq}), \quad (1)$$

де  $E_{ki}$  – синергійний ефект  $i$ -ої компоненти логістичної системи (підприємства в ланцюгу поставок);

$i = \overline{1, I}$  – умовний номер компоненти;

$I$  – загальна кількість компонент;

$E_{pij}$  – синергійний ефект  $j$ -ого підрозділу  $i$ -ої компоненти логістичної системи;

$j = \overline{1, J_i}$  – умовний номер підрозділу;

$J_i$  – загальна кількість підрозділів в  $i$ -й компоненті;

$E_{Годijq}$  – синергійний ефект  $q$ -ої робочої групи основної діяльності  $j$ -ого підрозділу  $i$ -ої компоненти логістичної системи;

$E_{Гддijq}$  – синергійний ефект  $q$ -ої робочої групи допоміжної діяльності  $j$ -ого підрозділу  $i$ -ої компоненти логістичної системи;

$q = \overline{1, Q_{ij}}$  – умовний номер групи в  $j$ -ому підрозділу  $i$ -ої компоненти;

$Q_{ij}$  – загальна кількість груп в  $j$ -ому підрозділу  $i$ -ої компоненти.

Використання формули (1) потребує вирішення, зокрема, таких питань: за допомогою яких економічних показників визначати синергійний ефект; знаходження функціональної залежності цих показників від факторів прояву цього ефекту. У групі такими факторами можуть бути здібності, навички та освіта співробітників, технічне оснащення їх робочих місць, коопераційні інформаційні зв'язки між співробітниками тощо. Вважатимемо, що група співробітників, підрозділ, компонента логістичної системи відносяться до деякого її (системи) ієрархічного представлення, де група – це нижній рівень, а компонента – вищий. Групи співробітників утворюють підрозділ, а підрозділи утворюють компоненту логістичної системи. Тоді, визначивши функціональну залежність факторів прояву синергійного ефекту і оцінивши його для груп, які складають деякий підрозділ, можна оцінити синергійний ефект для цього підрозділу, зокрема, здійснивши агрегування оцінок для груп. Оцінивши синергійний ефект для підрозділів, можна оцінити синергійний ефект для компоненти логістичної системи, яка складається із цих підрозділів.

Для оцінювання синергійного ефекту групи співробітників можна скористатися, зокрема, запропонованою в [13] методикою визначення рейтингу внутрішнього синергізму колективної системи (групи співробітників). Згідно з цією методикою будується матриця оцінок ділових відношень між членами групи (колективу), в якій значення елементів відповідають оцінкам членів групи щодо корисності їх ділового спілкування з іншими членами групи (наприклад, за шкалою у вигляді балів від 0 до 10). Матриця є квадратною, кількість рядків та стовпців відповідає кількості членів групи. Вводиться гіпотеза, що значення усіх елементів головної діагоналі дорівнюють нулю. Для цієї матриці знаходяться максимальне власне значення та відповідний йому власний вектор. Кількість елементів даного вектора відповідає кількості членів групи. Автори [13] вважають, чим значення елементу цього вектора є більшим, тим більшим є вклад у внутрішній синергізм групи відповідного її співробітника.

З двох груп співробітників внутрішній синергізм буде вищий у тієї, максимальне власне значення матриці оцінок ділових відношень між членами групи якої буде більшим. Для порівняльного аналізу вкладів у внутрішній синергізм групи кожного із членів двох груп перераховується власний вектор однієї із матриць оцінок ділових відношень між членами групи (наприклад, другої групи) за формулою:

$$V'_2 = V_2 \frac{\lambda_2}{\lambda_1}, \quad (2)$$

де  $V'_2$  – перерахований власний вектор матриці оцінок ділових відношень між членами другої групи (колективу) співробітників;

$V_2$  – власний вектор матриці оцінок ділових відношень між членами другої групи (колективу) співробітників;

$\lambda_i$  – максимальне власне значення матриці оцінок ділових відношень між членами  $i$ -ої групи (колективу) співробітників;  $i = \overline{1, 2}$ .

Порівнюючи власний вектор матриці оцінок ділових відношень між членами першої групи (колективу) співробітників  $V_1$  та перерахований власний вектор матриці оцінок ділових відношень між членами другої групи (колективу) співробітників  $V'_2$ , визначається загальний рейтинг вкладів кожного із співробітників цих двох груп у внутрішній синергізм. Цей рейтинг можна вважати фактором синергійного ефекту логістичної системи.

Здійснивши регресійний аналіз, можна з'ясувати функціональну залежність (модель зв'язку) економічних показників функціонування логістичної системи (які виражають синергійний ефект) від характеристик рейтингу (наприклад, максимального значення вкладу співробітника у внутрішній синергізм, середнього значення, кількості груп, кількості співробітників тощо). Така регресійна модель дозволяє, зокрема, оцінити прогнозне значення економічних показників (які виражають синергійний ефект) залежно від можливих значень характеристик рейтингу. Провівши кореляційно-регресійний аналіз, можна оцінити тісноту зв'язку між досліджуваними економічними показниками та характеристиками рейтингу.

Оцінити синергійний ефект логістичної системи можна також за допомогою інструментарію математичного програмування. Економіко-математична модель логістичної системи в цьому випадку буде складатися з таких компонентів: 1) цільова функція, яку необхідно мінімізувати або максимізувати. Цільова функція являє собою функціональну залежність економічного показника, що виражає синергійний ефект, від факторів його (синергійного ефекту) прояву в логістичних системах. Фактори в цій моделі є змінними; 2) система обмежень змінних низкою умов та параметрів логістичної системи, що являє собою систему математичних рівнянь та нерівностей; 3) обмеження невід'ємності усіх змінних, які досліджуються в даній задачі.

Припустимо, що синергійний ефект проявляється через підвищення загального обсягу прибутку логістичної системи, а факторами його прояву є оцінена певним чином низка компетенцій співробітників, рівень технічного та програмного забезпечення логістичних бізнес-процесів тощо. Економіко-математичну задачу в цьому випадку можна сформулювати таким чином: визначити такий рівень компетенцій працівників та технічного і програмного забезпечення логістичної системи, за яких досягається максимально можливий обсяг прибутку за певних обмежень.

Обсяг прибутку ми можемо оцінити одним числом, проте оцінити зазначені вище фактори синергійного ефекту одним числом важко. В цьому випадку пропонується скористатися шкалою Харінгтона, яка є вербально-числовою шкалою, що містить змістовний (словесний) опис градацій і відповідні цим градаціям числові значення, наприклад: дуже високий рівень (0,8 – 1,0); високий рівень (0,64 – 0,8); середній рівень (0,37 – 0,64); низький (0,2 – 0,37); дуже низький (0,0 – 0,2). Зазначимо, що здійснювати оцінку факторів синергійного ефекту можна як вербально, так і числом, та, за потреби, здійснювати перехід від числового представлення оцінки до вербального і навпаки.

Рівень компетенцій можна визначити такий чином. Розробляється анкета-тест професійних питань, де кожна правильна відповідь приносить певну кількість балів, а сумарна кількість балів за анкетною визначає рівень компетенцій працівника. Припустимо, що мінімальна кількість балів може дорівнювати 0, а максимальна – 100. Здійснивши нормування отриманих балів (поділивши на максимально можливу кількість балів, в даному випадку це 100), переходимо до шкали Харінгтона і робимо висновок щодо рівня компетенцій. Наприклад, працівник набрав 70 балів, що за Шкалою Харінгтона відповідає високому рівню. Тоді у моделюванні ми можемо використовувати як оцінку або числове значення 0,7, або вербальний опис «високий рівень».

Якщо оцінка рівня компетенції описується словами, то переходимо до її числового еквівалента. Проте дана шкала дозволяє перейти не до одного числа, а діапазону чисел. Тоді можна взяти або середнє значення діапазону, або мінімальне, або максимальне значення діапазону. Якщо менеджер (який здійснює оцінку синергійного ефекту) схильний до ризику у прийнятті рішень, то, як правило, його оцінки можуть бути завищені і відповідно можна брати верхнє значення діапазону. І навпаки, якщо вважати, що менеджер є консерватором у прийнятті рішень, не схильний ризикувати, то можна брати нижнє значення діапазону.

Подібним чином можна привести усі фактори синергійного ефекту до числового представлення. Окрім того, для оцінювання таких факторів можна також використати інструментарій нечітких множин та нечіткої логіки.

**Висновки.** Логістичні системи, зокрема, мікро-економічного рівня є складними системами, в межах яких відбувається постійна скоординована взаємодія їх компонентів, що може зумовити виникнення синергійного ефекту, який необхідно уміти оцінювати з метою його врахування у прийнятті управлінських рішень. У даній роботі описані види синергійного ефекту логістичних систем та його прояви, виокремлені економічні показники, за допомогою яких можна визначити синергійний ефект логістичних систем, та показані шляхи визначення функціональної залежності цих показників від факторів прояву синергійного ефекту.

Синергійний ефект є унікальним явищем логістичної системи та умов її функціонування, а тому важко побудувати одну єдину загальну математичну модель оцінювання такого ефекту для усіх можливих логістичних систем. Дана робота може бути орієнтиром для подальших досліджень, перш за все, у напрямі розробки економіко-математичних моделей оцінювання та прогнозування синергійного ефекту для конкретних логістичних систем з використанням сучасного інструментарію моделювання, зокрема, нечітких множин та нечіткої логіки, нейронних мереж, генетичних алгоритмів тощо.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Латанский Д. Доставка в кризис: 18 советов от директора Верка.ua Дмитрия Латанского / Д. Латанский // Интернет-журнал «AIN.UA». – 19.02.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ain.ua/2015/02/19/564618>
2. Клишко Г. Н. Основы экономической теории: политекономический аспект : підручник / Г. Н. Клишко, В. П. Нестеренко, Л. О. Канищенко, А. А. Чухно. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Вища школа, 1999. – 743 с.
3. Підвальна О. Г. Синергійний ефект в менеджменті / О. Г. Підвальна, Н. О. Козяр // Ефективна економіка. – 2013. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1865>
4. Миротин Л. Б. Системный анализ в логистике : учебник / Л. Б. Миротин, Ы. Э. Ташбаев. – М. : Экзамен, 2004. – 480 с.
5. Краснов Г. А. Условие возникновения синергетического эффекта при интеграции экономических систем / Г. А. Краснов, В. В. Виноградов, А. А. Краснов // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. – Нижний Новгород, 2009. – № 4. – С. 219 – 222 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.unn.ru/pages/e-library/vestnik/99999999\\_West\\_2009\\_4/34.pdf](http://www.unn.ru/pages/e-library/vestnik/99999999_West_2009_4/34.pdf)
6. Matthews R. The Organization Matrix and the Evolution of Strategy (Part 2) / R. Matthews // Economic Strategies. – 2005. – Vol. 33 – 34, No. 07 – 08.
7. Чмут А. В. Синергійний ефект як фактор підвищення конкурентоспроможності інтегрованих підприємств / А. В. Чмут // Вісник Харківського національного технічного університету Сільського господарства. Серія «Економічні науки». – 2010. – Вип. 97. – 388 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik\\_97/49.pdf](http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_97/49.pdf)



8. Мельник Л. Г. Синергетична основа маркетингових інновацій / Л. Г. Мельник, І. Б. Дегтярьова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 1. – С. 67 – 77 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2010\\_1\\_67\\_77.pdf](http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2010_1_67_77.pdf)

9. Roson R. Two-Sided Markets: A Tentative Survey / R. Roson // Review of Network Economics. – 2005. – № 4. – P. 142 – 160.

10. Samsung получил рекордное количество предзаказов на Galaxy S6 и Galaxy S6 Edge [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://delo.ua/tech/samsung-poluchil-rekordnoe-kolichestvo-predzakazov-na-galaxy-s6-292326/>

11. Ковальов А. В. Синергія. Синергетичний ефект / А. В. Ковальов, К. Гальченко // VII Международная научно-практическая Интернет-конференция «Альянс наук: ученый – ученому», 15 – 16 марта 2012 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.confcontact.com/2012\\_03\\_15/ek1\\_kovalev.php](http://www.confcontact.com/2012_03_15/ek1_kovalev.php)

12. Мусаев Л. А. Оценка синергетического эффекта экономических систем / Л. А. Мусаев // Вестник ЮРГТУ (НПИ). – 2011. – № 3. – С. 132 – 136 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://vestnik-npi.info/upload/information\\_system\\_15/3/5/7/item\\_357/information\\_items\\_property\\_743.pdf](http://vestnik-npi.info/upload/information_system_15/3/5/7/item_357/information_items_property_743.pdf)

13. Новиков В. А. Методика определения рейтинга внутреннего синергизма коллективной системы / В. А. Новиков, Г. Р. Ванкович, Л. И. Суарес // Экономика и управление. – 2012. – № 2. – С. 51 – 54 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://media.miu.by/files/store/items/eiup/30/eiu\\_30\\_2012\\_7.pdf](http://media.miu.by/files/store/items/eiup/30/eiu_30_2012_7.pdf)

## REFERENCES

Chmut, A. V. "Synerhichnyi efekt iak faktor pidvyshchennia konkurentospromozhnosti intehrovanykh pidpriemstv" [Synergistic effect as a factor in improving the competitiveness of the integrated enterprise]. [http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik\\_97/49.pdf](http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_97/49.pdf)

Klymko, H. N. et al. Osnovy ekonomichnoi teorii: politekonomichnyi aspekt [Basic economic theory, political economy aspect]. Kyiv: Vyscha shkola, 1999.

Krasnov, G. A., Vinogradov, V. V., and Krasnov, A. A. "Uslovie vznikhoveniia sinergeticheskogo efekta pri integratsii ekonomicheskikh sistem" [The condition of the synergistic effect with the integration of economic systems]. [http://www.unn.ru/pages/e-library/vestnik/999999999\\_West\\_2009\\_4/34.pdf](http://www.unn.ru/pages/e-library/vestnik/999999999_West_2009_4/34.pdf)

Kovalyov, A. V., and Halchenko, K. "Synerhychnyi efekt" [Synergy. Synergistic effect]. [http://www.confcontact.com/2012\\_03\\_15/ek1\\_kovalev.php](http://www.confcontact.com/2012_03_15/ek1_kovalev.php)

Latanskiy, D. "Dostavka v krizis: 18 sovetov ot direktora Repka. ua Dmitriya Latanskogo" [Delivery in crisis: 18 Tips from the director Dmitry Repka. ua Latanskogo]. <http://ain.ua/2015/02/19/564618>

Matthews, R. "The Organization Matrix and the Evolution of Strategy (Part 2)" Economic Strategies vol. 33 - 34, no. 07-08 (2005).

Melnyk, L. H., and Dehtyaryova, I. B. "Synerhychna osnova marketynhovykh innovatsii" [Synergistic basis of marketing innovation]. [http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2010\\_1\\_67\\_77.pdf](http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2010_1_67_77.pdf)

Mirotin, L. B., and Tashbaev, Y. E. Sistemnyy analiz v logistike [System analysis in logistics]. Moscow: Ekzamen, 2004.

Musaev, L. A. "Otsenka sinergeticheskogo efekta ekonomicheskikh sistem" [Evaluation of the synergistic effect of economic systems]. [http://vestnik-npi.info/upload/information\\_system\\_15/3/5/7/item\\_357/information\\_items\\_property\\_743.pdf](http://vestnik-npi.info/upload/information_system_15/3/5/7/item_357/information_items_property_743.pdf)

Novikov, V. A., Vankovich, G. R., and Suares, L. I. "Metodika opredeleniia reytinga vnutrennego sinerгизма kollektivnoy sistemy" [Method of determining the internal rating system of collective synergies]. [http://media.miu.by/files/store/items/eiup/30/eiu\\_30\\_2012\\_7.pdf](http://media.miu.by/files/store/items/eiup/30/eiu_30_2012_7.pdf)

Pidvalna, O. H., and Koziar, N. O. "Synerhychnyi efekt v menedzhmenti" [Synergistic effect management]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1865>

Roson, R. "Two-Sided Markets: A Tentative Survey" Review of Network Economics, no. 4 (2005): 142-160.

"Samsung poluchil rekordnoe kolichestvo predzakazov na Galaxy S6 i Galaxy S6 Edge" [Samsung has received a record number of pre-orders for Galaxy S6 and Galaxy S6 Edge]. <http://delo.ua/tech/samsung-poluchil-rekordnoe-kolichestvo-predzakazov-na-galaxy-s6-292326/>



# ДІАГНОСТИКА ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ, МАТЕРІАЛЬНИХ, ФІНАНСОВИХ ТА ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ЕЛЕМЕНТАМИ ЙОГО ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ<sup>1)</sup>

© 2015 СКРИНЬКОВСЬКИЙ Р. М.

УДК 658.2+658.5

Скриньковський Р. М.

## Діагностика використання трудових, матеріальних, фінансових та енергетичних ресурсів підприємства як інструмент управління елементами його виробничо-господарської діяльності

У науковій статті розкрито сутність таких економічних категорій, як «виробничо-господарська діяльність підприємства», «трудові ресурси підприємства», «матеріальні ресурси підприємства», «фінансові ресурси підприємства» та «енергетичні ресурси підприємства». Розроблено систему діагностики використання трудових, матеріальних, фінансових та енергетичних ресурсів підприємства. Встановлено, що ключовими бізнес-індикаторами поданої системи є: 1) індикатор рівня використання трудових ресурсів (показник використання трудових ресурсів; показник виробітку у середньому на одного працівника за рік; показник продуктивності праці; показник трудомісткості продукції; показник використання фонду робочого часу; показник працевзабезпеченості виробництва; показник рівня оплати праці; тощо); 2) індикатор рівня використання матеріальних ресурсів підприємства (показник вартості матеріальних ресурсів; показник забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами; матеріаловіддача; матеріаломісткість; показник оборотності запасів підприємства; частка матеріалів у собівартості продукції; тощо); 3) індикатор рівня використання фінансових ресурсів підприємства (показник вартості ресурсів, що залучені підприємством; показник терміну залучення ресурсів підприємством; частка ресурсів, що позичені підприємством; частка власних фінансових ресурсів підприємства; частка залучених фінансових ресурсів підприємства; частка потреби підприємства у фінансових ресурсах; показник співвідношення позикових та власних фінансових ресурсів; тощо); 4) індикатор рівня використання енергетичних ресурсів підприємства (показник енергоємності продукції; показник енерговіддачі продукції; показник енергетичної забезпеченості праці кадрів підприємства; показник енергоекономності обладнання; показник вартості паливно-мастильних ресурсів; показник цін та тарифів на електроенергію).

**Ключові слова:** підприємство, виробничо-господарська діяльність, діагностика, ресурси, бізнес-індикатори

**Рис.:** 1. **Формул.:** 5. **Бібл.:** 15.

**Скриньковський Руслан Миколайович** – кандидат економічних наук, заступник декана, факультет економіки та підприємництва, Львівський університет бізнесу та права (вул. Кульпарківська, 99, Львів, 79021, Україна)

**Email:** uan\_lviv@ukr.net

УДК 658.2+658.5

UDC 658.2+658.5

### Скриньковский Р. Н. Диагностика использования трудовых, материальных, финансовых и энергетических ресурсов предприятия как инструмент управления элементами его производственно-хозяйственной деятельности

В научной статье раскрыта сущность таких экономических категорий, как «производственно-хозяйственная деятельность предприятия», «трудовые ресурсы предприятия», «материальные ресурсы предприятия», «финансовые ресурсы предприятия» и «энергетические ресурсы предприятия». Разработана система диагностики использования трудовых, материальных, финансовых и энергетических ресурсов предприятия. Установлено, что ключевыми бизнес-индикаторами представленной системы являются: 1) индикатор уровня использования трудовых ресурсов (показатель использования трудовых ресурсов; показатель выработки в среднем на одного работника в год; показатель производительности труда; показатель трудоемкости продукции; показатель использования фонда рабочего времени; показатель трудоустроенности производства; показатель уровня оплаты труда и т. п.); 2) индикатор уровня использования материальных ресурсов предприятия (показатель стоимости материальных ресурсов; показатель обеспеченности предприятия материальными ресурсами; материаловыдача; материалоемкость; показатель оборачиваемости запасов предприятия; доля материалов в себестоимости продукции и т. п.); 3) индикатор уровня использования финансовых ресурсов предприятия (показатель стоимости ресурсов, привлеченных предприятием; показатель срока привлечения ресурсов предприятием; доля ресурсов, занятых предприятием; доля собственных финансовых ресурсов предприятия; доля привлеченных финансовых ресурсов предприятия; доля потребности предприятия

### Skrynkovskyy R. M. Diagnostics of Utilization of the Human, Material, Financial, and Energy Resources of the Enterprise as a Tool for Management of the Elements of Its Production and Commercial Operations

The article reveals the substance of such economic categories as "production and commercial operations of the enterprise", "human resources of the enterprise", "material resources of the enterprise", "financial resources of the enterprise", and "energy resources of the enterprise". A system of diagnostics of utilization of the human, material, financial, and energy resources of the enterprise was developed. The following business indicators of the described system were established to be the key ones: 1) the indicator of the level of utilization of human resources (the human resources utilization rate; the average worker efficiency rate per one worker annually; the labor productivity indicator; the labor-output ratio; the working time fund utilization indicator; the production labor supply indicator; the salary level indicator, etc.); 2) the indicator of the level of utilization of the material resources of the enterprise (the indicator of the cost of material resources; the indicator of the material security of the enterprise; material capacity; materials-output ratio; indicator of supplies turnover; the share of materials in the product manufacturing cost, etc.); 3) the indicator of the level of utilization of the financial resources of the enterprise (the indicator of the cost of the resources mobilized by the enterprise; the indicator of the resource mobilization term of the enterprise; the share of resources borrowed by the enterprise; the share of own financial resources of the enterprise; the share of mobilized financial resources of the enterprise; the share of the need of the enterprise for financial resources; the indicator of the ratio of borrowed and own financial resources, etc.);

<sup>1)</sup> Роботу виконано в межах науково-дослідної теми Львівського університету бізнесу та права «Підвищення конкурентоспроможності підприємств та ефективності використання їх виробничого і кадрового потенціалу» (2014 – 2015 рр.).

в финансовых ресурсах; показатель соотношения заемных и собственных финансовых ресурсов и т.п.); 4) индикатор уровня использования энергетических ресурсов предприятия (показатель энергоёмкости продукции; показатель энергоотдачи продукции; показатель энергетической обеспеченности труда кадров предприятия; показатель энергоэкономности оборудования; показатель стоимости горюче-смазочных ресурсов; показатель цен и тарифов на электроэнергию).

**Ключевые слова:** предприятие, производственно-хозяйственная деятельность, диагностика, ресурсы, бизнес-индикаторы

**Рис.:** 1. **Формул.:** 5. **Библ.:** 15.

**Скрыньковский Руслан Николаевич** – кандидат экономических наук, заместитель декана, факультет экономики и предпринимательства, Львовский университет бизнеса и права (ул. Кульпарковская, 99, Львов, 79021, Украина)

**Email:** uan\_lviv@ukr.net

4) the indicator of the level of utilization of energy resources of the enterprise (the indicator of the product energy intensity; the product energy efficiency indicator; the indicator of the energy provision for the work of the enterprise staff; the equipment energy saving indicator; the indicator of the cost of fuel and lubrication resources; the indicator of electric power prices and tariffs).

**Keywords:** enterprise, production and commercial operations; diagnostics; resources; business indicators

**Pic.:** 1. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 15.

**Skrynkovskyy Ruslan M.** – Candidate of Sciences (Economics), Deputy Dean, Faculty of Economics and Business, Lviv University of Business and Law (vul. Kulparkivska, 99, Lviv, 79021, Ukraine)

**Email:** uan\_lviv@ukr.net

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах розвитку економіки України будь-яке підприємство (незалежно від форми власності, виду діяльності та господарювання) не може успішно функціонувати на ринку без відповідного ресурсного забезпечення. Від ступеня забезпечення підприємства ресурсами та рівня їх раціонального використання залежить ефективність здійснення його виробничо-господарської діяльності. З огляду на це, виникає потреба у діагностиці використання ресурсів підприємства, результати якої вплинуть на прийняття результативних та ефективних управлінських рішень, спрямованих на подальший розвиток та успішне функціонування суб'єктів господарювання у ринковому конкурентному середовищі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у дослідження окремих аспектів діагностики використання ресурсів підприємства в контексті здійснення виробничо-господарської діяльності зробили такі вчені-економісти, як: П. С. Вяткін, Н. Ю. Єршова, Т. П. Житник, О. В. Захарова, А. М. Кравцова, О. Г. Мельник, І. В. Олександренко, Є. О. Олійник, В. І. Перебийніс, В. В. Сьомченко, А. В. Череп, Л. А. Янковська та ін. [1 – 15].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак, незважаючи на значний внесок приведених вище науковців у розвиток економічних досліджень стосовно діагностики використання ресурсів підприємства, не до кінця вивчено залишається система діагностики використання трудових, матеріальних, фінансових та енергетичних ресурсів як інструмента управління елементами виробничо-господарської діяльності суб'єкта господарювання (підприємства).

**Постановка завдання.** Метою наукової роботи є розроблення системи діагностики використання ресурсів підприємства (трудових, матеріальних, фінансових та енергетичних) як інструмента управління елементами його виробничо-господарської діяльності на основі сформованих бізнес-індикаторів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Як свідчить аналіз наукової літератури та практики сьогодення, постає нагальна потреба у представленні найбільш обґрунтованих визначень сутності такої економічної категорії, як «виробничо-господарська діяльність підприємства».

Так, О. О. Шапуров [12] стверджує, що під виробничо-господарською діяльністю підприємства слід розуміти економічний процес, основною метою якого є отримання

прибуткового результату від здійснення суспільного виробництва, зокрема виготовлення продукції та її реалізації у вартісному вигляді.

Натомість проф. Семеновим Г. А. у науковій праці [13] зазначено, що виробничо-господарська діяльність підприємства – це складна економічна система, об'єктом якої, з одного боку, виступають елементи, а з іншого – фактори. Так, елементи, як об'єкти виробничо-господарської діяльності підприємства, характеризують його виробничо-технічну структуру, предмети праці, знаряддя праці, технологічні норми та правила, що регулюють процес виробництва продукції, її розподіл та реалізацію, а також проведення досліджень і розробок стосовно покращення цього виробництва. Водночас за факторами, які виступають об'єктом виробничо-господарської діяльності підприємства, оцінюють його соціально-економічну структуру, освітню та кваліфіковану підготовку персоналу до здійснення діяльності, формальний характер відносин між персоналом підприємства у процесі прийняття управлінських рішень, націлених на ефективний результат цієї діяльності, а також неформальний характер відносин.

Звідси очевидно, враховуючи також інформацію у науковій праці [5], що ключовими (базовими) ресурсами підприємства, які визначають успішне та водночас ефективне здійснення виробничо-господарської діяльності, є:

- трудові ресурси (X);
- матеріальні ресурси (Y);
- фінансові ресурси (Z);
- енергетичні ресурси (J).

Проаналізуємо окремо кожні з них та визначимо найважливіші (ключові) бізнес-індикатори системи діагностики використання ресурсів підприємства (X, Y, Z та J).

Так, трудові ресурси підприємства є одним із важливих видів економічних ресурсів, оцінювання яких проводиться за чисельністю працівників, їхніми професійними навичками та знаннями, які вони використовують у діяльності підприємства [1, с. 74].

Поряд з тим, науковець Житник Т. П. зазначає, що базовими показниками оцінювання використання трудових ресурсів підприємств є [2]:

- показник використання трудових ресурсів;
- показник сезонності;
- показник продуктивності праці.

Натомість проф. Череп А. В. у науковій праці [3] окреслено три етапи до проведення аналізу трудових ресурсів на підприємствах [3, с. 348 – 350]:

1. Аналізування чисельності та складу трудових ресурсів підприємств за показниками: рівень освіти працівників, рівень кваліфікації працівників, стан здоров'я працівників, рівень трудових навичок працівників, вік працівників, стать працівників тощо;
2. Аналізування забезпеченості і руху трудових ресурсів на підприємствах за показниками: коефіцієнт плинності, коефіцієнт прибуття, коефіцієнт вибуття тощо;
3. Аналізування рівня і ефективності використання трудових ресурсів на підприємствах за показниками: коефіцієнт зайнятості, рівень залучення працівників до виробництва, коефіцієнт трудової активності, коефіцієнт використання фонду робочого часу, коефіцієнт сезонності, показник продуктивності праці, показник рівня оплати праці тощо.

У контексті цього варто зазначити, що проф. Перебийнісом В. І. спільно із науковцем Житник Т. П. у науковому дослідженні [4] запропоновано оцінювати використання трудових ресурсів на підприємствах за показниками, які доцільно згрупувати за напрямом чи сферою дії, а також за призначенням [4, с. 21]. Ключовими показниками оцінювання використання трудових ресурсів на підприємствах за напрямом чи сферою дії є [4, с. 21 – 22]: показник залучення трудових ресурсів у суспільне виробництво; показник використання трудових ресурсів; показник працезабезпеченості виробництва; коефіцієнт інтенсивності використання трудових ресурсів; показник забезпеченості кадрами відповідної кваліфікації; показник використання праці, що перебуває у запасі; показник вибуття працівників у результаті введення у виробництво відповідних засобів; показник трудової активності; показник виконання норм виробітку, запроваджених підприємством; показник використання часу робочого дня; показник сезонності використання трудових ресурсів; показник розмаху сезонності; показник розподілу затрат праці на місяць; показник приросту продуктивності праці. Натомість показниками за призначенням є [4, с. 22]: ресурсні (показник освіченості трудових ресурсів, показник кваліфікованості кадрів підприємства), результативні (показник продуктивності праці) та проміжні (показник природного приросту трудових ресурсів, показник поповнення трудових ресурсів, показник природного вибуття трудових ресурсів, показник міграції трудових ресурсів).

З огляду на це, проф. Мельник О. Г. [5] виділено такі ключові індикатори до проведення діагностики використання трудових ресурсів підприємства [5, с. 108]:

- 1) штатна чисельність працівників;
- 2) середньооблікова чисельність працівників;
- 3) рівень оплати праці;
- 4) показник продуктивності праці;
- 5) частка звільнених працівників із підприємства;
- 6) кількість порушень трудової дисципліни працівниками;
- 7) рівень зайнятості працівників;
- 8) співвідношення управлінського персоналу до персоналу, задіяного у виробничій діяльності;

- 9) показник трудомісткості;
- 10) питома вага висококваліфікованих працівників;
- 11) середній вік працівника на підприємстві;
- 12) середній рівень додаткової заробітної плати на підприємстві;
- 13) частка прийнятих на підприємство працівників; тощо.

У економічній енциклопедії [6] (за заг. ред. проф. Мочерного С. В.), наводиться таке трактування сутності матеріальних ресурсів підприємства, під якими слід розуміти засоби виробництва (основні і оборотні), що застосовується у процесі виробництва і є матеріальною базою підприємства [6, с. 275].

Як стверджує науковець Єршова Н. Ю. [7], раціональне використання матеріальних ресурсів підприємств аналізується на таких етапах [7, с. 104 – 110]: оцінювання ефективності використання матеріальних ресурсів, оцінювання динаміки зміни матеріальних витрат, оцінювання впливу ефективності використання матеріальних ресурсів на обсяг матеріальних витрат. На етапі оцінювання ефективності використання матеріальних ресурсів визначаються показники матеріаломісткості, матеріаловіддачі та частки матеріалів у собівартості продукції підприємства. На етапі оцінювання динаміки зміни матеріальних ресурсів ключовим показником є частка витрат сировини і матеріалів на одиницю виробленої продукції, а також динаміка змін цієї частки протягом певного періоду часу. Третій етап аналізується за показником ефективності використання матеріальних ресурсів на величину матеріальних витрат.

Основними показниками діагностики використання матеріальних ресурсів суб'єкта господарювання, як зазначає проф. Мельник О. Г., є [5, с. 108]:

- 1) вартість матеріальних ресурсів;
- 2) темпи приросту вартості матеріальних ресурсів;
- 3) кількісні ознаки (параметри) матеріальних ресурсів;
- 4) якісні ознаки матеріальних ресурсів;
- 5) частка (кількість) реклаमाцій;
- 6) кількість (обсяг) знижок за гуртову закупівлю;
- 7) кількість (обсяг) знижок за здійснення негайної оплати; тощо.

Науковцем Кравцовою А. М. [8] у процесі дослідження та аналізу різноманітних підходів встановлено, що фінансові ресурси підприємства – це «сукупність власних і залучених ззовні грошових коштів та їх еквівалентів, що змінюються у процесі господарського кругообігу і призначені для фінансування діяльності підприємства як у фондovій, так і нефондовій формах, а також спрямовані на реалізацію підприємницької ідеї та отримання прибутку» [8, с. 15].

У контексті цього, автор у науковому дослідженні [8] виділяє такі ключові показники оцінювання ефективності використання фінансових ресурсів, розрахунок яких проводиться у чотири етапи. На першому етапі аналізується структура фінансових ресурсів підприємства, зокрема їх склад та розмір. Другий етап полягає в аналізуванні раціональності вкладення фінансових ресурсів за такими показниками: питома вага оборотних виробничих запасів в обігових коштах підприємства; питома вага основних засобів в активах підприємства; показник фінансування; показник позикового фінансування; показник співвідношення позикових та власних фінансових ресурсів; показник абсолютної



ліквідності; показник ліквідності уточнений; показник ліквідності загальний. На третьому етапі проводиться аналіз інтенсивності використання майна і коштів підприємства, ключовими показниками якого виступають такі: показник оборотності активів; показник оборотності фінансових ресурсів; показник оборотності обігових коштів; показник оборотності запасів; показник оборотності готової продукції; тривалість операційного циклу; тривалість фінансового циклу. А на четвертому етапі здійснюється аналізування ефективності використання фінансових ресурсів підприємства за рівнем рентабельності фінансових ресурсів або рівнем їх збитковості, а також за рівнем рентабельності реалізованої продукції або рівнем її збитковості.

Проф. Мельник О. Г. виділяє індикатори оцінювання використання фінансових ресурсів підприємства, такі як [5, с. 108]:

- 1) вартість ресурсів, залучених підприємством;
- 2) термін залучення ресурсів на підприємстві;
- 3) частка (обсяг) позичених фінансових ресурсів;
- 4) частка потреби підприємства у фінансових ресурсах;
- 5) частка власних фінансових ресурсів підприємства;
- 6) частка залучених фінансових ресурсів підприємства; тощо.

Ключовими індикаторами ефективності використання трудових ресурсів, на думку Олександренко І. В. [9], є: середній виробіток продукції на одного працівника за рік; трудомісткість продукції; продуктивність праці; частка заробітної плати у витратах підприємства. Ефективність використання матеріальних ресурсів підприємства доцільно оцінювати за такими індикаторами: показник забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами; матеріаловіддача; матеріаломісткість; показник оборотності запасів підприємства. Водночас індикаторами ефективності використання фінансових ресурсів є: рівень рентабельності витрат на оплату праці; показник повернення вкладених інвестицій; показник ефективності грошових потоків; рівень рентабельності власного капіталу; рівень рентабельності статутного капіталу; рівень рентабельності позикового капіталу; рівень рентабельності залучених фінансових ресурсів.

Як вважає науковець Вяткін П. С. [10], енергетичні ресурси підприємства слід виокремити в окрему категорію матеріальних ресурсів. Енергетичні ресурси, на думку автора, – це електроенергія, паливо для транспортних засобів та техніки, природний газ, а також інші види носіїв електроенергії.

Крім цього, Захарова О. В. [11, с. 110] стверджує, що оцінювання використання енергетичних ресурсів підприємства доцільно проводити за показниками енергоемності продукції, енерговіддачі продукції та оснащеності енергетичними ресурсами праці працівників підприємства. Натомість, ключовими показниками, які виділено у науковому дослідженні [5, с. 108], є: енергоекономічність обладнання, вартість паливно-мастильних ресурсів, енергоемність виробництва підприємства, ціни та тарифи на електроенергію тощо.

З огляду на вищезазначене та на основі аналізу інформації, наведеної у науковому джерелі [5], діагностика використання трудових, матеріальних, фінансових та енергетичних ресурсів підприємства – це цілеспрямоване оцінювання стану використання ресурсів підприємства (трудова, матеріальних, фінансових та енергетичних), ви-

значення їх тенденцій та перспектив розвитку у цьому напрямі за допомогою ключових бізнес-індикаторів з метою прийняття результативних управлінських рішень, спрямованих на подальший розвиток та успішне функціонування підприємства у ринковому конкурентному середовищі.

Таким чином та за результатами аналізу літературних джерел [1 – 5; 7 – 11], найважливіші (ключові) бізнес-індикатори системи діагностики використання трудових, матеріальних, фінансових та енергетичних ресурсів підприємства наведені на рис. 1.

На підставі узагальнення вищенаведеної інформації (див. рис. 1) інтегральний індикатор (показник) рівня діагностики використання ресурсів підприємства ( $I_{БРП}$ ) рекомендується розраховувати за формулою (1):

$$I_{БРП} = \sqrt[4]{I_{РВТР} \times I_{РВМР} \times I_{РВФР} \times I_{РВЕР}}, \quad (1)$$

де  $I_{РВТР}$  – індикатор рівня використання трудових ресурсів підприємства;

$I_{РВМР}$  – індикатор рівня використання матеріальних ресурсів підприємства;

$I_{РВФР}$  – індикатор рівня використання фінансових ресурсів підприємства;

$I_{РВЕР}$  – індикатор рівня використання енергетичних ресурсів підприємства.

Вивчення літературних джерел та практики функціонування вітчизняних підприємств (ТзОВ «Велет Авто», ТзОВ «Ядро» та ін.) дали змогу стверджувати, що інтерпретувати  $I_{БРП}$  можна за шкалою:

- від 0 до 0,5 – свідчить про високий рівень ефективності використання ресурсів підприємства, що передбачає досягнення повної зайнятості ресурсів та повного обсягу виробництва;
- 0,5 – підприємство з середнім рівнем ефективності використання ресурсів у порівнянні із конкурентом;
- від 0,5 до 1,0 – низький рівень ефективності використання ресурсів підприємства.

Значення  $I_{РВТР}$ ,  $I_{РВМР}$ ,  $I_{РВФР}$  та  $I_{РВЕР}$  потрібно розраховувати за формулами (2) – (5), виходячи з рис. 1, відповідно:

$$I_{РВТР} = f(x_1; x_2; x_3; \dots; x_{21}; x_{22}), \quad (2)$$

$$I_{РВМР} = f(y_1; y_2; y_3; \dots; y_9; y_{10}), \quad (3)$$

$$I_{РВФР} = f(z_1; z_2; z_3; \dots; z_{11}; z_{12}), \quad (4)$$

$$I_{РВЕР} = f(j_1; j_2; j_3; j_4; j_5; j_6), \quad (5)$$

**Висновки.** В результаті аналізу наукових праць [1 – 15] та вивчення практики функціонування підприємств, встановлено (див. рис. 1, формули (1) – (5)), що ключовими бізнес-індикаторами системи діагностики використання ресурсів підприємства є такі: індикатор рівня використання трудових ресурсів підприємства; індикатор рівня використання матеріальних ресурсів підприємства; індикатор рівня використання фінансових ресурсів підприємства; індикатор рівня використання енергетичних ресурсів підприємства.

Діагностика використання трудових, матеріальних, фінансових та енергетичних ресурсів підприємства, як часткова ціль, входить до системи діагностичних цілей функціонування будь-якого підприємства незалежно від форми власності, виду діяльності та господарювання.



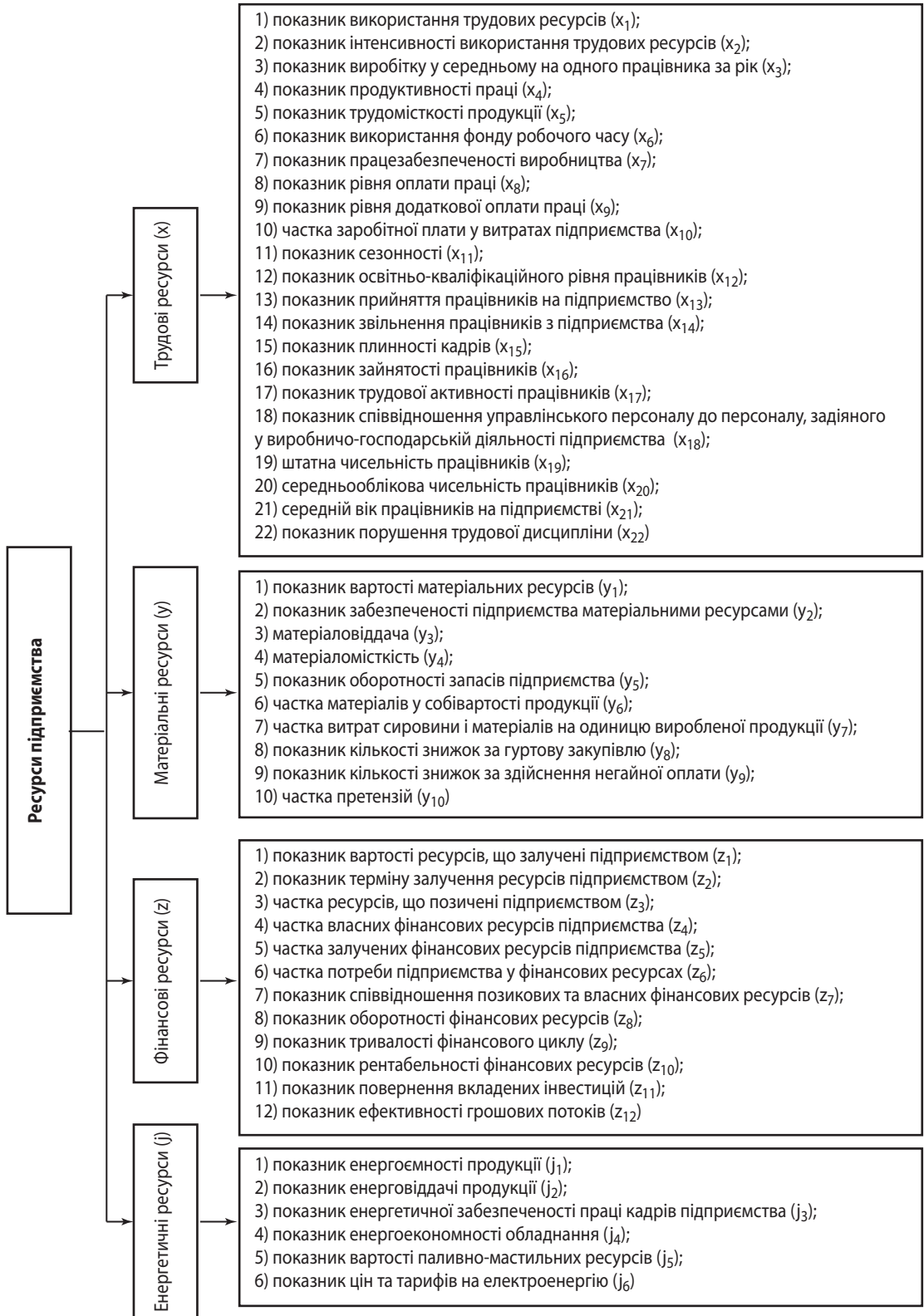


Рис. 1. Ключові бізнес-індикатори системи діагностики використання ресурсів підприємства

Джерело: розроблено автором на основі аналізу праць [1, с. 74; 2; 3, с. 348 – 350; 4, с. 21 – 22; 5, с. 108; 7, с. 104 – 110; 8; 9; 10; 11, с. 110; 14; 15]

Перспективи подальших розвідок в цьому напрямі полягають у розробленні і формуванні системи цілей діагностики діяльності підприємства, з урахуванням діагнос-

тики використання трудових, матеріальних, фінансових та енергетичних ресурсів підприємства як однієї із часткових діагностичних цілей.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Олійник Є. О. Критерії оцінки трудових ресурсів аграрного підприємства / Є. О. Олійник // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 3 (15). – С. 71 – 74.
2. Житник Т. П. Управління використанням трудових ресурсів в сільськогосподарських підприємствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (економіка сільського господарства і АПК)» / Житник Тетяна Петрівна ; Півден. філіал «Крим. агротехнол. ун-т» Нац. аграр. ун-ту. – Сімферополь, 2007. – 20 с.
3. Череп А. В. Методичні основи оцінки ефективності використання трудових ресурсів на підприємствах харчової промисловості / А. В. Череп, В. В. Сьомченко // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 4 (54). – С. 348 – 350.
4. Перебийніс В. І. Управління використанням трудових ресурсів на підприємствах : монографія / В. І. Перебийніс, Т. П. Житник. – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2008. – 331 с.
5. Мельник О. Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій : монографія / О. Г. Мельник. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2010. – 344 с.
6. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія : У 3 т. Т. 2. / За заг. ред. С. В. Мочерного. – К. : ВЦ «Академія», 2001. – 848 с.
7. Єршова Н. Ю. Удосконалення методичних підходів до оцінки ефективності використання матеріальних ресурсів на промислових підприємствах / Н. Ю. Єршова // Вісник НТУ «ХП». Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва». – Х. : НТУ «ХП», 2009. – № 38. – С. 103 – 110.
8. Кравцова А. М. Механізм формування та ефективного використання фінансових ресурсів машинобудівного підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (машинобудування)» / А. М. Кравцова; Хмельницький національний ун-т. – Хмельницький, 2008. – 21 с.
9. Олександренко І. В. Методичні підходи до діагностики ефективності діяльності підприємства / І. В. Олександренко // Економічний форум. – 2013. – № 4. – С. 126 – 136.
10. Вяткін П. С. Фактори забезпечення потреб в ресурсах сільськогосподарських підприємств / П. С. Вяткін // Економічний простір : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2012. – № 60. – С. 176 – 181.
11. Захарова О. В. Економічні проблеми використання енергетичних ресурсів підприємств в умовах підприємницької діяльності / О. В. Захарова // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2001. – № 417. – С. 108 – 111.
12. Шапуров О. О. Управління виробничо-господарською діяльністю машинобудівних підприємств в умовах ринку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О. О. Шапуров ; Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя, 2010. – 20 с.
13. Семенов Г. А. Организация и планирование хозяйственной деятельности на предприятии : монография / Г. А. Семенов, А. Г. Семенов. – Запорожье : ЗГИА, 2001. – 174 с.
14. Wernerfelt B. A resource-based view of the firm / B. Wernerfelt // Strategic Management Journal. – 2002. – No. 6. – P. 178 – 203.
15. Barney J. Firm resources and sustained competitive advantage / J. Barney // Journal of Management. – 2002. – No. 2. – P. 58 – 65.

## REFERENCES

- Barney, J. "Firm resources and sustained competitive advantage" *Journal of Management*, no. 2 (2002): 58-65.
- Cherep, A. V., and Syomchenko, V. V. "Metodychni osnovy otsinky efektyvnosti vykorystannia trudovykh resursiv na pidpriemstvakh kharchovoi promyslovosti" [Methodical bases assess the effectiveness of labor resources in the food industry]. *Visnyk ZhDTU*, no. 4 (54) (2010): 348-350.
- Kravtsova, A. M. "Mekhanizm formuvannia ta efektyvnoho vykorystannia finansovykh resursiv mashynobudivnoho pidpriemstva" [The mechanism of formation and effective use of financial resources engineering enterprise]. *avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04*, 2008.
- Melnyk, O. H. *Systemy diahnostryky diialnosti mashynobudivnykh pidpriemstv: polikryterialna kontsepsiia ta instrumentarii* [Diagnostic systems of machine-building enterprises: polycriterial concept and tools]. Lviv: Vyd-vo Lvivskoi politekhniki, 2010.
- Mochernyi, S. V. *Ekonomichna entsyklopediia* [Economic Encyclopedia]. Kyiv: Akademiia, 2001.
- Oleksandrenko, I. V. "Metodychni pidkhody do diahnostryky efektyvnosti diialnosti pidpriemstva" [Methodological approaches to diagnosis efficiency of the enterprise]. *Ekonomichnyi forum*, no. 4 (2013): 126-136.
- Oliinyk, Ye. O. "Kryterii otsinky trudovykh resursiv ahrarnoho pidpriemstva" [The evaluation criteria of manpower agricultural enterprise]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, no. 3 (15) (2011): 71-74.
- Perebyinis, V. I., and Zhytnyk, T. P. *Upravlinnia vykorystanniam trudovykh resursiv na pidpriemstvakh* [Management of human resources in enterprises]. Poltava: RVTs PUSKU, 2008.
- Shapurov, O. O. "Upravlinnia vyrobnycho-hospodarskoiu diialnistiu mashynobudivnykh pidpriemstv v umovakh rynku" [Management of industrial and economic activity of enterprises in the engineering market]. *avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04*, 2010.
- Semenov, G. A., and Semenov, A. G. *Organizatsiia i planirovanie khoziaystvennoy deiatelnosti na predpriatii* [Organization and planning of economic activity in the enterprise]. Zaporozhe: ZGIA, 2001.
- Viatkin, P. S. "Faktory zabezpechennia potreb v resursakh silskohospodarskykh pidpriemstv" [Factor of the resource requirements of agricultural enterprises]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 60 (2012): 176-181.
- Wernerfelt, B. "A resource-based view of the firm" *Strategic Management Journal*, no. 6 (2002): 178-203.
- Yershova, N. Yu. "Udoskonalennia metodychnykh pidkhdov do otsinky efektyvnosti vykorystannia materialnykh resursiv na promyslovykh pidpriemstvakh" [Improving methodological approaches to evaluating the effectiveness of material resources in the industry]. *Visnyk NTU «KhPI». Seriiia «Tekhnicnyi prohres ta efektyvnist vyrobnytstva»*, no. 38 (2009): 103-110.
- Zhytnyk, T. P. "Upravlinnia vykorystanniam trudovykh resursiv v silskohospodarskykh pidpriemstvakh" [Management of human resources in agricultural enterprises]. *avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04*, 2007.
- Zakharova, O. V. "Ekonomichni problemy vykorystannia enerhetychnykh resursiv pidpriemstv v umovakh pidpriemnytskoi diialnosti" [Economic problems using energy enterprises in the business environment]. *Visnyk NU «Lvivska politekhnika»*, no. 417 (2001): 108-111.

## ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ

© 2015 ГРИНЬКО Т. В., МАКСІМЧУК О. С.

УДК 658.589

Гринько Т. В., Максимчук О. С.

### Проблеми та перспективи інноваційного розвитку вітчизняних підприємств сфери послуг

Мета статті полягає у визначенні сучасних проблем і перешкод на шляху спрямування підприємств сфери послуг до інноваційного розвитку та обґрунтуванні практичних пропозицій щодо вирішення цих проблем у сучасному турбулентному середовищі. У статті проаналізовано динаміку обсягів наданих послуг в Україні, динаміку інвестицій у сфері транспортних послуг країни, обсяг експортованих транспортних послуг вітчизняними підприємствами за 2009 – 2013 роки. Досліджено рівень інноваційної активності українських транспортних підприємств на підставі аналізу кількості виконаних наукових та науково-технічних робіт у транспортній галузі та динаміки інвестицій у сфері транспортних послуг України. Окреслено проблеми розвитку інноваційної діяльності у транспортній галузі та визначено шляхи їх вирішення.

**Ключові слова:** інноваційний розвиток, сфера послуг, транспортне підприємство, динаміка, інвестиції

**Табл.:** 5. **Бібл.:** 8.

**Гринько Тетяна Валеріївна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра економіки та управління підприємством, Дніпропетровський національний університет ім. Олеса Гончара (вул. Наукова, 13, Дніпропетровськ, 49050, Україна)

**Email:** greisy25@gmail.com

**Максимчук Олександр Степанович** – здобувач, кафедра економіки та управління підприємством, Дніпропетровський національний університет ім. Олеса Гончара (вул. Наукова, 13, Дніпропетровськ, 49050, Україна)

**Email:** o.s.maksimchuk@gmail.com

УДК 658.589

UDC 658.589

### Гринько Т. В., Максимчук А. С. Проблемы и перспективы инновационного развития отечественных предприятий сферы услуг

Цель статьи заключается в определении современных проблем и препятствий на пути направления предприятий сферы услуг к инновационному развитию и обосновании практических рекомендаций по решению этих проблем в современной турбулентной среде. В статье проанализирована динамика объемов предоставленных услуг в Украине, динамика инвестиций в сфере транспортных услуг страны, объем экспортируемых транспортных услуг отечественными предприятиями за 2009 — 2013 годы. Исследованы уровень инновационной активности украинских автотранспортных предприятий на основе анализа количества выполненных научных и научно-технических работ в транспортной сфере и динамики инвестиций в сфере транспортных услуг Украины. Очерчены проблемы развития инновационной деятельности в транспортной сфере и определены пути их решения.

**Ключевые слова:** инновационное развитие, сфера услуг, транспортное предприятие, динамика, инвестиции

**Табл.:** 5. **Библ.:** 8.

**Гринько Татьяна Валерьевна** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра экономики и управления предприятием, Днепропетровский национальный университет им. Олеса Гончара (ул. Научная, 13, Днепропетровск, 49050, Украина)

**Email:** greisy25@gmail.com

**Максимчук Александр Степанович** – соискатель, кафедра экономики и управления предприятием, Днепропетровский национальный университет им. Олеса Гончара (ул. Научная, 13, Днепропетровск, 49050, Украина)

**Email:** o.s.maksimchuk@gmail.com

### Grynko T. V., Maksimchuk A. S. The Issues and Prospects for the Innovative Development of Domestic Service-Oriented Companies

The article aims to identify the current issues and obstacles interfering with the innovative development of service-oriented companies and to substantiate proposed practical solutions to these issues in the present-day turbulent environment. The article analyzes trends in the volumes of services provided in Ukraine, investment trends in the country's transportation service industry, the volume of transportation services exported by domestic enterprises within the time frame of 2009-2013. The article also investigates the innovative activity level of Ukrainian transportation enterprises on the basis of analysis of the volume of research and development projects in the transportation sector and investment trends in the Ukrainian transportation service industry. The work identifies the issues arising in the innovative development of the transportation industry and outlines the methods of solving them.

**Keywords:** innovative development, service industry, transportation enterprise, trends, investment

**Tabl.:** 5. **Bibl.:** 8.

**Grynko Tatiana V.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Economics and Business Management, Dnipropetrovsk National University named after Oles Gonchar (vul. Naukova, 13, Dnipropetrovsk, 49050, Ukraine)

**Email:** greisy25@gmail.com

**Maksimchuk Alexander S.** – Applicant, Department of Economics and Business Management, Dnipropetrovsk National University named after Oles Gonchar (vul. Naukova, 13, Dnipropetrovsk, 49050, Ukraine)

**Email:** o.s.maksimchuk@gmail.com

**Вступ.** Процеси глобалізації світової економіки та сучасні соціально-економічні умови розвитку національної економіки обумовлюють тенденції, пов'язані зі змінами пріоритетів розвитку суб'єктів господарювання, з прискоро-

ренням розвитку сфери послуг порівняно з матеріальним виробництвом, з появою нових послуг та розвитком сервісних технологій їх надання. В умовах ринкової конкурентної боротьби підприємства сфери послуг вимушені переходити-

ти на інноваційні засади розвитку з метою збільшення наданих послуг, підтримання стандартів якості, адаптації послуг до вимог та потреб споживачів. Завдання досягнення успішного розвитку потребує запровадження інноваційних підходів до управління підприємствами з урахуванням вимог ринку послуг, галузевих та регіональних особливостей.

У сучасних умовах господарювання одною з найважливіших умов забезпечення конкурентоспроможності підприємств сфери послуг є інноваційний розвиток, що сприяє укріпленню позицій на світовому ринку та структурним змінам в економіці. Саме інноваційний розвиток дозволяє задовольняти зростаючі потреби споживачів, в тому числі за рахунок створення нових секторів і видів послуг та розвитку існуючих. Очевидно, що сталий розвиток економічних систем у сучасних умовах залежить від рівня конкурентоспроможності на світовому ринку, а конкурентоспроможність, у свою чергу, – від відповідності світовому рівню науково-технічного прогресу.

Значущість проблем, пов'язаних із впровадженням інноваційних методів і підходів до управління підприємствами сфери послуг, та недостатньо глибокий рівень їх опрацювання обумовлюють актуальність дослідження.

Мета дослідження полягає у визначенні сучасних проблем і перешкод на шляху спрямування підприємств сфери послуг до інноваційного розвитку та обґрунтуванні практичних пропозицій щодо вирішення цих проблем у сучасному турбулентному середовищі.

Проблеми та питання розвитку підприємств сфери послуг досліджували З. В. Хатікова, Я. В. Лісун, Т. В. Пархоменко, Н. А. Патутіна, О. О. Ястремська, А. П. Яковенко, В. А. Решетняк, О. І. Радіна, Б. Ю. Сербіновський та інші. Теоретичні засади інноваційного розвитку підприємств досліджуються у наукових працях: А. Аткінсона, І. Алексеева, І. Александрова, С. Біра, П. Дойля, М. Кизима, Т. Клебанової, С. Ілляшенка, М. Крупки, О. Лапко, М. Лепи, Р. Лепи, Г. Пашути, В. Петренка, О. Пушкаря, Ю. Маленкова, К. Плетнева, П. Хорвата, К. Крістенсена, М. Рейнора, М. Рогози, Б. Санто, А. Саломатіної, Б. Твісса, О. Тридіда, М. Фрідмена, О. Ястремської та ін. Особливості інноваційної діяльності підприємств з урахуванням специфіки сфери послуг вивчали У. Лацоник, Л. М. Гурч, А. М. Ченчик, Я. Р. Корнійко, К. М. Михайличенко, С. Ю. Кучерявенко та ін. Але за сучасних умов не існує єдиного концептуального підходу до формування ефективних механізмів інноваційного розвитку саме підприємств сфери послуг.

Сфера послуг завжди відігравала важливу роль у суспільстві. Так, в передіндустріальному періоді найбільшого попиту набували особисті й побутові послуги, в індустріальному періоді стрімкого розвитку зазнали допоміжні послуги у виробничій сфері, в постіндустріальному – формуються та розвиваються принципово нові види послуг, пов'язані з особистими потребами та бажаннями людини, розвитком науки та технологій.

Одним із важливих показників розвитку сфери послуг є конкурентоспроможність послуг, що безпосередньо пов'язана з рівнем інноваційної активності підприємств сфери послуг. Сучасна економіка являє собою складний механізм господарювання, в якому взаємодіють різні структурні елементи комерційного, виробничого, інфор-

маційного та фінансового характеру, з метою успішного функціонування якого необхідні економічні перебудови, з урахуванням інтересів регіонів, галузей, підприємств та суспільства в цілому. При цьому, У. Лацоник вважає, що результати економічних перетворень на підставі активізації інноваційної діяльності та інноваційного менеджменту отримують реальний економічний зміст тільки через систему зв'язків з матеріальним виробництвом, що супроводжується збільшенням показників функціонування кожного підприємства сфери послуг [1].

Пілюшенко В. А. та Аракелова І. О. стверджують, що інноваційна стратегія підприємства повинна передбачати розробку заходів, спрямованих на «... збільшення частки сфери послуг у ВВП країни за рахунок стрибка рентабельності продажів або створення нового сегмента споживача, а також впровадження нових технологій виробництва послуг» [2, с. 134]. А. Л. Д. Водянка та О. В. Биканова наголошують, що з метою активізації інноваційної діяльності «сфера послуг потребує посилення взаємозв'язку зі стратегією розвитку народногосподарського комплексу в цілому» [3, с. 134]. Однак останнім часом саме сфера послуг активно бере участь у формуванні так званої економіки знань, розвиває інноваційну діяльність. Економіка знань – це економіка, що генерує інновації та забезпечує безперервний процес перетворення нових знань на товари, технології та послуги.

Послуги – це специфічний продукт праці, що не має матеріально-речової форми, спрямований на задоволення потреб замовника. Послуги охоплюють широкий спектр видів діяльності на державному та регіональному рівні, які поєднують у групи за різними класифікаційними ознаками. В Україні з метою статистичного обліку та аналізу виділяють торгівлю, послуги готелів та ресторанів, послуги транспорту та зв'язку, освіту, охорону здоров'я, соціальні послуги, комунальні, побутові послуги, послуги у сфері культури та спорту, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку.

Отже, до основних причин, що обумовлюють необхідність інноваційного розвитку підприємств сфери послуг, можна віднести: загострення конкуренції та намагання максимізувати прибуток; збільшення попиту споживачів на послуги; необхідність формування позитивного іміджу та репутації підприємства; впровадження у процес надання послуг наукових винаходів та розробок для підвищення ефективності діяльності підприємства.

Україна має досить вигідне географічне розташування на Євразійському континенті, що привело до утворення на території нашої країни міцного транспортного вузла, через який проходять важливі торговельно-транспортні шляхи. За таких умов транспортна галузь країни має добре підґрунтя для динамічного розвитку та виходу на лідируючі позиції серед інших галузей економічної системи держави. Але на сучасному етапі транспортна система України має багато проблем, основними з яких є невідповідність технологічного та технічного рівня вітчизняного транспорту європейським вимогам, відставання розвитку технологій транспортних послуг, низький рівень сервісного обслуговування, незадовільний рівень безпеки перевезень, значне екологічне навантаження транспорту на на-



вколишнє середовище тощо. Все це впливає на зниження конкурентоспроможності транспорту на світових ринках перевезень.

Вирішення цих проблем можливо шляхом впровадження транспортними підприємствами інноваційної діяльності, що позитивно вплине на розвиток транспортної системи України.

Стрімкий розвиток сфери послуг є умовою успішного розвитку національної української економіки. Останні роки деякі галузі сфери послуг, в тому числі транспортна галузь, набули ключового значення для функціонування економіки та соціально-економічного розвитку країни. Обсяги реалізації послуг за останні п'ять років демонструють тенденцію неперервного зростання (табл. 1).

Так, протягом 2009 – 2012 років спостерігалась тенденція зростання обсягів наданих послуг за всіма видами діяльності, а в 2013 році стався спад майже у всіх галузях сфери послуг, крім готельно-ресторанних послуг та послуг охорони здоров'я та соціальної допомоги.

Послуги транспорту та зв'язку склали за 2009 – 2013 роки 59 %, 58 %, 59 %, 57 %, 38 % від загальної суми наданих послуг відповідно, тобто транспортні послуги складають значну частку та відіграють важливу роль у розвитку сфери послуг України в цілому.

Транспортні підприємства генерують значні обсяги прибутку (за 2010 – 2013 роки загальна сума отриманого прибутку склала 7485 млн грн), мають значний експортний потенціал (табл. 2).

Таблиця 1

Динаміка обсягів наданих послуг в Україні за 2009 – 2013 роки, млн грн

Види послуг	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Торівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	1544705,7	1614332,9	1853303,1	2016794,0	1637340,8
Діяльність готелів та ресторанів	3407531,9	4248327,0	5043665,0	5600585,4	6191604,5
Діяльність транспорту та зв'язку	134011799,3	149397765,8	180301359,9	188382518,3	135791391,3
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	65660670,4	78678774,0	93398639,7	101323528,7	34732425,8
Освіта	3136511,2	3373107,5	3476136,0	3342134,8	3294494,0
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	5988855,6	6774063,8	8087836,1	8511495,6	9451873,0
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	10833508,3	13036883,0	15999678,8	19998174,1	165968992,7
Сума реалізованих послуг	224583582,4	257123254,0	308160618,6	329175230,9	357068122,1

Розраховано та складено автором за [4].

Таблиця 2

Обсяг експортованих транспортних послуг підприємствами України за 2010 – 2013 рр., тис. дол. США

Види послуг	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Транспортні послуги	7835176,2	8531843,0	9051096,3	8305848,5
Послуги морського транспорту	1234311,6	1211735,0	1241240,3	1123732,6
Послуги річкового транспорту	72735,7	82952,1	63091,2	42299,6
Послуги повітряного транспорту	1181929,8	1501094,1	1510704,9	1333178,2
Послуги залізничного транспорту	1487123,1	1776751,6	1586646,9	1613856,3
Послуги автомобільного транспорту	254043,4	396997,5	452364,2	478396,4
Послуги трубопровідного транспорту	3357722,5	3755012,3	3248222,6	3335629,6
Передача електроенергії	181,0	754,3	3177,4	382,4
Інші допоміжні та додаткові транспортні послуги	221384,0	298050,3	396577,3	333723,9

Розраховано та складено автором за [4].

Отже, можна зробити висновок, що найбільшу частину в експорті займають послуги трубопровідного транспорту (42 %, 44 %, 35 %, 40 % відповідно в 2010 – 2013 роках від загальної кількості транспортних послуг). Слідом за послугами трубопровідного транспорту, експортують у

трохи меншому обсязі послуги залізничного транспорту (18 %, 20 %, 17 %, 19 % відповідно в 2010 – 2013 роках від загальної кількості транспортних послуг). На третьому місці за експортом транспортних послуг знаходяться послуги повітряного транспорту (15 %, 17 %, 16 %, 16 % відповідно

в 2010 – 2013 роках від загальної кількості транспортних послуг).

Слідом за послугами повітряного транспорту попитом користуються послуги морського транспорту (15 %, 14 %, 13 %, 13% відповідно в 2010 – 2013 роках від загальної кількості транспортних послуг).

Вищевказане демонструє значущість транспортних послуг для ефективного функціонування та сталого розвитку сфери послуг та економіки країни в цілому. Але, незважаючи на це, транспортна галузь у нашій країні розвинена недостатньо, в 2013 році спостерігалась погіршення основних показників діяльності, що обумовлено наявністю проблем у даній сфері.

Проблеми та фактори, які обумовлюють розвиток транспортної сфери, досліджують як науковці-теоретики, так і фахівці-практики. Найбільш повний аналіз чинників, що найсуттєвіше впливають на розвиток галузі, виділили Л. М. Гурч та А. М. Ченчик, розподіливши їх на внутрішні та зовнішні стосовно національної економіки. Зовнішні

пов'язали з тенденціями розвитку торгівлі, промисловості та транспорту на світовому та європейському рівні, а внутрішні з темпами економічного росту в країні в цілому та в окремих галузях, в тому числі, в транспортній галузі [5, с. 171].

Крім цього, Я. Р. Корнійко вважає, що «більшість проблем виникли від непропорційного розвитку транспортних та логістичних послуг» та нарікає на відсутність державної стратегічної програми розвитку та регулювання транспортної галузі. В умовах дієвої підтримки розвитку та функціонування галузі на підприємствах постає завдання самостійного пошуку шляхів підвищення ефективності діяльності, зміцнення конкурентоспроможності, збільшення обсягів послуг [6].

Одним з показників інноваційного розвитку транспортної галузі К. М. Михайличенко вважає кількість наукових та науково-технічних робіт, високих технологій, які створюють та використовують транспортні підприємства, результати дослідження яких наведено в табл. 3, 4.

Таблиця 3

Кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт у транспортній галузі, шт. [7]

Рік	Усього робіт	З них зі створення нових видів							
		виробів			технологій		матеріалів	методів і теорій	інші
		усього	у т.ч. в яких використано винаходи	з усього – техніки	усього	з них ресурсозберігаючих			
2010	1462	219	44	89	50	39	21	203	969
2011	1429	132	23	71	48	38	14	211	1024
2012	1403	131	23	68	44	28	12	239	977
2013	1503	169	35	84	67	45	22	215	1030

Таблиця 4

Кількість підприємств та кількість створених і використаних високих технологій у транспортній галузі, шт. [7]

Рік	Кількість підприємств			Кількість створених високих технологій	Кількість використаних високих технологій
	Усього	з них			
		які створили високі технології	які використовували високі технології		
2010	132	4	130	4	377
2011	203	2	202	2	562
2012	241	1	240	1	786
2013	229	3	228	3	810

Як видно з табл. 3, кількість наукових та науково-технічних розробок зменшується протягом досліджуваного періоду, що свідчить про падіння інвестиційної активності вітчизняних транспортних підприємств. Загальна кількість наукових та науково-технічних робіт з 2010 рік по 2012 рік зменшувалась, і тільки в 2013 році збільшилась на 100 шт. Тенденції зниження протягом 2010 – 2012 років та незначного збільшення в 2013 році спостерігаються за всіма показниками, наведеними в табл. 3, крім кількості наукових методів і теорій для під-

приємств транспорту, які також у 2013 році зберегли динаміку зменшення. Тобто в цілому можна констатувати негативні тенденції в інноваційній діяльності транспортних підприємств, що пов'язано в тому числі і з пріоритетним напрямом наукових та науково-технічних досліджень на підприємствах промисловості та сільського господарства. З метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сфери послуг необхідна організація та впровадження загальнонаціональної інноваційної програми, націленої на збільшення інвестиційного потенціала

лу підприємств та впровадження інноваційних проектів, з урахуванням пропорцій розвитку різних галузей економіки.

Високі технології трактуються такими, що розроблені на наукових засадах із застосуванням нових знань, з умовою відповідності передовому світовому технічному світовому ринку наукомісткої продукції [7, с. 66]. Кількість підприємств та кількість створених і використаних високих технологій у транспортній галузі наведено в табл. 4.

За даними табл. 4 видно, що в 2013 році створення і використання високих технологій та об'єктів права інтелектуальної власності, а також використанням раціоналізаторських пропозицій займалося 229 транспортних підприємств України, що на 12 менше порівняно з 2012 роком. Протягом року високі технології створювали 3 підприємства, що на 2 більше, ніж у 2012 році, але істотно цей показник не змінився. Але кількість використаних високих технологій протягом аналізованого періоду постійно збільшувалась: в 2013 році цей показник більш ніж у два рази перевищував показник 2010 року, що свідчить про збільшення зацікавленості транспортних підприємств у застосуванні високих технологій.

Що стосується проблем розвитку на рівні підприємств галузі, необхідно звернути увагу на проблеми, які притаманні більшості підприємств транспортної сфери:

- недостатні обсяги інвестицій та брак фінансових ресурсів, що призводить до несвоєчасного оновлення основних фондів, в тому числі транспортних засобів;

- неефективне та малоефективне використання транспортного парку;
- низька система безпеки транспортних засобів, персоналу, що обслуговує транспортні засоби, пасажирів та вантажі;
- недосконалість логістичних систем та систем диспетчерського обслуговування;
- недостатній професійно-кваліфікаційний рівень персоналу.

Крім загальних проблем в галузі, існують локальні проблеми, притаманні різним видам транспортних послуг. Наприклад, для автотранспортних підприємств актуальними проблемами є побудова ефективної організаційної структури управління, слабке економічне обґрунтування ефективності замовлень на перевезення, нецільове використання транспортних засобів, «ліві рейси», перевитрати та крадіжки паливно-мастильних матеріалів, труднощі у відстеженні транспортного засобу в рейсі тощо. Для залізничного транспорту значні проблеми виникають у зв'язку з моральною та фізичною зношеністю рухомого складу та транспортних засобів, високою фондоемністю, матеріаломісткістю та енергоемністю послуг. Проблеми водного та повітряного транспорту також пов'язані з технічним станом матеріальної бази галузі та загальним рівнем розвитку економіки. Для транспортної галузі в цілому та для окремих підгалузей досить актуальною є недостатня інвестиційна активність. Динаміка інвестиційної діяльності в сфері транспортних послуг наведена в табл. 5.

Таблиця 5

Динаміка інвестицій у сфері транспортних послуг України за 2010 – 2013 роки, млн грн

Показники	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Наземний та трубопровідний транспорт, всього, в т. ч.	6770,7	9051,0	15144,3	4601,4
вантажний залізничний транспорт	2093,6	2872,5	6189,9	-
вантажний автомобільний транспорт	1200,7	1693,3	1572,6	1448,7
пасажирський наземний транспорт	1644,9	2315,2	2107,1	1281,5
трубопровідний транспорт	1831,5	2170,0	2400,5	932,6
Авіаційний транспорт	616,9	853,4	775,4	540,5
Водний транспорт, всього, в т. ч.:	178,5	149,3	117,3	132,6
річковий вантажний транспорт	25,3	75,8	74,2	44,5
морський вантажний транспорт	31,7	53,0	27,5	83,9
річковий пасажирський транспорт	121,3	20,2	0,4	-
морський пасажирський транспорт	0,2	0,3	15,3	-
Складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту	11901,0	15771,7	16385,4	13347,3
Поштова та кур'єрська діяльність	124,6	151,2	385,5	211,5
Усього	19591,7	25976,6	32807,9	18833,3

Розраховано та складено автором за [4].

Значно впливає на розвиток галузі інноваційна активність підприємств, що тісно пов'язана з інвестиційною діяльністю. При чому інвестиційна діяльність має мати ін-

новаційний характер, а не просто спрямовуватись на оновлення матеріально-технічної бази. Разом з необхідністю збільшення загального обсягу інвестицій для успішного

розвитку транспортного підприємства необхідно значну їх частку спрямовувати на фінансування інновацій. Тому інвестиційна та інноваційна діяльність на транспортному підприємстві повинні здійснюватись одночасно та мати узгоджені механізми управління.

Кучерявенко С. Ю. [8]. виділяє 6 етапів формування інноваційної моделі на підприємствах сфери послуг:

- виявлення та розрахунок потреб в інноваціях;
- інформаційна підготовка відомостей про інновації;
- попередня розробка нововведень;
- затвердження рішення про впровадження про інновації;
- впровадження інновації;
- інституціоналізація.

Організація інноваційної діяльності підприємств сфери послуг повинна забезпечити увялення пропозиції послуг на споживчому ринку в цілому, визначення напрямів стратегічних змін у даній сфері, розробку стратегії розвитку підприємств у довгостроковому періоді, створення та удосконалення системи комунікацій, спрямовану на підвищення ефективності реалізації послуг, формування інноваційної організаційної структури управління, впровадження системного контролінгу розвитку послуг на споживчому ринку.

Інноваційна діяльність на транспортному підприємстві має бути спрямована на вирішення таких завдань:

- забезпечення високої якості транспортних послуг;
- своєчасність виконання замовлень та перевезень;
- забезпечення безпеки перевезень як пасажирів, так і вантажів;
- підвищення комфортабельності перевезень пасажирів;
- впровадження сучасних інформаційних систем;
- використання енергозберігаючих технологій,
- підвищення екологічності транспортних послуг.

**Висновки.** В умовах стратегічної спрямованості України на інноваційний тип розвитку адаптація підприємств до нових умов ринкової економіки та її активне реформування тісно пов'язані з інноваціями як рушійною силою економічного зростання. Підприємства транспорту України у своєму розвитку мають низку проблем, які полягають у невідповідності технічного та технологічного рівня вітчизняного транспорту міжнародним вимогам, у низькому рівні сервісного обслуговування, у відставанні розвитку технологій надання транспортних послуг, низькому рівні безпеки перевезень, значному екологічному навантаженні транспорту на навколишнє середовище тощо. Подолання цих проблем неможливе без активізації інноваційної діяльності, спрямованої на підтримку стратегічних змін у даній сфері, розробку стратегії розвитку підприємств в довгостроковому періоді, створення та удосконалення системи комунікацій, спрямовану на підвищення ефективності реалізації послуг, формування інноваційної організаційної структури управління, впровадження системного контролінгу розвитку послуг на споживчому ринку.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Лационик У. Теория инновационного предприятия / У. Лационик // Terra economicus : сб. статей российских и зарубежных экономистов начала XXI века. – М. : Наука-Спектр, 2008. – С. 672.

2. Пілюшенко В. Л. Стратегія інноваційного управління сферою послуг на основі маркетингового підходу / В. Л. Пілюшенко, І. О. Араkelова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 4. – С. 133 – 142.

3. Водянка Л. Д. Розвиток інноваційної діяльності у сфері послуг / Л. Д. Водянка, О. В. Биканова // Финансовый механизм решения глобальных проблем: предупреждение экономических кризисов : I міжнародна науково-практична конференція [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.confcontact.com/20120322/4\\_vodyanka.php](http://www.confcontact.com/20120322/4_vodyanka.php)

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

5. Гурч Л. М. Маркетингове дослідження ринку транспортних послуг України / Л. М. Гурч, А. А. Ченчик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://vlp.com.ua/files/23\\_22.pdf](http://vlp.com.ua/files/23_22.pdf)

6. Корнійко Я. Р. Сучасний розвиток транспортної системи України / Я. Р. Корнійко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2012. – № 35 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/3092/3046>

7. Михайличенко К. М. Інновації як чинник модернізації транспортно-дорожнього комплексу України / К. М. Михайличенко // Вісник економіки і транспорту промисловості. – 2013. – № 44. – С. 64 – 70.

8. Кучерявенко С. Ю. Сутність інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств сфери послуг / С. Ю. Кучерявенко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – № 1. – С. 44 – 47.

#### REFERENCES

Hurch, L. M., and Chenchyk, A. A. "Marketinghove doslidzhenia rynku transportnykh posluh Ukrainy" [Market Research Ukraine transport services]. [http://vlp.com.ua/files/23\\_22.pdf](http://vlp.com.ua/files/23_22.pdf)

Korniiko, Ya. R. "Suchasnyi rozvytok transportnoi systemy Ukrainy" [Modern development of transport system of Ukraine]. <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/3092/3046>

Kucheriavenko, S. Yu. "Sutnist innovatsiino-investytsiinoho rozvytku pidpriemstv sfery posluh" [The essence of innovation and investment service companies]. Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti, no. 1 (2012): 44-47.

Latsonik, U. "Teoriia innovatsionnogo predpriatiia" [The theory of innovative enterprise]. In Terra economicus : sb. statey rossiyskikh i zarubezhnykh ekonomistov nachala XXI veka. Moscow: Nauka-Spektr, 2008.

Mykhailychenko, K. M. "Innovatsii iak chynnyk modernizatsii transportno-dorozhnyoho kompleksu Ukrainy" [Innovation as a factor in upgrading the transport system of Ukraine]. Visnyk ekonomiky i transportu promyslovosti, no. 44 (2013): 64-70.

Ofitsiyni sait Derzhavnogo komitetu statystyky. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Piliushenko, V. L., and Arakelova, I. O. "Stratehiia innovatsiinoho upravlinnia sferoiu posluh na osnovi marketynhovoho pidkhodu" [Strategy Innovation Management service industry based marketing approach]. Marketynh i menedzhment innovatsii, no. 4 (2013): 133-142.

Vodianka, L. D., and Bykanova, O. V. "Rozvytok innovatsiinoi diialnosti u sferi posluh" [The development of innovation in services]. [http://www.confcontact.com/20120322/4\\_vodyanka.php](http://www.confcontact.com/20120322/4_vodyanka.php)



## СИМПТОМНА АНАЛІТИКА БІЗНЕСУ У СФЕРІ ПОСЛУГ

© 2015 ЧЕПУРДА Л. М., ТАНЬКОВ К. М.

УДК 338.48

Чепурда Л. М., Таньков К. М.,

## Симптомна аналітика бізнесу у сфері послуг

У роботі розглядається специфіка сучасних проблем бізнесу у сфері послуг, які пов'язуються із необхідністю враховувати темпи змін технологічних можливостей підприємства. Зазначається, що для розвитку реальної виробничо-обслуговуючої системи характерний багатоетапний процес. При цьому статистичні дані змін тих чи інших параметрів такої системи відбивають результати одночасного впливу факторів, що обумовлені об'єктивними законами. Показано, що принципово важливим є те, що розвиток будь-якої виробничо-обслуговуючої системи не може мати природних меж: відбувається чергування періодів прискореного зростання надання послуг з періодами уповільнення темпів взаємодії зі споживачами при отриманні позитивних результатів. У періоди прискореного зростання реалізуються нові технологічні можливості, які були визначені у періоди уповільнення темпів взаємодії. Представлена концептуальна модель зміни технологічних можливостей підприємства сфери обслуговування, яка відбиває характер формування і реалізації стратегічних рішень відносно змішаних інвестицій у розвиток виробничо-обслуговуючої системи. Це подальша підтримка існуючих технологічних можливостей при умові одночасного розвитку нових технологічних можливостей шляхом більш ефективного вибору ресурсів та їх комбінації, ніж у конкурентів.

**Ключові слова:** симптомна аналітика, бізнес у сфері послуг, технологічні можливості, модель зміни технологічних можливостей

**Рис.: 2. Бібл.: 11.**

**Чепурда Лариса Михайлівна** – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри, кафедра туризму та готельно-ресторанної справи, Черкаський державний технологічний університет (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

**Email:** unicorn1963@bk.ru

**Таньков Костянтин Миколайович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра туризму і готельно-ресторанної справи, Черкаський державний технологічний університет (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

**Email:** tankovkn@ya.ru

УДК 338.48

УДК 338.48

Чепурда Л. М., Таньков К. Н.

## Симптомная аналитика бизнеса в сфере услуг

В работе рассматривается специфика современных проблем бизнеса в сфере услуг, которые связываются с необходимостью учитывать темпы изменений технологических возможностей предприятия. Отмечается, что для развития реальной производственно-обслуживающей системы характерен многоэтапный процесс. При этом статистические данные изменений тех или иных параметров такой системы отражают результаты одновременного влияния факторов, обусловленных объективными законами. Показано, что принципиально важным есть то, что развитие любой производственно-обслуживающей системы не может иметь естественных пределов: происходит чередование периодов ускоренного роста предоставления услуг с периодами замедления темпов взаимодействия с потребителями при получении новых позитивных результатов. В периоды ускоренного роста реализуются новые технологические возможности, которые были определены в периоды замедления темпов взаимодействия. Представлена концептуальная модель смены технологических возможностей предприятия сферы обслуживания, отражающая характер формирования и реализации стратегических решений относительно смешанных инвестиций в развитие производственно-обслуживающей системы. Это дальнейшая поддержка существующих технологических возможностей при условии одновременного развития новых технологических возможностей путем более эффективного выбора ресурсов и их комбинации, чем у конкурентов.

**Ключевые слова:** симптомная аналитика, бизнес в сфере услуг, технологические возможности, модель смены технологических возможностей

**Рис.: 2. Библ.: 11.**

**Чепурда Лариса Михайловна** – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой, кафедра туризма и гостинично-ресторанного дела, Черкасский государственный технологический университет (бул. Шевченко, 460, Черкасы, 18006, Украина)

Чепурда Л. М., Tankov K. N.

## Symptom Analytics of Business in the Service Industry

The work focuses on the characteristic aspects of current problems of businesses in the service industry which are associated with the necessity of taking into account the rates of change in the technological capabilities of an enterprise. It is noted that a multistage process is typical for the development of an actual production and service system. At the same time, statistical data on changes in certain parameters of such a system reflect the results of the simultaneous influence of factors arising for objective reasons. The work demonstrates the critical importance of the fact that the development of any production and service system cannot have any natural boundaries: periods of accelerated growth in service provision interchange with periods of slower rates of interaction with consumers on receiving positive results. Periods of accelerated growth witness realization of new technological capabilities that have been determined during the periods of slower rates of interaction. The article offers a conceptual model of change in the technological capabilities of an enterprise from the service industry which reflects the character of formation and realization of strategic decisions on mixed investment in the development of the production and service system. This provides further support for the existing technological capabilities provided that new technological capabilities are simultaneously developed through more efficient choice of resources and their combination than that of the competitors.

**Keywords:** symptom analytics, business in the service industry, technological capabilities, model of change in the technological capabilities

**Pic.: 2. Bibl.: 11.**

**Чепурда Larissa M.** – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Head of the Department, Department of Tourism and Hotel and Restaurant Business, Cherkasy State Technological University (bul. Shevchenko, 460, Cherkasy, 18006, Ukraine)

**Email:** unicorn1963@bk.ru

Email: unicorn1963@bk.ru

**Таньков Константин Николаевич** – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра туризма и гостинично-ресторанного дела, Черкасский государственный технологический университет (бул. Шевченко, 460, Черкасы, 18006, Украина)

Email: tankovkn@ya.ru

**Tankov Konstantin N.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Tourism and the hotel and restaurant business, Cherkasy State Technological University (bul. Shevchenko, 460, Cherkasy, 18006, Ukraine)

Email: tankovkn@ya.ru

На даний час сформувалося чітке розуміння того, що отримання підприємством стійких конкурентних переваг можливе завдяки максимальному адаптуванню його можливостей до постійно змінюваних умов бізнес-середовища; стимулювання на нарощування випереджаючими темпами ділової активності на споживчому ринку. Такі сили як технологічні прориви, економічне зростання, еволюція ринку, зміни у смаках покупців / споживачів, соціальні зміни та політичні події можуть розширювати чи скорочувати бізнес-простір. Численні бізнес-простори, які створюються останнім часом, мають перспективи. Незайняті території відкривають безліч можливостей перед технологічними і стратегічними інноваторами, які можуть замінити чи створити їх швидше своїх конкурентів [1 – 4].

Як свідчить аналіз вітчизняної і зарубіжної економічної літератури та досвід практичного впровадження сучасних принципів менеджменту сфери послуг, існує недостатнє наукове відпрацювання теоретичних основ управління підприємством сфери послуг в умовах зміни його технологічних можливостей.

Вирішення такого комплексу питань стає можливим за умов розкриття сутності причин, за яких відбуваються зміни одного стану виробничо-обслуговуючої системи на інший.

На підставі вищевикладеного, очевидно є необхідність встановлення теоретичних і практичних положень діяльності підприємства у сфері послуг, що визначило вибір теми даного дослідження та його основну мету: подальший розвиток науково-методичних положень, які визначають основні напрями підвищення ефективності виробничо-обслуговуючої діяльності.

Для досягнення цієї мети у роботі вирішується таке завдання: дослідити специфіку сучасних проблем організаційного розвитку підприємства сфери послуг за умов зміни його технологічних можливостей.

Надійна та ефективна адаптація виробника у ринкові вимагає високого професіоналізму в організації та реалізації процесів створення споживчої цінності послуг. Це має забезпечити:

- перетворення постійно змінюваних запитів споживачів у конкретні вимоги до проектованої послуги та формування процесів обслуговування її реалізації та споживання з найбільш високим рівнем якості при мінімальному рівні витрат;
- формування та розвиток більш гнучкого виробництва до модифікації вже існуючих послуг і технологічних процесів, спроможного своєчасно реагувати на потреби динамічно змінюваного ринку;
- безперервне вдосконалення внутрішніх та зовнішніх виробничо-комерційних відносин, перехід від локальних до інтегрованих процесів обслуговування, які визначають сутність методології управління якістю послуг;

Характерні для конкурентного ринку динаміка та нестійкість передбачають пріоритетність дрібносерійного виробництва послуг з мінімальними витратами. Лише різноманіття властивостей, техніко-економічних характеристик, складу використовуваних ресурсів, маневрених якостей елементів виробництва стає запорукою його здатності гнучко реагувати на зміни, проявляти більшу стабільність економічних характеристик при появі негативних зворушень [3].

Повсюдне залучення людської складової у формування та розвиток виробничо-економічних відносин впливає на однорідність, стандартизованість процесів обслуговування: воно стає менш однорідним і менш стандартизованим, ніж матеріальна продукція, що значною мірою формує невизначеність споживчої потреби. Адаже при сучасних динамічно змінюваних ринкових відносинах споживач не завжди здатен своєчасно реагувати та впливати на діяльність виробника чи її кінцевий результат.

Сьогодні безперечним є той факт, що основний вигреш сучасне підприємство починає отримувати за рахунок оперативного реагування на зміни потреб і вимог споживачів, а не за рахунок економії на масштабах виробництва послуг і пошуку найбільш дешевих ресурсів.

Актуальність, важливість і складність вирішення проблем надійної та ефективної ринкової адаптації підприємств значною мірою зростає у зв'язку зі зміною ідеології управління виробничо-комерційними відносинами. Сьогодні ринковий успіх досягається за рахунок гнучкого управління, активного реагування на ринкові зміни удосконаленням чи принциповим оновленням асортименту продукції і послуг, що виробляються. Дослідження проблем управління на різних рівнях економічних відносин (підприємство, регіон чи країна) приводить фахівців до усвідомлення загальної проблеми – пристосування. При цьому виникає найбільша складність концептуального характеру. Керівництво підприємства, як правило, має уявлення про існуючий стан його виробництва, про його технологічну основу. Але яким він стане у подальшому, які технології будуть використовуватися і як, майже невідомо.

Для розвитку реальної виробничо-обслуговуючої системи підприємства характерний багатоетапний процес зміни відповідних технологічних можливостей. Статистичні дані зміни тих чи інших параметрів такої системи відображають результати одночасного впливу факторів, які обумовлені об'єктивними законами. Враховуючи одиничний вплив позитивних (прогресивних) та негативних (регресивних) факторів на процес зміни технологічних можливостей підприємства (технологічні зміни спостерігаються у тому випадку, коли технології удосконалюються і з'являються принципово нові технології [6; 7]), можна побудувати графік зміни технологічних можливостей підприємства (рис. 1).

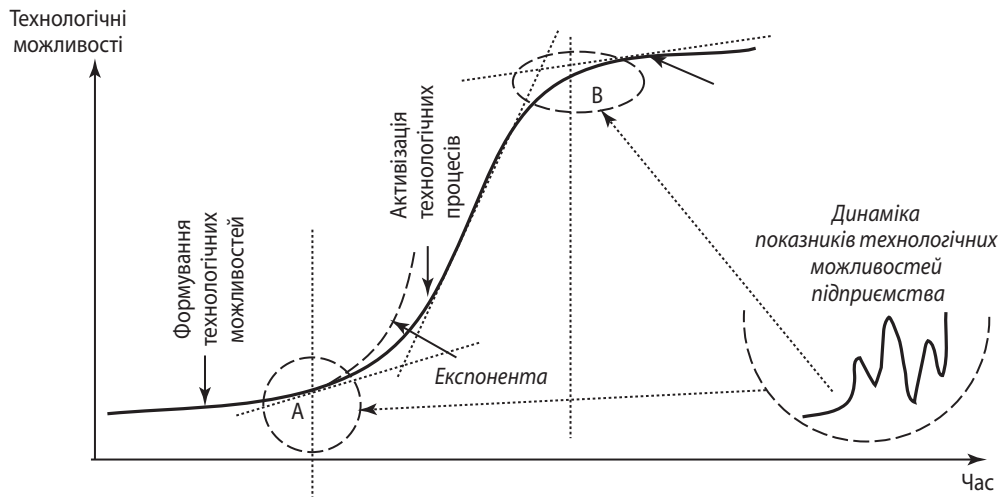


Рис. 1. Зміна технологічних можливостей підприємства за класичним підходом

Був повільний старт виробництва, оскільки принципи стратегічних взаємовідносин ще не повністю визначилися; на середній фазі цього періоду спостерігалось швидке навчання організації ефективної взаємодії в умовах динамічного ринку. Такий хід подій характерний для всіх процесів навчання, по мірі того як вони наближаються до своєї теоретичної межі. Тоді виявляється, що кожне еквівалентне капіталовкладення у покращення стає все менш і менш значимим. Можна вважати звичайною справою, що наступить етап, коли людина приймає рішення припинити спроби будь-що покращувати й починає задовольнятися чимось близьким до ідеалу. Так говорить закон про падіння ефективності, і фактично будь-яке виробництво дотримується цього закону.

Виникає питання: де на кривій ринкових відносин знаходиться підприємство? Можливо, воно підходить до початку кривої (ділянка «А»), коли очікується швидке зростання його можливостей. У такому випадку, як показано на рисунку, екстраполяція за допомогою прямої лінії буде свідчити про повільне зростання виробничо-обслуговуючого потенціалу підприємства – його обійдуть конкуренти, що роблять більші капіталовкладення у свій розвиток. Однак якщо крива відноситься до другої частини капітальних вкладень (ділянка «В»), породжуються очікування, які викличуть розчарування, оскільки були зроблені зайві капітальні вкладення. В обох випадках підприємство гине. Як правило, існує достатньо чітке уявлення не тільки про реальне виробництво, про його реальну технологічну основу. Яким воно стане в майбутньому і яка технологія буде використовуватися, майже невідомо. Тому найголовніші труднощі концептуального характеру – це здатність керівництва глибоко розуміти саме ці сторони корінних перетворень свого підприємства.

Принципово важливим є те, що розвиток будь-якої системи ринкових відносин не може мати природних меж: відбувається чергування періодів прискореного зростання з періодами уповільнених темпів в отриманні нових позитивних результатів. У періоди прискореного зростання реалізуються потенційні можливості інновацій, які були визначені у періоди уповільнених темпів. Кожний крок у роз-

витку технологічної системи визначається із встановленням нових закономірностей, що потребує певних зусиль.

Виділені на рис. 1 ділянки «А» і «В» визначають повільне зростання виробничого потенціалу підприємства, у першому випадку недостатні інвестиції у впровадження інноваційних технологій, у другому – вкладення у такі технології не виправдали очікувань. Виникає питання: де на кривій перебуває підприємство? Можливо, воно підходить до початку кривої (ділянка «А»), коли його очікує швидке зростання. Але за умови повільного зростання виробничого потенціалу підприємство обійдуть конкуренти, які більш ефективно розпорядилися своїми ресурсами. Однак, якщо підприємство знаходиться на ділянці «В», то його можуть очікувати розчарування, оскільки були зроблені обґрунтовані інвестиції. Але за будь-яких умов, у всіх випадках підприємство гине.

Щоб дослідити логіку технологічних змін, зрозуміти їх інституціональну природу та просунути у створенні теорії технологічних змін, необхідно дослідити структуру технологій, склад, зміст, типи і взаємодію, взаємозв'язки між різними технологіями [8; 9]. Таке розуміння змін дозволяє представити нове бачення сутності застосування сучасних технологій обслуговування та формування нових об'єктів управління, яким властиві фактори невизначеності (рис. 2).

Існуюча ситуація стосовно застосування технології «А» ( $t_1$ ) повинна бути перетворена на ситуацію застосування технології «В», що пов'язується із реалізацією сучасної методології виробничо-обслуговуючої діяльності. Це можна приймати як очевидне, коли б було можливим передбачити момент  $t_2$ . Але коли це відбудеться досить складно передбачити.

Вочевидь, орієнтуючись на інноваційні технології обслуговування, підприємство буде намагаться стати першим у переході на криву «В» і у потрібний момент почати капіталовкладення у реалізацію своїх нових ринкових можливостей (ділянка 2' – 3' кривої).

Стримуючим фактором таких подій є відсутність можливості однозначно передбачити момент  $t_2$ , коли прийнята концепція розвитку почне поширюватися у даній галузі.



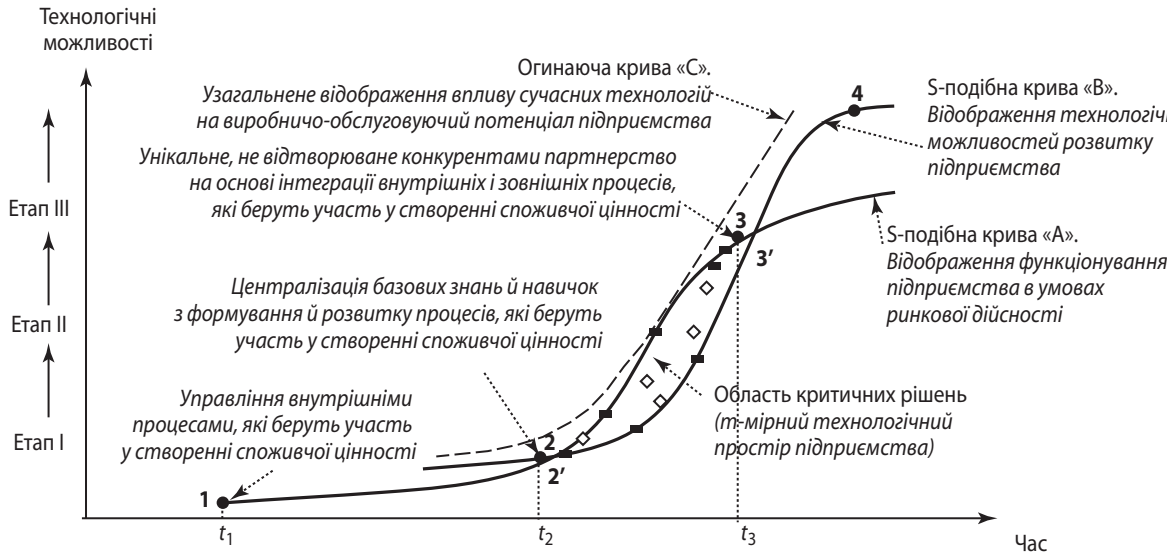


Рис. 2. Концептуальна модель зміни технологічних можливостей підприємства при застосуванні інноваційних технологій обслуговування

За таких умов критичними є стратегічні рішення щодо змішаних капіталовкладень – подальша підтримка ринкових можливостей «А» за умови, що у цей час вона еволюціонує у логістичні можливості «В» упродовж всього інтервалу часу між  $t_1$  і  $t_3$ . Тобто підприємству слід продовжувати вкладати кошти у вже існуючі технології, щоб забезпечити безперервне отримання прибутку й максимальну віддачу від раніше вкладеного капіталу. З іншого боку, слід також почати вкладати капітал у розвиток нових технологічних можливостей, що надає прийнята концепція розвитку виробничо-обслуговуючої системи з метою забезпечення поступового переходу до її реалізації, коли можливості «А» себе вичерпають.

Однак відома ситуація лише у час ( $t_1$ ), а далі міркування мають досить гіпотетичний характер.

Така логіка в аналізі зміни технологічних кривих пов'язана із траєкторією росту технологічних можливостей підприємства – експонента «С». Вона відображає рішення переходу підприємства до нової концепції підвищення ефективності технологій обслуговування.

На етапі прийняття таких рішень на підприємстві поряд із чисто організаційно-управлінськими виникають досить складні проблеми щодо прийняття нового курсу діяльності. Значимість таких рішень для підприємств різна. Для підприємства кожний його параметр має верхню і нижню межу числових значень. Оскільки параметричних показників досить багато, то їх сукупність значень утворює свого роду  $m$ -мірний евклідовий простір  $P^m = x_1, x_2, \dots, x_m$ . Кожне підприємство, оцінюючись за показниками  $x_1, x_2, \dots, x_m$ , характеризується своїм набором значень, що утворюють деяку поверхню всередині простору  $P^m$ .

Якщо у просторі можливих показників характеристик виробничо-обслуговуючої діяльності підприємства існує множина  $x$ -точок, які відповідають його оптимальному варіанту, то такі точки представленого «технологічного середовища» утворюють деяку область оптимальності. Оскільки такий простір обмежений верхньою і нижньою

межею значень кожного із показників цілісності підприємства як бізнес-системи, то показники, що прилягають до нижньої межі цієї області (ділянка 2' – 3' кривої «В»), є найбільш оптимальними. Функціонування підприємства у якого ринкові можливості знаходяться на ділянці (2 – 3) кривої «А», не перспективно.

Оскільки така область критичних змін обмежена верхньою і нижньою границями значень кожного із показників технологічної досконалості, то показники розвитку підприємств, що знаходяться у межі верхньої границі, є найбільш досконалими. Показники, які знаходяться у межі нижньої границі, є найменш досконалими у бізнесовому відношенні. Вони характеризують ринковий рівень, нижче якого можливості підприємства щодо застосування інноваційних технологій обслуговування відсутні.

Бізнес у сфері послуг визначається сукупністю окремих сегментів споживачів, які диференціюють купівельний попит і який формується у результаті комплексної взаємодії економічних, виробничих, демографічних і соціальних та інших факторів [5]. Він виставляє особливі вимоги до виробника: якість продукції і послуг, гнучкість виробництва відповідно до змін зовнішнього середовища, удосконалення обслуговування споживача, конкурентоспроможність виробленого продукту. При цьому головне завдання підприємства полягає у передбаченні та нівелюванні цільових ринкових конфліктів: між високим ступенем готовності поставок продукції і послуг із вимогами ринку та намаганням знизити витрати на такі цілі; між високим виробничим завантаженням устаткування і намаганням усіма способами скоротити тривалість виробничого циклу. За таким у якості пріоритету виробничо-обслуговуючої діяльності підприємств на даний час виступає не вироблений продукт, а ефективне використання ресурсів, представлене у вигляді процесу руху продукту від виробника до споживача [10].

Потрібно пам'ятати, що відома ситуація лише у реальний час  $t_1$ , а все інше є досить гіпотетичним. Поряд із



суто технологічними виникають досить складні психологічні проблеми щодо вибору нового курсу діяльності. У певних випадках можна вважати, що нова технологія (крива «В») нічого спільного не має із вже існуючою (крива «А»). Цілком слушною може бути й думка, що інвестиції у технологію (крива «В») можуть зменшити ресурси підприємства. Неправильно оцінивши момент, коли наука і практика сучасного бізнесу повинна розвивати виробничо-обслуговуючий потенціал підприємства, воно може перервати фінансування технології (крива «А») у той період, коли така технологія ще дає прибуток, але разом з тим упустити можливість почати діставати прибуток за рахунок технології (крива «В»), оскільки кошти вичерпані.

Отже, підприємство, діючи на ринку послуг, повинно мати дві стратегії, які працюють одночасно. Покращення кривої «А» полягає у тому, щоб більш ефективно робити те, що вже робиться. Дії щодо переходу на криву «В» обертаються, у першу чергу, навколо побудови і реалізації нової організаційної моделі підприємства, яка передбачає ефективний вибір і комбінацію ресурсів у їх поєднанні з інноваційними технологіями взаємодії із споживачами, більш досконало ніж це зможуть зробити конкуренти. Лише за таких умов використані ресурси набувають форми ключових компетенцій, які безпосередньо впливають на позитивні зміни підприємства [11].

Визначений підхід до розкриття специфіки сучасних проблем організаційного розвитку підприємства сфери послуг за умов зміни його технологічних можливостей, дозволяє сформулювати питання, які потребують подальшого дослідження:

- яким чином взаємопов'язані явища циклічності ресурсних змін організації і переходів виробничо-обслуговуючої системи;
- яким чином відбуваються переходи виробничо-обслуговуючої системи з одного стану в інший за умови циклічності ресурсних змін?

Очевидно, відповіді на такі питання можливо знайти при поглибленому дослідженні умов якісних і кількісних переходів системи управління у площі теорії ресурсних змін.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Воронков Д. К. Развитие предприятия: управление изменениями и инновации : монография / Д. К. Воронков, Ю. С. Погорелов. – Х. : АдвАтм, 2009. – 436 с.
2. Грант Р. Ресурсная теория конкурентных преимуществ: практические выводы для формирования стратегии / Р. Грант // Вестник СПбГУ. Серия «Менеджмент». – 2003. – № 3. – С. 47 – 75.
3. Ігнатієва І. А. Стратегічний менеджмент / І. А. Ігнатієва. – К. : Каравела, 2008. – 480 с.
4. Катяло В. С. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий / В. С. Катяло // Вестник СПбГУ. Серия «Менеджмент». – 2002. – № 4. – С. 20 – 42.
5. Клейнер Г. Б. Ресурсная теория системной организации экономики / Г. Б. Клейнер // Российский журнал менеджмента. – 2011. – № 3. – С. 3 – 28.
6. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер. – М. : Финстатинформ, 2000. – 474 с.
7. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений / Д. Норт. – М. : ИД ГУ – Высшая школа экономики, 2010. – 256 с.
8. Сухарев О. С. Экономика будущего: теория институциональных изменений (новый эволюционный подход) / О. С. Сухарев. – М. : Финансы и статистика, 2011. – 432 с.
9. Сухарев О. С. Институциональная теория технологических изменений: определения, классификация, модели / О. С. Сухарев // Журнал институциональных исследований. – 2014. – № 1. – С. 84 – 107.
10. Тридід О. М. Система обслуговування споживача: теорія і практика : монографія / О. М. Тридід, К. М. Таньков, Г. Я. Дутка. – К. : УБС НБУ, 2008. – 184 с.
11. Чепурда Л. М. Ключові компетенції як базова категорія систем обслуговування споживача / Л. М. Чепурда, К. М. Таньков // Бізнес Інформ. – 2014. – № 10. – С. 225 – 229.

## REFERENCES

- Chepurda, L. M., and Tankov, K. M. "Kliuchovi kompetentsii iak bazova katehoriia system obsluhovuvannia spozhyvacha" [Key competencies as a basic category of customer service]. *Biznes Inform*, no. 10 (2014): 225-229.
- Grant, R. "Resursnaia teoriia konkurentnykh preimushchestv: prakticheskie vyvody dlia formirovaniia strate-gii" [Resource-based theory of competitive advantage: practical implications for strategy formation]. *Vestnik SPbGU. Serii «Menedzhment»*, no. 3 (2003): 47-75.
- Ihnatiieva, I. A. *Stratehichniy menedzhment* [Strategic Management]. Kyiv: Karavela, 2008.
- Katkalov, V. S. "Resursnaia kontseptsiiia strategicheskogo upravleniia: genezis osnovnykh idey i poniatii" [Resource concept of strategic management: genesis of the basic ideas and concepts]. *Vestnik SPbGU. Serii «Menedzhment»*, no. 4 (2002): 20-42.
- Kleyner, G. B. "Resursnaia teoriia sistemnoy organizatsii ekonomiki" [Resource-based theory of systemic organization of the economy]. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta*, no. 3 (2011): 3-28.
- Nelson, R., and Uinter, S. *Evolutsionnaia teoriia ekonomicheskikh izmeneniy* [Evolutionary Theory of Economic Change]. Moscow: Finstatinform, 2000.
- Nort, D. *Ponimanie protsessa ekonomicheskikh izmeneniy* [Understanding the process of economic change]. Moscow: ID GU - Vysshaya shkola ekonomiki, 2010.
- Sukharev, O. S. *Ekonomika budushchego: teoriia institutsionalnykh izmeneniy (novyy evoliutsionnyy podk-hod)* [The economy of the future: the theory of institutional change (a new evolutionary approach)]. Moscow: Finansy i statistika, 2011.
- Sukharev, O. S. "Institutsionalnaia teoriia tekhnologicheskikh izmeneniy: opredeleniia, klassifikatsiia, modeli" [Institutional theory of technological change: definition, classification, models]. *Zhurnal institutsionalnykh is-sledovaniy*, no. 1 (2014): 84-107.
- Trydid, O. M., Tankov, K. M., and Dutka, H. Ya. *Systema obsluhovuvannia spozhyvacha: teoriia i praktyka* [The system of customer service: Theory and Practice]. Kyiv: UBS NBU, 2008.
- Voronkov, D. K., and Pohorielov, Yu. S. *Rozvytok pidpriemstva: upravlinnia zminamy ta innovatsii* [Development Company: change management and innovation]. Kharkiv: AdvAtm, 2009.

## ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ ДЕРИВАТИВАМИ НА БІРЖАХ УКРАЇНИ ТА СВІТУ

© 2015 ЗЕЛЬДІС В. В.

УДК 336.761:657.423.2:336.767.4

Зельдіс В. В.

### Організація торгівлі деривативами на біржах України та світу

Проаналізовано обсяги світової торгівлі деривативами у розрізі бірж, інструментів та категорій. Констатується, що строковий сегмент біржового ринку в Україні щойно зароджується. Розглянуто передумови, операційні характеристики, регламент торгівлі ф'ючерсами і біржовими опціонами; сучасну практику маржування ф'ючерсів і опціонів, врегулювання строкових угод, надання котирувань щодо відповідних угод, особливості вітчизняного ринку біржових деривативів. В умовах кризи надійності національної фінансової системи задля уникнення чисельних проблем, які спостерігаються на строковому сегменті біржового ринку України, дрібним спекулянтам, а також представникам сектора малого і середнього бізнесу, які потребують сучасних інструментів управління ризиками, рекомендується звернути увагу на світові центри біржової торгівлі деривативами.

**Ключові слова:** дериватив, біржа, ф'ючерс, опціон, маржа, котирування, врегулювання

**Табл.:** 4. **Бібл.:** 18.

**Зельдіс Вадим Віталійович** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, Миколаївський міжрегіональний інститут Відкритого міжрегіонального університету розвитку людини «Україна» (вул. 2 Військова, 22, Миколаїв, 54000, Україна)

**Email:** vzel@outlook.com

УДК 336.761:657.423.2:336.767.4

### Зельдіс В. В. Организация торговли деривативами на биржах Украины и мира

Проанализированы объемы торговли деривативами в разрезе бирж, инструментов и категорий. Рассмотрены предпосылки, операционные характеристики, регламент торговли фьючерсами и биржевыми опционами; современная практика маржирования фьючерсов и опционов, урегулирование срочных сделок, предоставление котировок по ним, особенности возникающего отечественного рынка биржевых деривативов. В условиях кризиса надежности национальной финансовой системы, чтобы избежать многочисленных проблем, которые наблюдаются на срочном сегменте биржевого рынка Украины, мелким спекулянтам, а также представителям сектора малого и среднего бизнеса, которые нуждаются в современных инструментах управления рисками, рекомендуется обратить внимание на мировые центры биржевой торговли деривативами.

**Ключевые слова:** дериватив, биржа, фьючерс, опцион, маржа, котировки, урегулирование

**Табл.:** 4. **Библ.:** 18.

**Зельдіс Вадим Віталійович** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, Николаевский межрегиональный институт Открытого межрегионального университета развития человека «Украина» (ул. 2 Военная, 22, Николаев, 54000, Украина)

**Email:** vzel@outlook.com

UDC 336.761:657.423.2:336.767.4

### Zeldis V. V. Organization of Trade in Derivatives at Stock Exchanges of Ukraine and the World

The article deals with analysis of the world derivative trade volumes in view of stock exchanges, tools, and categories. It is argued that the derivative segment of the exchange market is still in the making in Ukraine. The article considers the preconditions, operational characteristics, procedural rules for the trade in futures and stock options; the current practice of futures and options margining, settlement of derivative deals, provision of quotations for the corresponding deals, characteristic features of the domestic exchange derivative market. In the context of reliability crisis of the national financial system, in order to avoid numerous difficulties occurring within the derivative segment of the exchange market of Ukraine, it is recommended that small speculators as well as representatives of the small and medium-sized business sector requiring up-to-date risk management tools pay attention to the world centers of the exchange trade in derivatives.

**Keywords:** derivative, stock exchange, futures, option, margin, quotation, settlement

**Tabl.:** 4. **Bibl.:** 18.

**Zeldis Vadim V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, Mykolaiv Interregional Institute of Open University of Human Development «Ukraine» (vul. 2 Viyskova, 22, Mykolaiv, 54000, Ukraine)

**Email:** vzel@outlook.com

**Постановка проблеми та публікації.** Серед фундаментальних змін, що супроводжують інноваційну діяльність на фінансовому ринку, яка відбувається на тлі його глобалізації, на особливу увагу заслуговує стрімкий розвиток сегменту біржових деривативів. Деривативи – контракти, що засвідчують зобов'язання або право придбати чи продати предмет угоди у майбутньому на умовах, визначених сторонами, – надали учасникам ринку небувалу в минулому гнучкість, дозволили відокремити й оперувати порізно такими характеристиками фінансового інстру-

менту, як ризик або оцінка ліквідності. Водночас, бажання захиститися від небезпек, які приховують базисні активи, діалектично зумовило підвищення ризику при обігу цих інструментів. Як наслідок, виникли особливі умови щодо організації торгівлі ними. Дискусії про роль деривативів у розвитку світової фінансової системи то вщухають на деякий час, то набувають нової сили. Тим не менш, їх існування – об'єктивна реальність, без якої неможлива побудова сучасних стратегій інвестування, спекуляції, синтетичного арбітражу, управління ризиками.

Вивченням проблематики біржового ринку деривативів займається велика когорта вчених і фахівців-практиків. Варти особливої уваги праці таких визнаних науковців, як Н. Калдор, Дж. М. Кейнс, А. Маршалл, Дж. Р. Хікс. Значний внесок у дослідження вітчизняного біржового ринку деривативів зробили О. В. Мертенс, В. В. Гоффе, А. О. Примостка, М. О. Солодкий, О. М. Сохацька та ін.

**Мета статті** – дослідження організаційних засад системи глобальної біржової торгівлі деривативами, звертаючи увагу на особливості виникаючого вітчизняного ринку, що вже склалися.

**Результати.** У табл. 1 і 2 наведено відомості про масштаби торгівлі деривативами на біржах світу.

Таблиця 1

Топ 10 бірж деривативів за кількістю контрактів та Українська біржа [1; 2]

Ранг	Біржа	Обсяг, 2012 р., тис.	Зміна, % річний	Відкритий інтерес, грудень 2012, тис.	Зміна, % річний
1	CME Group	2 890 037	-14,7	69 941	-10,7
2	Eurex	2 291 466	-18,8	79 089	-14,1
3	National Stock Exchange of India	2 010 493	-8,6	7 787	31,5
4	NYSE Euronext	1 951 376	-14,5	46 796	-8,2
5	Korea Exchange	1 835 618	-53,3	2 553	-27,6
6	BM&F Bovespa	1 635 958	9,0	63 740	23,0
7	CBOE Holdings	1 134 317	-6,8	16 312	12,7
8	Nasdaq OMX	1 115 529	-13,9	6 770	2,5
9	Moscow Exchange	1 061 836	-3,4	3 798	18,1
10	Multi Commodity Exchange of India	959 613	-19,8	2 364	44,5
37*	Ukrainian Exchange	11 797	-2,2	1 827	3,2

\* Наша оцінка місця Української біржі в рейтингу бірж деривативів, складеному за версією Асоціації ф'ючерсної торгівлі (FIA), є в достатній мірі умовною. Так, Українська біржа поки не є членом FIA, а відповідне місце в рейтингу FIA у 2012 р. займала Варшавська фондова біржа з обсягом торгівлі 11 308 тис. контрактів. Можна припустити, що деякі інші біржі деривативів, особливо невеликі, теж не є членами FIA. Тому всі місця в рейтингу FIA після 10-го краще сприймати з поправкою «не менш, ніж»

Відомості, наведені в табл. 1, засвідчують, що строковий сегмент біржового ринку в Україні щойно зароджується.

З табл. 2 бачимо, що нині фінансові деривативи поширені у світі більше, ніж товарні (перші чотири рядки таблиці, впорядкованої за обсягом). Проте, історично біржі деривативів формувалися саме на базі товарних бірж. Тому в США і країнах Західної Європи групи бірж деривативів (CME Group, Eurex AG, CBOE Holdings, ICE Futures

U.S., NYCE Liffe / ICE Futures Europe) були відокремлені від провідних груп фондових бірж (NYSE Euronext та NASDAQ OMX). В інших регіонах, де торгувала деривативами виникла пізніше (країни Азії, Латинської Америки, Східної Європи, Австралія, Росія), вона ведеться переважно на строкових секціях фондових бірж. Зокрема в Росії основним майданчиком для біржової торгівлі деривативами є Московська біржа (нині – Строковий Ринок, раніше – FORTS), в Україні – Українська біржа (UX) та фондова біржа Перспектива (FBP).

Таблиця 2

Обсяг глобальної торгівлі ф'ючерсами та опціонами за категоріями [1]

Категорія	2011 рік, од.	2012 рік, од.	% зміни
Одиночні акції	7 062 567 141	6 467 944 406	-8,4
Фондові індекси	8 462 371 741	6 048 262 461	-28,5
Процентні ставки	3 491 200 684	2 933 255 540	-16,0
Валюта	3 147 046 787	2 434 238 493	-22,7
Сільське господарство	996 837 283	1 270 531 588	27,5
Енергія	814 774 756	905 856 150	11,2
Недорогоцінні метали	435 113 003	554 253 069	27,4
Дорогоцінні метали	342 057 656	319 267 659	-6,7
Інші*	229 713 692	236 778 479	3,1
Усього	24 981 682 743	21 170 387 845	-15,3

\* Категорія «інші» містить контракти на основі товарних індексів, кредитів, добрива, житла, інфляції, пилотерапіалів, пластмас і погоди

Порівнюючи статистичні дані щодо глобальної біржової торгівлі деривативами, отримані з різних джерел (табл. 2; 3), бачимо, що основними типами біржових деривативів є ф'ючерси і біржові опціони, причому переважають процентні, валютні та індексні деривативи. Загалом, фінансові ф'ючерси можуть базуватися на фондових та дивідендних індексах, одиночних акціях, облігаціях, короткострокових процентних ставках, валюті, а опціони – ще й на відповідних ф'ючерсах та індексах волатильності.

За умовною сумою та кількістю відкритих контрактів значно переважають процентні деривативи (виявляється активність інституційних інвесторів, насамперед, банків). Проте, за обсягом біржової торгівлі останнім часом процентні деривативи (особливо опціони) поступаються індексним. Крім того, значне місце в обсягах біржової торгівлі посідають опціони на одиночні акції (а у деяких регіонах світу – і ф'ючерси теж). Згідно з останнім масштабним опитуванням кінцевих користувачів позабіржових деривативів,

Таблиця 3

Фінансові деривативи, що торгуються на організованих ринках світу [3]

Інструмент	Відкритий інтерес				Оборот	
	Грудень 2011 р.	Грудень 2012 р.	Березень 2013 р.	Червень 2013 р.	2011 р.	2012 р.
<i>Умовна сума, млрд дол. США</i>						
Ф'ючерси	22 924,1	24 121,3	26 074,6	25 188,2	1 524 140,6	1 159 867,4
Процентні	21 718,9	22 641,3	24 630,5	23 804,0	1 359 130,6	1 026 136,8
Валютні	221,2	230,7	237,1	224,7	37 627,6	31 916,2
Індексні	984,0	1 249,4	1 207,0	1 159,5	127 382,4	101 814,4
Опціони	35 417,0	30 313,1	35 797,4	43 075,9	635 363,4	408 690,1
Процентні	31 579,6	25 909,7	31 019,6	38 373,5	466 281,3	308 603,9
Валютні	87,2	105,3	114,0	116,1	2 525,1	2 382,7
Індексні	3 750,8	4 298,1	4 663,8	4 586,3	166 556,9	97 703,6
<i>Кількість контрактів, млн</i>						
Ф'ючерси	91,3	83,7	87,5	86,9	7 340,0	6 220,7
Процентні	65,0	55,2	57,9	57,6	2 840,5	2 399,6
Валютні	8,6	10,4	10,8	10,6	1 788,5	1 455,3
Індексні	17,7	18,1	18,8	18,6	2 711,0	2 365,8
Опціони	123,0	128,9	134,0	144,1	6 776,0	4 546,0
Процентні	45,9	53,5	49,8	61,2	665,6	555,7
Валютні	2,5	3,6	4,0	4,6	293,6	274,7
Індексні	74,7	71,8	80,2	78,2	5 816,8	3 715,6

проведеним Міжнародною асоціацією свопів і деривативів (ISDA) у квітні 2009 р. [4], серед 500 найбільших компаній різних галузей із 32 країн світу процентні деривативи використовують 83 %, валютні – 88 %, товарні – 49 %, фондові – 29 %, кредитні – 20 %. Проте великі фінансові інститути та бізнес-структури віддають перевагу більш гнучкому позабіржовому ринку. У біржовому сегменті значну роль серед учасників відіграють спекулянти (зокрема, дрібні), а також малий та середній бізнес, який все активніше використовує деривативи для управління власними ризиками.

В Україні торгівля фондовими деривативами традиційно ведеться на Українській біржі (ф'ючерси та ф'ючерсні опціони на індекс UX), а процентними ф'ючерсами – на фондовій біржі Перспектива (ф'ючерси на індекси UIRD та Kiev-Prime – обчислюються компанією Thomson Reuters та відстежують ставки за депозитами фізичних осіб та ті, що відповідають строкам погашення міжбанківських кредитів на строк 1 та 3 місяці, відповідно). З січня 2015 р. на обох біржах розпочато торгівлю валютними ф'ючерсами (UX –

на валютні пари UAH/USD, USD/EUR та на золото; FBP – на валютні пари UAH/USD, UAH/EUR, де гривня оцінюється за офіційним курсом НБУ, середньозваженим курсом міжбанку або за середнім курсів НБУ та Thomson Reuters).

Торгівля ф'ючерсами організована за місячним або за кварталним циклом (з поставкою в березні, червні, вересні та грудні). Усі контракти на один базисний актив, які мають однаковий місяць поставки й розмір, втікають в один день, є повністю ідентичними і складають ф'ючерсну серію. Щоб розрізнити ф'ючерсні серії між собою, говорять про більш віддалені і менш віддалені контракти. Ф'ючерси серії з найменшим строком називають ближніми; з найбільшим строком – дальніми. Конкретний день поставки відрізняється від контракту до контракту.

Окрім контрактів звичайного розміру на CME Globex існують так звані E-Mini і E-Micro контракти (електронні міні і електронні мікро, відповідно), які являють собою частини вартості звичайних ф'ючерсів на певний інструмент і торгуються за кварталним циклом. Торгов-



лю E-Mini контрактами вперше з великим успіхом розпочато в 1997 р. [5], і в даний час вони доступні в широкому діапазоні з фондових індексів (S&P 500, S&P Midcap 400, NASDAQ 100, NASDAQ Composite, NASDAQ Biotech на CME, Dow на CBOT, Russell 2000, Russell 1000 на NYBOT/ICE), сировинних товарів і валют. E-Micro контракти, що виникли в 2009 р., являють собою навіть меншу частину вартості звичайних ф'ючерсів, ніж E-Mini.

Станом на початок листопаду 2013 р. тільки на CME Group нараховувалось 49 різних E-Mini ф'ючерсів (з них 19 індексних, 1 процентний, 2 валютних, решта – товарні), а також 15 E-Micro ф'ючерсів (з них 1 індексний, 13 валютних і 1 – на золото) [6]. Середній обсяг щоденної торгівлі понад 1000 од. у жовтні 2013 р. мали чотири індексні E-Mini ф'ючерси (S&P 500, NASDAQ 100, MIDCAP, \$5 DOW), один валютний E-Mini (Euro FX) і три E-Micro контракти (EUR/USD, AUD/USD, GBP/USD), а також контракт E-Micro Gold [7]. Причому за обсягами торгівлі на CME Group контракт E-Mini S&P 500 поступається тільки процентному ф'ючерсу на євродолар (388 701 776 контрактів в 2013 р. і 396 743 715 – в 2012 р. [7]).

Характерно, що у тексті ф'ючерсу не згадують про ціну – актив продається за ціною, що складеться на ринку в момент поставки. Як вже зазначалося, у цей момент вона, зазвичай, дорівнює ціні спот базисного активу. Щодня при зміні котирування ф'ючерсної, різниця між цінами поставки й ф'ючерсною перетікає за рахунок сторони, що програє, на рахунок сторони, що виграє. Рахунки, за якими проходять платежі, що компенсують різницю в цінах, відкриваються в банку розрахунково-клірингового центра, який обслуговує біржу, через певного брокера (американський ринок) або в банку, який обслуговує самого брокера (український та російський ринок).

При укладанні контракту сторони здійснюють гарантійні внески, мінімальний розмір яких – початкова маржа<sup>1</sup> – встановлюється біржею окремо для кожної серії ф'ючерсів. Розмір початкової маржі розраховується на основі оцінки максимальної зміни вартості контракту протягом торгового дня. Як правило, початкова маржа складає 5–15 % від вартості контракту. Для тих позицій, що охоплюють відразу кілька фінансових інструментів, біржі можуть встановлювати скорочену початкову маржу. Наприклад, при торгівлі покритими контрактами типова маржа на ф'ючерсних біржах США складатиме 2 – 4 % від вартості контракту, а якщо спекулянт купує одну серію контрактів і одночасно продає іншу, граючи на різниці у ф'ючерсних цінах, маржа становитиме лише 1 – 3 %. Рівень початкової маржі в Україні поки єдиний для всіх позицій і становить 20 % від вартості контрактів. Виключення становлять контракти на пару USD/EUR (6 %, UX), на золото (8 %, UX) та на індекс UIRD (5 %, FBP) [8; 9].

Наприкінці кожного торгового дня позиції сторін перераховуються і здійснюється кліринг. Щоб скоротити число повідомлень про необхідність поповнення рахунку, деякі американські біржі додатково вводять поняття маржі підтримки, яка по суті визначає, наскільки значення початкової маржі може зменшуватися до того, як біржа дій-

снить запит на підтримку маржі (так званий маржін-колл). Зазвичай рівень маржі підтримки становитиме 70 – 80 % від початкової маржі. Неамериканські біржі не використовують поняття маржі підтримки (зокрема Українська біржа і Московська біржа). Наприклад, на 15.11.2013 р. початкова та підтримувана маржа за ф'ючерсом E-Mini S&P 500 становила відповідно 6,6 % та 6 % [9]; гарантійне забезпечення за ф'ючерсом на індекс РТС (Московська біржа) – 5,18 – 5,22 %, в залежності від серії ф'ючерсів [10].

Під час клірингу, якщо зміна котирування розрахункової ціни у порівнянні з розрахунковою ціною попередньої сесії не спричиняє скорочення залишку на рахунок сторони, що програє, нижче підтримуваного рівня, то кошти просто списують з нього на рахунок сторони, що виграє (так звана варіаційна маржа). За умов, що рух ф'ючерсної ціни спричинив порушення підтримуваної маржі, сторона, яка програє, отримує маржін-колл (сповіщається про необхідність додаткового внеску у розмірі, достатньому для відновлення початкової маржі). При відмові її позиція ліквідується укладенням компенсаційної угоди. Отже, на початок наступного дня сума коштів на рахунок кожного учасника торгівлі не може бути нижчою за рівень, що підтримується біржею.

Актом завершення ф'ючерсного контракту є врегулювання, що може бути зроблено одним з двох способів, залежно від типу ф'ючерсу:

- фізичне постачання – зазначений обсяг базисного активу поставляється продавцем ф'ючерсу на біржу та передається біржею покупцеві контракту. Фізичне постачання є типовим для ф'ючерсів на облігації (та товарних). На практиці власне постачання відбувається вкрай рідко. Переважна більшість ф'ючерсів, що передбачають постачання, завершується до настання моменту поставки компенсаційною угодою – відкриттям зустрічної позиції за контрактом із тієї ж серії;
- розрахунок грішми – сторона, що прогала, перераховує сторони, що виграла, різницю між ціною поставки й ціною, що складалася на дату поставки. Для деяких типів ф'ючерсів розрахунки здійснюються на базі умовної вартості, на яку помножається відповідна різниця між процентними ставками (ф'ючерси на євродепозити) або між значеннями фондового індексу (індексні ф'ючерси).

Розглянемо регламент глобальної електронної торгівлі ф'ючерсами. На ф'ючерсних біржах США торги розпочинаються у в неділю ввечері (майданчики CME Globex, ICE Futures U.S.) або вночі (торгівля ф'ючерсом на індекс VIX на біржі CFE – CBOE Futures Exchange) і продовжуються до кінця дня п'ятниці за місцевим часом. Точні години торгів залежать від біржі й від продукту. Сесії розпочинаються у другій половині дня або ввечері (або вночі – CFE) і знаменують початок наступного торгового дня (наприклад, накази, введені у недільну вечірню сесію, відносяться та підлягають клірингу у понеділок).

Кліринг на американських біржах відбувається щоденно під час торгів (CME Group, NYBOT/ICE) або під час відповідної перерви (вікна) за розкладом, що наведений в табл. 4.

<sup>1</sup> \* На Українській біржі та Московській біржі замість терміну «початкова маржа» використовується термін «гарантійне забезпечення»

Таблиця 4

## Час щоденного клірингу для фінансових ф'ючерсів, що торгуються на американських біржах [11; 12; 13]

Тип базисного активу	Біржа	Інтервал часу
Валюта	CME Group	13:59:30–14:00:00 СТ*
Валютні пари, індекс USDX	NYBOT/ICE	14:59–15:00:00 ЕТ*
Державні облигації, процентні ставки	CME Group	13:59:30–14:00:00 СТ*
Федеральні фонди	CME Group	14:00:00 СТ*
Акції, індекси акцій	CME Group	15:14:30–15:15:00 СТ*
Індекс Russell (акції)	NYBOT/ICE	16:14–16:15 ЕТ*
Індекс VIX (опціони на індекс S&P 500)	CFE	17:15–17:30 СТ*
Кредитні індекси	NYBOT/ICE	16:25–16:30 ЕТ*

\* СТ – центральноамериканський час (стандартний, CST = UTC–6; декретний або літній, CDT = UTC–5); ЕТ – східно- (або північно-) американський час (UTC–5/UTC–4)

Строковий ринок на Українській біржі працює по буднях з 10:30 до 13:00 і з 13:03 до 17:00 за київським часом (взимку – UTC+2; влітку – UTC+3). Вечірньої сесії немає. Час клірингу: 13:00–13:03 (попередній); після 17:00 (вечірній).

Торгівельний код (тікер) ф'ючерсу складається з кореневого символу базисного активу (зазвичай дві літери, рідше – три або одна), позначення місяця постачання (стандартні для всіх бірж: січень – F; лютий – G; березень – H; квітень – J; травень – K; червень – M; липень – N; серпень – Q; вересень – U; жовтень – V; листопад – X; грудень – Z) і однієї цифри року (рідше, двох). Наприклад, код UXZ3 означає ф'ючерс на індекс Української біржі (UX) із закінченням у грудні 2013 р.; код FCEN4 – ф'ючерс на індекс S&P 500 (кореневий символ FCE) із закінченням у березні 2014 р., біржа NYSE Liffe Paris (підрозділ NYSE Euronext). На Українській біржі й на Московській біржі окрім торговельного (скороченого) використовується повний код. Наприклад, UX-12.13 (аналог UXZ3), RTS-12.13 (аналог RIZ3, Московська біржа).

Котирування ф'ючерсів регулярно публікуються у друкованій та електронній фінансовій періодиці. Одними з найбільш інформативних електронних джерел, що надають дані про торгівлю ф'ючерсами на північноамериканських площадках у режимі вільного доступу, є BarChart.com. Він надає два варіанти котирувань, які розміщено на відповідних Веб-сторінках: поточні ціни (поступають із затримкою в 10 хвилин, відповідно до біржових правил, і з зазначенням часу CST) або ціни на кінець дня (оновлюються о 20:00 CST щовечора).

Відповідна сторінка містить вісім вкладок з котируваннями ф'ючерсів. На кожній вкладці, яка відповідає ф'ючерсам певного типу (зокрема, індексним, процентним і валютним), є два інформаційних блока: графічний або «теплова карта» і таблиця з вибіркою котирувань. До вибірки попадають ті серії контрактів, які продемонстрували ненульовий оборот. Сторінки з котируваннями ф'ючерсів

мають три стандартних режими перегляду («Головний», «Технічний», «Прибутковість»), які відрізняються між собою набором граф. Для наведених на сторінці контрактів доступні графіки. Загалом користувачеві доступна така інформація: найменування контракту; назва біржі; торговельний код і місяць поставки серії; остання ціна; зміна останньої ціни в порівнянні з попередньою розрахунковою; ціна відкриття, найбільша, найменша; обсяг; відкритий інтерес (відображається в режимі цін на кінець дня) або час останньої укладеної угоди (відображається в режимі поточних цін); сьогоднішня думка (щодо купівлі/продажу); 20-денна відносна сила; 20-денна історична волатильність; 20-денний середній обсяг; найбільша і найменша ціни за останні 52 тижні; зважена альфа та інші відсоткові зміни ціни (з початку року, за один місяць, за три місяці, за рік).

Біржова торгівля опціонами – за аналогією з ф'ючерсною – відбувається переважно у розподілених комп'ютерних мережах. Якщо за оцінками фахівців опціонному ринку біржі бракує ліквідності (поки що це типова ситуація для Української біржі та, хоча й в меншому ступені, для Московської біржі), до торгівлі опціонами залучають маркет-мейкерів. Останні мають запас власних контрактів і котирують їх з оголошенням цін купівлі та продажу, причому щоденно маркет-мейкер зобов'язаний продати або купити певну кількість опціонів (після чого у вітчизняних реаліях він може піти з ринку і повернутися лише наступного дня).

Біржові опціони, як і ф'ючерси, рідко укладаються для реальної поставки (за умови, якщо утримувач опціону вирішить його виконати). Замість цього, як і у випадку з ф'ючерсами, запроваджують компенсаційні угоди: підписант купує ідентичний опціон, а покупець – продає.

Біржові опціони розбиті на класи – сукупності опціонів колл або пут на один базисний актив з певним обсягом поставки. Для кожного класу контрактів біржею встановлюється стандартна специфікація, яка охоплює всі параметри угоди, крім премії. Премія обмовляється учасниками торгів при укладанні угоди, фіксується біржею, а її середній за день розмір публікується як біржове котирування за даним опціоном.

Поряд з біржовими опціонами звичайного розміру існують міні-опціони. Вони виникли на CME Globex як опціони на ф'ючерси E-Mini S&P 500 (1997 рік) [14] і E-Mini NASDAQ-100 (2004 р.) [15]. У 2005 р. на CBOE розпочато торгівлю міні-опціоном на індекс S&P 500 (mini-SPX), який є 1/10 вартості стандартного опціону на індекс S&P 500, а 18.03.2013 р. там же – торгівлю міні-опціонами на певні одиночні акції (Amazon.com Inc., Apple Inc., Google Inc.) і інвестиційні фонди, чиї цінні папери торгуються на біржі (ETF – SPDR S&P 500 і SPDR Gold Trust). У відповідних контрактах передбачено поставку десяти акцій, тоді як звичайні опціони на CBOE передбачають поставку ста акцій [16].

Зв'язок між сторонами в біржовому опціоні відсутній – зворотною стороною для всіх учасників торгівлі виступає біржа. Але на відміну від ф'ючерсного ринку, де у реальному часі для кожної серії контрактів шляхом котирування визначається рівноважна ф'ючерсна ціна, для кожного класу біржових опціонів існує відразу кілька цін виконання, які встановлюються біржею заздалегідь.

Існує два способи розрахунків за біржовими опціями: зі сплатою премії (традиційний стиль) і з маржуванням (ф'ючерсний стиль). Перший використовуються переважно на тих біржах, що спеціалізуються на фондових опціонах. Він передбачає сплату премії покупцем продавцю в момент укладання угоди і завжди використовується у випадку, якщо опціон базується безпосередньо на самому активі (наприклад, опціони на акції або неф'ючерсні опціони на фондові індекси). При продажі непокритого біржового опціону зі сплатою премії на СВОЕ, наприклад, підписант робить гарантійний внесок, мінімальний розмір якого (маржа) розраховується як більша із двох сум: премії й установленого відсотка (15 % або 20 % залежно від оцінки біржею ліквідності певного контракту [17]) до поточної базисної ціни, за винятком позитивного програву покупця або без винятку (у цьому випадку береться менший відсоток ціни – зазвичай, 10 %). Згодом, якщо сума коштів на рахунку скорочується нижче встановленої маржі підтримки, підписанту повідомляють про необхідність його поповнення.

При другому способі розрахунки між контрагентами в момент транзакції відсутні, премія ж нараховується або списується надалі у вигляді варіаційної маржі при щоденній переоцінці опціонної позиції по ринку. Маржувальними є майже усі ф'ючерсні опціони, зокрема опціони на біржах CME Group, на Українській біржі та на Московській біржі.

На CME використовується система стандартизованого аналізу ризику портфеля (SPAN). Головна перевага SPAN для підписантів опціонів – у тому, що маржа може вноситься у вигляді короткострокових урядових цінних паперів. Правила CME Group, наприклад, допускають використання у якості інструментів маржування казначейських векселів США (T-Bills), оскільки вони мають високу ліквідність і майже нульовий ризик. У разі маржування позицій за допомогою T-Bills, власник рахунку (підписант опціону або ф'ючерсний трейдер) одержує додатковий процентний доход, який може повністю або частково компенсувати операційні витрати, понесені в ході торгів. Маємо визнати, що цей доход скорочує підвищені вимоги до маржі, яка вноситься казначейськими векселями (T-Bill вартістю 25 тис. дол. має маржеву вартість 23,75–22,5 тис. дол., залежно від клірингового центру, що діють на CME Group). Рівень маржі, необхідний для торгівлі ф'ючерсними контрактами, який встановлює кожна ф'ючерсна біржа, заснований на встановлених нею ж щоденних лімітах цін. Мінімальний рівень маржі – найгірший одноденний крок – встановлюється біржею для кожної відкритої ф'ючерсної позиції (довгої або короткої). Також робиться аналіз ризиків для певних змін волатильності (вгору і вниз). Результати подаються у вигляді масиву ризику, що створюється для кожної ціни виконання ф'ючерсного опціону (і кожного ф'ючерсу). Для короткого кола, наприклад, найгірший масив ризику визначатимуть втрати від зростання граничної ф'ючерсної ціни та волатильності. Вимоги SPAN-маржі визначаються шляхом розрахунку можливих втрат. Додаткові переваги системи для підписантів опціонів полягають у тому, що при встановленні маржинальних вимог враховується весь портфель, а не тільки остання угода. Тож, після

розрахунку найгіршого щоденного кроку для певної відкритої позиції, надлишок маржі відноситься на інші позиції (нові або існуючі), що її вимагають.

Особливістю Українській біржі та Московській біржі є те, що при купівлі/продажі маржувального опціону початкова маржа резервується як на рахунку продавця, так і на рахунку покупця. Сумарна варіаційна маржа, списана з покупця опціону, не перевищить розміру премії. Початкова маржа покупця трохи менше премії, а продавця – перевищує розмір премії, але не може перевищувати розміру початкової маржі за базисним ф'ючерсом.

Єдиної специфікації щодо кодування біржових опціонів ще не існує. До 2010 року торгівельні коди (тікери) опціонів на біржах США і Канади виглядали таким чином: IBMAF. Цей код складається з кореневого символу ('IBM') + код місяця ('A') + код ціни виконання ('F'). Кореневої символ є символом відповідної акції на фондовій біржі. Далі йде код місяця: літери від A до L – для коллів, які втікають від січня до грудня відповідно; M – X – для путів. Код ціни виконання – це одна літера, яка відповідає певній ціні виконання з ряду, прийнятого для відповідного класу опціонів. Новим стандартом, який остаточно змінив попередній у червні 2010 р., передбачено, що торгівельний код опціону має до 23 символів у довжину. Він складається з чотирьох частин: символ базисної акції або ETF; дата закінчення (6 цифр у форматі PPMDD); тип опціону (C для кола або P для пута); ціна виконання, помножена на 1000 та доповнена передніми нулями до 8 цифр. Приклад: IOC130518P00075000 – це пут на акції IOC (Indian Oil Corporation) з ціною виконання 75 дол. США та закінченням 18 травня 2013 р. Торгівельний код міні-опціонів відрізняється від торгівельного коду опціонів стандартного розміру тим, що має цифру «7» наприкінці кореневого символу. Наприклад, міні-опціон на акції Google Inc. (кореневий символ GOOG) матиме кореневий символ GOOG7.

На Українській біржі та на Московській біржі торгівельні коди опціонів складаються з коду базисного активу (дві літери), ціни виконання (певна кількість цифр), коду типу розрахунків (одна літера: A – опціон зі сплатою премії; B – маржувальний опціон), коду типу опціону і місяця закінчення (одна літера: A – L – січень – грудень для коллів; M – X – січень – грудень для путів) та однієї цифри року. Наприклад, UX950BU3 – маржувальний опціон пут на ф'ючерс UX з ціною виконання 950 і закінченням у вересні 2013 р. Також використовується повний код: UX-9.13M160913PA 950 – кореневий символ ('UX') + '-' + місяць і рік закінчення ('9.13') + код типу розрахунків ('M' – маржувальний) + дата закінчення у форматі DDMMPP ('160913') + тип опціону ('P' – пут) + стиль опціону ('A' – американський) + '+' + ціна виконання ('950').

Певні Інтернет-ресурси надають онлайн-котирування опціонів у режимі вільного доступу, але із затримкою від 15 хвилин. Наприклад, котирування опціону з BarChart.com має вигляд «дошки» – таблиці, в якій опціони колл і пут, що мають однаковий базисний актив та дату закінчення, об'єднані в один рядок за значенням поля «страйк» (ціна виконання). Рядки відсортовані за зростанням цього поля, яке є центральним. Ліворуч і праворуч від нього – поля з однаковими назвами, що характеризують відповідні серії



опціонів колл і пут. На [BarChart.com](http://www.BarChart.com) надається інформація про ціну останньої укладеної угоди, її зміну у порівнянні з попередньою розрахунковою ціною, ціни бід, аск, обсяг, відкритий інтерес, неявну волатильність, теоретичну ціну і греки. Існує два режими перегляду: «Пліч-о-пліч» та «Волатильність і греки». Прикладом більш компактного відображення котирувань – є дані з [Yahoo! Finance](http://Yahoo! Finance). Відповідний ресурс надає інформацію про опціони, що найбільш активно торгуються на американських біржах, у вигляді таблиці. У рядках наводяться контракти, у графах: торговельний код базисного активу (акції, ETF або фондового індексу); торговельний код і найменування опціону; остання премія; абсолютна і відносна зміна останньої премії у порівнянні з останньою премією на попередніх торгах; обсяг торгівлі, його зміна (абсолютна і відносна); відкритий інтерес, його зміна (абсолютна і відносна).

#### Висновки.

1. Строковий сегмент біржового ринку в Україні щойно зароджується. Спостерігається низька активність учасників торгівлі, недостатня зацікавленість бірж у розвитку цього сегменту, вкрай обмежена кількість категорій ліквідних деривативів та базисних активів, високі маржеві вимоги (особливо в опціонному сегменті ринку), замала ліквідність опціонного ринку, нерозвинена розрахункова і клірингова інфраструктура та високі розрахункові ризики. Користувачі фінансових послуг в Україні менш захищені через недосконалість відповідної законодавчої бази, брак досвіду і повноважень в контролюючих їх виконання інституціях. Дотримання законів і етичних стандартів поки не стало нормою для професійного співтовариства. Окрім того, нині в країні спостерігається глибока криза довіри до банківської системи та її надійності.
2. У таких умовах пропонуємо потенційним клієнтам строкових бірж звернути увагу на світові центри біржової торгівлі деривативами. Йдеться про дрібних спекулянтів та представників сектора малого і середнього бізнесу, що потребують сучасних інструментів управління ризиками (суб'єкти ЗЕД, валютні позичальники, сировинні трейдери, емітенти цінних паперів та інвестори). Серед переваг, які вони можуть там отримати: додаткові типи деривативів та базисних активів (широкий спектр фондових індексів; деривативи на одиночні акції, біржові фонди, дивідендні індекси та індекси волатильності; довгострокові, тижневі, процентні та гнучкі опціони); значно вища ліквідність у всіх без виключення сегментах ринку; суттєво гнучкіші маржеві вимоги, більш низька маржа, брокерські та біржові комісійні; надійні та швидкі клієнтські термінали; торгівля ф'ючерсами ведеться в режимі 24x5; дійсна взаємна незалежність між брокерами, маркет-мейкерами, біржами, розрахунковими інституціями, банками; неможливість блокування коштів клієнта на рахунках брокера, розрахункового центру, банку. При незначних обсягах торгівлі оператору (якщо він, звичайно, не внутрішній

спекулянт або скалпер) немає необхідності придбавати комерційні продукти з інформацією про котирування в режимі реального часу: даних з відкритих джерел цілком достатньо для прийняття обґрунтованих рішень щодо угод з біржовими деривативами.

3. Законодавчі бар'єри для участі у торгівлі деривативами за кордоном дійсно існують. Держава висуває досить жорсткі вимоги до резидентів, які прагнуть розмістити гроші за межами країни (йдеться про ліцензії НБУ на валютні операції і на здійснення закордонних інвестицій). Але, за мовчазною згодою усіх зацікавлених сторін, ці вимоги повсюдно не виконуються. Скільки-то ефективний бізнес зовнішньоекономічного спрямування вже давно не соромлячись використовує офшори, а мешканці, які отримують доход в інвалюті, працюючи в зовнішньоекономічних й іноземних компаніях, або ті, що мають заощадження і не довіряють їх фінансовій системі країни (зокрема, більшість з тих, хто належить до так званих політичних еліт), – відкривають рахунки в іноземних банках та придбають іноземні цінні папери.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. FIA Annual Volume Survey: Trading Falls 15.3 % in 2012 // Futures Industry Associations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.futuresindustry.org/downloads/FI-2012\\_Volume\\_Survey.pdf](http://www.futuresindustry.org/downloads/FI-2012_Volume_Survey.pdf)
2. Інформація про торги // Українська біржа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ux.ua/ru/marketdata/marketresults.aspx>
3. Exchange traded derivatives statistics // Bank of International Settlements [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bis.org/statistics/r\\_qa1309\\_hanx23a.pdf](http://www.bis.org/statistics/r_qa1309_hanx23a.pdf) ; [http://www.bis.org/statistics/r\\_qa1309\\_hanx23b.pdf](http://www.bis.org/statistics/r_qa1309_hanx23b.pdf)
4. Over 94 % of the World's Largest Companies Use Derivatives to Help Manage Their Risks, According to ISDA Survey: News Release // International Swaps and Derivatives Association, Inc. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www2.isda.org/attachment/MTY2MQ==/press042309der.pdf>
5. What Are E-mini Futures? The Essential Facts [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://emini-watch.com/emini-trading/emini-futures/>
6. Market data: Volume and Open Interest // CME Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cmegroup.com/market-data/volume-open-interest/>
7. Архів звітів про місячний обсяг, відкритий інтерес і середньоденний обсяг за останній рік // CME Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ftp.cmegroup.com/webmthly/201310.zip>
8. Інструменти // Українська біржа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ux.ua/ua/contracts.aspx>
9. Фінансові інструменти строкового ринку // Фондова біржа Перспектива [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fbp.com.ua/Trade/ForwardMarketPage.aspx>
10. Clearing: Margins – CME Group // CME Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cmegroup.com/clearing/margins/#e=all&a=all&p=all>



11. Гарантийное обеспечение по фьючерсным контрактам // Московская биржа [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://moex.com/ru/derivatives/go.aspx?type=F>

12. Daily Settlement Times Details // CME Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cmegroup.com/market-data/settlements/settlements-details.html>

13. Settlement Windows by Contract // ICE: IntercontinentalExchange, Inc. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [https://www.theice.com/publicdocs/futures\\_us/Settlement\\_Window.pdf](https://www.theice.com/publicdocs/futures_us/Settlement_Window.pdf)

14. Expansion of Extended Trading Hours for CBOE Volatility Index (VIX) Futures // CFE // CBOE [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cfe.cboe.com/tradecfe/ETH.aspx>

15. E-mini S&P 500 Options // CME Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.cmegroup.com/trading/equity-index/us-index/e-mini-sandp500\\_contractSpecs\\_options.html](http://www.cmegroup.com/trading/equity-index/us-index/e-mini-sandp500_contractSpecs_options.html)

16. E-mini NASDAQ-100 Options // CME Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.cmegroup.com/trading/equity-index/us-index/e-mini-nasdaq-100\\_contractSpecs\\_options.html](http://www.cmegroup.com/trading/equity-index/us-index/e-mini-nasdaq-100_contractSpecs_options.html)

17. CBOE Mini Options // CBOE [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cboe.com/micro/mini/>

18. CBOE Margin Manual // CBOE [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cboe.com/LearnCenter/pdf/margin2-00.pdf>

## REFERENCES

"Arkhiv zvitiv pro misiachnyi obsiah, vidkryty interes i serednyodennyi obsiah za ostannii rik" [Archive reports on monthly volume, open interest and average daily volume over the last year]. CME Group. <http://ftp.cmegroup.com/webmthly/201310.zip>

"Clearing: Margins - CME Group" CME Group. <http://www.cmegroup.com/clearing/margins/#e=all&a=all&p=all>

"CBOE Mini Options" CBOE. <http://www.cboe.com/micro/mini/>

"CBOE Margin Manual" CBOE. <http://www.cboe.com/LearnCenter/pdf/margin2-00.pdf>

"Daily Settlement Times Details" CME Group. <http://www.cmegroup.com/market-data/settlements/settlements-details.html>

"Expansion of Extended Trading Hours for CBOE Volatility Index (VIX) Futures" CBOE. <http://cfe.cboe.com/tradecfe/ETH.aspx>

"E-mini S&P 500 Options" CME Group. [http://www.cmegroup.com/trading/equity-index/us-index/e-mini-sandp500\\_contractSpecs\\_options.html](http://www.cmegroup.com/trading/equity-index/us-index/e-mini-sandp500_contractSpecs_options.html)

"E-mini NASDAQ-100 Options" CME Group. [http://www.cmegroup.com/trading/equity-index/us-index/e-mini-nasdaq-100\\_contractSpecs\\_options.html](http://www.cmegroup.com/trading/equity-index/us-index/e-mini-nasdaq-100_contractSpecs_options.html)

"Exchange traded derivatives statistics" Bank of International Settlements. [http://www.bis.org/statistics/r\\_qa1309\\_hanx23a.pdf](http://www.bis.org/statistics/r_qa1309_hanx23a.pdf); [http://www.bis.org/statistics/r\\_qa1309\\_hanx23b.pdf](http://www.bis.org/statistics/r_qa1309_hanx23b.pdf)

"FIA Annual Volume Survey: Trading Falls 15.3% in 2012" Futures Industry Associations. [http://www.futuresindustry.org/downloads/FI-2012\\_Volume\\_Survey.pdf](http://www.futuresindustry.org/downloads/FI-2012_Volume_Survey.pdf)

"Finansovi instrumenty strokovoho rynku" [Financial Instruments spot market]. Fondova birzha Perspektyva. <http://fbp.com.ua/Trade/ForwardMarketPage.aspx>

"Garantiynoe obespechenie po fuchersnym kontraktam" [Guarantee provision for futures contracts]. Mos-kovskaia birzha. <http://moex.com/ru/derivatives/go.aspx?type=F>

"Informatsiia pro torhy" [Brands]. Ukrainska birzha. <http://www.ux.ua/ru/marketdata/marketresults.aspx.%20Новлено%2028.11.2013>

"Instrumenty" [Tools]. Ukrainska birzha. <http://www.ux.ua/ua/contracts.aspx>

"Market data: Volume and Open Interest" CME Group. <http://www.cmegroup.com/market-data/volume-open-interest/>

"Over 94% of the World's Largest Companies Use Derivatives to Help Manage Their Risks, According to ISDA Survey: News Release" International Swaps and Derivatives Association, Inc. <http://www2.isda.org/attachment/MTY2MQ==/press042309der.pdf>

"Settlement Windows by Contract" ICE: IntercontinentalExchange, Inc. [https://www.theice.com/publicdocs/futures\\_us/Settlement\\_Window.pdf](https://www.theice.com/publicdocs/futures_us/Settlement_Window.pdf)

"What Are E-mini Futures? The Essential Facts" <http://emini-watch.com/emini-trading/emini-futures/>

## ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ТЕОРІЇ МАСОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ В ЕКОНОМІЧНОМУ АНАЛІЗІ ОПЕРАЦІЙ З ЕЛЕКТРОННИМИ ГРОШИМА

© 2015 МЕЛЬНИЧЕНКО О. В.

УДК 336.7

Мельниченко О. В.

### Застосування методів теорії масового обслуговування в економічному аналізі операцій з електронними грошима

Стаття присвячена дослідженню теорії масового обслуговування та застосування її методів і принципів в аналізі операцій з електронними грошима в касах різних установ: як торговельних підприємств, так і банків. У роботі проаналізовано результати діяльності касирів на основі даних реального сектора економіки. Запропоновано механізм аналізу роботи касирів з урахуванням чинників, що впливають на результати їх роботи, що відображаються у кількості обслужених клієнтів за одиницю часу. Крім того, здійснено моделювання змін показників пропускної здатності каси за результатами заміни способів внесення клієнтами коштів до каси: переходу до безготівкового розрахунку за допомогою лише банківських карток та електронних грошей. Доведено, що зменшення часу, що витрачається на оплату клієнтами товарів чи, наприклад, рахунків у касах банку, впливає на ефективність роботи касира завдяки збільшенню клієнтопотоків, на якість обслуговування клієнтів та на зменшення витрат, пов'язаних з утриманням касових вузлів.

**Ключові слова:** електронні гроші, економічний аналіз, теорія масового обслуговування, пропускна здатність каси

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Формул.:** 5. **Бібл.:** 8.

**Мельниченко Олександр Віталійович** – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Житомирський державний технологічний університет (вул. Черняхівського, 103, Житомир, 10005, Україна)

**Email:** amelnitschenko@yahoo.de

УДК 336.7

UDC 336.7

### Мельниченко А. В. Применение методов теории массового обслуживания в экономическом анализе операций с электронными деньгами

Статья посвящена исследованию теории массового обслуживания и применению методов и принципов в анализе операций с электронными деньгами в кассах различных учреждений: как торговых предприятий, так и банков. В работе проанализированы результаты деятельности кассиров на основе данных реального сектора экономики. Предложен механизм анализа работы кассиров с учетом факторов, влияющих на результаты их работы, которые отображаются в количестве обслуженных клиентов за единицу времени. Кроме того, осуществлено моделирование изменений показателей пропускной способности кассы по результатам замены способов внесения клиентами денежных средств в кассу: перехода к безналичному расчету с помощью только банковских карточек и электронных денег. Доказано, что уменьшение времени, затрачиваемого на оплату клиентами товаров или, например, счетов в кассах банка, влияет на эффективность работы кассира благодаря увеличению клиентопотока, на качество обслуживания клиентов и на уменьшение расходов, связанных с содержанием кассовых узлов.

**Ключевые слова:** электронные деньги, экономический анализ, теория массового обслуживания, пропускная способность кассы

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Формул.:** 5. **Библ.:** 8.

**Мельниченко Олександр Віталійович** – кандидат экономических наук, доцент, докторант, Житомирский государственный технологический университет (ул. Черняховского, 103, Житомир, 10005, Украина)

**Email:** amelnitschenko@yahoo.de

### Melnychenko O. V. Application of Methods of the Waiting Line Theory in Economic Analysis of Operations with Electronic Money

The article focuses on the study of the waiting line theory and application of its methods and principles while analyzing operations with electronic money in cash desks of various establishments, among them commercial enterprises and banks. The work analyzes cashiers' operating results on the basis of data from the real sector of economy. The author proposes a mechanism for analysis of cashiers' work taking into account the factors which have an effect on their operating results reflected in the number of customers served per unit of time. Besides, the author conducted modeling of changes in the indices of the cash desk performance capacity based on the results of replacement of methods that customers use to put money into the cash desk: transition to non-cash transactions by using only bank cards and electronic money. The study proves that decreased amount of time that customers spend on paying for goods or, for example, settling bills in bank cash desks, influences the cashier's operating efficiency by increasing the customer traffic, as well as the quality of customer service and reduction in costs associated with maintenance of the cash operating units.

**Keywords:** electronic money, economic analysis, waiting line theory, cash desk performance capacity

**Рис.:** 3. **Табл.:** 1. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 8.

**Melnychenko Olexsandr V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Zhytomyr State Technological University (vul. Chernyakhovskogo, 103, Zhytomyr, 10005, Ukraine)

**Email:** amelnitschenko@yahoo.de

**Вступ.** Одним із найважливіших показників, що характеризує ефективність впровадження розрахунків за допомогою електронних грошей, є ефективність роботи кас, наприклад, банків, магазинів, автозаправних станцій та персоналу, задіяного в їх обслуговуванні. В наших ро-

ботах ми зупинялись на різних аспектах та вивчали переваги розрахунків зазначеним платіжним засобом. Ми визначали переваги, пов'язані зі зменшенням витрат банку чи інших суб'єктів господарювання на обслуговування готівки, пов'язаних з інкасацією коштів, соціальні аспек-

ти, що полягають у зменшенні навантаження, у тому числі і психологічного на касирів, що пов'язано з їхньою відповідальністю за визначення справжності банкнот, контактом із готівкою, на якій зосереджується велика кількість бактерій, напруженості персоналу, пов'язаної із ризиком помилки у видачі решти клієнтам тощо. Недослідженою та важливою, ми вважаємо, є також проблема у визначенні кількості персоналу та потужності кас при обслуговуванні певної кількості клієнтів та затратами, пов'язаними з цим. До таких затрат можна віднести оплату праці додаткового персоналу для зменшення черг в касах, витрати на закупівлю додаткового обладнання для опрацювання готівки, автомобільного транспорту та інших засобів для перевезення готівки тощо. У цій роботі ми розглянемо саме питання збільшення пропускної здатності кас шляхом використання у розрахунках електронних грошей як заміни готівки. Для вирішення такої проблеми, на нашу думку, слід використовувати науково-обґрунтований математичний інструментарій на основі теорії масового обслуговування.

**Метою цієї роботи** є дослідження впливу на пропуску здатність кас використання електронних грошей у розрахунках між покупцями та постачальниками (продавцями) товарів, робіт чи послуг на основі інструментарію теорії масового обслуговування.

**Вивчення у літературі.** Теорії масового обслуговування присвячені сьогодні праці науковців у різних наукових колах різних спеціальностей, зокрема, математики, економіки, кібернетики, інформатики тощо. Серед авторів таких робіт варто виділити в першу чергу А. К. Ерланга [5] та К. Пальма [7], які вважаються основоположником вказаної теорії.

Янос Штрік (János Sztrik) визначає теорію масового обслуговування як таку, що вивчає найменш приемний період в житті людини, – очікування, і вона може бути застосована в різних галузях економіки [8, с. 11].

Головний зміст цієї теорії, підтримуючи міркування А. Г. Ложковського, котрий досліджує проблеми телеграфіки [3], – це дослідження пропускної здатності обслуговуючої системи. Автор вказує на те, що для оцінки пропускної здатності системи масового обслуговування необхідно обліковувати велику кількість факторів для побудови науково-обґрунтованих методів їх розрахунку, тому планування й оптимізацію таких систем слід здійснювати за допомогою математичних методів, серед яких ключове місце посідають методи теорії масового обслуговування [3, с. 5 – 7].

Одними з найбільш фундаментальних та найбільш відомими є напрацювання А. Я. Хінчина, якому, власне, і належить авторство теорії, в тому числі й в українській мові, оскільки в зарубіжній літературі теорія має назву, що дослівно перекладається як теорія черг (queueing theory, the theory of queues). Він основним завданням теорії визначає встановлення з найбільш ймовірною точністю взаємозалежності між кількістю обслуговуючих одиниць та якістю обслуговування [4, с. 3]. В сьогоденні умовах ведення бізнесу сформульовану ним мету варто, вважаємо, доповнити також необхідністю оптимізації витрат на утримання обслуговуючих одиниць при незмінній якості обслуговування.

Вказані та інші автори [1] робіт з окресленого кола питань визначають систему масового обслуговування як сукупність пов'язаних між собою вхідних потоків вимог на обслуговування, черг, каналів обслуговування і потоків обслугованих замовлень. При цьому до складу такої системи входить обслуговуюча підсистема – канал обслуговування.

До типів обслуговуючих систем належать [2, с. 74, 75; 79 – 84; 3, с. 28 – 30; 4, с. 55]:

- системи із втратами (відмовами) характеризуються числом каналів, котрі в певний момент часу зайняті обслуговуванням вимог, заявок. При цьому, новий вхідний запит отримує відмову і обслуговування триває так, ніби такий запит взагалі не надходив;
- системи із чергами передбачають постановку заявки в чергу у випадку, коли обслуговуюча система зайнята. Заявка очікує своєї черги, а не втрачається;
- комбіновані, або змішані;
- пріоритетні.

Всі вони відрізняються одна від одної не лише способом вирішення основного завдання, а й його формулюванням і якістю обслуговування запитів: для системи із втратами основним показником є ймовірність відмови, а для системи з чергами – час очікування [4, с. 55, 56]. Останні два типи є найновішими, оскільки були запропоновані вченими останніми [2; 3].

У рамках предмету нашого дослідження у цій статті ми, зрозуміло, зосередимось на другому типі і будемо вирішувати поставлене в роботі завдання в рамках такої системи – каси, наприклад, банку чи супермаркету.

Науковці виділяють найважливіші параметри і характеристики для оцінки якості системи масового обслуговування такого типу [2, с. 74; 3, с. 29; 4, с. 96]:

1. Ймовірність очікування в черзі. Цьому параметру А.Я. Хінчин відводить невелику роль в дослідженнях систем масового обслуговування із чергою [4, с. 96], оскільки навіть якщо значній кількості заявок доводиться очікувати, обслуговування слід визнати задовільним у всіх випадках, коли час очікування виявився в більшості випадків дуже малим. Найважливішим він вважає пошук закону розподілу часу очікування, оскільки в таких задачах головну роль відіграє не частота очікувань в черзі, а природа часу очікування як випадкової величини. Тут неможливо з ним не погодитись, і тому нами обрано саме вказану вище мету дослідження.
2. Середня довжина черги залежить від часу і кількості надходження заявок на обслуговування, кількості часу на обслуговування вимог тощо. У касах банку, супермаркетів – це фактично випадкова величина з певною закономірністю розподілу, а тривалість обслуговування кожної заявки незалежні й однаково розподілені.
3. Середня тривалість очікування вимог тощо.

Кожна із наведених характеристик потребує ґрунтовного дослідження для вивчення якості обслуговуючої системи. Ми нижче зупинимось на факторах, що впливають на вказані характеристики і зосередимо увагу на впливі на

один з них – час обслуговування заявок обслуговуючою підсистемою для збільшення її пропускної здатності.

Серед інших науковців, що розвивали вказану теорію, варто також відзначити Р. J. Burce, С. D. Crommelin, G. F. O'Dell, С. Palm, F. Pollaczek, R. I. Wilkinson, Г. П. Башарина, Б. В. Гніденка, І. М. Коваленка, В. В. Королюка, Б. С. Лівшица, В. І. Неймана, Б. А. Севаст'янова, С. М. Степанова, А. Д. Харкевича та інших.

**Виклад основного матеріалу.** Отже, пропускна здатність ( $\mu$ ) обслуговуючої підсистеми, яка у відношенні до роботи банку, зокрема, його касових вузлів, може бути сформульована як кількість клієнтів банку, що може бути обслужена за одиницю часу. При цьому доцільно, ми вважаємо, її поділити на теоретичну, максимальну і практичну.

Теоретичну пропускну здатність пропонуємо визначити на основі спрощеної динамічної моделі потоку клієнтів і представити у вигляді:

$$\mu_{теор} = \frac{KK}{T}, \quad (1)$$

де  $KK$  – кількість клієнтів;  
 $T$  – час роботи касира.

При цьому при максимально завантаженому каналі (каси), при постійному надходженні від клієнтів заявок на обслуговування, час роботи касира можна представити у вигляді функції:

$$T = f(TO, TP, TB) = T(TO, TP, TB), \quad (2)$$

де  $TO$  – час обслуговування клієнта (приймання заявок на обробку, підготовку документів тощо);  
 $TP$  – час для оплати клієнтом;

Отже, практична пропускну здатність каси буде складати:

$$\mu_{практик} = \frac{KK}{TO(PK, IЧ) + TP(CK, FO, KГ, PK, CФ, IЧ) + TB(HЗ, IЧ)}, \quad (5)$$

де  $CK$  – сума коштів, що вносяться платниками;  
 $FO$  – форма оплати (готівка чи безготівково);  
 $KГ$  – кількість готівки – банкнот та монет, що передаються від платника касиру і навпаки;  
 $PK$  – рівень кваліфікації касира;  
 $CA$  – ступінь автоматизації каси;  
 $HЗ$  – ймовірності надходження заявки на обслуговування;  
 $IЧ$  – інші чинники.

На рис. 1 відображено криві пропускної здатності каси. Виходячи із сучасних умов обслуговування клієнтів, розвитку інформаційних систем обслуговування клієнтів та вимог до первинних документів, за певних умов при збільшенні пропускної здатності каси кількість обслужених клієнтів не буде зростати. Так, наприклад, при умовно найвищій кваліфікації касира, при мінімальній кількості часу на оплату клієнтом покупок у зв'язку із відсутністю необхідності видачі клієнтові решти, необхідний час для роздрукування чеків, квитанцій тощо.

Звідси визначимо характеристики кожного із показників, від яких залежить  $T$ :

1. Сума коштів, що вносяться платниками. Мінімальне значення – 1 найменша грошова одиниця валюти, що приймається в оплату в касі. Максимальне

$TБ$  – час бездіяльності касира, протягом якого відсутні заявки на обробку – немає клієнтів для обслуговування в касі.

Для банків  $ТО$  будемо вважати отримання заявок на переказ коштів, введення даних в інформаційну систему, озвучення клієнтові суми до сплати, у тому числі комісійної винагороди банку тощо. Для, наприклад, продовольчих магазинів час обслуговування клієнта витрачається на введення у систему товарів, що придбаються (сканування кодів товарів), переміщення товарів із зони подачі товарів до місця їх видачі клієнтові тощо.

Отже, формула (1) прийме вигляд:

$$\mu = \frac{KK}{T(TO, TP, TB)}. \quad (3)$$

А максимальна пропускну здатність становитиме:

$$\mu_{max} = \frac{KK}{TO_{min} + TP_{min} + TB_{min}}. \quad (4)$$

Разом з тим, на показник  $T$  впливають різні суб'єктивні фактори:

- сума коштів, що вносяться платниками;
- форма оплати (готівкою чи безготівково);
- кількість банкнот та монет (якщо оплата здійснюється готівкою), що передаються від платника касиру і навпаки;
- рівень кваліфікації касира;
- ступінь автоматизації (механізації) каси;
- ймовірності, що до каси надійде заявка на обслуговування;
- інші чинники (збої в програмному забезпеченні, швидкість перевірки клієнтом виданої решти тощо).

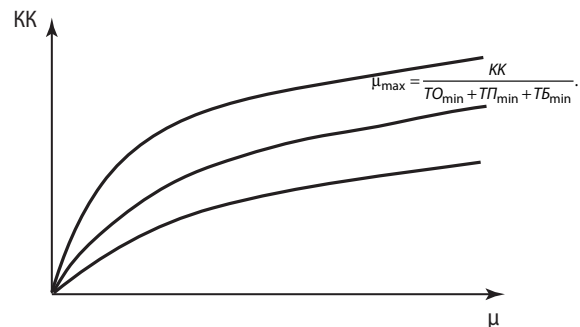


Рис. 1. Відображення теоретичної, максимальної та практичної пропускної здатності каси



значення обмежується законодавчо або має теоретичне обмеження, наприклад, в супермаркеті, яке пов'язане із наявним товаром, який може бути проданий.

2. Форма оплати:
  - готівка, що передбачає ймовірність необхідності у видачі клієнтові решти, на що потрібен час на її перерахунок касиром та клієнтом;
  - безготівковий розрахунок: банківською картою, електронними грошима, товарними бонами тощо, що не передбачає необхідності у видачі клієнтові решти.
3. Кількість готівки для перерахунку. Зрозуміло, що в касі приймаються в оплату кошти будь-якого номіналу, тому існує ймовірність, що клієнт може заплатити, наприклад, 500 гривень однією банкноткою, а може 10-ма купюрами по 50 грн, або 500-ма по одній гривні, або монетами тощо. Або при купівлі найдрібнішої речі може розплатитись банкноткою великого номіналу (100, 200, 500 грошових одиниць).
4. Рівень кваліфікації касира визначає, зокрема, його швидкість у прийнятті рішень, швидкості підрахунку решти, навичками роботи із касовим програмним забезпеченням (зокрема, швидкість сканування товарів, коли йде мова про роботу касира в супермаркеті) тощо.
5. Ступінь автоматизації (механізації) каси. Від налагодження інформаційної системи в цілому та програмного забезпечення, з яким працює касир зокрема, а також від наявності машин для лічіння банкнот та монет і від їх класу залежить швидкість роботи касира під час прийняття коштів та під час видачі клієнтові решти.
6. До інших чинників можна, зокрема, віднести: можливі збої в роботі обладнання касира, швидкість перерахунку клієнтом решти, затримки, пов'язані із забезпеченням роботи каси (готівкою, папером та ін.) тощо.

Зрозуміло, що керівництво компанії може приймати управлінські рішення стосовно впливу на більшість із складових цього показника, змінюючи його значення для збільшення пропускної здатності кас. Ми зупинимось на дослідженні показника  $\Phi O$  – форми оплати в рамках предмета нашого дослідження.

Отже, пропонуємо для  $\Phi O$  визначити значення, які він може приймати:

- 1)  $\Phi O = 1$ , якщо оплата клієнтом здійснюється за допомогою готівки із необхідністю її перерахунку та видачі клієнтові решти, яку йому також слід перерахувати;
- 2)  $\Phi O = 0,8$ , якщо оплата клієнтом здійснюється за допомогою як готівки з відповідними наслідками, зазначеними вище, так і банківською карткою із необхідністю ввести ПІН або поставити підпис на квитанції, та іншими способами: товарними бонами, електронними грошима тощо;
- 3)  $\Phi O = 0,5$ , якщо оплата здійснюється лише безготівково: за допомогою банківських карт з необ-

хідністю підтвердження транзакції та без цього, електронними грошима тощо.

Для підтвердження наших припущень використаємо дані одного з магазинів мережі супермаркетів в Польщі [6]. У табл. 1 відображено середню продуктивність роботи касирів за 3 дні роботи. Вибірка дослідження охоплювала 109 людино-днів, в рамках яких клієнтами було придбано товарів на загальну суму 1531226,29 злотих.

Із табл. 1 видно, що при розрахунках було враховано час роботи касира, який складається із періоду сканування кодів товарів та з часу, який потрібен для оплати, видачі решти, чеків, квитанцій тощо. При цьому середнє значення пропускної здатності на годину  $\bar{\mu} = 35,81$  клієнтів на годину. Цей показник в даному випадку розрахований простим діленням кількості клієнтів, обслужених касирами супермаркету, на кількість годин праці, тобто за формулою (1) – здійснюється як аналіз теоретичної пропускної здатності  $\mu$ . Такий підхід до аналізу роботи касирів дозволяє оцінювати їх ефективність без можливості дослідження факторів та впливу на них і на пропускну здатність каси.

Таблиця 1

**Продуктивність роботи касирів супермаркету  
[побудовано на основі власних досліджень]**

№ з/п	Назва показника	Позначення	Середнє значення
1	Клієнтів на год.	$\mu$	35,81
2	Оборот, PLN	СК	14 047,95
3	Час сканування, год.	PK	2:08:17
4	Час оплати, год.	ТП	1:31:16
5	Час праці (транзакції: сканування та оплати), год.	T	3:39:33

При цьому оплата здійснюється різними, у тому числі й зазначеними вище способами: готівкою, банківською картою, електронними грошима, товарними бонами тощо. А час, що витрачається касиром на підтримку оплати товарів клієнтами, складає 41,57 % (середня тривалість оплати  $T_n = 91$  хв.) від загального часу роботи касира без урахування часу його бездіяльності в рамках покладених на нього обов'язків як касира. Залежить це значення від кваліфікації касира (PK), форми оплати клієнтами товарів ( $\Phi O$ ) та інших чинників (IC).

Метою наших розрахунків та пропозицій щодо використання теорії масового обслуговування зі зниження витрат на роботу касирів є збільшення пропускної здатності каси за рахунок зменшення показника  $\Phi O$  завдяки впровадженню більш досконалої форми розрахунків – за допомогою електронних грошей.

Отже, змодельуємо зміну показника пропускної здатності  $\mu$  в залежності від зміни часу на оплату ТП із використанням платниками електронних грошей.

Ураховуючи, що аргументи формули (5), на основі якої нижче буде проведено моделювання і відповідні розрахунки, складаються з різних показників, що мають різні вимірності (кількість осіб, гривні, години, коефіцієнти тощо) слід в першу чергу привести їх до одного вигляду.

Для цього шляхом використання математичного методу нормалізації значень на основі середніх величин приведемо значення показників до однієї розмірності і мультиплікативним способом отримаємо значення знаменника цієї формули ( $T$ ). Після цього розрахуємо  $\mu'$  – рейтинг касирів за показником пропускної здатності в безрозмірних величинах. Для коректного відображення рейтингу, враховуючи, що час сканування і час оплати тим краще впливають на рейтинг касира, чим менше їхнє значення, за цими показниками дані «перевернуті» шляхом піднесення нормалізованих значень до ступеня  $-1$ . Співставивши за вказаною формулою дані, отримаємо рейтинг 109 касирів за показником пропускної здатності касирів ( $\mu'$ ), кожен з яких має відповідне значення складової цієї формули. При цьому значення показників форма оплати ( $\Phi O$ ), кількість готівки ( $KГ$ ), ступінь автоматизації каси ( $CA$ ), ймовірність надходження заявки на обслуговування ( $HЗ$ ) та інші чинники ( $IЧ$ ) визначені для всіх касирів умовними даними. На рис. 2 відображено значення результатів діяльності касирів у нормалізованих одиницях. Найбільший рейтинг має касир під номером 48, а найменше – 9. Для подальшого порівняння на рис. 2 ми також виділили результат роботи касира з номером 69, який має 108 (передостанній) рейтинг за результативністю ( $\mu' = 0,068784762$ ).

Змінивши для касира під номером 9 значення форми оплати праці з 0,8, що відповідає за нашим припущенням змішаній формі оплати (готівкова й безготівкова), на 0,5, що передбачає оплату лише безготівковою формою (банківською картою та електронними грошима), значення пропускної здатності  $\mu'$  збільшилось (0,105646693) при незмінних інших показниках діяльності, його рейтинг підвищився і останнім є вже касир під номером 69, який посідає до цього передостаннє місце (рис. 3).

**Висновки.** Отже, на основі побудованої моделі та запропонованого нами механізму застосування методів теорії масового обслуговування нами наведено методіку аналізу ефективності впровадження розрахунків за допомогою електронних грошей в банках. Використання математичного апарату дозволяє змодельовати зміну пропускної здатності кас у залежності від форми оплати клієнтами товарів чи послуг, або перерахування коштів на рахунки в касах банку. Проведені дослідження, результати яких відображено вище, дозволяють, використовуючи науково обґрунтований підхід, провести аналіз роботи касирів та оцінювати окремі фактори, що впливають на пропускну здатність кас. Проведені розрахунки та дослідження свідчать також про доцільність використання електронних грошей та популяризації їх серед населення для підвищення ефективності роботи касових вузлів за рахунок у першу чергу оптимізації затрат та задоволеності клієнтів.

Для більшої зрозумілості результатів та висновків продемонструємо дієвість запропонованого механізму аналізу та ефективності розрахунків електронними грошима. Так, змінивши форму оплати ( $\Phi O$ ) за касою під номером 9, ми отримали значення мультиплікативного критерію (знаменника формули для визначення пропускної здатності (1)) на рівні  $T = 2,591760917$ , що на 37,28 % менше значення, коли  $\Phi O$  було на рівні 0,8 ( $T = 4,132550893$ ). Звідси, виходячи, що інші складові показника не змінювались,

зміни у значенні відбулись завдяки змінам у формі оплати. Отже, і час оплати, який залежить від форми оплати, також зменшується на 37,28 % і складає для касира 9 не 23 хвилини, а близько 15 хвилин на ту саму кількість клієнтів. Таким чином, за рахунок зміни форми оплати здійснюється зниження часу на оплату клієнтами рахунків чи товарів у касах і збільшення їхньої пропускної здатності.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Жерновий Ю. В. Імітаційне моделювання систем масового обслуговування : практикум / Ю. В. Жерновий. – Львів : ВЦ ЛНУ імені Івана Франка, 2007. – 307 с.
2. Коваленко І. Н. Теорія масового обслуговування / І. Н. Коваленко // Ітоги науки. Серія «Теорія верооятностей 1963». – 1965. – С. 73 – 125.
3. Ложковський А. Г. Теорія масового обслуговування в телекомунікаціях / А. Г. Ложковський. – Одеса : ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2010. – 112 с.
4. Хинчин А. Я. Математические методы теории массового обслуживания / А. Я. Хинчин. – М. : Изд-во АН СССР, 1955. – 122 с.
5. Erlang A. The theory of probabilities and telephone conversations / A. Erlang // Nyt Tidsskrift for Matematik B. – 1909. – Vol. 20. – P. 33 – 39.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.carrefour.pl/>
7. Palm C. Intensitätsschwankungen im Fernsprecherkehr / C. Palm. – Ericsson Technics. – 1943. – Vol. 44. – P. 1 – 189.
8. Sztrik J. Basic Queueing Theory / J. Sztrik. – Hungary : University of Debrecen, Faculty of Informatics, 2012. – 193 p.

## REFERENCES

- Erlang, A. "The theory of probabilities and telephone conversations" *Nyt Tidsskrift for Matematik B* vol. 20 (1909): 33-39.
- Kovalenko, I. N. "Teoriia massovogo obsluzhivaniia" [Queueing theory]. *Itogi nauki. Serii «Teoriia veroiatnostey 1963»* (1965): 73-125.
- Khinchin, A. Ya. *Matematicheskie metody teorii massovogo obsluzhivaniia* [Mathematical methods of queueing theory]. Moscow: Izd-vo AN SSSR, 1955.
- Lozhkovskiy, A. H. *Teoriia masovoho obsluzhivannia v telekommunikatsiakh* [Queueing theory in telecommunications]. Odessa: ONAZ im. O. S. Popova, 2010.
- Palm, C. "Intensitätsschwankungen im Fernsprecherkehr" *Ericsson Technics* vol. 44 (1943): 1-189.
- Sztrik, J. *Basic Queueing Theory* Hungary: University of Debrecen, Faculty of Informatics, 2012.
- Zhernoviy, Yu. V. *Imitatsiine modeliuвання system masovoho obsluzhivannia* [Simulation of queueing systems]. Lviv: VTs LNU imeni Ivana Franka, 2007.
- <http://www.carrefour.pl/>

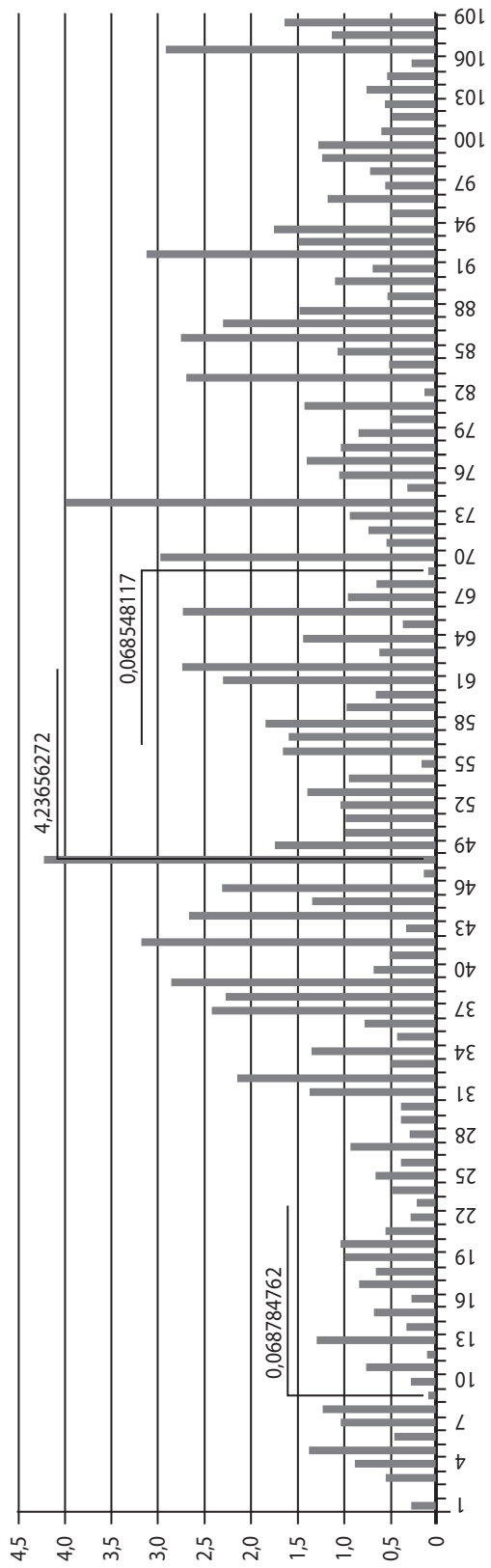


Рис. 2. Рейтинг результатів роботи касирів за нормалізованими значеннями показників

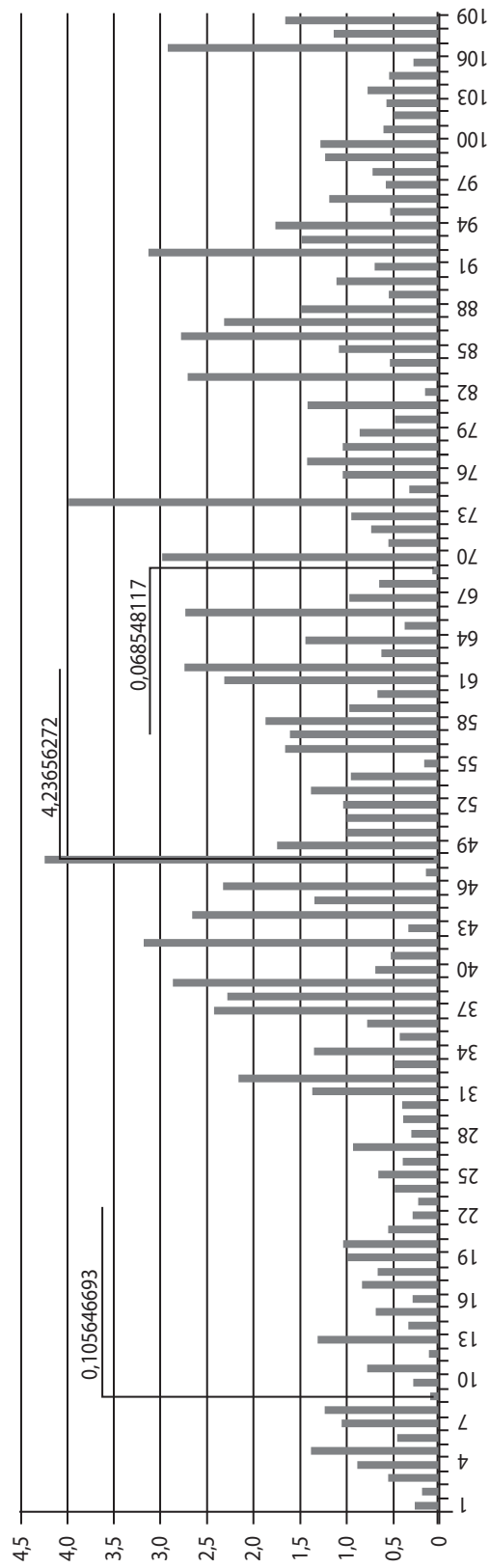


Рис. 3. Рейтинг результатів роботи касирів за нормалізованими значеннями показників після уведення розрахунків електронними грошима на касі № 9

# ОСОБЕННОСТИ И РАЗНОВИДНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ОБЛИГАЦИЙ С ИПОТЕЧНЫМ ПОКРЫТИЕМ В ЕВРОПЕЙСКИХ ГОСУДАРСТВАХ

© 2015 ПРОКОПЕНКО В. Ю., СВЯТОКУМ И. О.

УДК 336.77.067.32

Прокопенко В. Ю., Святокум И. О.

## Особенности и разновидности применения облигаций с ипотечным покрытием в европейских государствах

В статье рассматриваются ипотечные инструменты, применяемые в экономиках европейских стран. Проанализированы научные исследования в области европейского ипотечного рынка. Рассматривается сущность и отличительные черты облигаций с ипотечным покрытием – типа ипотечных ценных бумаг, характерного для европейского рынка. Рассмотрены характерные признаки облигаций с покрытием. Кроме того, анализируются основные модели эмиссии данных ценных бумаг, их преимущества и недостатки. Охарактеризованы подходы к построению моделей эмиссии ипотечных ценных бумаг. В статье также рассмотрен ряд существенных рисков, связанных с деятельностью эмитентов ипотечных ценных бумаг.

**Ключевые слова:** ипотечные ценные бумаги, облигации с ипотечным покрытием, кредитные учреждения, компания специального назначения

**Библ.:** 13.

**Прокопенко Валерия Юрьевна** – кандидат экономических наук, доцент, профессор, кафедра социально-экономических дисциплин, Харьковский национальный университет внутренних дел (пр. 50-летия СССР, 27, Харьков, Украина)

**Email:** luluz@ukr.net

**Святокум Игорь Олегович** – соискатель, Харьковский национальный университет внутренних дел (пр. 50-летия СССР, 27, Харьков, Украина)

УДК 336.77.067.32

UDC 336.77.067.32

## Прокопенко В. Ю., Святокум И. О. Особенности та різновиди застосування облигацій з іпотечним покриттям в європейських державах

У статті розглядаються іпотечні інструменти, що застосовуються в економіках європейських країн. Проаналізовано наукові дослідження в галузі європейського іпотечного ринку. Розглядається сутність і відмінні риси облигацій з іпотечним покриттям – типу іпотечних цінних паперів, характерних для європейського ринку. Розглянуті характерні ознаки облигацій з покриттям. Крім того, аналізуються основні моделі емісії даних цінних паперів, їх переваги та недоліки. Охарактеризовані підходи до побудови моделей емісії іпотечних цінних паперів. У статті також виокремлені ряд суттєвих ризиків, пов'язаних з діяльністю емітентів іпотечних цінних паперів.

**Ключові слова:** іпотечні цінні папери, облигації з іпотечним покриттям, кредитні установи, компанія спеціального призначення

**Бібл.:** 13.

**Прокопенко Валерія Юрїївна** – кандидат економічних наук, доцент, професор, кафедра соціально-економічних дисциплін, Харківський національний університет внутрішніх справ (пр. 50-річчя СРСР, 27, Харків, Україна)

**Email:** luluz@ukr.net

**Святокум Ігор Олегович** – здобувач, Харківський національний університет внутрішніх справ (пр. 50-річчя СРСР, 27, Харків, Україна)

Prokopenko V. Yu., Sviatouk I. O.

## Characteristic Features and Types of Use of Mortgage-Backed Bonds in European States

The article deals with mortgage instruments used in European economies. Scientific research focusing on the European mortgage market was analyzed. The article also considers the substance and distinctive features of mortgage-backed bonds – a mortgage-backed security type characteristic of the European market. The article discusses characteristic features of covered bonds, analyzes the basic emission models for such securities, their strengths and weaknesses. The work describes approaches to construction of models of mortgage-backed security emission and singles out a series of essential risks linked to operations of issuers of mortgage-backed securities.

**Keywords:** mortgage-backed securities, mortgage-backed bonds, credit institutions, special purpose entity

**Bibl.:** 13.

**Prokopenko Valeriia Yu.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor, Department of social and economic disciplines, Kharkiv National University of Internal Affairs (pr. 50-richchya SRSR, 27, Kharkiv, Ukraine)

**Email:** luluz@ukr.net

**Sviatouk Ihor O.** – Applicant, Kharkiv National University of Internal Affairs (pr. 50-richchya SRSR, 27, Kharkiv, Ukraine)

**Введение.** Эмиссия и оборот ипотечных ценных бумаг на сегодняшний день являются предметом активных дискуссий в экономической литературе. С одной стороны, это связано с той ролью, которую данные финансовые инструменты сыграли в возникновении текущего финансового кризиса, а с другой – с их внедрением во все новые национальные финансовые системы.

В отечественной экономической литературе достаточно традиционным стал подход к рассмотрению ипотечного рынка с позиции его классификации на модели (к при-

меру, в работах В. Д. Базилевича [1], И. А. Лютого [2]). Тем не менее, размежевание моделей функционирования ипотечного рынка (в частности, «европейской» и «американской») является в определенной мере условным; в рамках интеграции финансовых рынков элементы обеих моделей пересекаются: в частности, ипотечные ценные бумаги европейского типа внедряются в США. Таким образом, во многих случаях обе модели функционируют параллельно или же используются модели, включающие отдельные элементы обеих. В связи с этим, не отрицая корректности



выделения моделей функционирования ипотечного рынка, предлагается сконцентрироваться на центральном элементе, а именно – финансовых инструментах, ассоциирующихся с данными моделями.

Целью настоящей работы является изучение практики эмиссии и обращения облигаций с ипотечным покрытием (mortgagecoveredbond), характерных для европейских государств, так как именно с данным типом ипотечных ценных бумаг зачастую связывают возможность восстановления доверия инвесторов к ипотечному рынку.

Облигации с ипотечным покрытием являются одной из разновидностей более широкого класса ценных бумаг, распространенное в англоязычной литературе название которых можно перевести как «облигации с покрытием» (coveredbonds). При этом термин «облигации с покрытием» является общим наименованием *типа* ценных бумаг, сами же ценные бумаги, эмитируемые в отдельных государствах, могут носить и иные наименования, (закладные листы в Германии и Польше, жилищные облигации во Франции и т. д.)

Несмотря на то, что в Европейском Союзе существует тенденция к унификации законодательства в финансовой сфере, параметры облигаций с ипотечным покрытием сильно отличаются в зависимости от страны, в которой они эмитируются. Так, ст. 24 (8) Директивы Европейского Парламента и Совета Европейского Союза 2009/65/ЕС о координации законов, подзаконных актов и административных положений относительно предприятий коллективного инвестирования в переводные ценные бумаги (Директива о предприятиях коллективного инвестирования в переводные ценные бумаги) содержит лишь общие требования к финансовым инструментам, которые могут считаться облигациями с покрытием:

- эмитент является кредитным учреждением;
- наличие законодательства о специальном публичном надзоре за эмитентом, предназначенном защитить держателей облигаций;
- средства, полученные от эмиссии облигаций, должны инвестироваться в активы, которые в течение всего срока действия ценных бумаг способны покрыть требования, проистекающие из облигаций, и которые, в случае неплатежеспособности эмитента, будут использованы в первую очередь для погашения основной задолженности по облигациям и начисленным процентам [3].

Помимо признаков, изложенных выше, исследователи выделяют и иные ключевые признаки облигаций с покрытием. Так, С. Шварц выделяет две ключевые характеристики данного типа ценных бумаг:

- они имеют обеспечение (как правило – высококачественные активы, например ипотечные кредиты, государственный долг);
- держатели данных ценных бумаг имеют право требования к эмитенту в случае недостаточности обеспечения (особенность известна как «dualrecourse», право двойного требования).

Кроме этого, он указывает, что стандартным для облигаций с покрытием является также наличие дина-

мического покрытия (низкокачественные активы в его структуре заменяются высококачественными), пребывание покрытия в составе активов эмитента с его выделением (например, предоставление ему специального режима в случае банкротства) [4, с. 566 – 568].

Европейский совет облигаций с покрытием определяет следующие признаки, характеризующие данные ценные бумаги:

- эмиссия облигаций осуществляется кредитным учреждением, находится под публичным контролем или держатель облигаций имеет право требования к такому учреждению;
- держатели облигаций имеют первоочередное право требования к пулу активов, выступающих обеспечением по сравнению с остальными кредиторами кредитного учреждения;
- кредитное учреждение обязано постоянно обеспечивать сумму активов в пуле, достаточную для обеспечения требований всех держателей облигаций;
- обязательства кредитного учреждения по пулу покрытия находятся под наблюдением публично-го или другого независимого учреждения. [5]

Таким образом, основными признаками облигаций с покрытием (в том числе облигаций с ипотечным покрытием) является особый эмитент (кредитное учреждение), наличие специфического покрытия (пул активов находится на балансе учреждения, однако отдельно выделен из его активов с целью первоочередного обеспечения требований владельцев облигаций с покрытием), особый порядок надзора за операциями по обеспечению достаточного размера покрытия.

Следует также обратить внимание на черты, отличающие облигации с ипотечным покрытием от ценных бумаг с ипотечным обеспечением. Одним из ключевых отличий является наличие у держателя первого типа ценных бумаг права требования непосредственно к кредитному учреждению и, соответственно, отсутствие передачи кредитного риска при их эмиссии [6, с. 9]. Иными словами, применяется методика, известная как балансовая секьюритизация. [7, с. 21] Данное отличие, в свою очередь, приводит к возникновению и иных характерных черт облигаций с ипотечным покрытием. Так, в связи с тем, что кредитные риски остаются за эмитентом ценных бумаг, целью эмиссии облигаций с ипотечным обеспечением является лишь рефинансирование выданных кредитов. С другой стороны, ценные бумаги с ипотечным обеспечением позволяют эмитенту снизить риски за счет их передачи инвесторам [8], исходя из чего облигации с ипотечным покрытием, с точки зрения последних, считаются более надежным инструментом.

Классическими облигациям с ипотечным покрытием считаются немецкие закладные листы (Pfandbriefe). Именно немецкое законодательство оказало наибольшее влияние на развитие правовых режимов обращения ипотечных ценных бумаг в европейских странах, а немецкий рынок данного класса финансовых инструментов является одним из наиболее активных в Европе. Соответственно, большинство исследователей, выделяя характерные при-

знаки облигаций с ипотечным покрытием, ориентируются именно на немецкую практику. Вместе с тем, следует принять во внимание, что финансовые инструменты не являются статичным явлением. Так, одним из признаков ипотечных ценных бумаг европейского типа в течение длительного времени считалась специализация эмитента. Тем не менее, в 2005 году в Германии данное требование было отменено; от эмитента требуется лишь наличие специальной лицензии.

В связи с этим в европейских странах сложились различные модели функционирования и обращения облигаций с ипотечным покрытием. Так, О. Штёкер выделяет пять моделей эмиссии и обращения данных финансовых инструментов:

- модель специализированного кредитного учреждения;
- модель универсального кредитного учреждения;
- модель специализированного финансового учреждения;
- модель компании специального назначения;
- модель централизованного эмитента [9, с. 34 – 36].

Модель специализированных кредитных учреждений является старейшей и, в определенном смысле, «классической». В ее рамках право на эмиссию облигаций с ипотечным покрытием предоставляется исключительно специализированным кредитным учреждениям (как правило, ипотечным банкам). Специализация означает ограничение круга операций эмитента облигаций с покрытием выдачей кредитов, допустимых для включения в пул активов для покрытия (как правило – ипотечные кредиты, кредиты органам публичной власти, кредиты, обеспеченные залогом воздушных и водных судов), приобретением прав требования по данным кредитам и эмиссией облигаций с соответствующим покрытием. Статус специализированного кредитного учреждения на сегодняшний день определен для эмиссии облигаций с ипотечным покрытием в Польше, Венгрии, Люксембурге. В Дании с 2007 года помимо ипотечных облигаций (Realkreditobligationer), эмитентом которых могут быть исключительно специализированные кредитные учреждения, предусмотрено обращение ипотечных облигаций с покрытием (Særligt Dækkede Realkredit obligationer), эмитентом которых могут выступать как специализированные ипотечные, так и универсальные банки [10]. Модель специализированного кредитного учреждения на протяжении длительного времени была характерна также для Германии, однако в 2005 году, с принятием нового законодательства о залладных листах, данное требование перестало быть обязательным.

Модель универсального кредитного учреждения может реализовываться различными путями:

- право на эмиссию предоставляется всем универсальным банкам (например, в Болгарии, Греции, Испании, Литве, Португалии, Словакии, Чехии);
- для эмиссии требуется наличие специальной лицензии (например, в Австрии, Дании, Финляндии, Германии).

В связи с отсутствием требования к специализации деятельности кредитного учреждения, для данной модели

характерным является четкая детализация способа выделения покрытия из состава остальных активов финансового учреждения, в первую очередь, в отношении процедуры банкротства. В частности, в Германии в случае неплатежеспособности эмитента предусмотрено функционирование пула покрытия в качестве отдельного фонда, возглавляемого управителем. При этом, даже в случае отзыва банковской лицензии эмитента, банковская лицензия подобного фонда действует до полного погашения задолженности, возникшей в связи с эмиссией и размещением облигаций с покрытием.

Модель специализированного финансового учреждения предусматривает, что функция кредитора и эмитента ипотечных ценных бумаг разделяется за счет создания специализированного финансового учреждения.

Ярким примером подобной модели являются жилищные облигации, выпускаемые во Франции (obligation foncière). Их эмитентом могут выступать общества жилищного кредита (société de crédit foncier), для которых предусмотрен специальный режим деятельности. В соответствии с французским законодательством, общества жилищного кредита являются специализированными кредитными учреждениями, исключительными целями деятельности которых являются:

- предоставление или приобретение гарантированных кредитов, обязательств юридических лиц публичного права, а также ценных бумаг и финансовых инструментов, определенных законодательством;
- эмиссия жилищных облигаций с целью рефинансирования указанных категорий кредитов;
- эмиссия жилищных облигаций с целью рефинансирования указанных категорий кредитов, обязательств, ценных бумаг и финансовых инструментов, предоставляющих их владельцам привилегии, определенные законодательством, а именно право на выплаты преимущественно перед остальными кредиторами общества жилищного кредита [11].

Разрешение на осуществление деятельности предоставляется Учреждением банковского контроля, надзор за выполнением условий деятельности осуществляется этим же учреждением.

Хотя это прямо не установлено законодательством, на практике общества жилищного кредита создаются «материнскими» банками и входят в их финансовые группы. Это отличает данные компании от специализированных эмитентов, характерных для «американской» модели ипотечных ценных бумаг. Другим ключевым отличием является то, что надзор за деятельностью эмитента осуществляется в рамках общего банковского надзора, в то время как в США надзор за эмитентами осуществляется в рамках отдельной системы.

Модель компании специального назначения (Special Purpose Vehicle, SPV) используется в таких государствах как Великобритания, Италия, Нидерланды. При данной модели эмитентом выступает универсальное кредитное учреждение, однако с целью осуществления эмиссии создается юридически обособленная компания специального

назначения, которой активы, используемые в качестве покрытия, передаются для управления. Ключевым отличием данной модели от модели специализированного финансового учреждения является то, что компания специального назначения не выступает эмитентом, а лишь гарантирует осуществление выплат по облигациям. Как и в случае предыдущей модели, кредитное учреждение выступает в роли материнской компании по отношению к SPV.

При модели централизованного эмитента (Швейцария, Австрия, Франция) банковские учреждения являются участниками компании-эмитента (Pfandbriefbank и Pfandbriefzentrale в Швейцарии, Pfandbriefstelle в Австрии, CaissedeRefinancementdel'Habitat во Франции); в случае необходимости рефинансирования ипотечных кредитов, они продаются или передаются эмитенту, который формирует из них покрытие для эмиссии ценных бумаг.

**Выводы.** Каждая из названных моделей имеет свои недостатки и преимущества. Так, модель специализированного кредитного учреждения отличается надежностью и относительной простотой с точки зрения надзора. С другой стороны, требование специализации значительно ограничивает круг потенциальных эмитентов ипотечных ценных бумаг. В частности, в Чехии и Словакии, использующих модель эмиссии универсальными кредитными учреждениями, внедрение ипотечных ценных бумаг было гораздо более широким, чем в применяющих модель эмиссии специализированных кредитных учреждениях Польши и Венгрии [12, с. 277].

Среди преимуществ модели специализированного финансового учреждения указываются высокий уровень специализации, простота в организации надзора за деятельностью, четкое разграничение фондов в случае неплатежеспособности и низкий уровень затрат. В качестве недостатков приводится тот факт, что, несмотря на юридическую обособленность эмитента, он фактически является частью универсального банка, а также отсутствие специализации «материнского» банка [13, с. 4]. В связи с близостью к данной модели, модель компании специального назначения имеет похожие преимущества и недостатки. Внедрение этих двух моделей предполагает достаточно высокий уровень развития финансового рынка в целом и ипотечного – в частности, что снижает эффективность их внедрения в государствах, где данные рынки находятся лишь на стадии формирования. С другой стороны, модель централизованного учреждения представляется достаточно привлекательной для подобных государств, так как позволяет осуществлять масштабные эмиссии ценных бумаг при снижении их стоимости за счет эффекта масштаба. Тем не менее, следует обратить внимание на ряд существенных рисков, связанных с деятельностью подобных эмитентов. Так, монополизация эмиссии создает высокие политические риски и риски оппортунистического поведения, что, в свою очередь, создает необходимость создания эффективной системы контроля за деятельностью эмитента. Помимо этого, внедрение модели централизованного эмитента требует наличия достаточного количества заинтересованных в ее функционировании кредитных учреждений, работающих на рынке ипотечного кредитования. В связи с этим, хотя внедрение данной модели и является целесоо-

образным, особенно в государствах с развивающимся ипотечным рынком, использование исключительно данной модели нежелательно.

Наиболее целесообразными для использования в Украине представляются две из приведенных выше моделей: модель универсальных кредитных учреждений и модель централизованного эмитента. Первая модель в целом применяется и на сегодняшний день (в форме ипотечных облигаций), внедрение же второй возможно путем формирования Государственного ипотечного учреждения с привлечением к его деятельности заинтересованных коммерческих банков и постепенным уменьшением влияния государства на его деятельность.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Базилевич В. Д. Ипотечный рынок: монография / В. Д. Базилевич, Н. П. Погорельцева. – К.: Знання, 2008. – 717 с.
2. Лютий І. О. Іпотека: сучасні концепції, тенденції суперечності розвитку: монографія / І. О. Лютий, В. І. Савич, О. М. Калівошко. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 548 с.
3. Directive 2009/65/EC of the European Parliament and of the Council of 13 July 2009 on the coordination of laws, regulations and administrative provisions relating to undertakings for collective investment in transferable securities (UCITS) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:02009L0065-20130620>
4. Schwarcz Steven L. The Conundrum of Covered Bonds / Steven L. Schwarcz // Business Lawyer. – 2011. – No. 66. – P. 561 – 586.
5. European Covered Bond Council. 2014 ECBC European Covered Bond Fact Book. – 564 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecbc.hypo.org/Content/Default.asp?PageID=367>
6. European Central Bank. The Impact of the Eurosystem's Covered Bond Purchase Programme on the Primary and Secondary Markets / John Beirne, Lars Dalitz, Jacob Ejsing, Magdalena Grothe, Simone Manganelli, Fernando Monar, Benjamin Sahel, Matjaž Sušec, Jens Tapking and Tana Vong // Occasional Paper Series – January 2011. – No. 122. – 36 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://ssrn.com/abstract\\_id=1646280](http://ssrn.com/abstract_id=1646280)
7. Корженевская В. Методики секьюритизации / В. Корженевская // Банківський вісник. – 2010. – № 28 (501). – С. 20 – 25.
8. [http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/coverbondsintheeufinancialsystem200812en\\_en.pdf](http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/coverbondsintheeufinancialsystem200812en_en.pdf)
9. Stöcker O. Covered bond models in Europe: fundamentals on legal structures / Otmar Stöcker // Housing Finance International: The Quarterly Journal of the International Union for Housing Finance. – Winter 2011. – P. 32 – 40.
10. Lovomændring af lov om finansiel virksomhed og forskell ige andre love [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.retsinformation.dk/forms/r0710.aspx?id=27608>
11. Codemonétaire financier. Version consolidée au 17 novembre 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?sessionId=F7931F483E02B0726AC24D2CA8E0E1BE.tpdjo09v\\_2?cidTexte=LEGITEX000006072026&dateTexte=20141202](http://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?sessionId=F7931F483E02B0726AC24D2CA8E0E1BE.tpdjo09v_2?cidTexte=LEGITEX000006072026&dateTexte=20141202)
12. Святокум І. О. Досвід запровадження іпотечних цінних паперів у країнах Центральної Європи / І. О. Святокум // Вісник Чернігівського національного технічного університету. – 2012. – № 4. – С. 276 – 281.

13. Lassen T. Specialization of Covered Bond Issuers in Europe / Tim Lassen // Housing Finance International. – 2005. – Vol. 20, Issue 2. – P. 3 – 12.

#### REFERENCES

Bazylevych, V. D., and Pohorieltseva, N. P. Ipoteknyi rynok [Mortgage market]. Kyiv: Znannia, 2008.

Beirne, J. et al. "European Central Bank. The Impact of the Eurosystem's Covered Bond Purchase Programme on the Primary and Secondary Markets". [http://ssrn.com/abstract\\_id=1646280](http://ssrn.com/abstract_id=1646280)

"Code monetaire et financier. Version consolidee au 17 novembre 2014". [http://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?jsessionid=F7931F483E02B0726AC24D2CA8E0E1BE.tpdjo09v\\_2?cidTexte=LEGITEXT000006072026&dateTexte=20141202](http://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?jsessionid=F7931F483E02B0726AC24D2CA8E0E1BE.tpdjo09v_2?cidTexte=LEGITEXT000006072026&dateTexte=20141202)

"Directive 2009/65/EC of the European Parliament and of the Council of 13 July 2009 on the coordination of laws, regulations and administrative provisions relating to undertakings for collective investment in transferable securities (UCITS)". <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:02009L0065-20130620>

"European Covered Bond Council. 2014 ECBC European Covered Bond Fact Book". <http://ecbc.hypo.org/Content/Default.asp?PageID=367>

Korzhenevskaia, V. "Metodiki sekiuritizatsii" [Securitization techniques]. Bankauski vesnik, no. 28 (501) (2010): 20-25.

Liutyi, I. O., Savych, V. I., and Kalivoshko, O. M. Ipoteka: suchasni kontseptsii, tendentsii superechnosti rozvytku [Mortgages: current concepts, trends of contradictions]. Kyiv: Tsentri uchbovoi literatury, 2009.

"Lov om andring af lov om finansiel virksomhed og forskellige andre love". <https://www.retsinformation.dk/forms/r0710.aspx?id=27608>

Lassen, T. "Specialization of Covered Bond Issuers in Europe" Housing Finance International vol. 20, no. 2 (2005): 3-12.

Schwarcz, Steven L. "The Conundrum of Covered Bonds" Business Lawye, no. 66 (2011): 561-586.

Sviatokum, I. O. "Dosvid zaprovadzhennia ipoteknykh tsinnykh paperiv u krainakh Tsentralnoi Evropy" [Experience the introduction of mortgage securities in Central Europe]. Visnyk Chernihivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu, no. 4 (2012): 276-281.

Stocker, O. "Covered bond models in Europe: fundamentals on legal structures" Housing Finance International, Winter (2011): 32-40.

[http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/coverbondsintheetufinancialsystem200812en\\_en.pdf](http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/coverbondsintheetufinancialsystem200812en_en.pdf)



## МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

© 2015 БУДЬКО О. В.

УДК 657.1

Будько О. В.

### Моделювання системи обліково-аналітичного забезпечення суб'єктів господарювання в умовах сталого розвитку

Метою статті є обґрунтування моделі системи обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку суб'єктів господарювання, яка передбачає виявлення взаємозв'язків її складових та підвищення достовірності і повноти інформації, що формується у відповідних її підсистемах, для розробки ефективних управлінських рішень. У результаті дослідження було визначено модель обліково-аналітичного забезпечення, яка відповідає інформаційним потребам сталого розвитку суб'єкта господарювання. Вказано, що її основа буде базуватися на теоретичних, методологічних, організаційних, методичних та технологічних складових, які визначаються тенденціями розвитку суспільно-економічних відносин. Побудовано модель системи обліково-аналітичного забезпечення, за якою визначено суть її складових та зв'язки між ними. Перспективою подальших досліджень є розробка моделей кожного елемента системи обліково-аналітичного забезпечення, які визначають якість її функціонування в умовах сталого розвитку.

**Ключові слова:** моделювання, сталий розвиток, система обліково-аналітичного забезпечення, методологія, організація

**Рис.:** 4. **Бібл.:** 20.

**Будько Оксана Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри, кафедра обліку і аудиту, Дніпродзержинський державний технічний університет (вул. Дніпробудівська, 2, Дніпродзержинськ, 51918, Україна)

**Email:** [bisnescon@ukr.net](mailto:bisnescon@ukr.net)

УДК 657.1

UDC 657.1

### Будько О. В. Моделирование системы учетно-аналитического обеспечения субъектов хозяйствования в условиях устойчивого развития

Целью статьи является обоснование модели системы учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития субъектов хозяйствования, которая предусматривает выявление взаимосвязей ее составляющих и повышение достоверности и полноты информации, формирующейся в соответствующих подсистемах, для разработки эффективных управленческих решений. В результате исследования определена модель учетно-аналитического обеспечения, которая соответствует информационным потребностям устойчивого развития субъекта хозяйствования. Указано, что ее основа будет базироваться на теоретических, методологических, организационных, методических и технологических составляющих, которые определяются тенденциями развития общественно-экономических отношений. Построена модель системы учетно-аналитического обеспечения, по которой определена суть ее составляющих и связи между ними. Перспективой дальнейших исследований является разработка моделей каждого элемента системы учетно-аналитического обеспечения, которые определяют качество ее функционирования в условиях устойчивого развития.

**Ключевые слова:** моделирование, устойчивое развитие, система учетно-аналитического обеспечения, методология, организация.

**Рис.:** 4. **Библ.:** 20.

**Будько Оксана Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой, кафедра учета и аудита, Днепродзержинский государственный технический университет (ул. Днепростроевская, 2, Днепродзержинск, 51918, Украина)

**Email:** [bisnescon@ukr.net](mailto:bisnescon@ukr.net)

### Budko O. V. Modeling the System of Accounting and Analytical Support of Economic Entities in the Context of Sustainable Development

The article aims to provide a rationale for a model of the system of accounting and analytical support of the sustainable development of economic entities which presupposes singling out the interrelations of its components and enhancement of the accuracy and completeness of information formed in the corresponding subsystems in order to develop effective managerial decisions. The study allowed determining a model of accounting and analytical support which meets the information needs of the sustainable development of an economic entity. The article specifies that its basis will be formed by the theoretical, methodological, organizational, and technological components which are determined by trends in the development of socioeconomic relationships. The article describes the constructed model of the system of accounting and analytical support that enabled establishing the essence of its components and connections between them. Prospects for further research consist in the development of models for each of the elements of the system of accounting and analytical support which determine the quality of its operation in the context of sustainable development.

**Keywords:** modeling, sustainable development, system of accounting and analytical support, methodology, organization

**Pic.:** 4. **Bibl.:** 20.

**Budko Oksana V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department, Department of Accounting and Audit, Dniprodzержynsk State Technical University (2 Dniprobudivska St., Dniprodzержynsk, 51918, Ukraine)

**Email:** [bisnescon@ukr.net](mailto:bisnescon@ukr.net)

**Вступ.** В умовах формування нового типу суспільства, для якого характерний розвиток транснаціонального бізнесу, тісний взаємозв'язок окремих сегментів економіки, підвищення гнучкості та інтегрованості бізнес-процесів,

значну роль на шляху адаптації національної системи бухгалтерського обліку до змінюваних інформаційних потреб відіграє моделювання. Побудова моделей дозволяє встановити причинно-наслідкові зв'язки між явищами, оціни-

ти і спрогнозувати майбутні результати розвитку системи в умовах сталого розвитку.

Сталий розвиток розглядається як тривалий економічний розвиток, що ґрунтується на поєднанні та збалансуванні інтересів суб'єктів господарювання, споживачів і суспільства в цілому. Цей розвиток передбачає збалансоване, зрівноважене, якісне зростання економічних, екологічних і соціальних параметрів держави, забезпечуючи прогрес суспільства в усіх його сферах.

Це означає, що модель системи обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку повинна враховувати взаємозв'язок і взаємозалежність складових сталого розвитку через ідентифікацію її як основи інформаційного забезпечення системи управління сталим розвитком підприємства.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблеми моделювання бухгалтерського обліку розглядали у своїх працях такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як: В. В. Євдокимов [3], В. М. Жук [4], О. І. Кольвах [5], Н. М. Малюга [7], Т. Г. Маренич [8], Р. С. Рашитов [12], М. І. Сидорова [13], Я. В. Соколов [14], О. А. Шапошніков [16], М. М. Шигун [17], Л. Ф. Шилова [18], В. А. Шпак [19] та інші науковці.

Аналіз наукових досліджень щодо питань моделювання в бухгалтерському обліку дозволяє виокремити проблеми, які стосуються теорії облікового моделювання, моделювання бухгалтерського обліку для цілей управління, моделювання організації бухгалтерського обліку, моделювання бухгалтерського обліку на мікро- та макрорівні. Так, Я. В. Соколов визначає моделювання як метод бухгалтерського обліку, що дозволяє вивчати факти господарського життя і господарські процеси не прямо і безпосередньо, а через навмисно створені ним образи та описи-символи [14, с. 127]. Розглядаючи систему моделювання в бухгалтерському обліку з точки зору її практичної реалізації, В. М. Жук виділяє дві її складові: методику, як впорядковану систему використання існуючих методів в бухгалтерському обліку для відображення життєдіяльності суб'єктів господарювання та методичні рекомендації, як деталізовану сукупність дій, що визначають послідовність реалізації методики обліку в конкретних специфічних умовах [4, с. 123]. Вчений прогнозує модель розвитку глобальної системи обліку на теоретичних доктринах інституціональної теорії, концепції сталого розвитку, принципах синергетичної теорії [4, с. 63]. В. А. Шпак розробив концептуальну модель організації системи бухгалтерського обліку, яка ґрунтується на запропонованій ним ідентифікації методології та організації бухгалтерського обліку як поняття одного порядку та різних рівнів [19, с. 453]. М. М. Шигун визначає моделювання як загальнонауковий метод досліджень, що є методологічною основою розвитку системи обліку на науково-дослідницькому і предметному рівнях [17, с. 8]. В. В. Євдокимов визначає моделювання як метод вдосконалення бухгалтерського обліку, розвитку його теорії й методології. Він вказує, що основним завданням моделювання системи бухгалтерського обліку є визначення послідовності дій, пов'язаних зі збором, обробкою даних та їх узагальненням у вигляді звітної інформації, сутність якої має відповідати вимогам релевантності та потребам і запитам користувачів [3, с. 9 – 10].

Як бачимо, ідея використання методу моделювання в обліку не є новою, але вона набуває привабливості з точки зору управління суб'єктами господарювання в умовах сталого розвитку.

**Постановка завдання.** Метою статті є обґрунтування моделі системи обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку суб'єктів господарювання, яка передбачає виявлення взаємозв'язків її складових та підвищення достовірності і повноти інформації, що формується у відповідних її підсистемах, для розробки ефективних управлінських рішень.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В бухгалтерському обліку модель являє собою опис найбільш загальних і суттєвих властивостей облікової системи. Науковий досвід щодо еволюції теоретико-методологічних підходів до побудови та інтерпретації моделей бухгалтерського обліку дозволяє виділити такі логіко-історичні етапи:

- шаблонний (XV – XVII ст.) – в якості моделей визначається опис порядку заповнення облікових книг;
- процедурний (XVIII – XIX ст.) – характеризується формуванням певних традицій у послідовності ведення бухгалтерських записів, набору реквізитів, техніці перенесення показників з однієї книги до іншої;
- системний (кінець XIX – поч. XX ст.) – передбачає створення моделей патримонального і камерального обліку; протиставлення статичного і динамічного балансів; побудову облікових моделей з урахуванням юридичного й економічного трактування змісту бухгалтерського балансу;
- ситуаційний (сер. XX ст.) – характеризується застосуванням моделей бухгалтерського обліку з урахуванням сфери діяльності компанії, організаційно-правової форми, наявності спеціальних груп користувачів інформації бухгалтерського обліку і звітності;
- інтеграційно-технологічний (кінець XX ст. – поч. XXI ст.) – характерна спрямованість на формування єдиного інформаційного простору економічного суб'єкта на основі використання сучасних інформаційних технологій [18, с. 20 – 21].

Досвід щодо побудови моделей бухгалтерського обліку згідно з історико-еволюційним підходом дозволяє зробити висновок про те, що саме трансформаційні процеси, які відбуваються в державі, визначають напрями розвитку системи бухгалтерського обліку, а отже, і розвитку та ускладнення моделей обліку.

Методологічна модель системи бухгалтерського обліку в Україні на макрорівні включає сферу методологічного регулювання бухгалтерського обліку, сферу створення продукту ведення бухгалтерського обліку та сферу використання облікового продукту [17, с. 17]. Саме взаємозв'язок цих сфер забезпечить інформаційні потреби управління вітчизняних підприємств. В той же час управління вітчизняними підприємствами повинно бути спрямовано не просто на підвищення ефективності і результативності діяльності підприємства, а на досягнення позитивних результатів в умовах сталого розвитку.

Стратегія сталого розвитку змінює роль бухгалтерського обліку, як важливого елемента єдиного інформаційного простору підприємства, і, як наслідок, має вплив на формування концепції інтегрованої системи обліково-аналітичної системи сталого розвитку підприємства.

Інтегрована система обліково-аналітичної системи сталого розвитку підприємства базується на поєднанні облікової, контрольної й аналітичної інформаційних підсистем, які акумулюють у собі інформацію за економічною, екологічною і соціальною складовою діяльності під-

приємства та формують базис для управлінських рішень щодо розробки вектора функціонування підприємства, спрямованого на забезпечення його сталого розвитку. Саме це визначення має бути покладено в основу побудови моделі інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку підприємства. Об'єктом моделювання є система обліково-аналітичного забезпечення та її елементи, що розкривають теоретичну, методологічну, організаційну, методичну і технологічну складові (рис. 1).

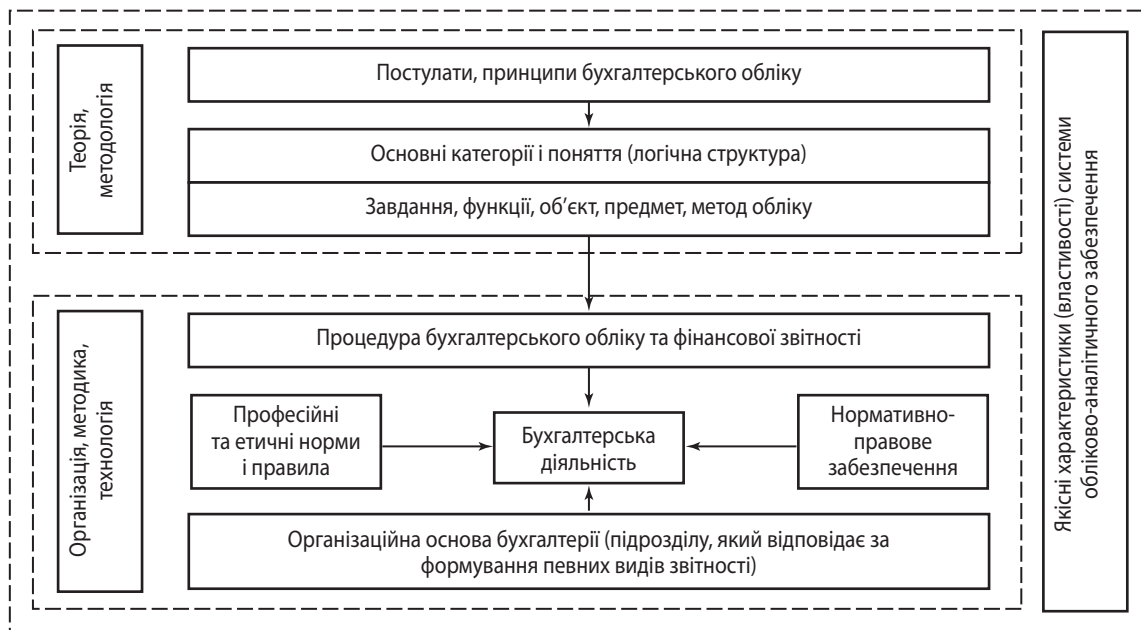


Рис. 1. Модель системи обліково-аналітичного забезпечення

[Складено на підставі [18, с. 21]]

При цьому метою моделювання системи обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку підприємства є створення такої моделі, завдяки якій будуть виявлені її властивості та внутрішні (зв'язки між елементами її структури) і зовнішні (зв'язки з іншими об'єктами (моделями зовнішніх об'єктів)) зв'язки.

В узагальненому вигляді модель системи обліково-аналітичного забезпечення включає визначення принципів та понятійного апарату (логічної структури). Логічна структура системи бухгалтерського обліку через визначені поняття мети, завдання, предмету, функцій, об'єктів впливає на процедуру бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, яка лежить в основі бухгалтерської діяльності. У свою чергу, бухгалтерську діяльність визначають та регулюють професійні та етичні норми і правила, а також нормативно-правова база та організаційна основа бухгалтерії.

Для досягнення визначеної мети, системі обліково-аналітичного забезпечення мають бути притаманні такі якісні характеристики (властивості), як відкритість, комплексність, адаптивність, прогнозність, саморозвиток системи, синергія.

Базу формування моделі системи обліково-аналітичного забезпечення становлять принципи – положен-

ня теорії, що визначають всі наступні положення, які випливають з їх твердження. Визнання облікових принципів залежить від відповідності їх принципам доречності й об'єктивності. Принцип є доречним, якщо інформація про певну господарську одиницю має зміст і буде корисною споживачам інформації. Об'єктивність принципу полягає у відсутності впливу на інформацію особистих думок, дій чи оцінки тих, хто їх готує. Принцип здійснений, якщо його реалізація не спричиняє надмірних труднощів чи витрат.

Доцільним є виділення таких принципів, одні з яких стосуються ведення бухгалтерського обліку, інші – організації бухгалтерського обліку. Принципи ведення бухгалтерського обліку відображають умови застосування облікових процедур в ході збору, реєстрації, групування та узагальнення даних про факти господарського життя. Визначені Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» принципи ведення бухгалтерського обліку згруповані на рис. 2 за трьома групами фундаментальних уявлень про функції бухгалтерського обліку: по-перше, це умови функціонування облікової системи, що визначається «господарським оточенням» суб'єкта господарювання; по-друге, це рекомендації, що є перебудовою умов облікового процесу; по-третє, обмеження щодо раніше наведених рекомендацій [1, с. 146; 10, с. 81].

До принципів організації бухгалтерського обліку відносять ті, які сприяють забезпеченню створення належних умов для ведення обліку суб'єкта господарювання. Принципи організації бухгалтерського обліку на законодавчому

рівні не визначені, а тому в науковій літературі пропонується велика їх кількість. На рис. 2 нами вказана та їх сукупність, яка різнобічно характеризує і буде сприяти досягненню цілей організації бухгалтерського обліку.

Принципи ведення бухгалтерського обліку		
Принципи-умови	Принципи-рекомендації	Принципи-обмеження
Автономність, Безперервність, Періодичність, Єдиний вимірник	Повне висвітлення, Нарахування та відповідність доходів і витрат, Історична собівартість	Обачність, Послідовність, Превалювання сутності над формою
Принципи організації бухгалтерського обліку		
Системність, динамічність, адаптивність, ритмічність, пропорційність, паралелізм, транспарентність, комплексність, пріоритетність, креативність		

Рис. 2. Принципи ведення й організації бухгалтерського обліку

Модель інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку повинна мати чітке визначення предмета, об'єктів і методу бухгалтерського обліку з урахуванням особливостей сталого розвитку підприємства.

Під предметом бухгалтерського обліку слід розуміти кругообіг капіталу та його професійне відображення з урахуванням інституційних впливів як на таке відображення, так і на діяльність підприємства в цілому.

Визначення складу об'єктів бухгалтерського обліку набуває особливої актуальності щодо окреслення інформаційного простору управління економічною, соціальною й екологічною діяльністю підприємства, які передбачають нові умови його функціонування, а, отже, і виникнення нових об'єктів. Основоположним при класифікації об'єктів бухгалтерського обліку є їх групування за складом і розміщенням майна та джерелами його формування, яке використовується у процесі діяльності суб'єкта господарювання.

Логічна структура системи обліково-аналітичного забезпечення передбачає також визначення методу бухгалтерського обліку. Метод – це спосіб організації практичного і теоретичного освоєння дійсності, зумовлений закономірностями відповідного об'єкта. Метод бухгалтерського обліку визначається як сукупність специфічних прийомів, за допомогою яких він вивчає свій предмет. В теорії бухгалтерського обліку визначається метод, який включає вісім елементів, що об'єднуються в чотири групи: первинне спостереження (документування та інвентаризація); вартісний вимір (оцінка і калькуляція); поточне групування інформації (рахунки бухгалтерського обліку та подвійний запис); підсумкове узагальнення (бухгалтерський баланс і звітність).

Цей перелік залишається практично незмінним вже довгий час. Проте відомі інші думки та твердження. Так, О. П. Рудановський спочатку метод визначав як реєстрацію, систематизацію, координацію, оцінку. Пізніше метод обліку ним визначається як засіб пізнання предмету, що включає систематизацію, координацію, оцінку. В. В. Сопко визначає такі методи бухгалтерського обліку: подвійний запис і система рахунків, які розвинулися на основі політекономії, математики і права [15, с. 83]. Зовсім інший склад елементів пропонує група науковців на чолі з П. С. Безру-

ких: первинний облік та документування (первинна документація та документообіг), план рахунків бухгалтерського обліку, форми бухгалтерського обліку, обсяг та зміст звітності [1, с. 7]. А. С. Крутова визначає таку нову групу елементів методу бухгалтерського обліку як комунікація та виявлення тенденцій, до яких належить моделювання та аналіз [6, с. 214].

Різноманітні підходи до складу елементів методу бухгалтерського обліку свідчать про дискусійність цього питання. Нами обрано класичний підхід, виходячи з того, що опис методу бухгалтерського обліку повинен здійснюватися з урахуванням факторів, які впливають на облікову теорію в певних умовах розвитку суспільно-економічних відносин, зокрема, в умовах сталого розвитку. До факторів, які впливають на облікову теорію в умовах сталого розвитку підприємства, слід віднести:

- 1) зміну структури майна суб'єктів господарювання, до складу якого залучаються, зокрема, інформаційні технології та об'єкти інтелектуальної власності;
- 2) втрату світовою економікою ознак індустріалізації, запровадження ресурсозберігаючих технологій у виробничій та соціальній сферах;
- 3) екологічні проблеми, які потребують вирішення шляхом мінімізації викидів і забруднення у процесі виробництва, переробки відходів виробництва, випуску екологічно чистої продукції, що обумовлює появу важливих об'єктів обліку;
- 4) розвиток корпоративних відносин;
- 5) глобалізацію економіки, яка передбачає розширення сфер функціонування підприємства у світовому масштабі, що впливає на формування та зміну ознак публічної звітності.

Очевидно, що вказані фактори знаходять свій відбиток і на використанні елементів методу бухгалтерського обліку.

Документування складається з чотирьох послідовних стадій: спостереження, сприйняття фактів господарського життя, вимір їх вартісних і натуральних параметрів, відображення цих даних на носії. Безперечно, в умовах сталого розвитку документування, як елемент методу бухгалтерського обліку, залишається основним і є основою для застосування інших елементів методу бухгалтерського обліку.



Так, в умовах сталого розвитку необхідне сприйняття всіх фактів господарського життя, які мають не тільки економічний, а й еколого-економічний та соціально-економічний зміст та, відповідно, здійснення фіксації цих фактів в документах, які будуть відображати таку інформацію без дублювання показників, складності сприйняття та інших аспектів, що ускладнюють інформативність документа.

Інвентаризація, як елемент методу бухгалтерського обліку, передбачає перевірку і документальне підтвердження наявності, стану і оцінки активів і зобов'язань. За цих умов необхідною є розробка методики інвентаризації об'єктів екологічної і соціальної діяльності.

Оцінка є елементом методу, що надає можливість відображати активи і капітал в єдиному грошовому вимірнику. В умовах сталого розвитку виникає необхідність визначення та оцінки природного, соціального, людського капіталу, клієнтських активів тощо. Відповідно, елемент методу бухгалтерського обліку калькулювання є результатом застосування оцінки та передбачає зміну переліку і вартісного рівня статей калькуляції.

Бухгалтерські рахунки, як елемент методу бухгалтерського обліку, виступають способом групування однорідних за економічним змістом активів, зобов'язань, власного капіталу і господарських процесів для їх поточного відображення в бухгалтерському обліку, а також для здійснення контролю. Оскільки в умовах сталого розвитку виникають нові об'єкти обліку, то підприємства мають право самостійно включати до робочого плану рахунків ті рахунки, які будуть відображати такі об'єкти. Подвійний запис при цьому дозволяє контролювати правильність, доцільність і законність використання господарських засобів і джерел їх утворення. Екологічна та соціальна діяльність обумовлює виникнення нових господарських операцій та відображення їх на рахунках бухгалтерського обліку шляхом подвійного запису.

Підсумкове узагальнення передбачає застосування балансу та звітності. Баланс підприємства має включати інформацію, яка була отримана в результаті економічної, екологічної і соціальної діяльності. Узагальнення інформації про стан і результати всіх видів діяльності має забезпечити звітність, яка буде інтегрувати отримані дані в єдиний інформаційний простір, що забезпечить надійну інформаційну базу для управлінських рішень.

Отже, в умовах сталого розвитку елементи методу бухгалтерського обліку дещо трансформуються, проте жоден з них не втрачає свого значення в системі бухгалтерського обліку і не може бути виключений.

З розвитком науки і практики відбувся розвиток та диференціація методу, що привело до виникнення вчення про методологію. Поняття методології визначають як найзагальніший (філософський) метод пізнання; систему методів, що використовуються тією чи іншою наукою; особливу галузь знань, покликану бути своєрідним джерелом, з якого конкретні науки запозичують методи досліджень; філософське вчення про методи пізнання і перетворення дійсності. Частіше за все методологія бухгалтерського обліку визначається як вчення про методи, що застосовуються в ньому для вивчення предмету. В той же час суть цієї категорії передбачає більш широке її розуміння, яке базується на положеннях методології економічної науки і облікової діяльності у їх взаємодії. Визначення методології бух-

галтерського обліку може опиратися на авторитетну думку видатних вчених в галузі облікової науки – В. Ф. Палія і Я. В. Соколова, які по-різному її визначають в рахункознавстві (бухгалтерському обліку як науці) і рахівництві (бухгалтерському обліку як практичній діяльності). Методологія складає суть бухгалтерського обліку (рахункознавства) як науки. При цьому продуктом методології рахункознавства є розробка методологічної різноманітності, критеріїв відбору облікових інструментів для практичної їх реалізації, що включає концепцію професійної думки, достовірне і сумлінне судження [9, с. 239]. Під методологією в практичному значенні найчастіше розуміють структуру записів на рахунках, характеристику кореспонденції рахунків, які викликані певними господарськими операціями [16, с. 33].

В умовах орієнтації підприємств на сталий розвиток актуальною є думка І. Й. Яремко, який зазначає, що «цілісна облікова система, ґрунтована на традиційній методологічній основі, не може достатньо ефективно обслуговувати сучасну постіндустріальну (інтелектуальну, інформаційну) економіку – методологія обліку увійшла у суперечність з реаліями економічного життя» [20, с. 178]. Це означає, що методологія обліку має змінюватися під впливом різноманітних факторів. Оскільки на бухгалтерський облік мають вплив економічні умови функціонування суб'єктів господарювання, правова система, політичні фактори, національні облікові традиції, то дуже важливим є врахування значення економічних інститутів для розробки методології бухгалтерського обліку. На методологію бухгалтерського обліку мають вплив функціональні інститути та інститут управління. До функціональних інститутів відносять інститут економіки, інститут права, соціальний інститут, політичний інститут. Інститут управління включає макроекономічний інститут управління (інститут Міністерства фінансів, інститут Державного комітету статистики, інститут Державної фіскальної служби, галузеві інститути, міжнародні інститути) та мікроекономічний інститут управління (інститут власників, інститут інвесторів, інститут менеджів) [11, с. 149].

Методологія науки тісно пов'язана з організацією. Організація – система методів, способів і засобів, які забезпечують оптимальне функціонування та подальший розвиток бухгалтерського обліку, що включає організацію бухгалтерського обліку, організацію праці бухгалтерів, організацію забезпечення обліку, організацію розвитку бухгалтерського обліку. Методологія є вченням про всю систему методів, з допомогою яких здійснюються дослідження в бухгалтерському обліку. А організація – спосіб об'єднання методів у методику (рис. 3).

Методика – це система правил, методів, прийомів (способів) проведення для будь-якого дослідження. Основне призначення методики полягає в тому, щоб на основі відповідних принципів забезпечити успішне вирішення визначених завдань, практичних проблем і досягнення поставленої мети.

Ще одним елементом моделі системи обліково-аналітичного забезпечення є технологія бухгалтерського обліку. Технологія бухгалтерського обліку – це опис дій (процедур) бухгалтера та послідовності застосування сукупності способів збору та обробки, систематизації та узагальнення інформаційних даних, тобто ведення бухгалтерського обліку на окремих його стадіях для отримання

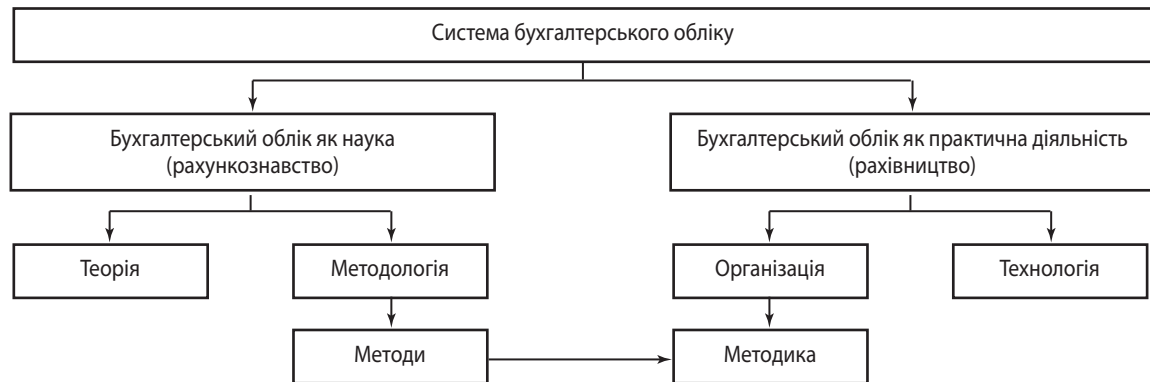


Рис. 3. Зв'язок між теорією, методологією, організацією, методикою та технологією бухгалтерського обліку

необхідної інформації. Нормативно-правовою базою технологія бухгалтерського обліку не регламентується, а визначається самим підприємством залежно від його тактичних та стратегічних завдань з урахуванням організаційних та техніко-технологічних особливостей здійснення господарської діяльності.

Визначається шість послідовних фаз обробки інформації: збір первинної інформації, аналіз кожної операції, запис кожної операції в журналах, перенесення даних до головної книги, складання пробного балансу, підготовка фінансових звітів [2, с. 45]. На підставі цього зробимо висновки, що технологія обліку включає первинний облік (до-

кументування господарських фактів – явищ та процесів), поточний облік (реєстрація господарських фактів – явищ та процесів у системі рахунків) та узагальнюючий облік (формування результативної інформації). Призначенням технології бухгалтерського обліку є опис організації і ведення бухгалтерського обліку, що вказує на взаємозв'язок її з методологією та організацією (рис. 4).

Організація бухгалтерського обліку, передбачаючи вибір суб'єкта, методики і техніки ведення бухгалтерського обліку, забезпечує процес ведення бухгалтерського обліку в умовах конкретного суб'єкта господарювання та відповідно до потреб його керівництва.



Рис. 4. Складові технології бухгалтерського обліку

Ведення бухгалтерського обліку передбачає поєднання його методики і техніки, забезпечуючи в результаті цього узагальнення результатів господарських операцій і формування інформації про діяльність підприємства за певний період.

**Висновки.** Отже, визначена модель системи обліково-аналітичного забезпечення надасть змогу реалізувати політику діяльності підприємства, спрямовану на інформаційне забезпечення сталого розвитку. Моделювання як метод пізнання дозволить одержати інформацію для розробки ефективних управлінських рішень, спрямованих на досягнення цілей сталого розвитку суб'єкта господарювання. Перспективами подальших досліджень є розробка

моделей кожного елементу системи обліково-аналітичного забезпечення, які визначають якість її функціонування в умовах сталого розвитку.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Безруких П. С. Бухгалтерский учет в промышленности / [П. С. Безруких и др.]; под. ред. П. С. Безруких. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 263 с.
2. Велш Г. А. Основи фінансового обліку / Г. А. Велш, Д. Г. Шорт; [пер. з англ. О. Мінін, О. Ткач]. – К.: Основи, 1999. – 943 с.
3. Євдокимов В. В. Моделювання системи бухгалтерського обліку: теорія і практика застосування: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / В. В. Євдокимов. – К., 2005. – 20 с.

4. Жук В. М. Бухгалтерський облік: шляхи вирішення проблем практики і науки : монографія / В. М. Жук. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2012. – 454 с.
5. Кольвах О. И. Ситуационно-матричное моделирование в бухгалтерском учете и балансоведении : монография / О. И. Кольвах. – М. : Вузовская книга, 2010. – 336 с.
6. Крутова А. С. Метод бухгалтерського обліку в умовах інформаційного суспільства / А. С. Крутова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2009. – Вип. 1 (1). – С. 206 – 217.
7. Малуга Н. М. Моделирование как инструмент обеспечения прогностической функции бухгалтерского учета / Н. М. Малуга // Вестник НТУ «ХПИ». – 2005. – № 8. – С. 175 – 177.
8. Маренич Т. Г. Моделивання системи бухгалтерського обліку / Т. Г. Маренич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik\\_137/04.pdf](http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_137/04.pdf)
9. Осмятченко В. Вплив інформаційних технологій на принципи і функції бухгалтерського обліку / В. О. Осмятченко // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2014. – Вип. 1 (10). – С. 80 – 87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2014/14ovofbo.pdf>
10. Палий В. Ф. Теория бухгалтерского учета : учебник / В. Ф. Палий, Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1988. – 279 с.
11. Проданчук М. А. Институціональна економічна теорія у формуванні методології бухгалтерського обліку / М. А. Проданчук // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 5. – С. 146 – 155.
12. Рашитов Р. С. Логико-математическое моделирование в бухгалтерском учете / Р. С. Рашитов. – М. : Финансы, 1979. – 128 с.
13. Сидорова М. И. Развитие моделей бухгалтерского учета в условиях информационных технологий : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / М. И. Сидорова. – М., 2013. – 44 с.
14. Соколов Я. В. Моделирование и его роль в бухгалтерском учете / Я. В. Соколов // Бухгалтерский учет. – 1996. – № 6. – С. 3 – 8.
15. Сопко В. В. Основи наукових досліджень / В. В. Сопко. – К. : НМКВО, 1990. – 148 с.
16. Шапошников А. А. Классификационные модели в бухгалтерском учете / А. А. Шапошников. – М. : Финансы и статистика, 1982. – 142 с.
17. Шигун М. М. Розвиток теорії та методології моделювання системи бухгалтерського обліку : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / М. М. Шигун. – К., 2010. – 36 с.
18. Шилова Л. Ф. Методология формирования и инструментарий бухгалтерской отчетности : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Л. Ф. Шилова. – Йошкар-Ола, 2010. – 38 с.
19. Шпак В. А. Концептуальна модель організації системи бухгалтерського обліку / В. А. Шпак // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – Львів, 2011. – Вип. 36. – С. 450 – 453.
20. Яремко І. Й. Економічні категорії в методології обліку : монографія / І. Й. Яремко. – Львів : Каменяр, 2002. – 191 с.
- modeling in accounting and balansovedenii]. Moscow: Vuzovskaia kniga, 2010.
- Krutova, A. S. "Metod bukhgalterskoho obliku v umovakh informatsiinoho suspilstva" [The method of accounting in the information society]. Ekonomichna stratehiia i perspektivy rozvytku sfery torhivli ta posluh, no. 1 (1) (2009): 206-217.
- Maliuga, N. M. "Modelirovanie kak instrument obespecheniia prognosticheskoy funktsii bukhgalterskogo ucheta" [Modeling as a tool for forecasting function of accounting]. Vestnik NTU «KhPI», no. 8 (2005): 175-177.
- Marenych, T. H. "Modeliuvannia systemy bukhgalterskoho obliku" [Modeling accounting system]. [http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik\\_137/04.pdf](http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_137/04.pdf)
- Osmiatchenko, V. O. "Vplyv informatsiinykh tekhnolohii na pryntsyipy i funktsii bukhgalterskoho obliku" [Impact of Information Technology on principles and accounting functions]. <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2014/14ovofbo.pdf>
- Paliy, V. F., and Sokolov, Ya. V. Teoriia bukhgalterskogo ucheta [Accounting Theory]. Moscow: Finansy i statistika, 1988.
- Prodanchuk, M. A. "Instytutionalna ekonomichna teoriia u formuvanni metodolohii bukhgalterskoho obliku" [Institutional economic theory in shaping accounting methodology]. Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho ahrarynoho universytetu im. V. V. Dokuchaieva. Seriiia «Ekonomichni nauky», no. 5 (2014): 146-155.
- Rashitov, R. S. Logiko-matematicheskoe modelirovanie v bukhgalterskom uchete [Logical-mathematical modeling in accounting]. Moscow: Finansy, 1979.
- Sidorova, M. I. "Razvitie modeley bukhgalterskogo ucheta v usloviakh informatsionnykh tekhnolohiy" [Development of a model of accounting in terms of information technology]. avtoref. dis. ... d-ra ekon. nauk : 08.00.12, 2013.
- Sokolov, Ya. V. "Modelirovanie i ego rol v bukhgalterskom uchete" [Modeling and its role in accounting]. Bukhgalterskiy uch, no. 6 (1996): 3-8.
- Sopko, V. V. Osnovy naukovykh doslidzhen [Basic scientific research]. Kyiv: NМКВО, 1990.
- Shaposhnikov, A. A. Klassifikatsionnye modeli v bukhgalterskom uchete [Classification models in accounting]. Moscow: Finansy i statistika, 1982.
- Shyhum, M. M. "Rozvytok teorii ta metodolohii modeliuvannia systemy bukhgalterskoho obliku" [Development of the theory and methodology of simulation accounting system]. avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk : 08.00.09, 2010.
- Shilova, L. F. "Metodologiiia formirovaniia i instrumentariy bukhgalterskoy otchetnosti" [Methodology of formation and instruments of financial statements]. avtoref. dis. ... d-ra ekon. nauk : 08.00.12, 2010.
- Shpak, V. A. "Kontseptualna model orhanizatsii systemy bukhgalterskoho obliku" [Conceptual model of accounting]. Visnyk Lvivskoi komertsiiinoi akademii. Seriiia ekonomichna, no. 36 (2011): 450-453.
- Velsh, H. A., and Short, D. H. Osnovy finansovoho obliku [Fundamentals of Financial Accounting]. Kyiv: Osnovy, 1999.
- Yevdokymov, V. V. "Modeliuvannia systemy bukhgalterskoho obliku: teoriia i praktyka zastosuvannia" [Modeling accounting systems: theory and practice application]. avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.06.04, 2005.
- Yaremko, I. I. Ekonomichni katehorii v metodolohii obliku [Economic category in accounting methods]. Lviv: Kameniar, 2002.
- Zhuk, V. M. Bukhgalterskiy oblik: shliakhy vyrishennia problem praktyky i nauky [Accounting: solutions to the problems of science and practice]. Kyiv: NNTs «Instytut ahraryno ekonomiky», 2012.

## REFERENCES

Bezrukikh, P. S. et al. Bukhgalterskiy uchet v promyshlennosti [Accounting industry]. Moscow: Finansy i statistika, 1987.

Kolvakh, O. I. Situatsionno-matrichnoe modelirovanie v bukhgalterskom uchete i balansovedenii [Situationally-matrix

## THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF DEFINING THE INTELLECTUAL CAPITAL

© 2015 VLASENKO T. A., VASYLENKO YU. V.

UDC 005.336.4

Vlasenko T. A., Vasylenko Yu. V.

### Theoretical and Methodological Aspects of Defining the Intellectual Capital

The work generalizes theoretical approaches to defining the term "intellectual capital" using the tools of morphological analysis. The authors list key characteristics of the intellectual capital as a type of capital and describe the features which are only inherent in this type of capital. Morphological analysis allowed singling out basic categories of the intellectual capital: an asset capable of yielding profits, an asset and a competitiveness factor, a process and knowledge, skills. By combining morphological decomposition and analysis of characteristic aspects of basic approaches to defining the intellectual capital, the authors developed their own definition of the studied category: as intellectual assets represented by human and machine intelligence and intellectual products having economic value and usable in production and exchange for the purpose of generating income, ensuring competitiveness of the enterprise.

**Keywords:** capital, intellectual capital, approaches to defining the intellectual capital, asset

**Pic.:** 1. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 20.

**Vlasenko Tatyana A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Public Administration, Public Administration and Regional Economics, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**Email:** tatynavlasenko2011@gmail.com

**Vasylenko Yulia V.** – Postgraduate Student, Department of Public Administration, Public Administration and Regional Economics, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**Email:** www.jui.ru@mail.ru

УДК 005.336.4)

УДК 005.336.4

#### Власенко Т. А., Василенко Ю. В. Теоретико-методологические аспекты определения интеллектуального капитала

В работе обобщены теоретические подходы к определению понятия «интеллектуальный капитал» с использованием аппарата морфологического анализа. Приведены ключевые характеристики интеллектуального капитала как вида капитала и определены черты, свойственные только этому виду капитала. На основании морфологического анализа определены базовые категории интеллектуального капитала: актив, способный приносить прибыль, актив и фактор конкурентоспособности, процесс и знания, способности. Объединяя морфологическую декомпозицию и анализ особенностей основных подходов к определению категории интеллектуального капитала, предложено собственное определение данной категории: как интеллектуальных активов, представленных человеческими и машинными интеллектами, а также интеллектуальными продуктами, которые имеют экономическую ценность и могут быть использованы в процессе производства и обмена с целью получения дохода, обеспечения конкурентоспособности предприятия.

**Ключевые слова:** капитал, интеллектуальный капитал, подходы к определению интеллектуального капитала, актив

**Рис.:** 1. **Табл.:** 3. **Библ.:** 20.

**Власенко Татьяна Анатольевна** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра государственного управления, публичного администрирования и региональной экономики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**Email:** tatynavlasenko2011@gmail.com

**Василенко Юлия Викторовна** – аспирант, кафедра государственного управления, публичного администрирования и региональной экономики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**Email:** www.jui.ru@mail.ru

#### Власенко Т. А., Василенко Ю. В. Теоретико-методологічні аспекти визначення інтелектуального капіталу

У роботі проведено узагальнення теоретичних підходів до визначення поняття «інтелектуальний капітал» з використанням апарату морфологічного аналізу. Наведено ключові характеристики інтелектуального капіталу як виду капіталу та визначено риси, які властиві лише цьому виду капіталу. На основі морфологічного аналізу виявлено базові категорії інтелектуального капіталу: актив, здатний приносити прибуток, актив і фактор конкурентоспроможності, процес і знання, здібності. Поєднуючи морфологічну декомпозицію і аналіз особливостей основних підходів до визначення інтелектуального капіталу, запропоновано власне визначення досліджуваної категорії: як інтелектуальних активів, представлених людськими і машинними інтелектами, а також інтелектуальними продуктами, що мають економічну цінність і можуть бути використані у процесі виробництва та обміну з метою отримання доходу, забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

**Ключові слова:** капітал, інтелектуальний капітал, підходи до визначення інтелектуального капіталу, актив

**Рис.:** 1. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 20.

**Власенко Тетяна Анатоліївна** - кандидат економічних наук, доцент, кафедра державного управління, публічного адміністрування і регіональної економіки, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**Email:** tatynavlasenko2011@gmail.com

**Василенко Юлія Вікторівна** – аспірант, кафедра державного управління, публічного адміністрування і регіональної економіки, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**Email:** www.jui.ru@mail.ru



**Introduction.** High competitiveness of domestic enterprises is possible only with the help of systematic improvement of the chain of values. It includes both quality improvement and production costs reduction. Invention of innovative measures is an urgent need for implementation of these priorities. Continual use of labor intellectualization, using intellectual potential, creation and dissemination of intellectual property are some of modern trends of these measures implementation. Intellectual capital, as a source of creating innovations, is a system basis of the mentioned above processes. Management practice shows that intellectual capital management, especially at an enterprise level, has an unstructured character. Definition of the main categories is of the same importance as the assessment of non-material resources and their management. The topicality of the study is in formulation of common approach to the determination of «intellectual capital» economic nature.

The aim of the study is to give a definition of intellectual capital and to study its essential characteristics.

**Results of research.** Intellectual capital consists of two separate words: intellectual, i.e. intelligence (derived from the Latin «intellectus», understanding, «intellegere», – to understand) – understanding, intelligence, ability to think, especially its higher theoretical levels; capital (German «kapital», France «capital» – the main property, the main mount of armor, «Capitalis» – chief) – an economic category, which means the advance amount that brings added value during its motion. The study analysis the term «intellectual capital», determines its essential characteristics, composition and place at an enterprise.

The doctrine of capital and surplus value is the basis of K. Marx theory. But economic theory classics, A. Smith, D. Ricardo, J. Miles, A. Marshall, explored this concept before his economic theory. A. Smith considered capital as a stock used for household needs and bringing profit; D. Ricardo – as a part of wealth that is used in manufacturing and necessary for effective use of labor; J. Mill – as a previously accumulated stock of past labor products; A. Marshall – as a set of things, without which production could be performed with an equal efficiency, but which is not a free gift of nature [2].

On the one hand intellectual capital has common capital properties that allow to define it as a type of capital:

- it generates a stream of values;
- it brings added value;
- it requires constant investment of resources;
- it experiences obsolescence;
- it needs renovation [14].

On the other hand it has its own characteristics and specific features:

- intellectual capital has no material basis;
- it is not amortized during its use, but it rather loses its value if it is not used;
- intellectual capital is measured by both, value and unvalue; quantitative and qualitative indicators;
- investment in intellectual capital provides its owner more income than investment in tangible assets [16].

The value of intellectual component is emphasized by classical economic theory. W. Petty emphasized the role of people in the accumulation of wealth. A. Smith in his book

«The Wealth of Nations» believed that intellectual job is the main one in country development. He linked the knowledge acquired during training and employment with the capital and the cost of education – with investment. D. Ricardo and J. Mill argued that any knowledge increase or improvement of objects; use of labor and nature forces allow to produce more products with the same labor intensity. A. Marshall called an organization the fourth factor of production, which he considered as a complex of knowledge, providing effective organization of land, labor and capital. The scientist believed that «the economic benefits of a large industrial discovery are sufficient to cover the costs of a city. Ukrainian researcher M. Tugan-Baranovsky linked consumption with the rise or decline in production. But Y. Schumpeter argued that the frequency of innovations causes cyclical economic development [18]. In 1946 P. Drucker raised the issue of intellectual capital in his «Concept of corporation.»

In 1960s the formation of the modern theory of human capital took place. Its formation is associated with the development of human capital theory. T. Shultz published his work «Investments in human capital.» G. Brecker also explored this issue in his work «Human capital: a theoretical and empirical analysis.» J. J. Galbraith used the term «intellectual capital» in 1969 in «The New Industrial State». He defined intellectual capital as something more than «pure intelligence», including purposeful intellectual activity [7].

A detailed study of the intellectual capital theory began in 1990s [5]. In 1994 L. Edvinson and M. Malone for the first time used indicators of intellectual capital as assets in the annual Scandia report. This innovative step saved the company and became the impetus for intellectual capital theory development and its application. Introduction to scientific consumption concept of «intellectual capital» reflects a fundamentally new approach to the analysis of market economy, competitive advantage and business leadership, based on the effective use of unique by nature intangible factors that can trigger innovation development mechanism [4]. According to L. Edvinsson and M. Malone, the emergence of intellectual capital is an entirely natural phenomenon. Intellectual capital is the main criterion for evaluating companies and institutions, so that it can only reflect the dynamics of organizational sustainability and value creation process. It is the only factor suitable for the evaluation of modern production changing so rapidly that only due to the talent of its employees, commitment and the quality of the tools they use it is possible to estimate its value [16].

Domestic scholars were interested in the topic at the end of the 20th century and there are significant achievements in study of intellectual capital concept. However, the issue needs further research.

Despite the fact that the term «intellectual capital» is widely used there is no common idea about its content. Morphological analysis of the category is shown in Table 1.

Thus, D. Klein and L. Prusak understand intellectual capital as an intellectual material used for the production of more valuable property. O. Kendyukhov treats it as intellectual resources, he describes its components (human and machine intelligence, intelligent products). N. Havkalova and N. Markova also emphasize the ability to bring added value. Definition of

Table 1

## Approaches to the interpretation of category «intellectual capital»

Basic category	Author	Main category	Definition
1	2	3	4
An asset able to get profit	D. Klein, L. Prusak [1]	Intellectual capital	An intelligent material, formalized and recorded, used for the production of more valuable property
	A. Kendyukhov [10]	Intellectual resources	The business intelligence with an ability to create new value, presented by human and machine intelligence and intellectual products which are created by it or with the parties involved as the means of creating new value
	N. Havkalova, N. Markova [4]	Intellectual resources	Intellectual resources embodied in academic, professional and general knowledge of employees, their experience, skills, which create intellectual activity products. It can be owned by an inventor, and other entities and be used to produce surplus value
	Y. Gava [18]	Private resource, intellectual material	Personal recourse, intellectual material, that are formalized, recorded and used to increase the value of company's assets
	J. Tees [17]	Knowledge assets	Applies synonymous to intellectual capital concept of "knowledge assets", thus focusing attention on the need of gaining economic benefits from an individual and organizational knowledge as a strategic asset
	V. Leontief [13]	The value of assets	Cost of all existing intellectual assets
	L. Melnik [4]	The combination of assets	A set of tangible and intangible assets used in the process of intellectual work
	K. Taylor [20]	Intangible assets	Intangible assets that are not quantifiable, as opposed to tangible assets. The intellectual capital of employees is knowledge gained through products and services development, as well as its organizational structure and intellectual property
	E. Brooking [3]	Intangible assets	Intangible assets, without which the company cannot exist nowadays, it includes market, human and infrastructure assets and intellectual property
An asset and competitiveness factor	J. Topilnytska [18]	The combination of intellectual property	The company's actual assets based on intellectual abilities of employees, implemented in the innovation to achieve the firm's objectives as a cultural phenomenon
	S. Komarov [12]	The strategic business asset, implicit and explicit knowledge	The strategic business asset of any organization consists of two main elements: explicit and implicit knowledge that can be used to generate competitive advantage and to create immaterial value
	V. Golubkin [5]	Assets	Those intangible (incorporeal) assets that are not listed in company's financial documents but can be codified, evaluated and managed by a company. This term is used broadly to refer to intangible assets that are critical for the success and competitiveness
	O. Barveno [20]	Actual assets of a company	The company's actual assets based on intellectual abilities of employees, implemented in the innovation to achieve the firm's objectives as a cultural phenomenon.
Competitiveness factor	A. Chukhno [18]	Capital	Capital, accumulating academic, vocational and technical knowledge of employees, combining intellectual labor and intellectual property, accumulated experience, communication, organizational structure and networks - that is everything that defines the company's image and its business content
	V. Inozemtsev [9]	The collective brain	Intellectual capital described as a "collective brain" that accumulates scientific and daily knowledge of employees, intellectual property and experience, communication and organizational structure, information networks and company's image
	V. Petrenko [15]	Intelligent products	Complex of all company's intellectual products, which are used by it and provide its competitiveness in the marketplace

Table 1

1	2	3	4
Process	S. Albert K. Bradley [20]	Process	The process of the conversion of knowledge and intangible assets into resources that give competitive advantages to a person, firm or state
	L. Edvinsson, M. Malone [4]	Resources	All the types of modern enterprise resources that cannot be assessed traditionally. Knowledge that can be converted into income and assessed
Inseparable from man knowledge, skills	B. Sadowskiy [18]	Knowledge, skills, experience	Knowledge, skills, experience that are inseparable from a carrier - a human being
	S. Klimov [11]	The combination of individual skills	The combination of individual human capabilities. It is a microeconomics category that describes the quality of workforce
	B. Leontiev [13]	Legal rights	The combination of existing employees' legal rights on the results of their creative work, their natural and acquired intellectual abilities and skills, accumulated knowledge and useful relationships with other individuals.

Y. Gava is very similar to D. Klein's and L. Prusak's definition.

J. Tees uses synonymous concept of «knowledge assets», by this author wants to emphasize the role of knowledge as a strategic asset and stresses on the need of obtaining benefit from it. V. Leontiev understands intellectual capital as a value of intellectual assets, in his opinion it has a purely economic nature and only appreciated assets may be attributed to it. L. Melnik talks about the material and non-material component of intellectual capital. K. Taylor emphasizes that it is not measurable, his interpretation includes knowledge, organizational structure and intellectual property. E. Brooking emphasizes the role of intellectual capital, says that without it the company cannot exist. In his opinion it is a synonym for intangible assets. Y. Topilnytska considers intellectual capital as a cycle of intellectual value which brings additional value and provides competitive advantages. S. Komarov focuses on the strategic role of intellectual capital and its ability to create value. B. Golubkin also stresses on the strategic role of intellectual capital. A. Barveno argues that intellectual capital is a combination of company's assets that serve to the company objectives. A. Chukhno understands it as a capital, which creates the image and content of business firms. V. Inozemtsev uses the identical concept of «collective brain». V. Petrenko understands intellectual capital as a set of intelligent products that can ensure the firms competitiveness. S. Albert and K. Bradley treat it as the process. The pioneers of intellectual capital researches, L. Edvinsson and M. Malone, use process approach in interpretation. V. Sadowski and S. Klimov emphasize the inalienability of intellectual capital from a human being. B. Leontiev includes intellectual property rights in knowledge and abilities system.

This diversity of intellectual capital definitions may be explained by its ambiguity. That's why further researches are required. To gain this the decomposition of the definitions have been made. The features comparison has been used (Table 2).

Morphological decomposition revealed that all the diversity of definitions is associated with different approaches to the intellectual capital definition. These are the following: an asset, a factor of competitiveness, an asset and a factor of competitiveness, a process and knowledge and skills. Basic approaches to the definition of «intellectual capital» are shown in Figure 1.

The first approach is an interpretation of intellectual capital as an asset that can generate income. The second approach defines intellectual capital as a result, i.e. emphasizes its ability to ensure competitiveness. The third one is a combination of first and second approaches, it defines intellectual capital as an asset and as a factor of competitiveness at the same time. Some authors understand it as a process, stress on its ability to reproduce, the possibility of intellectual capital involvement in its production and consumption cycle. Within the fifth approach intellectual capital is regarded as knowledge, experience, intellectual property rights - everything that is inseparable from a human being.

Thus, based on the foregoing, we noted that modern researchers of intellectual capital analyse it from different angles, which is the basis for generalization of everything main approaches to the the essence of this concept (Table 3).

Majority of domestic and foreign sources interprets intellectual capital as an asset of a company. This approach has the following disadvantages: defining only one component of intellectual capital, that is cutting its economic content (it only considers intellectual capital as an asset, although the nature of intellectual capital is much wider - it is essential for the competitiveness of an enterprise, it is a complex process of knowledge transformation). Other definitions have following disadvantages: the assimilation of a term to the related categories of knowledge, intellectual capacity, human capital; incomplete or inaccurate determination, etc. Therefore, according to the authors, there are three most widely used approaches to the intellectual capitals determination – process approach, result approach and understanding of intellectual capital as an asset of a company.

Summarizing data approaches authors offer the following definition: intellectual capital is an intellectual asset, that consists of human and machine intelligence and intelligent products, has economic value and can be used in production and exchange to generate income, ensures the competitiveness of enterprise. This interpretation combines three main areas of intellectual capital definitions - an asset, a process and a result. The definition clearly describes its components, emphasizes the intangible nature of intellectual capital, stresses the complexity of intellectual capital's strategic importance, ability to generate revenue and process perspective.

Table 2

## Morphological decomposition of "intellectual capital" definition

Sign of comparison	Structural components
The essence of a concept	Formalized and registered intellectual material [1], intellectual resources [10] personal resource [18], knowledge assets [17], the value of intellectual assets [13], business intelligence [4], intangible assets of an enterprise [20], intangible assets [3], a set of intellectual property [18], a strategic business assets of an organization [12], intangible assets [5], a set of current assets of the firm [20], capital, accumulating academic, vocational and technical knowledge of employees, combining intellectual labor and intellectual property, accumulated experience, communication, organizational structure and networks [18], "collective brain" [8], the collection of all intellectual products of a company [15], process [20], all types of enterprise resources [5], knowledge, skills, experience [18], a set of individual human capabilities [11].
The content	Human and machine intelligence, intelligent products established by an enterprise itself or from parties involved [10], a set of scientific, professional and general workers knowledge of employees, their experience, skills, which create products of intellectual activity, may belong to their inventor and to other entities [6], formalized and registered intellectual material [18], staff knowledge gained during the product development and service delivery, organizational structure and intellectual property [20], market, human and infrastructure assets and intellectual property [3], circulation of intellectual property [18], implicit and explicit knowledge [12]; academic, vocational and technical staff knowledge, intellectual labor and intellectual property, accumulated experience, communication, organizational structure, information networks and image of a company [8], conversion of intangible assets and knowledge into resources [20], knowledge that can be turned into profit and evaluated [4], the legal rights on the results of human creativity, natural and acquired intellectual abilities and skills, the knowledge base [13].
The ultimate goal	Production of more valuable property [1], a new value creation [10], obtaining of surplus value [4], an increase in the value of assets [18], economic benefits [17], bringing added value and providing competitive advantage [18], obtaining competitive benefits and value [12], the success and competitiveness of a company [5], gaining the objectives of a business as a cultural phenomenon [32], the definition of the firm's image and business content [18], ensuring the competitiveness in the market environment [15], competitive advantage [20], profit [4].

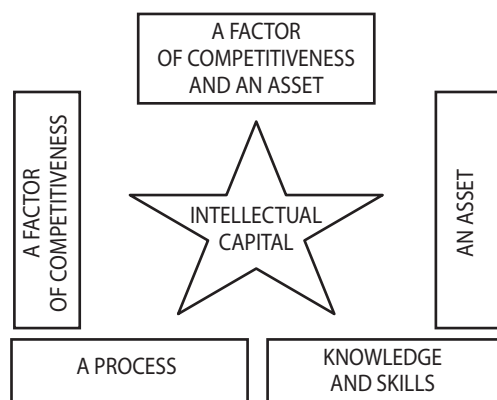


Figure 1. Approaches to the definition of intellectual capital

**Conclusion.** The analysis is systemic. These results can be used to further theoretical developments and have an applied value. The correct definition of intellectual capital makes it possible to manage it in a right way. It is necessary to resolve the relationships between the components of intellectual sphere and to explore the ways of intellectual capital evaluation and management in future.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Prusak L. Working Knowledge: How organizations manage what they know / L. Prusak. – Harvard Business School Press., 2004.
2. Бутнік-Сіверський О. Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект / О. Б. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал. – 2002. – № 1. – С. 16 – 27.
3. Брукінг Э. Інтелектуальний капітал / Э. Брукінг; [пер. с англ., под ред. Л. Н. Ковалик]. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
4. Гавкалова Н. Л. Формування та використання інтелектуального капіталу / Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. – Х.: ХНЕУ, 2006. – 205 с.
5. Голубкин В. Н. Інтелектуальний капітал в епоху глобалізації мирової економіки / В. Н. Голубкин, Л. П. Клеєва, Л. В. Патока // Бизнес-образование. – 2005. – № 1 (18) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ou-link.ru/pub/businessobraz1>
6. Ефремов В. С. Бизнес-системы постиндустриального общества / В. С. Ефремов // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 5. – С. 18 – 26.
7. Зьолко О. О. Сутність інтелектуального капіталу: підходи до визначення / О. О. Зьолко // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2013. – № 53. – С. 13 – 20.
8. Иноземцев В. Л. Теория постиндустриального общества как методологическая парадигма российского обществоведения / В. Л. Иноземцев // Вопросы философии. – 1997. – № 10.
9. Иноземцев В. Л. К теории постэкономической общественной формации / В. Л. Иноземцев. – М.: Academia, 1995. – 452 с.



Features of main approaches to the definition of intellectual capital

Approach	Essence	Feature	Drawbacks	Researchers
Asset	Intellectual capital is considered as an asset able to generate income.	Narrowing the value of intellectual capital meaning to profit and ignoring it as a potential factor of competitiveness	Pays insufficient attention to the external value of intellectual capital	D. Klein, L. Prusak, O. Kendyuhov, N. Havkalova, N. Markov Yu Gabaa, J. Tees, W. Leontief, L. Miller, K. Taylor, E. Brooking
Factor of competitiveness	Intellectual capital is considered as a result capable to ensure enterprise competitiveness	Defining the external role of intellectual capital, its strategic importance	Not taking into account the internal value of intellectual capital	A. Chukhno, V. Inozemtsev, V. Petrenko
Asset and competitiveness factor	Intellectual capital is considered as an asset able to generate income and as a factor of competitiveness	Combining two approaches allows to eliminate incompleteness of both	Fully reflects the role of intellectual capital, does not reflect its nature (as a process)	S. Komarov, B. Golubkin, A. Barveno
Process	Intellectual capital is understood as a process of transforming knowledge into intangible assets	Emphasising the intellectual capital as a process (its nature)	Ignores the role of intellectual capital	S. Albert, K. Bradley, L. Edvinsson, M. Melloun
Knowledge, skills	Knowledge, experience, intellectual property rights inseparable from a human being	Identification of intellectual capital only with its carrier – a human being.	Does not reflect neither the nature of intellectual capital, and its role	V. Sadovskiy, S. Klimov, B. Leontiev

10. Кендюхов О. Гносеологія інтелектуального капіталу / О. Кендюхов // Економіка України. – 2003. – № 4. – С. 28 – 33.

11. Климов С. М. Интеллектуальные ресурсы организации / С. М. Климов. – СПб.: ИВЭСЭП; Знание, 2000. – 168 с.

12. Комаров С. В. Понятие, структура и взаимодействие элементов интеллектуального капитала / С. В. Комаров, А. Н. Мухаметшин // Вестник ЮрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2013. – Т. 7, № 3. – С. 93 – 100.

13. Леонтьев Б. Цена интеллекта / Б. Леонтьев // Журнал для акционеров. – 1996. – № 6. – С. 39 – 40.

14. Никифоров А. Є. Інтелектуальний потенціал та інтелектуальний капітал: критерії розмежування / А. Є. Никифоров // Проблеми науки. – 2011. – № 6. – С. 2 – 6.

15. Петренко В. П. Інтелектуальні ресурси соціально-економічних систем: аспекти інноваційного управління: монографія / В. П. Петренко. – Івано-Франківськ: ПП Курилюк В. Д., 2009. – 196 с.

16. Поліщук О. Поняття і роль інтелектуального капіталу в розвитку сучасних підприємств / О. Поліщук // Матеріали студентської конференції «Соціально-економічний розвиток України на початку XXI століття» – 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://feu.kneu.edu.ua/ua/confere\\_nce/conf\\_social\\_dev\\_ukr\\_12/section4/polischuk/](http://feu.kneu.edu.ua/ua/confere_nce/conf_social_dev_ukr_12/section4/polischuk/)

17. Тис Дж. Получение экономической выгоды от знаний как активов: «новая экономика», рынки ноу-хау и нематериальные активы / Дж. Тис // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 1. – С. 12 – 17.

18. Топільницька Я. Інтелектуальний капітал та інтелектуальний потенціал: взаємообумовленість та розмежування категорій / Я. Топільницька // Ефективність державного управління. – 2012. – № 33. – С. 353 – 362.

19. Трофимова О. Стандартизована система «інвестори в людей» / О. Трофимова // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2001. – № 1. – С. 59 – 61.

20. Ястремська О. М. Інтелектуальний капітал підприємства: проблеми визначення та оцінки / О. М. Ястремська, Д. О. Ріпка, В. В. Воликов // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/>

## REFERENCES

Butnik-Siverskiy, O. B. "Intelektualnyi kapital: teoretychnyi aspekt" [Intellectual capital: a theoretical perspective]. *Intelektualnyi kapital*, no. 1 (2002): 16-27.

Braking, E. *Intellektualnyy kapital* [Intellectual capital]. St. Petersburg: Piter, 2001.

Efremov, B. C. "Biznes-sistemy postindustrialnogo obshchestva" [Business of postindustrial society]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, no. 5 (1999): 18-26.

Golubkin, V. N., Kleeva, L. P., and Patoka, L. V. "Intellektualnyy kapital v epokhu globalizatsii mirovoy ekonomiki" [Intellectual

capital in the era of globalization of the world economy]. <http://www.ou-link.ru/pub/businessobraz1>

Havkalova, N. L., and Markova, N. S. Formuvannia ta vykorystannia intelektualnogo kapitalu [The creation and use of intellectual capital]. Kharkiv: KhNEU, 2006.

Inozemtsev, V. L. "Teoriia postindustrialnogo obshchestva kak metodologicheskaia paradigma rossiyskogo obshchestvovedeniia" [The theory of post-industrial society as a methodological paradigm of Russian social science]. *Voprosy filosofii*, no. 10 (1997).

Inozemtsev, V. L. K teorii postekonomicheskoy obshchestvennoy formatsii [On the theory of post-economic formation of society]. Moscow: Academia, 1995.

Kendiukhov, O. "Hnoseolohiia intelektualnogo kapitalu" [Epistemology intellectual capital]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 4 (2003): 28-33.

Klimov, S. M. Intellektualnye resursy organizatsii [Intellectual resources of the organization]. St. Petersburg: IVESEP; Znanie, 2000.

Komarov, S. V., and Mukhametshin, A. N. "Poniatie, struktura i vzaimodeystvie elementov intellektualnogo kapitala" [Concept, structure and interaction of the elements of intellectual capital]. *Vestnik YuUrGU. Seriya «Ekonomika i menedzhment»* vol. 7, no. 3 (2013): 93-100.

Leontev, B. "Tsena intelekta" [Price intellect]. *Zhurnal dlia aktsionerov*, no. 6 (1996): 39-40.

Nykyforov, A. IE. "Intellektualnyi potentsial ta intelektualnyi kapital: kryterii rozmezhuvaniia" [Intellectual potential and intellectual capital: the criteria for differentiation]. *Problemy nauky*, no. 6 (2011): 2-6.

Prusak, L. *Working Knowledge: How organizations manage what the know*: Harvard Business School Press., 2004.

Petrenko, V. P. Intellektualni resursy sotsialno-ekonomichnykh system: aspekty innovatsiinoho upravlinnia [Intellectual resources of socio-economic systems: aspects of innovation management]. Ivano-Frankivsk: PP Kuryliuk V. D., 2009.

Polishchuk, O. "Poniattia i rol intelektualnogo kapitalu v rozvytku suchasnykh pidpriemstv" [The concept and role of intellectual capital in the development of modern enterprises]. [http://feu.kneu.edu.ua/ua/confere\\_nce/conf\\_social\\_dev\\_ukr\\_12/section4/polischuk/](http://feu.kneu.edu.ua/ua/confere_nce/conf_social_dev_ukr_12/section4/polischuk/)

Tis, Dzh. "Poluchenie ekonomicheskoy vygody ot znaniy kak aktivov: «novaia ekonomika», rynki nou-khau i nematerialnye aktivy" [Economic benefits from the knowledge assets as «new economy», the markets know-how and intangible assets]. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta*, no. 1 (2004): 12-17.

Topilnytska, Ya. "Intellektualnyi kapital ta intellektualnyi potentsial: vziemoobumovlenist ta rozmezhuvaniia katehorii" [Intellectual capital and intellectual potential, interdependence and differentiation categories]. *Efektivnist derzhavnoho upravlinnia*, no. 33 (2012): 353-362.

Trofymova, O. "Standartyzovana systema «investory v liudei»" [Standardized «Investors in People»]. *Standartyzatsiia, sertyfikatsiia, iakist*, no. 1 (2001): 59-61.

Yastremska, M., Ripka, D. O., and Volikov, V. V. "Intellektualnyi kapital pidpriemstva: problemy vyznachennia ta otsinky" [Intellectual capital firm: problems of definition and evaluation]. <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/>

Zyolko, O. O. "Sutnist intelektualnogo kapitalu: pidkhody do vyznachennia" [The essence of intellectual capital: approaches to definition]. *Humanitarnyi visnyk ZDIA*, no. 53 (2013): 13-20.

# ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ: ЕЕ ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ, ОБЩЕСТВЕННОЕ НАЗНАЧЕНИЕ И ФУНКЦИИ В СОВРЕМЕННОМ ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ

© 2015 РЯЗАНОВА Н. С.

УДК 336.011;336.012.23

Рязанова Н. С.

## Финансовый рынок как экономическая категория: ее характерные черты, общественное назначение и функции в современном информационном обществе

Целью статьи является исследование финансового рынка как экономической категории, имеющей характерные черты, объективное общественно-экономическое предназначение, которое реализуется через функции финансового рынка. Как экономическая категория финансовый рынок является системой экономических отношений, предметом которых есть денежный капитал, а целью – осуществление его движения в направлении большей нормы доходности. Обосновано, что характерными чертами финансового рынка современной информационной эпохи являются его неоднородность, высокий уровень неопределенности, тенденция к глобализации и инновационность. Каждая из черт, имея много аспектов проявления, тесно связана с другими чертами. Общественно-экономическое предназначение финансового рынка состоит в осуществлении движения денежного капитала. Объективными функциями рынка являются накопительная, инвестиционная, ценовая и информационная. Рассмотрена связь экономической категории финансового рынка с другими финансовыми категориями. Прослежена связь финансового рынка и рынка финансовых услуг.

**Ключевые слова:** инвестиційна функція фінансового ринку, інформаційна функція фінансового ринку, накопичувальна функція фінансового ринку, суспільно-економічне призначення фінансового ринку, фінансовий ринок, фінансовий ринок як економічна категорія, характерні риси фінансового ринку, цінова функція фінансового ринку

Бібл.: 29.

**Рязанова Надежда Сергеевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра финансовых рынков, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

Email: nryazanova@yahoo.com

УДК 336.011;336.012.23

UDC 336.011;336.012.23

## Рязанова Н. С. Фінансовий ринок як економічна категорія: її характерні риси, суспільне призначення та функції у сучасному інформаційному суспільстві

Метою статті є дослідження фінансового ринку як економічної категорії, що має свої характерні риси, об'єктивне суспільно-економічне призначення, яке реалізується через функції фінансового ринку. Як економічна категорія фінансовий ринок являє собою систему економічних відносин, предметом яких є грошовий капітал, а метою – уможливлення його руху у напрямі більшої норми доходності. Обґрунтовано, що характерними рисами фінансового ринку сучасної інформаційної епохи є його неоднорідність, високий рівень невизначеності, тенденція до глобалізації та інноваційність. Кожна з рис, маючи багато аспектів прояву, тісно пов'язана з іншими рисами. Суспільно-економічне призначення фінансового ринку полягає в уможливленні руху грошового капіталу. Об'єктивними функціями ринку є накопичувальна, інвестиційна, цінова та інформаційна. Розглянуто зв'язок категорії фінансового ринку з іншими фінансовими категоріями. Прослідковано зв'язок між фінансовим ринком та ринком фінансових послуг.

**Ключові слова:** інвестиційна функція фінансового ринку, інформаційна функція фінансового ринку, накопительная функція фінансового ринку, суспільно-економічне призначення фінансового ринку, фінансовий ринок, фінансовий ринок як економічна категорія, характерні риси фінансового ринку, ценова функція фінансового ринку

Бібл.: 29.

**Рязанова Надія Сергіївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра фінансових ринків, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Email: nryazanova@yahoo.com

## Ryazanova N. S. The Financial Market as an Economic Category: Its Characteristic Features, Social Purpose, and Functions in the Modern Information Society

The article aims to study the financial market as an economic category with its characteristic features, objective socioeconomic purpose realized through the financial market functions. As an economic category, the financial market is essentially a system of economic relations whose subject matter is monetary capital and the objective is realization of its movement towards a higher rate of return. The article substantiates that the characteristic features of the financial market of the present-day information age are its heterogeneity, a high level of uncertainty, a trend towards globalization, and a focus on innovation. Each of the features, having multiple manifestation aspects, is closely connected with the other features. The socioeconomic purpose of the financial market consists in realization of the monetary capital movement. The objective functions of the market are the accumulative, investment, price, and information functions. The article also considers the connection between the economic category of the financial market and the other financial categories and observes the connection between the financial market and the financial service market.

**Keywords:** investment function of the financial market, information function of the financial market, accumulative function of the financial market, socioeconomic purpose of the financial market, financial market, financial market as an economic category, characteristic features of the financial market, price function of the financial market

Bibl.: 29.

**Ryazanova Nadiya S.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Financial Markets, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

Email: nryazanova@yahoo.com

**Введение.** Финансовый рынок играет чрезвычайно важную роль в современной экономике, поскольку предметом его деятельности является специфический максимально ликвидный товар – денежный капитал, решающий в ценовом механизме обменно-распределительных процессов в экономике. Он представляет собой систему, где реализуются необходимые обществу функции денежного капитала: мера стоимости, средство обращения, накопления, платежа и мировые деньги. Показатели рынка среди индикаторов развитости общества во многом определяют общеэкономическую ситуацию как отдельных стран, так и всего глобального пространства. По мнению лауреата Нобелевской премии (1990) за работы по теории финансовой экономики американского экономиста Уильяма Ф. Шарпа (англ., William Forsyth Sharpe, 1934-), признак развитости экономики – состояние ее финансового рынка, который является определяющим и для остальных отраслей. Ученый констатирует, что, в отличие от примитивно развитых экономик, в которых преобладают инвестиции в реальные активы, в современной экономике большинство денежного капитала направляется в активы финансовые, и развитость институтов финансового инвестирования чрезвычайно способствует росту реальных инвестиций. При этом данные две формы инвестирования не конкурируют, а дополняют друг друга [28]. Имея дело с чрезвычайно мобильным товаром – денежным капиталом, финансовый рынок характеризуется опережающими темпами развития, и его объемы (капитализация) в настоящее время существенно больше объемов созданного обществом продукта: на начало 2010-х годов мировой ВВП превысил 76 трлн долл. США, в то время как капитализация фондового рынка (а это только один из сегментов финансового рынка)<sup>1</sup> была почти в три раза больше, достигнув 210 трлн долл США. Стремительному росту объемов рынка чрезвычайно способствуют его компьютеризация, Интернет, Всемирная WEB-паутина и мобильная связь, и он служит ярким воплощением интеграционных и глобализационных процессов современности. Такие процессы дают основание рассматривать финансовый рынок не только как совокупность финансовых институтов, но и как объективные, закономерные экономические отношения – как экономическую категорию. Будучи экономической категорией, финансовый рынок имеет характерные черты и объективное общественное назначение, которое воплощается в ходе реализации функций финансового рынка.

Положения о сущности финансового рынка как экономической категории являются теоретической основой исследования причинно-следственных связей современного глобального рыночного пространства, локальных и мировых финансовых кризисов, а также необходимыми

<sup>1</sup> Капитализация рынка – показатель, характеризующий объем этого рынка, а взятый в динамике, этот показатель позволяет оценить качественную сторону функционирования рынка. Капитализация фондового рынка может определяться в абсолютной величине и в относительной (%). В первом случае капитализация рынка равна сумме рыночных цен финансовых инструментов, торгуемых на данном рынке. Во втором – соотношению между суммой рыночных цен финансовых инструментов, торгуемых на данном рынке, и номинальным объемом валового национального продукта (ВНП) или валового внутреннего продукта (ВВП) страны.

для стратегического видения развития экономики информационного общества. Актуальность исследования финансового рынка как экономической категории обусловлена и тем, что этим формируются основы понимания природы финансового счетоводства как информационной системы открытой финансовой информации, его роль в информационном обществе, формы его проявления, необходимости обеспечения доступности и понятности финансовой информации экономическим агентам. По нашему мнению, именно в плоскости открытости финансовой информации лежит путь к минимизации риска финансовых кризисов и обеспечения устойчивости экономического развития общества.

Несмотря на актуальность категориального аспекта рынка, системных исследований этого вопроса в финансовой науке пока не хватает. В развитых западных экономиках наука характеризуется прагматичностью и особо не занимается рассмотрением такой теоретической абстракции как категория финансового рынка, а в отечественной науке, хотя уже существует немало фундаментальных наработок по теме финансового рынка [1; 2; 4; 5; 8; 10; 15], как экономическая категория финансовый рынок пока системно не исследовался. Поэтому в данной работе мы попытаемся рассмотреть сущность этой экономической категории, исследовать систему экономических отношений рынка, его характерные черты, объективное общественное назначение и функции.

**Основные результаты исследования.** По нашему мнению, финансовый рынок как экономическая (финансовая) категория представляет собой систему экономических отношений, предметом которых является денежный капитал, с целью сделать возможным его движение в направлении большей нормы доходности. Объективность существования рынка обусловлена внутренне присущими обществу потребностями приобретать, продавать и осуществлять другие операции с денежным капиталом, чему есть много примеров. Необходимость приобретать денежный капитал существует у каждого производителя для привлечения средств производства, рабочей силы, сырья и материалов, при этом им могут использоваться различные инструменты финансового рынка. Экономические агенты заключают банковские кредитные соглашения, и, например, в Украине на 1 января 2015 общая сумма кредитов и задолженности всех клиентов банков (юридических и физических лиц) составила около 874 млрд грн (более 55 млрд долл. США) [11]. Механизм финансового рынка позволяет привлекать денежный капитал путем эмиссии паевых или долговых ценных бумаг. В частности, в Украине по состоянию на 1 октября 2014 общий объем задолженности по долговым ценным бумагам (без процентов), эмитированных Национальным банком, коммерческими банками, другими финансовыми корпорациями, а также нефинансовыми корпорациями превысил 782 млрд грн (более 60 млрд долл. США) [11]. На финансовом рынке можно привлекать средства под гарантию третьих лиц, и, например, правительство нередко выступает в роли гаранта по займам важных для экономики своей страны юридических лиц, в результате чего растет гарантированный государством (непрямой) долг: по состоянию на 1 января 2015 г. в Украине такой долг достиг почти 10 млн долл.



США, что составляет около 14 % всего государственного долга [9]. Финансовый рынок необходим при международном товарообмене и обеспечивает возможность корпорациям, домохозяйствам, государственным и местным органам власти приобретать иностранную валюту, рассчитываться за импорт товаров и услуг. Через финансовый рынок инвесторы финансируют выбранные ими проекты, стремясь выгоднее разместить свои средства и минимизировать риски. Весь этот круг экономических отношений относится к сфере финансового рынка и является логическим свидетельством объективности его существования, то есть подтверждением финансового рынка как экономической категории.

Участниками таких экономических отношений являются домохозяйства, корпорации финансового и нефинансового секторов, государство и местные органы власти, а также международные организации. И с точки зрения, их роли в этих отношениях они могут быть классифицированы в разрезе следующих пяти групп:

Во-первых, финансовые посредники, которые являются финансовыми институтами рынка, осуществляя на нем свою хозяйственную деятельность. Это юридические лица и, как профессиональные участники рынка, они подлежат обязательному регулированию (лицензированию) со стороны органов, отвечающих за деятельность этого рынка, поскольку их роль чрезвычайно важна в обеспечении эффективности рынка. Яркими представителями этой группы являются коммерческие банки, работа которых в каждой стране жестко регулируется центральным банком. На фондовом рынке к числу посредников принадлежит целый ряд компаний, профессиональная деятельность которых связана с обеспечением движения ценных бумаг. В Украине к профессиональной деятельности на фондовом рынке относятся: деятельность брокеров, дилеров, андеррайтинг, управление ценными бумагами, управление активами, управление ипотечным покрытием, хранение активов институтов совместного инвестирования, хранение активов пенсионных фондов, депозитарная деятельность и деятельность торговцев (фондовой биржи) [12]. В Украине, кроме банков, к числу финансовых посредников (финансовых учреждений) принадлежат небанковские финансовые учреждения, среди которых кредитные союзы, ломбарды, лизинговые компании, доверительные общества, страховые компании, учреждения накопительного пенсионного обеспечения, инвестиционные фонды и компании и другие юридические лица, исключительным видом деятельности которых является предоставление финансовых услуг, а в случаях, прямо определенных законом, – другие услуги (операции), связанные с предоставлением финансовых услуг [13].

Во-вторых, доноры, то есть те участники, которые предлагают рынку свой денежный капитал – инвесторы и кредиторы. Они обращаются к финансовому рынку, намереваясь получить финансовую выгоду от своего денежного капитала, вкладывая его в финансовые активы, и поэтому предоставляют свой капитал другим участникам во временное пользование за определенное вознаграждение или же продают его в собственность. По объемам предлагаемого на рынке капитала наибольшую группу представляют домохозяйства, следующими являются корпорации финансового сектора (банки, институциональные инвесторы),

далее – корпорации нефинансового (реального) сектора, а завершают этот перечень государственные и местные органы власти.

В-третьих, реципиенты, то есть лица, которым на данном этапе нужен дополнительный денежный капитал, – это заемщики, которые известны еще как эмитенты долговых и долевого финансовых инструментов. Денежный капитал нужен им, например, для собственного развития (например, кредиты на обучение), оплаты медицинских услуг, финансирование производства товаров и услуг, погашение бюджетного дефицита или дефицита платежного баланса. В их намерения входит: приобретение необходимого денежного капитала на определенное время (одолжить, взять в кредит) и за соответствующую плату (процент, комиссионные); предложить владельцу капитала инвестировать его в обмен на долевые ценные бумаги, по которым он сможет получать периодический доход или доход в виде прироста капитала (в результате продажи долевой ценной бумаги по цене выше, чем была цена ее приобретения); существует также возможность получения бесплатных донорских средств (гранты), что имеет место, когда страны-доноры (развитые экономики) предоставляют гранты странам-реципиентам (странам с переходной экономикой и развивающимся странам).

В-четвертых, представители инфраструктуры финансового рынка, связанные, так сказать, с его логистикой, то есть деятельностью, касающейся оптимизации движения денежного капитала и соответствующего информационного обмена. Это самостоятельный бизнес, который в современную информационную эпоху стремительно развивается и представлен сейчас как различными консалтинговыми, аналитическими, аудиторскими, рейтинговыми и информационными агентствами, так и специализированными департаментами финансовых учреждений, то есть профессиональных посредников рынка. Через финансовый рынок общество имеет возможность перераспределять капитал в отраслевом и территориальном разрезе быстро, дешево и с минимальными рисками, но эффективное движение денежного капитала становится возможным только при надлежащем информационном обмене. Мобилизация денежного капитала, определение его цены, уровня капитализации отдельных эмитентов и рынка в целом, а также вычисление других необходимых для финансового рынка и всей экономики финансовых показателей должны базироваться на надлежащей информации. В конце 1960-х была сформулирована концепция эффективного финансового рынка (англ., Efficient market hypothesis, EMH), среди авторов которой – известный американский экономист, которого сейчас считают основателем современных финансов [20], лауреат Нобелевской премии в области экономики (2013) Юджин Фама (англ., Eugene F. Fama, 1939-). Сущность данной концепции состоит в том, что эффективным считается рынок, цены которого сразу и полностью отражают в себе всю существенную информацию, которая касается денежного капитала. Итак, участники рынка принимают свои решения относительно денежного капитала на основе соответствующей информации, и данные о динамике цен на финансовом рынке (конъюнктура рынка) являются одними из ключевых показателей состояния экономики и ее прогнозирования. В информационную эпоху надлежащему

обмену информации, прямо или косвенно касающемуся процессов движения денежного капитала, способствуют новейшие информационные технологии и развитие глобальных коммуникационных систем. Они позволяют, быстро обрабатывая и передавая огромные массивы данных, определять цену денежного капитала, предоставлять необходимые сведения участникам рынка, оптимизировать направления движения капитала и минимизировать связанные с ним риски.

В-пятых, разного рода регуляторные, надзорные и исполнительные структуры, к числу которых относятся государственные органы, негосударственные (саморегулируемые организации (СРО), ассоциации) и международные организации. В Украине регулирование и надзор за финансовым рынком относятся к компетенции Национального банка Украины (НБУ), Национальной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку (НКЦБФР) и Национальной комиссии, осуществляющей государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг (Нацфинуслуг). В развитых экономиках важную роль в мониторинге и регулировании деятельности финансовых институтов играют их профессиональные объединения (ассоциации), которые приобретают статус саморегулируемых. Они выполняют основной объем работ по контролю деятельности финансовых институтов, а государство оставляет за собой право в любой момент вмешаться в процесс регулирования. Идеальной моделью регулирования финансового рынка считается такая, которая гармонично сочетает полномочия государственных органов управления и СРО.

Между всеми группами участников существует тесная взаимосвязь, и каждый из них может выполнять функции, характерные для различных групп участников. В частности, коммерческие банки привлекают на финансовом рынке денежный капитал в форме размещения долевых ценных бумаг, открытия депозитных счетов, выпуска облигационных ценных бумаг и организации других заимствований и, вместе с тем, используют привлеченные средства, инвестируя их и кредитую других участников. Одновременно с этим, банки, как финансовые учреждения, являющиеся профессиональными участниками финансового рынка, финансовыми посредниками, принадлежат к институтам, представляющим финансовый рынок. И, конечно же, у них есть департаменты, которые занимаются анализом состояния рынка, его мониторингом и управлением в рамках компетенции каждого конкретного банка, его операциями на финансовом рынке. Банки также предоставляют участникам рынка информацию о финансовом рынке. Важной и многоплановой является роль международных (межправительственных) финансовых организаций, среди которых: Международный валютный фонд (International Monetary Fund, IMF), Международный банк реконструкции и развития (International Bank of Reconstruction and Development, IBRD), Международная финансовая корпорация (International Finance Corporation, IFC), Европейский банк реконструкции и развития (European Bank of Reconstruction and Development, EBRD) и многие другие. Такие организации в значительной степени определяют правила игры на международном финансовом рынке и, вместе с тем, некоторые из них, пользуясь своими высокими рейтингами («трипл А», то есть AAA и не ниже AA),

удостоверяющими их надежность как заемщиков, привлекают по минимальной цене – в частности, равной лондонской межбанковской ставке предложения LIBOR<sup>2</sup> – огромные объемы денежного капитала на мировом финансовом рынке. Например, по состоянию на 27 февраля 2015 г. по трехмесячным сделкам цена евро составила 0,025 % годовых, а долл США – 0,26185 % годовых [21]. Привлеченный таким образом денежный капитал международные организации затем предоставляют в форме кредитов правительствам развивающихся стран и стран с переходной экономикой, а также финансируют в этих странах проекты в частном секторе.

Движение денежного капитала и связанные с этим экономические отношения экономических агентов-участников финансового рынка формализуются в соответствующих финансовых сделках, к числу которых относятся: банковские депозитные и кредитные соглашения, соглашения факторинга, финансового лизинга, накопительного пенсионного страхования, соглашения имущественного страхования и страхования жизни, соглашения на управление финансовыми активами, а также стандартизированные соглашения, которые приобретают на этом рынке статус ценных бумаг. В каждой из них обязательно речь идет об объемах денежного капитала, валюте платежа, а также цене денежного капитала. Такие соглашения являются своеобразными активами-посредниками, то есть инструментами финансового рынка (финансовыми инструментами), которые призваны увеличивать эффективность движения денежного капитала и повышать ликвидность рынка. Каждый вид финансового инструмента имеет уникальную характеристику и структуру, и рост их разновидностей позволяет все большему числу участников рынка привлекаться к его деятельности, осуществляя мобилизацию и размещение денежного капитала. Финансовый инструмент является юридически оформленным финансовым документом (соглашением, контрактом), в котором говорится о меновой стоимости капитала и операций, которые осуществляют с этим капиталом участники рынка. Согласно IFRS, инструментом финансового рынка считается любой контракт между экономическими агентами, в результате действия которого в одной из сторон происходят изменения в статьях активов, а в другой – в статьях финансовых обязательств или собственного капитала [23].

Финансовые инструменты могут быть персонифицированными, не подвергаясь дальнейшей продаже и покупке: к их числу относятся, например, банковские кредитные и депозитные договоры, каждый из которых заключается с конкретным клиентом на условиях, отличающихся от других сделок даже этого же банка, и такие финансовые инструменты не подлежат дальнейшей передаче, продаже и покупке. Существуют также стандартизированные финансовые инструменты: например, чеки, векселя, депозитные сертификаты и складские свидетельства. Такие финан-

<sup>2</sup> LIBOR (London Interbank Offered Rate, Лондонская межбанковская ставка предложения) - средневзвешенная процентная ставка по межбанковским кредитам, предоставляемым банками друг другу на лондонском межбанковском рынке (от суток до года). LIBOR является эталонной ставке (бенчмарком, англ., Benchmark) и рассчитывается по пяти валютах - доллару США, евро, британскому фунту стерлингов, японской иене и шведской кроне.

совые инструменты котируются рынком, приобретая свою меновую стоимость (цену), и являются ценными бумагами. Их яркими представителями являются паевые ценные бумаги – простые и привилегированные акции (англ., Shares, stocks), а также различные долговые ценные бумаги – эмитируемые (выпускаемые) корпорациями (корпоративные облигации), государственными и местными органами власти, а также международными финансовыми организациями. Ценные бумаги являются предметом купли-продажи – своеобразным товаром, который призван увеличивать ликвидность рынка, поскольку, будучи активом, способным быстро вращаться (торговаться) на финансовом рынке (англ., Tradable assets), они способствуют привлечению на рынок денежного капитала. Таким образом, кроме обращения непосредственно денег (денежного капитала) на финансовом рынке используются финансовые активы-посредники – финансовые инструменты. Финансовым инструментом является юридически оформленный финансовый документ, который содержит информацию о меновой (денежной) стоимости капитала и сделки с ним участников рынка и, выполняя роль актива-посредника, может сам иметь цену, вращаясь как товар на финансовом рынке.

Международные стандарты финансовой отчетности (IFRS) классифицируют финансовые инструменты в зависимости от экономического агента, который их выпускает (эмитирует), на следующие три группы: финансовые активы, финансовые обязательства и долевые. При этом к числу финансовых активов (англ., Financial asset) отнесены:

- деньги;
- долевые другого экономического агента;
- соглашения, дающие право эмитенту получать финансовые активы от других участников рынка (например, дебиторская задолженность клиентов, векселя полученные, займы выданные, финансовые инвестиции), или же обмениваться с ними финансовыми инструментами;

К финансовым обязательствам эмитента (англ., Financial liabilities) относятся:

- соглашения, по которым он должен передать некоторые из своих финансовых активов другому экономическому агенту, или обменяться финансовыми активами или обязательствами с другим экономическим агентом. Примерами этого является кредиторская задолженность по расчетам с поставщиками и заказчиками, расчеты по векселям выданным, полученные займы, обязательства по облигациям.
- сделки, расчеты по которым осуществляются инструментами его собственного капитала (сюда относятся как производные, так и производные финансовые инструменты).

К финансовым инструментам собственного капитала (англ., Equity instruments) относятся эмитированные экономическим агентом-владельцем такого капитала контракты, подтверждающие право на часть в его активах, которая остается после вычета всех его обязательств: примером того являются паевые ценные бумаги, среди которых, в частности, простые и привилегированные акции [23].

Экономическая категория «финансовый рынок» относится к числу финансовых категорий, иерархию которых

возглавляет общая категория «финансы», и тесно связана с другими финансовыми категориями, в частности, с категорией «государственные финансы», «корпоративные финансы», «финансы домохозяйств» и «международные финансы». Общим для них является то, что в обществе они представляют систему денежных (стоимостных) отношений. Свидетельством тесного переплетения экономических отношений государственных финансов и финансового рынка является, например, то, что государство выступает не только регулятором этого рынка, но и активным его участником в качестве заемщика, кредитора и гаранта, осуществляет налогообложение доходов и имущества этого рынка. То есть существует целый ряд экономических отношений, одновременно относящихся как к сфере государственных финансов, так и к сфере финансового рынка. Что касается корпоративных финансов, то взаимосвязь с финансовым рынком имеет место, например, в ходе формирования корпорациями собственного и долгового капитала, а также в процессе его дальнейшего размещения в форме различных финансовых активов. К тому же институты финансового рынка, среди которых банки, биржи, институты совместного инвестирования, страховые компании и другие являются непосредственными представителями корпоративных финансов. Ярким примером взаимосвязи сферы международных финансов и финансового рынка является международный глобальный рынок валют – Форекс (Forex, FX от англ., FOReign Exchange). В отношении экономических отношений домашних хозяйств, то именно в ходе последних формируется основной источник денежного капитала – сбережения домашних хозяйств, и в развитых экономиках именно домашние хозяйства в настоящее время являются основными инвесторами в финансовые активы.

Как и другие экономические категории, финансовый рынок имеет исторический характер. Это означает, что и система экономических отношений, которую сейчас мы выделяем как финансовый рынок, существовала не всегда, а сформировалась в ходе длительного исторического развития. Точкой отсчета существования рынка в близком к современному пониманию понятию можно считать вторую половину XVII века, а до того времени развитие рынка прошло ряд этапов, среди которых, в частности: формирование упорядоченной рыночной торговли товарами и системы рыночного ценообразования; организация бизнеса в форме, предусматривающей эмиссию паевых ценных бумаг (акций); развитие банковского сектора; возникновения рынка государственных долговых обязательств. В течение следующих XVII – начала XX столетий происходило совершенствование механизма финансового рынка и, по нашему мнению, впереди его ожидает еще много изменений, обусловленных стремительным развитием информационных технологий, глобализацией экономики, более глубоким пониманием роли финансов в жизни общества и их связи с таким фундаментальным понятием, как информация и ее открытость.

На современном этапе экономического развития общества его финансовый рынок характеризуется, по нашему мнению, следующими чертами: неоднородностью, высоким уровнем неопределенности, тенденцией к глобализации и инновационностью. Каждая из черт, имея много аспектов проявления, тесно связана с другими чертами.



Неоднородность современного рынка обуславливается разным уровнем развития национальных финансовых рынков, отличием существующих в современном мире моделей рынка, многообразием функций предмета финансового рынка – денежного капитала, непохожестью финансовых инструментов рынка и другими факторами. По уровню развития национальные финансовые рынки на современном этапе делятся на развитые, формирующиеся рынки и предельные рынки. Развитые финансовые рынки существуют в развитых экономиках, среди которых США, Канада, ЕС, Япония и Австралия, демонстрируя наиболее совершенные на сегодня механизмы функционирования финансового рынка. Страны с развитыми финансовыми рынками обладают огромными финансовыми ресурсами, и на них приходится около 90 прямых иностранных инвестиций. В 1992 году по инициативе IFC – крупнейшей в мире межправительственной инвестиционной компании, деятельность которой направлена на экономическое развитие стран, не относящихся к развитым, начали классифицировать также финансовые рынки развивающихся стран и стран с переходной экономикой, выделяя при этом «финансовые рынки формирующихся» (англ., *emerging markets*) и «предельные финансовые рынки» (англ., *frontier markets*). При этом к первой группе относят финансовые рынки стран, которые имеют определенные характеристики развитых рынков, но пока не полностью соответствуют их стандартам, чтобы уже считаться таковыми. В первую четверку стран с развивающимися рынками на сегодня отнесены Бразилия, Россия, Индия и Китай, и эта группа стран ныне известна как страны BRIC (англ., *Brazil, Russia, India and China*). Следующими за ними в этой группе идут финансовые рынки Южной Кореи, Мексики, Индонезии, Турции, Саудовской Аравии и Ирана. К данной группе относят также финансовые рынки стран, экономики которых демонстрируют стремительные темпы развития (англ., *Rapidly developing economies*), которыми на сегодня являются финансовые рынки ОАЭ, Чили и Малайзии. Предельным рынком является рынок страны, экономика которой развивается, но, будучи более развитым, чем рынки наименее экономически развитых стран, он, вместе с тем, является слишком малым, чтобы принадлежать к формирующимся рынкам. Термином «предельный рынок» обычно обозначают развивающийся рынок долевых ценных бумаг, который является небольшим по объему и менее доступным, но тем не менее, достаточно инвестиционно привлекательным (англ., *Investable*) и, кроме того, имеет малую корреляционную связь с финансовыми рынками других стран. Данную категорию финансовых рынков называют еще «рынком долевых ценных бумаг, который предшествует развивающемуся рынку» (англ., *Pre-emerging equity markets*). Такие рынки обычно интересны инвестору, нацеленному на высокодоходные и с потенциально длительным сроком окупаемости вложения денежного капитала. Может случиться, что из-за общеэкономических проблем страны ее финансовый рынок, который ранее принадлежал к группе развивающихся, переходит в разряд предельного рынка. По данным американского аналитического агентства MSCI Inc. 2013 года в эту группу входили рынки 38 стран, среди которых, например, рынки Аргентины, Болгарии, Египта, Эстонии,

Казахстана, Литвы, Румынии, Сербии, Словакии, Словении и Украины [24].

Неоднородность современного рынка обусловлена также существованием различных моделей его функционирования. Исторически в ряде стран сформировалась модель, которая ориентируется на банковское финансирование (англ., *Bank based financial system*) и которую принято считать континентальной. Характерным для нее является высокий уровень концентрации акционерных капиталов при небольшом количестве акционеров и непубличности размещения ценных бумаг. При такой модели вторичный рынок является недостаточно развитым. Существуют также страны, рынок которых ориентируется на рынок ценных бумаг (англ., *Market based financial system*) и систему институциональных инвесторов – страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные фонды, которые действуют на нем. Она считается англо-американской моделью финансового рынка. Данная модель ориентируется на публичное размещение ценных бумаг и высокий уровень развития вторичного рынка, который по объему значительно больше вторичного рынка стран континентальной Европы. В конце XX – начале XXI столетий во многих европейских странах наблюдается процесс конвергенции континентальной и англо-американской модели финансовых рынков, то есть происходит постепенное сближение обеих моделей, и финансовые рынки стран Европы все больше приобретают черты англо-американской модели.

Денежный капитал является предметом деятельности финансового рынка, и именно на этом рынке становится возможным реализация функций денежного капитала, среди которых мера стоимости, средство обращения, накопления, платежа и мировые деньги. Многообразие функций денежного капитала, по нашему мнению, лежит в основе выделения ключевых сегментов этого рынка и является еще одним аспектом неоднородности рынка. Например, на таком сегменте рынка как рынок денег – операции с денежным капиталом на котором осуществляются на срок до 1 года – реализуется функция средства обращения и платежа. На валютном рынке – сегмент рынка, где денежные средства одной страны используют для покупки валюты другой страны, – реализуются функции меры стоимости и мировых денег. На рынке капиталов – сегмент рынка, где операции с денежным капиталом осуществляется на срок более 1 года, – реализуется функция накопления. Бесспорно, такое разделение является весьма условным, тем не менее, мы считаем, что оно позволяет лучше понять глубинную сущность и особенности каждого из сегментов финансового рынка.

Фактором неоднородности рынка служит также многообразие его финансовых инструментов. С одной стороны, естественная неоднородность рынка предопределяет использование различных финансовых инструментов, а с другой – появление новых финансовых инструментов вследствие современного финансового инжиниринга ведет к формированию новых сегментов рынка и росту его неоднородности [3]. Примером сравнительно новых финансовых инструментов могут служить касающиеся технологии производных ценных бумаг – форвардов, фьючерсов, свопов, опционов, а также секьюритизации активов.



Современный финансовый рынок характеризуется высоким уровнем неопределенности, что обусловлено, с одной стороны, недостаточной открытостью информации этого рынка для общества, а с другой – тем, что его участники, в силу пока несовершенства рынка и информационного общества как такового, принимают решение о движении и цене денежного капитала в условиях недостаточной информации. Неопределенность является фактором риска финансового рынка, и к числу основных его финансовых рисков относятся инвестиционный, кредитный, валютный и инфляционный. Существует большое разнообразие ситуаций риска на финансовом рынке, которые отечественной финансовой наукой предлагается классифицировать, например, на две группы: во-первых, риски, связанные с изменением покупательной способности денег, во-вторых, риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски). При этом в составе первой группы выделяют инфляционные и дефляционные риски, валютные и риски ликвидности, а ко второй отнесены риски уменьшения доходности (в том числе процентные и кредитные риски), риски упущенной выгоды и риски прямых финансовых потерь, включающих риски банкротства, а также селективные и биржевые риски [17].

Фактором неопределенности современного рынка является тот факт, что финансовые инструменты, будучи в экономических отношениях участников этого рынка активами-посредниками, не только способствуют обеспечению на нем ликвидности, но, к сожалению, могут играть далеко не последнюю роль в его рисках. Здесь следует рассмотреть несколько аспектов. Прежде всего, обращение финансовых инструментов на рынке может, так сказать, «отрываться» от движения денежного капитала, который реально используется в коммерческой деятельности, что вызывает возникновение финансовых пузырей, результатом которых становятся финансовые кризисы. Прежде всего, такое может случиться со стандартизированными финансовыми инструментами, обращающимися на рынке как ценные бумаги. По мнению одного из соответствующих практиков-экспертов современного рынка Дж. Сороса, это в первую очередь касается производных финансовых инструментов. В книгах «Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности» (1998) и «Новая парадигма для финансовых рынков. Что означает кредитный кризис 2008 года» (2014) Дж. Сорос отмечает, что масштабы рынков, где осуществляются операции на основе инструментов своп, форвардных и производных ценных бумаг, являются не просто огромными, они во много раз превышают капитал, который реально используется в коммерческой деятельности [16; 29]. Кроме того, что финансовые инструменты имеют потенциальную возможность приобретать самостоятельное движение, вызывая вероятность возникновения финансового пузыря, они, как показывает практика, могут также быть фиктивными. Таким образом, будучи, с формальной точки зрения, оформленными абсолютно правильно, такие финансовые инструменты могут иметь фиктивный характер – характеризоваться тем, что участники рынка заключают их только для вида, зная заранее, что они не будут выполнены. Это случается тогда, когда при заключении сделки ее стороны имеют иные цели, чем те, что ею предусмотрены. Что касается понятия фиктив-

ности, то в Гражданском кодексе Украины и комментариях к нему соглашение (делка) считается фиктивным, если оно не имеет целью установление правовых последствий, независимо от того, в какой форме оно совершено, и несмотря на то, что может быть нотариально заверенным и пройти государственную регистрацию [18]. Примером фиктивности финансовых сделок является ситуация, когда экономический агент заключает заведомо фиктивное соглашение на импорт товара на большую сумму, под которую по его поручению банк покупает иностранную валюту и перечисляет ее за границу на имя иностранной фирмы-экспортера, а затем, через короткий промежуток времени, эта фирма прекращает свою деятельность. Таким образом, на валютном рынке страны-импортера покупается иностранная валюта и выводится за пределы страны, при этом никакого реального импорта товаров или услуг не происходит. Много фиктивных сделок выявляется при операциях по возмещению налога на добавленную стоимость (НДС) за якобы выполненный экспорт товаров и услуг: экспортеры предъявляют формально правильно оформленные финансовые документы на возмещение НДС, на основе чего получают соответствующий денежный капитал, хотя реально движения товаров не происходит. Ярким примером может служить также ситуация, которая стоит у истоков последнего мирового финансового кризиса: в начале 2000-х годов на ипотечном рынке США заемщикам предоставлялись огромные объемы денежного капитала для приобретения недвижимости на основе фактически фиктивных сделок, то есть сделок, по многим из которых с самого начала было известно, что они не могут быть выполнены. Вскоре жизнь подтвердила невозможность их выполнения, поскольку кредиты предоставлялись заранее известным неплатежеспособным заемщикам. Для предотвращения быть фактором риска финансовый инструмент должен направляться на реальное наступление правовых последствий, которые обусловлены им, что является одним из требований, которые выдвигаются для обеспечения качества любых сделок [18]. Минимизация рисков некачественности финансового инструмента лежит в плоскости максимальной открытости информации по нему, в подтверждение чего в Международных стандартах финансовой отчетности (IFRS) отмечается, что эмитенты обязуются раскрывать информацию о факторах, влияющих на объемы и распределение во времени денежных потоков, связанных с финансовыми инструментами, о характере их использования и цели бизнеса, которыми они служат, а также о связанных с ними рисках [23].

Неопределенность рынка обуславливается также тем, что предмет его деятельности – денежный капитал – чрезвычайно чувствителен к всевозможным изменениям в экономике и других сферах деятельности общества. Информация об изменениях макроэкономического, политического и социального характера, данные отраслевого содержания или же о конкретной корпорации-эмитенте – все это напрямую влияет на цены (курсы) на денежный капитал, а вслед за этим – на объемы и направления его движения. На финансовом рынке изменчивость цен денежного капитала и финансовых инструментов охватывается понятием волатильности рынка (англ., Volatility), и, пытаясь оценить степень изменчивости (волатильности) цен (курсов) и других показателей рынка, общество использу-

ет, например, показатель дисперсии или стандартного отклонения. Чем выше будут эти показатели, тем больше волатильность того или иного параметра рынка и тем более значимыми являются его риски.

Деятельность рынка подчиняется ряду объективных законов – как общих, так и экономических законов развития – многие из которых уже открыты наукой. Примерами экономических законов, влияющих на финансовый рынок, можно назвать закон спроса и предложения, закон денежного обращения, закон стоимости, закон конкуренции и закон движения денежного капитала в направлении большей нормы прибыли. Несмотря на знание таких законов, общество периодически сталкивается с неопределенностью на финансовом рынке, и это побуждает к более тщательному рассмотрению финансового рынка через призму известной в математике теории хаоса. В данном случае под хаосом понимается не бытовое его значение – отсутствие порядка, а крайне непредсказуемое постоянное нелинейное и нерегулярное сложное движение, возникающее в динамической системе, каковой является рыночная экономика и, в частности, финансовый рынок. Согласно данной теории, хаос, несмотря на непредсказуемость, не является случайным явлением. Более того, он динамично детерминированный и определяется определенными закономерностями. Хаос рассматривается как другая форма порядка, суть которого в том, что в любой динамической системе неизбежно за порядком, в обычном его понимании, следует хаос, а за хаосом – порядок. Если хаос определять как отсутствие порядка, то в таком беспорядке обязательно можно увидеть особую форму порядка. При этом, как отмечает в книге «Хаос и порядок на рынках капитала» (1991) Эдгар Петерс (англ., Edgar E. Peters, 1952-) – управляющий финансовыми активами одной из инвестиционных компаний в США, – вероятно, что движение от порядка к хаосу является сущностью вселенной, какие бы проявления ее не рассматривались [26]. Оценки и предсказания конъюнктуры финансового рынка (т. е. динамики его цен) являются обязательными в обменно-распределительных процессах современной экономики. Согласно теории хаоса, непредсказуемость цен и хаос, которые имеют место на финансовом рынке, является не случайностью, а особым образом упорядоченным движением. Такая хаотичность и непредсказуемость обуславливается преимущественно существенной зависимостью обменно-распределительных процессов рынка (операций финансового рынка) от входных параметров. Это означает, что даже самые мелкие, на первый взгляд, ошибки при определении таких параметров могут повлечь совершенно неверные предсказания относительно рынка. Ошибки могут возникать в результате отсутствия информации, знаний и умений участников рынка или же их неответственного отношения к делу. Очень высока вероятность того, что при постановке задачи по любой операции финансового рынка закладывается внутренняя ошибка (поскольку без внимания осталась какая-то информация), что приводит к существенным погрешностям в предсказаниях. При этом хаосу свойственно экспоненциальное накопление ошибок (чем больше ошибка, тем быстрее прирастают ее последствия); прирост ошибок про-

исходит ускоренно и они превышают допустимые пределы предсказуемости. Вопрос хаоса и его проявления в современном обществе рассматриваются также в книге «Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой» бельгийских ученых лауреата Нобелевской премии по химии (1977) Ильи Пригожина (англ., Ilya Prigogine, 1917 – 2003) и Изабеллы Стенгерс (англ., Isabelle Stengers, 1949-) [27].

Положения теории хаоса дают основание утверждать, что пока будут существовать ошибки при формировании входных параметров по операциям финансового рынка, этот рынок будет оставаться неопределенным, непредсказуемым, следовательно, рискованным. Подтверждением тому служат известные сегодня факты ошибок на финансовом рынке США при оценке качества ипотечных бумаг одним из крупнейших в мире банком (JP Morgan Chase), что привело к углублению развертывания нынешнего мирового финансово-экономического кризиса. Выводом из этого является то, что для финансового рынка, как такого, который занимает центральное место в рыночном обменно-распределительном механизме, чрезвычайно важным является наличие надежащей информации и совершенные информационные технологии. Мобилизация денежного капитала, определение его цены и другие необходимые для экономики процессы, происходящие на финансовом рынке, эффективно осуществляются лишь при условии надежащего информационного обмена.

Следующей характерной чертой современного рынка можно назвать его тенденцию к глобализации, которая является результатом объективного процесса развития интеграции и глобализации рыночной экономики информационной эпохи и распространения деятельности транснациональных корпораций (ТНК). Многие из национальных финансовых рынков постепенно приобретают глобальное значение, охватывая потоки денежного капитала не только национальных, но и международных, транснациональных участников. Этим процессам способствует стремительное развитие информационных технологий, делая качественное дистанционное общение участников рынка и быстрое перемещение потоков денежного капитала по всему миру. На современном этапе глобальный рынок в отдельных своих сегментах работает круглосуточно, «перекочевывая» в течение суток из одной страны в другую. Глобализация рынка сопровождается процессами унификации национальных рынков, их финансовых инструментов и операций, стандартизацией финансовой отчетности участников рынка, повышением требований к все большей открытости финансовой информации, что является признаками прогресса на финансовом рынке. Вместе с тем, глобализационные процессы несут с собой риск быстрого переноса проблем одного национального финансового рынка на другие. И ценой ошибок одного сегмента современного рынка становятся огромные глобальные финансово-экономические проблемы в других регионах глобальной экономики. Особенно в этом плане страдают финансовые рынки развивающихся стран, поскольку они более уязвимы к финансовым кризисам, эпицентры которых имеют место в развитых экономиках и потом как круги по воде расходятся по экономикам других стран: примером тому являются современные финансово-экономические проблемы, ставшие

продолжением кризиса 2007 – 2008 годов ипотечного рынка США. Глобализация финансового пространства, будучи на современном этапе объективным и неотвратимым процессом, имеет разновекторные последствия, и, по нашему мнению, задача общества состоит в спешном развитии открытости финансовой информации, как механизма минимизации рисков. Такой подход диктуется самой сущностью информационного общества. Считаем, что через лет 5 – 10 можно будет констатировать еще одну характерную черту финансового рынка – его тенденцию к открытости финансовой информации. Без этого глобальное финансовое пространство не сможет эффективно выполнять свои функции. А сегодня этот процесс начинает зарождаться, происходит формулирование проблем, по которым будет проходить формализация решений на международном уровне и их реализация.

Особенностью экономики современного информационного общества является ее инновационный характер, когда знания и уникальные практические навыки профессионалов становятся источником и фактором создания добавленной стоимости и устойчивого экономического роста общества. Финансовый рынок инновационной экономики также характеризуется инновационностью, что проявляется в развитии финансового инжиниринга, создании новых финансовых продуктов, которые совершенствуют механизм финансового рынка, повышают ликвидность рынка, минимизируют риски. Инновационности рынка способствует стремительное распространение на нем информационных технологий. Они имеют огромное влияние на его развитие, и, по данным трейдеров рынка, компьютерные технологии стали одним из пяти его двигателей: уже в начале 2010-х годов более 70 % объема дневной торговли рынка осуществлялось непосредственно через компьютеры, благодаря чему операция трейдера длилась меньше секунды, что имело большое влияние на тенденции глобального рынка. Таки образом, техника уже стала более важной в определении тенденций рынка, чем работающие вручную трейдеры больших по объему хедж-фондов и взаимных фондов [25]. Ярким примером инноваций рынка может служить появление и быстрое распространение в начале XXI века на базе применения новейших информационных технологий операций финансового рынка в системе Интернет-трейдинга (англ., Internet trading), когда доступ к торгам на валютной, фондовой и товарной биржах открывается с помощью Интернета как средства связи. Появившись впервые на финансовом рынке США в середине 1990-х, когда инвесторы начали работать через онлайн-брокеров (англ., On-line brokers), инновационный продукт – Интернет-трейдинг – уже через несколько лет успешно закрепился во всем мире. Появление инновационных продуктов на современном финансовом рынке лежит в плоскости секьюритизации финансовых рынков и финансовых активов, конструирования новых финансовых инструментов и структурированных финансовых продуктов, формирования новой архитектуры мирового рынка [3; 6].

Финансовый рынок, будучи экономической категорией, имеет объективное общественное назначение, которое заключается в движении денежного капитала. То есть этот рынок существует для обеспечения эффективного перетока денежного капитала в ходе экономических от-

ношений участников рынка, в соответствии со спросом и предложением на этот капитал, а спрос и предложение, в свою очередь, зависят от цены денежного капитала, которая устанавливается рынком. Как экономический ресурс денежный капитал ограничен в пространстве и времени, и, по нашему мнению, именно в этом контексте необходимо рассматривать категориальную сущность финансового рынка и его общественное назначение. В условиях ограниченности денежного капитала, одни участники финансового рынка – из числа домашних хозяйств, корпораций финансового и нефинансового секторов, правительств государств и местных органов власти, а также международных организаций – вынуждены привлекать дополнительный денежный капитал, а у других – из тех же экономических агентов – существует желание и возможность предложить денежный капитал, который имеется в их распоряжении, за определенную плату тем, кому он нужен. Объективное общественное назначение финансового рынка в таком процессе – сделать возможным эффективное перетекание денежного капитала: его движение в направлении, где наблюдается дефицит денежного капитала и, вместе с тем, ожидается большая норма доходности и минимизируются риски. Существует мнение, что финансовый рынок выполняет функции своего рода «мозга» экономики, то есть места, где принимаются решения о перераспределении капитала в пользу наиболее перспективных проектов [14].

Финансовый рынок играет уникальную роль в трансформации денег в денежный капитал, при этом последний реализуется как таковой лишь в ходе движения. Именно на финансовом рынке деньги реализуются как средство обращения и платежа, как средство выражения цен и ценовых порций между товарами, как средство сохранения и накопления. Капитализация денег становится возможной благодаря их вложению (инвестированию) в активы, способные приносить добавленную стоимость, и финансовый рынок трансформирует деньги в денежный капитал, то есть в стоимость, приносящую добавленную стоимость. Важным показателем развитости финансового рынка страны является показатель его капитализации: он характеризует объемы рынка, а взятый в динамике, позволяет оценить качественную сторону функционирования рынка. Капитализация рынка может определяться в абсолютной величине и в относительной (%): в первом случае капитализация рынка равна сумме рыночных цен финансовых инструментов, торгуемых на данном рынке; во втором – соотношению между суммой рыночных цен финансовых инструментов, торгуемых на данном рынке, и номинальным объемом валового национального продукта (ВНП) или валового внутреннего продукта (ВВП) страны. Хотя финансовый рынок нацелен на обеспечение роста стоимости финансовых активов, далеко не каждая инвестиция приносит рост стоимости денежного капитала. В истории развития финансового рынка есть немало примеров, когда инвестированные средства были безвозвратно потеряны, или возвращены с убытками из-за того, что, например, банки, или корпорации-эмитенты ценных бумаг становились банкротами, или правительства, которые занимали деньги, были не способны их вернуть. В основе этого лежит немало причин, среди которых: несовершенный менеджмент банков и корпораций-эмитентов, неэффективная государствен-



ная финансово-экономическая политика, недооценка рисков инвесторов, форс-мажорные обстоятельства; и одной из ключевых причин всегда было отсутствие надлежащего информационного обмена, недостаточная открытость финансовой информации участникам рынка.

В экономической литературе кроме понятия «финансовый рынок» нередко можно встретить понятия «рынок финансовых услуг». По нашему мнению, они не тождественны, хотя экономические отношения, представляющие категорию рынка, и те отношения, которые имеют место на рынке финансовых услуг, как бы «накладываются» друг на друга. Эти рынки существуют одновременно, тесно между собой связаны, но их необходимо различать: рынок финансовых услуг также является системой экономических (денежных) отношений, но по сути предметом торговли на нем является та или иная финансовая услуга, а не денежный капитал. Базовым является именно финансовый рынок, поскольку любая финансовая услуга существует только потому, что необходимо, так сказать, «обслужить» движение денежного капитала. Вместе с тем, современный финансовый рынок невозможен без финансовых услуг: если в далекие-далекие времена движение денег (денежного капитала) могло осуществляться непосредственно, то есть напрямую между «донорами» и «реципиентами», то современная экономика невозможна без финансовых посредников – финансовых институтов рынка. По нашему мнению, будущее развития рынка лежит в плоскости повышения уровня профессионализма поставщиков финансовых услуг, улучшения качества финансовых услуг и появления новых финансовых услуг. Качественная финансовая услуга является важным фактором эффективности рынка и минимизации его рисков. Важно отличать понятие «цена денежного капитала» от понятия «цена финансовой услуги». Последнее является ценой услуг финансового посредника (профессионального участника рынка), а не ценой денежного капитала. При этом в ходе заключения финансовых сделок цена денежного капитала и цена услуги, связанной с обслуживанием движения этого денежного капитала, обычно «сливается» воедино.

К рынкам финансовых услуг принадлежат профессиональные услуги на рынках банковских услуг, страховых услуг, инвестиционных услуг, операций с ценными бумагами и других видах рынков, обеспечивающих обращение финансовых активов. Законодательство Украины определяет финансовую услугу как операцию с финансовыми активами, осуществляется в интересах третьих лиц за собственный счет или за счет этих лиц, а в случаях, предусмотренных законодательством, – и за счет привлеченных от других лиц финансовых активов, с целью получения прибыли или сохранения реальной стоимости финансовых активов [13, ст. 1]. При этом в перечень финансовых услуг отнесены [13, ст. 4]: выпуск платежных документов, платежных карточек, дорожных чеков и / или их обслуживание, клиринг, другие формы обеспечения расчетов; доверительное управление финансовыми активами; деятельность по обмену валют; привлечение финансовых активов с обязательством последующего их возврата; финансовый лизинг; предоставление средств займа, в том числе и на условиях финансового кредита; предоставление гарантий и поручительств; перевод средств; услуги в сфере страхования и накопительного

пенсионного обеспечения; торговля ценными бумагами; факторинг; другие операции, которые отвечают критериям финансовых услуг.

Рынок финансовых услуг имеет ряд функций, например, расчетную функцию, которая заключается в осуществлении расчетов за различные товары и услуги, в том числе за осуществление операций с денежным капиталом. Такие услуги предоставляются, например, банковскими учреждениями. В функции рынка финансовых услуг входит также функция минимизации рисков денежного капитала. Примером этого является, в частности, осуществление операций хеджа (англ., Hedge), которые позволяют минимизировать риски субъектов хозяйствования, связанные с изменением цены валюты, в которой оценивается капитал или финансовый инструмент.

Общественное назначение финансового рынка реализуется в ходе выполнения его функций. Мы считаем, что финансовый рынок выполняет в экономике накопительную, инвестиционную, ценовую и информационную функции, которые тесно между собой связаны. Накопительная функция предшествует инвестиционной, и взяты в целом они представляют процесс мобилизации денежного капитала финансовым рынком. Накопленный на финансовом рынке капитал инвестируется (занимается, вкладывается) с помощью того же рынка. Ценовая функция реализуется в ходе выполнения первых двух функций. А информационная функция является основой для реализации каждой из первых трех. В условиях глобализации экономики и финансовых рынков перечисленные функции приобретают особое значение, поскольку их реализация сопровождается интенсивным движением денежного капитала не только в пределах национальных (локальных) финансовых рынков, но и в пределах целых регионов и мировой экономики. Только благодаря успешной реализации своих объективных функций финансовый рынок может, обеспечивая эффективность обменно-распределительных процессов в обществе, способствовать росту экономики современного информационного общества.

Накопительная функция финансового рынка заключается в том, что рынок аккумулирует денежный капитал, который его участники предлагают для дальнейшего инвестирования. Это, например, имеет место в ходе накопления банками денежного капитала на депозитных счетах своих вкладчиков. Или когда институциональные инвесторы – негосударственные пенсионные фонды, страховые компании, институты совместного инвестирования (корпоративные и паевые инвестиционные фонды) – аккумулируют денежный капитал своих клиентов. Это чрезвычайно важная функция рынка, поскольку благодаря ей небольшой по объему денежный капитал отдельных вкладчиков банков и клиентов институциональных инвесторов может быть трансформирован финансовыми посредниками в большие по объему инвестиции, которые нужны другим участникам рынка. Кроме того, реализуя накопительную функцию, финансовый рынок аккумулирует разный по продолжительности денежный капитал, который затем может трансформироваться в длительные по времени инвестиции. Таким образом, благодаря накопительной функции финансовый рынок делает возможным для реципиентов (эмитентов, заемщиков) по продолжительности и объему формирова-



ние денежного капитала. Основным источником накопления на финансовом рынке денежного капитала являются сбережения домохозяйств в виде средств на депозитных счетах, счетах системы накопительного пенсионного страхования и средств, аккумулированных страховыми компаниями по договорам имущественного страхования и страхования жизни: они составляют почти 60 % предлагаемого на финансовом рынке собственного денежного капитала. Вторым по объему источником являются нефинансовые корпорации, то есть те, которые работают в реальном секторе экономики: объем их чистых активов – не более 40 % представленного на рынок собственного капитала. Чистые же активы корпораций финансового сектора – составляют только чуть больше 2 %. Кроме собственного денежного капитала на финансовый рынок предлагается также долговой капитал, и здесь первое место занимают финансовые посредники, доля которых составляет более 40 %, далее следуют нефинансовые корпорации – почти 30 % и домохозяйства, и государство – около 15 % каждый [22].

Инвестиционная функция финансового рынка заключается в возможности размещения рынком аккумулированного денежного капитала. При этом речь идет о возможности инвестирования денежного капитала в проекты, которые дают рост стоимости инвестированных средств. Реализация этой функции должна обеспечить, во-первых, необходимую инвесторам доходность капитала, во-вторых, достаточную ликвидность инструментов финансового рынка созданием условий для их быстрой и без существенных потерь купли-продажи, в-третьих, размещение денежного капитала с минимальными рисками. Наибольшая доля инвестиций в финансовые активы приходится на финансовые корпорации – более 40 %, далее следуют домохозяйства – почти 30 %, корпорации нефинансового сектора – почти 15 % и государство – не более 10 % [23].

Ценовая функция заключается в том, что на финансовом рынке определяется цена денежного капитала. Эта функция чрезвычайно важна в рыночной экономике, поскольку цена денежного капитала фиксируется финансовым рынком, дает возможность выразить цены и ценовые пропорции между остальными товарами и услугами. Цена денежного капитала не является произвольной величиной, а формируется на финансовом рынке в ходе сопоставлений спроса и предложения на капитал и отражает уровень доходности инвестиций и их рискованности. В частности, на цену капитала влияют ожидаемая доходность по инвестициям денежного капитала, продолжительность обращения денежного капитала, а также различные риски, которые сопровождают движение денежного капитала. Оценка и прогнозирования конъюнктуры рынка (динамики его цен) является неотъемлемым элементом обменно-распределительных процессов современной экономики. Показатели, отражающие состояние рынка – его конъюнктуру, – находятся среди основных в аналитических материалах и прогнозах развития как национальных, так и мировой экономики. Во всем мире хорошо известны биржевые индексы, которые являются показателями биржевой активности, обобщая динамику цен на ценные бумаги и свидетельствуя временную смену таких цен. Примерами таких индексов служат индекс Доу-Джонса (англ., Dow Jones Industrial Average) в США, индекс Никей (англ., Nikkei

225) в Японии, ДАКС (англ., DAX, Deutscher Aktienindex) в Германии и другие. В Украине также рассчитываются фондовые индексы, в частности, индекс «Первой фондовой торговой системы», ПФТС. Такие индексы рассчитываются по состоянию на каждый день и используются в ходе прогнозирования движения цен финансовых инструментов, обращающихся на финансовом рынке, предсказания объемов их продажи. Они позволяют участникам рынка оценивать доходность инвестиций в различные финансовые инструменты и принимать правильные инвестиционные решения.

Информационная функция рынка заключается в том, что экономические отношения участников рынка всегда несут в себе информацию о движении денежного капитала. Обосновывая информационную функцию общей категории «финансы» и категории «корпоративные финансы», мы исходили из фундаментальной атрибутивной концепции информации, согласно которой информация имманентна всем явлениям. Что касается финансового рынка, то экономические отношения участников также несут в себе информацию как неотъемлемую свою составляющую, и эта информация первична. Вместе с тем, и финансовая информация, которая воспринимается человеческим разумом и фиксируется техническими средствами, то есть та, с которой осуществляются все оценки и расчеты на финансовом рынке, является вторичной. Фактически, не смотря на то, что все экономические агенты, конечно же, исходят из того, что оперируют полной информацией, по сути в различных учетных документах, формах отчетности и аналитических материалах представлена только финансовая информация, которую человек и различные технические средства были способны, захотели и имели возможность зафиксировать (т. е. информация вторичная), а не та, которая реально существует в окружающей нас экономической среде (информация первичная, которую несли в себе финансовые отношения). Финансовый рынок как институт, призванный обеспечивать переток денежного капитала в соответствии с объективными законами и историческими потребностями общества, играет ключевую роль в экономике, поскольку, как уже неоднократно подчеркивалось, именно денежный капитал является ключевым в ее обменно-распределительных процессах. Это дает основания утверждать, что степень разрыва между первичной и вторичной финансовой информацией финансового рынка является чрезвычайно большим фактором риска для всей экономики и общества. Минимизация разногласий между той финансовой информацией, которую объективно несут в себе экономические отношения участников финансового рынка (первичная информация), и той, которая фиксируется и обрабатывается ими (вторичная информация), лежит в плоскости все большей открытости информации. Такой подход является велением современной информационной эпохи, и на практике реализация открытости финансовой информации воплощается в развитии финансового счетоводства (англ., Financial accounting) – информационной системы, содержанием которой является открытая обществу информация.

**Вывод:** Обобщая вышеизложенное, можно констатировать, что финансовый рынок играет чрезвычайно важную роль в современной экономике, поскольку предметом

его деятельности является специфический максимально ликвидный товар – денежный капитал – решающий в ценовом механизме обменно-распределительных процессов в экономике. Финансовый рынок является экономической категорией, представляет собой систему экономических отношений, предметом которых является денежный капитал, с целью сделать возможным его движение в направлении большей нормы доходности. Как экономическая категория финансовый рынок имеет характерные черты и объективное общественное назначение, реализуемое через функции рынка.

Объективность существования рынка обусловлена внутренне присущими обществу потребностями приобретать, продавать и осуществлять другие операции с денежным капиталом. Участниками экономических отношений рынка являются домохозяйства, корпорации финансового и нефинансового секторов, государство и местные органы власти, а также международные организации, которые, с точки зрения их роли в этих отношениях, делятся на пять групп: финансовые посредники; доноры, инвесторы и кредиторы; реципиенты, заемщики, эмитенты финансовых инструментов; представители инфраструктуры финансового рынка; регуляторные, надзорные и исполнительные структуры. Между всеми группами участников существует тесная взаимосвязь, и каждый из них может выполнять функции, характерные для различных групп участников.

Движение денежного капитала на финансовом рынке опосредуется финансовыми инструментами. Они могут быть персонифицированными, не подвергаясь дальнейшей продаже и покупке, и стандартизированными, к числу которых относятся ценные бумаги. Финансовым инструментом является юридически оформленный финансовый документ, который содержит информацию о меновой (денежной) стоимости капитала и сделки с ним участников рынка и, выполняя роль актива-посредника, может сам иметь цену, вращаясь как товар на финансовом рынке. IFRS классифицирует финансовые инструменты в зависимости от экономического агента, который их выпускает (эмитирует), на три группы: финансовые активы, финансовые обязательства и долевые.

Экономическая категория «финансовый рынок» относится к числу финансовых категорий, иерархию которых возглавляет общая категория «финансы», и тесно связана с другими финансовыми категориями, в частности, с категорией «государственные финансы», «корпоративные финансы», «финансы домохозяйств» и «международные финансы». Общим для всех них является то, что в обществе они представляют систему денежных (стоимостных) отношений.

Как экономическая категория финансовый рынок имеет исторический характер. Точкой отсчета существования рынка в близком к современному пониманию понятия можно считать вторую половину XVII века. В течение следующих XVII – начала XX столетий происходило совершенствование механизма финансового рынка и впереди его ожидает еще много изменений, обусловленных стремительным развитием информационных технологий, глобализацией экономики, более глубоким пониманием роли финансов в жизни общества и их связи с таким фундаментальным понятием, как информация и ее открытость.

Финансовый рынок современного информационного общества имеет следующие характерные черты: неоднородность, высокий уровень неопределенности, тенденция к глобализации и инновационность. Каждая из черт, имея много аспектов проявления, тесно связана с другими чертами.

Финансовый рынок, будучи экономической категорией, имеет объективное общественное назначение, которое заключается в движении денежного капитала. То есть этот рынок существует для обеспечения эффективного перетока денежного капитала в ходе экономических отношений участников рынка, в соответствии со спросом и предложением на этот капитал, а спрос и предложение, в свою очередь, зависят от цены денежного капитала, которая устанавливается рынком. Как экономический ресурс денежный капитал ограничен в пространстве и времени, и именно в этом контексте необходимо рассматривать категориальную сущность финансового рынка и его общественное назначение.

Финансовый рынок играет уникальную роль в трансформации денег в денежный капитал, при этом последний реализуется как таковой лишь в ходе движения. Именно на финансовом рынке деньги реализуются как средство обращения и платежа, как средство выражения цен и ценовых порций между товарами, как средство сохранения и накопления.

Экономические отношения, представляющие категорию рынка, и те отношения, которые имеют место на рынке финансовых услуг, как бы «накладываются» друг на друга. Эти рынки существуют одновременно, тесно между собой связаны, но их необходимо различать: рынок финансовых услуг также является системой экономических (денежных) отношений, но по сути предметом торговли на нем выступает та или иная финансовая услуга, а не денежный капитал. Базовым является именно финансовый рынок, поскольку любая финансовая услуга существует только потому, что необходимо, так сказать, «обслужить» движение денежного капитала. Вместе с тем, современный финансовый рынок невозможен без финансовых услуг: если в далекие-далекие времена движение денег (денежного капитала) могло осуществляться непосредственно, то есть напрямую между «донорами» и «реципиентами», то современная экономика невозможна без финансовых посредников – финансовых институтов рынка. Важно различать понятия «цена денежного капитала» от понятия «цена финансовой услуги». Последняя является ценой услуг финансового посредника (профессионального участника рынка), а не ценой денежного капитала. При этом в ходе заключения финансовых сделок цена денежного капитала и цена услуги, связанной с обслуживанием движения этого денежного капитала, обычно «сливается» воедино.

Финансовый рынок объективно выполняет в экономике накопительную, инвестиционную, ценовую и информационную функции, которые тесно между собой связаны.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Атаманюк Ю. А. Геоекономічний вимір валютно-фінансових відносин України в умовах виходу з системної кризи / Ю. А. Атаманюк ; [відп. ред. Г. Н. Клишко]. – К. : Новий друк, 2010. – 208 с.

2. Яценко А. В. Державне регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності в глобальному економічному середовищі: монографія / А. В. Яценко; М-во економіки України, Науково-дослідний економічний інститут. – К.: КНЕУ, 2010. – 468 с.
3. Инновации на финансовых рынках: кол. монография / Н. И. Берзон, Е. А. Буянова, В. Д. Газман и др.; [под научн. ред. Н. И. Берзона, Т. В. Тепловой]; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики», ф-т экономики, кафедра фондового рынка и рынка инвестиций. – М.: ИД Высшей школы экономики, 2013. – 430 с.
4. Коваленко В. В. Фінансові ризики та шляхи їх мінімізації: Правовий аспект: монографія / В. В. Коваленко; [за ред. А. Т. Ковальчука]. – К.: Знання, 2011. – 319 с.
5. Корнеев В. Цінні папери в системі фінансового ринку: Фінансовий ринок та ринок цінних паперів, операції з цінними паперами / В. Корнеев, С. Глущенко. – К.: [б. и.], 1999. – 68 с.
6. Котьялова-Литвин І. В. Фінансовий інжиніринг як драйвер світової фінансової системи / І. В. Котьялова-Литвин // Ефективна економіка. – 2014. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3057>
7. Маслова С. О. Фінансовий ринок: навч. посібник / С. О. Маслова, О. А. Опалов. – 3-тє вид., виправлене. – К.: Каравела, 2004. – 344 с.
8. Майорова Т. В. Інвестиційний процес і фінансово-кредитні важелі його активізації в Україні: монографія / Т. В. Майорова; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К.: КНЕУ, 2013. – 333 с.
9. Міністерство фінансів України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat\\_id=392721](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=392721)
10. Мошенський С. З. Фондовий ринок та інституційне інвестування в Україні: вплив на інвестиційну безпеку держави: монографія / С. З. Мошенський; М-во освіти і науки України, Житомирський держ. технол. ун-т. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 432 с.
11. Національний банк України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=64097](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097)
12. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні: Закон України від 30.10.1996 р. зі змінами та доповненнями, ст. 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
13. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001 р. № 2664-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
14. Сігер Ч. М., Паттон Х. К. Загальний стан та перспективи розвитку фінансового ринку в Україні / Ч. М. Сігер, Х. К. Паттон. – Financial Markets International, Inc., 2000. – 193 с.
15. Смагін В. Л. Формування та розвиток фінансового ринку в умовах трансформаційної економіки: монографія / В. Л. Смагін. – К.: КНЕУ, 2008. – 227 с.
16. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности / Дж. Сорос; [пер. с англ.]. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 262 с.
17. Фінансовий ринок / [М. А. Гапонюк, А. Є. Буряченко, Н. В. Дегтярева та ін.]; за заг. ред. проф. М. А. Гапонюка. – К.: КНЕУ, 2014. – 419 с.
18. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/print1382803166943347>
19. Шелудько В. М. Фінансовий ринок: підручник / В. М. Шелудько. – 2-ге вид., стереотип. – К.: Знання, 2008. – 535 с.
20. Школа бізнесу Університету Чикаго (США). Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.chicagobooth.edu/faculty/directory/f/eugene-f-fama>
21. Global Rates [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.global-rates.com/interest-rates/libor/libor.aspx>
22. Horne J. C., Dipchand R. C., Hanrahan R. J. Fundamentals of Financial Management / J. C. Horne, R. C. Dipchand, R. J. Hanrahan. – Scarborough, Ontario: Prentice-Hall Canada Inc., 1989. – P. 40.
23. IFRS 32 “Financial Instruments: Presentation. – International Financial Reporting Standards (IFRSs) Including International Accounting Standards (IASs) and Interpretation as at 1 January 2006. – International Accounting Standard Board, London, United Kingdom. – 2387 p.
24. MSCI Inc. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.msci.com/products/indexes/country\\_and\\_regional/fm/](http://www.msci.com/products/indexes/country_and_regional/fm/)
25. Parker T. 5 Investors Who Move the Market [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.investopedia.com/financial-edge/0611/5-investors-who-move-the-market.aspx?utm\\_source=coattail-buffett&utm\\_medium=Email&utm\\_campaign=WBW-7/3/2014](http://www.investopedia.com/financial-edge/0611/5-investors-who-move-the-market.aspx?utm_source=coattail-buffett&utm_medium=Email&utm_campaign=WBW-7/3/2014)
26. Peters E. E. Chaos and Order in the Capital Markets. A new View of Cycles, Prices, and Market Volatility. Second ed. – John Wiley & Sons, Inc., New York, 1996.
27. Prigogine I., Stengers I. Order out of Chaos. Man’s new dialogue with nature. – Heinemann. London. 1984.
28. Sharpe W., Alexander G., Bailey J. Investments. Fifth ed., Prentice Hall, Inc., 1995.
29. Soros G. The New Paradigm for Financial Markets. The Credit Crisis of 2008 and what it Means. – Public Affairs, New York, 2014, 162 p., P. 81 – 105.

## REFERENCES

Atamaniuk, Yu. A. Heoekonomichnyi vymir valiutno-finsanovykh vidnosyn Ukrainy v umovakh vykhodu z systemnoi kryzy [Geo-economic dimension of monetary and financial relations in the conditions of Ukraine out of the systemic crisis]. Kyiv: Novyi druk, 2010.

Berzon, N. I. et al. Innovatsii na finansovykh ryunkakh [Innovations in financial markets]. Moscow: ID Vysshey shkoly ekonomiki, 2013.

“Global Rates” <http://www.global-rates.com/interest-rates/libor/libor.aspx>

Haponiuk, M. A. et al. Finansovyi rynek [Financial market]. Kyiv: KNEU, 2014.

Horne, J. C., Dipchand, R. C., and Hanrahan, R. J. Fundamentals of Financial Management Scarborough, Ontario: Prentice-Hall Canada Inc., 1989.

“IFRS 32 “Financial Instruments: Presentation. - International Financial Reporting Standards (IFRSs) Including International Accounting Standards (IASs) and Interpretation as at 1 January 2006” International Accounting Standard Board, London, United Kingdom.

Kovalenko, V. V. Finansovi ryzyky ta shliakhy ikh minimizatsii: Pravovyi aspekt [Financial risks and ways to minimize them: legal aspect]. Kyiv: Znannia, 2011.

Kornieiev, V., and Hlushchenko, S. Tsinni papery v systemi finansovoho rynku: Finansovyi rynek ta rynek tsinnykh paperiv, operatsii z tsinnymy paperamy [Securities in the financial market,

financial market and securities market, securities transactions]. Kyiv, 1999.

Kotkalova-Lytvyn, I. V. "Finansovyi inzhynirynh iak draiver svitovoi finansovoi systemy" [Financial engineering as the driver of the global financial system]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3057>

[Legal Act of Ukraine] (1996). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>

[Legal Act of Ukraine] (2001). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>

[Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/print1382803166943347>

Maslova, S. O., and Opalov, O. A. Finansovyi rynek [Financial market]. Kyiv: Karavela, 2004.

Moshenskyi, S. Z. Fondovyi rynek ta instytutsiine investuvannia v Ukraini: vplyv na investytsiinu bezpeku derzhavy [Stock market and institutional investment in Ukraine: the impact on investment security]. Zhytomyr: ZhDTU, 2008.

Maiorova, T. V. Investytsiyni protses i finansovo-kredytni vazheli ioho aktyvizatsii v Ukraini [The investment process and the financial and credit leverage its activation in Ukraine]. Kyiv: KNEU, 2013.

Ministerstvo finansiv Ukrainy. Ofitsiyni sait. [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat\\_id=392721](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=392721)

MSCI Inc. Ofitsiyni sait. [http://www.msci.com/products/indexes/country\\_and\\_regional/fm/](http://www.msci.com/products/indexes/country_and_regional/fm/)

Natsionalnyi bank Ukrainy. Ofitsiyni sait. [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=64097](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097)

"Parker T. 5 Investors Who Move The Market" <http://www.investopedia.com/financial-edge/0611/5-investors-who>

[move-the-market.aspx?utm\\_source=coattail-buffett&utm\\_medium=Email&utm\\_campaign=WBW-7/3/2014](http://www.move-the-market.aspx?utm_source=coattail-buffett&utm_medium=Email&utm_campaign=WBW-7/3/2014)

Peters, E. E. Chaos and Order in the Capital Markets. A new View of Cycles, Prices, and Market Volatility New York: John Wiley & Sons, Inc., 1996.

Prigogine, I., and Stengers, I. Order out of Chaos. Man's new dialogue with nature London: Heinemann, 1984.

Smahin, V. L. Formuvannia ta rozvytok finansovoho rynku v umovakh transformatsiinoi ekonomiky [The formation and development of the financial market in terms of transformation of the economy]. Kyiv: KNEU, 2008.

Soros, Dzh. Krizis mirovogo kapitalizma. Otkrytoe obshchestvo v opasnosti [The crisis of world capitalism. Open society in danger]. Moscow: INFRA-M, 1999.

Siher, Ch. M., and Patton, Kh. K. Zahalnyi stan ta perspektyvy rozvytku finansovoho rynku v Ukraini [The general condition and prospects of development of the financial market in Ukraine]. : Financial Markets International, Inc., 2000.

Sheludko, V. M. Finansovyi rynek [Financial market]. Kyiv: Znannia, 2008.

Shkola biznesu Universytetu Chykaho (SShA). Ofitsiyni sait. <http://www.chicagobooth.edu/faculty/directory/f/eugene-f-fama>

Sharpe, W., Alexander, G., and Bailey, J. Investments: Prentice Hall, Inc., 1995.

Soros, G. The New Paradigm for Financial Markets. The Credit Crisis of 2008 and What it Means New York: Public Affairs, 2014.

Yatsenko, A. V. Derzhavne rehuliuвання investytsiino-innovatsiinoi diialnosti v hlobalnomu ekonomichnomu seredovyshchi [State regulation of investment and innovation in the global economic environment]. Kyiv: KNEU, 2010.



## ПРОБЛЕМА ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЄКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

© 2015 ШЕВЧЕНКО Б. О.

УДК 330.117?047.36

Шевченко Б. О.

### Проблема теоретико-методичного забезпечення оцінки ефективності проєктів державно-приватного партнерства

Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні і методичному забезпеченні основ оцінки ефективності проєктів державно-приватного партнерства. У результаті дослідження сформульовані теоретичні основи оцінки ефективності проєктів державно-приватного партнерства на основі застосування моніторингу проєкту та регулювання процесу його реалізації з позицій динаміки досягнення як загальних цілей проєкту, так і виконання завдань за стадіями його реалізації, визначення їх відповідності інтересам кожного з партнерів на основі коригування параметрів партнерства, його умов, змін форм взаємодії, припинення партнерських відносин. Узагальнюючим показником досягнення проєктом ефективності визначено рівень його відповідності умовам реалізації державою кінцевих цілей впровадженого партнерства тобто дотримання пріоритетів суспільних цілей і політики, зокрема соціальної спрямованості.

**Ключові слова:** державно-приватне партнерство, економічні інтереси, економічна ефективність, критеріальність, оцінка ефективності, система моніторингу

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

**Шевченко Борис Олексійович** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра політичної економії, Полтавський національний педагогічний університет ім. В. Г. Короленка (вул. Остроградського, 2, Полтава, 36000, Україна)

**Email:** schevac@rambler.ru

УДК 330.117?047.36

UDC 330.117?047.36

### Шевченко Б. А. Проблема теоретико-методического обеспечения оценки эффективности проектов государственно-частного партнерства

### Shevchenko B. A. The Issue of Theoretical and Methodological Support for Efficiency Evaluation of Public-Private Partnership Projects

Целью статьи является теоретическое обоснование и методическое обеспечение оценки эффективности проектов государственно-частного партнерства. В результате исследования сформулированы теоретические основы оценки эффективности проектов государственно-частного партнерства с использованием системы мониторинга проекта и регулирования процесса его реализации. Такой подход реализуется с позиций динамики достижения как общих целей проекта, так и выполнения задач по стадиям его воплощения, определения их соответствия интересам каждого из партнеров на основе корректировки параметров партнерства, его условий, изменений форм взаимодействия, прекращения партнерских отношений. Обобщающим показателем достижения проектом эффективности определена степень его соответствия условиям реализации государством конечных целей партнерского проекта, т. е. соблюдения приоритетов общественных целей и политики, в том числе социальной направленности.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, экономические интересы, экономическая эффективность, критериальность, оценка эффективности, система мониторинга

**Рис.:** 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

**Шевченко Борис Алексеевич** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра политической экономики, Полтавский национальный педагогический университет им. В. Г. Короленко (ул. Остроградского, 2, Полтава, 36000, Украина)

**Email:** schevac@rambler.ru

The article aims to provide theoretical substantiation and methodological support for efficiency evaluation of public-private partnership projects. The study allowed formulating the theoretical foundation for efficiency evaluation of public-private partnership projects using the project monitoring system and controlling the process of its implementation. Such an approach is realized in terms of both the dynamics of achievement of general project goals and accomplishment of tasks pertaining to its stage-by-stage implementation, determination of their correspondence to the interests of each partner on the basis of adjustment of partnership parameters, its terms, change in the interaction forms, discontinuation of a partnership. A generalizing indicator of the project being efficient was determined as the level of its correspondence to the conditions of the state achieving the ultimate goals of the implemented partnership, that is adherence to the priorities of common goals and policy, in particular socially oriented ones.

**Keywords:** public-private partnership, economic interests, economic efficiency, criteriality, efficiency evaluation, monitoring system

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

**Shevchenko Boris A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Political Economy, Poltava V. G. Korolenko National Pedagogical University (vul. Ostrogradskogo, 2, Poltava, 36000, Ukraine)

**Email:** schevac@rambler.ru

**Вступ.** Період кінця ХХ ст. і початку ХХІ ст. став етапом становлення ідеології державно-приватного партнерства (ДПП) як інституційного втілення конструктивної взаємодії бізнесу і структур державної влади. Сучасна практика реалізації проєктів ДПП сягає понад 3 тис. діючих проєктів, які в багатьох країнах світу перетворюю-

ються на дієвий засіб протидії фінансово-економічним кризовим викликам у вирішенні соціально-економічних проблем [1]. Державно-приватне партнерство відображає тенденції залучення фінансових ресурсів і досвіду сучасного менеджменту і технологій із приватного сектора у сферу діяльності держави. При значному розмаїтті форм такої

взаємодії, вони у результаті повинні забезпечити певну вигоду, позитивні ефекти для кожного з учасників партнерських відносин. Ці ефекти можуть набувати різних проявів для кожної зі сторін, мати різний вимір і втілення [2, с. 140 – 146].

**Аналіз досліджень і публікацій.** Теоретичні основи ДПП розроблені у працях таких зарубіжних авторів, як Б. Акітобі, Е. Аткинсон, В. Варнавський, М. Вілісов, Дж. Гелбрейт, А. Зельднер, С. Сільвестров, Дж. Стігліц, Й. Шумпетер та ін. В Україні питання методології відносин державно-приватного партнерства досліджують В. Бодров, Б. Винницький, В. Геєць, Г. Задорожний, І. Запатріна, Г. Пилипенко, А. Пильгій та ін.

#### **Невирішені раніше частини загальної проблеми.**

Незважаючи на наявність значного досвіду осмислення теорії і практики ДПП багатьма науковцями, недостатньо дослідженою залишається проблема методичного забезпечення підходів до оцінки рівня ефективності партнерської взаємодії, формування арсеналу об'єктивних критеріїв оцінки ефективності проектів ДПП.

**Метою дослідження** є обґрунтування теоретико-методичних засад оцінки ефективності проектів ДПП у контексті врахування пріоритетів завдань і інтересів сторін партнерської взаємодії з позицій динаміки досягнення як загальних цілей проекту, так і виконання завдань за стадіями його реалізації.

**Основні результати дослідження.** Основна проблема економіки – ефективність – може бути сформульована як процес оптимізації співвідношення «витрати-випуск», результати якого можна вартісно оцінити і кількісно виміряти [2, с. 140 – 146]. Ефективність – як результат, наслідок якоїсь дії – є складним явищем, що включає мету, результат, витрати та умови діяльності [3, с. 403]. Оскільки у відносини ДПП об'єктивно включене суспільство-споживач результатів співпраці держави і бізнесу, то, вважаємо, доречно брати до уваги соціальну ефективність – ступінь відповідності результатів виробництва соціальним потребам, інтересам окремої людини. Соціальну ефективність слід розглядати ширше за економічну, адже вона включає ті явища і процеси, котрі стосуються соціального результату у вигляді забезпечення зайнятості населення, зростання його доходів, доступності суспільних благ, стану здоров'я, задоволення соціальних запитів, сприятливого довкілля, зростання тривалості життя, безпеки життя тощо. Очевидно, що соціальні ефекти, на відміну від економічних, доволі складно виміряти. У більшості випадків результат може бути якісним і взагалі не виражатися у кількісному вимірі. Найчастіше їх оцінюють за допомогою опосередкованих експертних оцінок, що не дозволяє об'єктивно визначити соціальний ефект та роль у ньому державно-приватного партнерства.

Отже, оцінювання соціально-економічної ефективності взаємодії в межах ДПП ґрунтується на дослідженні сутності і визначенні характеристик двох компонентів: ефективності партнерства та особливостей оцінки такої ефективності. Категорія «ефективність» належить до понять критеріальності – ключових у визначеннях управління різних систем. Забезпечення ефективності виступає одним з найважливіших завдань у розробках систем управління, до яких, безперечно, належить надання державою визна-

чених послуг населенню, управління об'єктами державної власності, сприяння розвитку інфраструктури завдяки реалізації відповідних інвестиційних проектів. Зрозуміло, усе вищезазначене потребує оптимального співвідношення витрат та досягнутих результатів.

Критеріальність як сутнісна вимога до результативного управління може мати різні форми прояву, адже і результати, і витрати можуть характеризуватися складністю та багатовимірністю кількісних і якісних показників. Хоча, очевидно, коли оцінювання здійснюється у сфері фінансових розрахунків, то ефективність опосередковується чіткими показниками рентабельності та чистого доходу. У той же час, залежно від сфери діяльності, постановки завдань і способів їх вирішення пропонується використання ширшого тлумачення критеріальності як інтегрального показника результативності і якості управління, а для окремих видів соціально-економічних, виробничо-технологічних і людино-машинних систем – народногосподарської, бюджетної, соціальної і функціональної ефективності та продуктивності, працездатності, безпеки, живучості, надійності тощо [4, с. 73 – 79].

Аналіз наукової літератури свідчить, що, незважаючи на існування певної переваги критеріїв фінансово-економічної ефективності, відсутній комплексний показник ефективності, який би враховував критерії не тільки матеріальної площини, а й нематеріальної. У контексті нашого дослідження це стосується ефективності взаємодії державних і приватних структур. Сукупність специфічних характеристик ДПП ускладнює оцінку ефективності таких відносин і спільних проектів у соціально-економічній сфері. Це зумовлено різною природою кожного з учасників партнерських відносин, умовами їх взаємодії, ризиками, що супроводжують проект, тривалістю життєвого циклу проекту, що, врешті, вплине на показники кількісного і якісного виміру. Також припускаємо, у силу того, що держава, маючи у своєму розпорядженні значні економічні ресурси, розгалужений бюрократичний апарат і, відповідно, розпоршену відповідальність чиновників, є менш витонченим учасником аналітичних оцінок ефективності управління взагалі та інвестиційних проектів, зокрема.

Значна тривалість реалізації проектів ДПП постійно вимагає оцінки їх ефективності та визначення шляхів підвищення якості результатів співпраці. Останнє пов'язане із вчасним завершенням проекту, неперевищенням запланованих витрат, доступністю результатів для кінцевого споживача – населення. Вирішення проблеми ефективності не є одноразовим актом, характерним для якогось певного етапу проекту, наприклад, лише його підготовки чи процесу реалізації. Важливим, видається, наявність такого механізму оцінки, який би упродовж усього періоду ДПП дозволив проводити регулярні розрахунки ефективності з урахуванням варіації різних параметрів (умови реалізації проекту, зміна учасників проекту, відхилення від очікуваних значень, вплив зовнішніх і внутрішніх факторів, форс-мажорні обставини) та альтернатив компенсації досягнення визначених цілей. До того ж слід враховувати різного роду соціальні аспекти та специфіку партнерських відносин держави і бізнесу порівняно з нормами традиційного договірної права.

Отже, вважаємо, що мова має йти про створення своєрідного моніторингу ефективності, регулярного та адекватного часу і умовам оцінки ефективності, та виявлення шляхів і способів її забезпечення на такому рівні, який би задовольняв сторони партнерства.

В останні роки проблема ефективності ДПП викликає інтерес у дослідженнях світової професійної спільноти. Так, у рамках ЄС вони представлені у вигляді розробки спеціалізованих стандартів оцінки. Традиційне поняття «оптимізація» (максимізація доходу, рентабельність тощо) трансформується в узагальнююче поняття «цінність партнерства» (Value for Money), або VfM-аналіз [5; 6]. Методологія проведення оцінки ефективності (VFM/performance audit methodologies) – це використовуваний набір методів для збору або аналізу даних, при якому зазвичай використовуються як кількісні, так і якісні методи роботи у різних поєднаннях [7].

Невипадковими є тенденції руху до таких, по суті, нестрогих оптимізаційних оцінок та використання якісних критеріїв інтегрального соціально-економічного характеру. Це зумовлено тим, що державно-приватне партнерство, ґрунтуючись на принципах соціальної відповідальності і довіри, є ширшим за відомі стандарти оцінки критеріїв

ефективності. Водночас, цілі ДПП відповідають нормам і положенням цивільно-правових відносин та конкретним механізмам реалізації, таким як концесія і підрядні відносини, інвестиційні проекти і девелопмент, оренда і приватизація тощо. Оцінювання ефективності управління у межах дії таких механізмів послуговується набутим досвідом і напрацьованими стандартами та реалізуються за допомогою управління проектами, бізнес-планування, оцінки нерухомості, інвестиційного аналізу тощо.

Виходячи із вищезазначеного, визначаючи ефективність ДПП, пропонуємо при підготовці, обґрунтуванні і проведенні розрахунків спиратися на міжнародні стандарти VfM-оцінки проектів партнерства з урахуванням вітчизняних умов господарювання. При цьому орієнтуватися більшою мірою слід на державу як ініціатора і найбільш зацікавлену сторону у партнерських відносинах, котра має на меті якісне вирішення соціальних проблем у межах своєї компетентності і відповідальності, тобто своєчасне, доступне і якісне забезпечення населення послугами. У зв'язку із цим, вважаємо за доцільне окреслити низку ключових (маркерних) положень, що складають основу визначення ефективності (рис. 1). Розкриємо їх сутність.

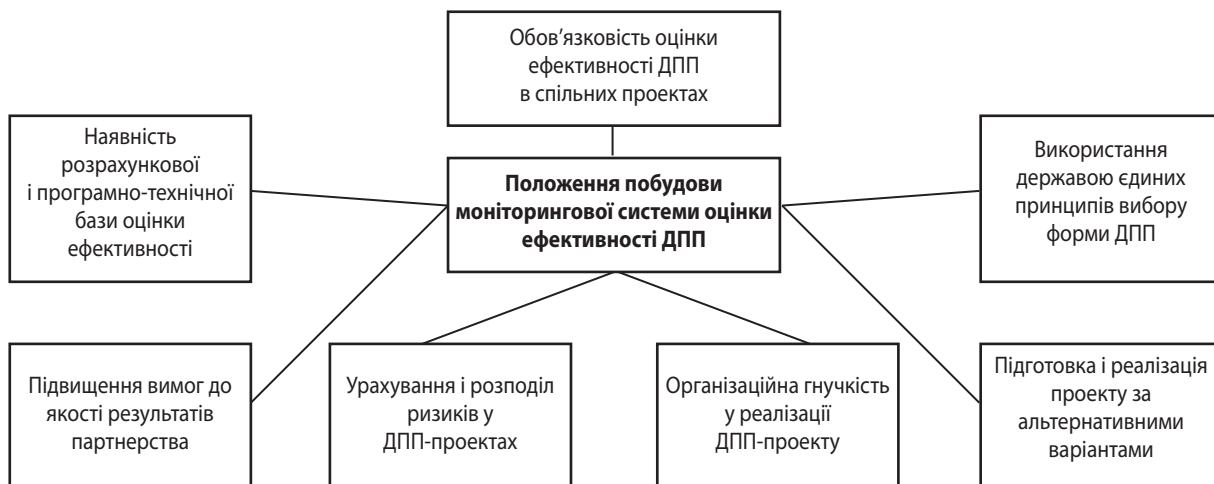


Рис. 1. Ключові (маркерні) положення, що складають основу визначення ефективності

Перше – необхідність обов'язкової оцінки ефективності ДПП стосовно спільних програм і проектів. Це зумовлено тим, що з'являються нові стандарти оцінки ефективності проектів, набагато складніші за традиційні. Доказовість ефективності виступає об'єктивною складовою процесу прийняття правильного рішення та вибору доцільної форми взаємодії ДПП. Протягом усієї тривалості партнерства – від підготовки до закінчення проекту – відповідальність за усі етапи має покладатися на державу, тому державним структурам необхідно активно впроваджувати наявні стандарти оцінки ефективності в технологію партнерства. У вітчизняних умовах господарювання це означає вивчення і освоєння стандартів шляхом розгортання масштабних освітніх програм у системі державних органів влади та подальшого їх застосування чиновниками у практиці ДПП. Тобто слід напрацювати такі знання і досвід оцінювання, щоб вони були вбудованими у професійну

діяльність представників влади, котрі несуть відповідальність за реалізацію ДПП.

Друге – необхідність використання єдиних принципів вибору державою форми взаємодії у партнерському проекті. Вважаємо, що вибір проекту у формі державно-приватного партнерства має відповідати таким принципам: принцип конкурентності; принцип доступності; принцип стабільності і стійкості реалізації проекту; принцип економії трансакційних витрат; принцип захисту умов праці працівників державного сектора у процесі державно-приватного партнерства.

Третє – можливість підготовки і реалізації ДПП за альтернативними варіантами. Це означає альтернативність як при обґрунтуванні вибору типу взаємодії (партнерство, інвестиційний конкурс, пряма державна закупівля тощо), так і в межах уже обраної форми у тому випадку, коли обраним виявився проект ДПП. У нормативних документах ЄС

наголошується, що не повинно бути ніякої упередженості або переваг на користь одного варіанту взаємодії чи однієї схеми партнерського проекту. Вимоги альтернативності слід дотримуватися протягом усього процесу підготовки й реалізації проекту.

Четверте – необхідність організаційної гнучкості у процесі реалізації ДПП-проекту. Сутнісно це означає наявність можливих змін параметрів взаємодії (аж до зміни партнера), котрі мають бути завчасно погоджені сторонами партнерства відповідними умовами угоди, від початку роботи над проектом до його закінчення.

П'яте – необхідність урахування і розподілу ризиків у ДПП-проектах. Наявність цього обов'язкового положення спричинена тим, що дослідження переваг та недоліків ДПП засвідчує наявність критичних зауважень щодо партнерства, які стосуються саме приховування реальної вартості проектів за аргументацією значних ризиків. Тому доцільно акцентувати увагу на тих ризиках, які передаються учаснику із приватного сектора, і тих, які закріплюються за державою. Здебільшого останні належать до сфери врегулювання земельно-майнових проблем та форс-мажорних ситуацій.

Доцільним є урахування ризиків зловживань обома сторонами партнерства, які могли б завдати шкоди погодженим раніше показникам ДПП-проекту. Слід зазначити, що ці ризики здебільшого пов'язані з проблемою довіри учасників партнерських відносин. При цьому мова йде про ступінь довіри бізнесу до держави, оскільки остання, зважаючи на своє виключне положення у суспільній системі (концентрація законодавчих ініціатив та їх реалізація, прийняття рішень стосовно формування бюджетів тощо), є стороною, котра домінує у партнерських відносинах. До того ж поведінкові вектори влади можуть активно змінюватися залежно від політичної кон'юнктури.

У тандемі довіри – держава – бізнес – саме бізнес слід вважати об'єктивнішою стороною партнерських відносин, оскільки він чітко дотримується ринкових законів господарювання. Зважаючи на те, що ринок є динамічною організацією, котра може демонструвати, щонайменше, стрибки цін та зміни у попиті і пропозиції, державі необхідно відслідковувати ці явища, вміти прогнозувати їх та, використовуючи свій соціально-економічний потенціал, віднаходити можливі компенсації задля підтримки стабільності, доступності і якості надаваних населенню послуг.

Важливими для врахування і окреслення шляхів нівелювання негативного впливу ринкових факторів є неринкові фактори ризику, до яких, на нашу думку, належать: стан навколишнього середовища, зміни у державній політиці стосовно виробництва і надання певних суспільних благ (освіта, охорона здоров'я) тощо. Чільне місце у цьому ряді належить довірі, котру розуміють як «очікування, яке виникає у членів співтовариства, з приводу того, що інші його члени будуть поводитися більш-менш передбачувано, чесно і з увагою до потреб оточуючих, погоджуючись з деякими спільними нормами» [8, с. 52]; як «відповідальність, чесність і передбачуваність у взаємовідносинах між економічними агентами» [9]. Трансформації довіри можуть погіршити показники ефективності проекту, послужити поштовхом для включення складного механізму

зміни партнера, форми співпраці, врешті, до закриття проекту. Важко не погодитися з тезою, що «відносини довіри, які існують між людьми, значно полегшують координацію їхніх зусиль і сприяють взаємовигідному співробітництву; ... відсутність довіри між людьми веде до загострення усяких конфліктів ... і, відповідно, перешкоджає ефективному співробітництву, необхідному для швидкого економічного зростання і стійкого суспільного розвитку» [9].

Шосте – необхідність підвищення вимог до якості результатів партнерства, об'єктів виробничої і соціальної інфраструктури як результату партнерських відносин держави і бізнесу, що може зводитися до такого: комфортність у взаємодії державних службовців та їх клієнтів завдяки поліпшенню якості послуг, надаваних населенню; безпека використовуваних матеріалів, їх відповідність стандартам якості для нормального життєзабезпечення населення; комп'ютеризація сервісних служб адміністративних установ. Припускаємо, що подібні вимоги призведуть до підвищенні вартості проектів з будівництва інфраструктурних об'єктів та супроводжуватимуться неоднозначними оцінками фінансових і соціальних результатів. Проте саме ці тенденції є реальністю світової практики, тож їх слід обов'язково брати до уваги. Відповідно до цього і виникли нові підходи до оцінки ефективності типу VfM-оцінки, де мінімізація витрат або максимізація доходів не є першорядними факторами для вибору варіантів форм взаємодії суб'єктів господарювання і параметрів проекту.

Сьоме – необхідність розрахункової і програмно-технічної бази для оцінки ефективності ДПП-проектів. Їх кількісний вимір вимагає використання конкретного розрахункового інструментарію, вибір якого має здійснюватися на основі оперування засобами табличного відображення й обробки даних (типу Excel) та інших програмних комплексів. У широкому розумінні це є цілеспрямованою адаптацією прийомів і програмно-технічних засобів аналізу і бізнес-планування.

Оскільки партнерські проекти характеризуються тривалістю у часі, масштабністю обсягів виконуваних робіт, ієрархічністю цілей і критеріїв управління, то для визначення загальної ефективності проектів ДПП вважаємо за необхідне використання поглибленого, моніторингового підходу. Моніторинг процесу ДПП-проектів і постійного його регулювання є доцільним як з точки зору динаміки досягнення головних цілей партнерства, так і з позицій критеріїв ефективності проекту по стадіях його реалізації.

Зміст процесу оцінки ефективності проекту з використанням моніторингу умов партнерства полягає у фрагментації життєвого циклу проекту за стадіями, визначення відповідних до стадій проміжних цілей, попередньої оцінки досягнутих результатів за їх відповідності цілям і умовам проекту. За описаним алгоритмом нами пропонується увесь цикл реалізації проекту фрагментувати за такими стадіями і відповідними їм цілями:

1. Стадія підготовки проекту, що передбачає вибір та погодження попередніх умов партнерства з урахуванням інтересів партнерів, можливих ризиків негативного впливу зовнішнього середовища, правил перегляду умов партнерства. Показником ефективності на цій стадії є погодження прогноз-



- них умов реалізації проекту, які визначають можливі відхилення запланованих показників у межах задоволення інтересів партнерів, їх ресурсних та функціональних можливостей нівелювати ризики, що виникають.
2. Стадія будівництва має метою створення об'єкта партнерської угоди, оцінку результатів його функціонування з позицій задоволення запитів споживачів та очікуваних вигод партнерів, необхідності коригування попередніх умов. Показником ефективності на цій стадії є визнаний кожним партнером ступінь відповідності отриманих вигод очікуваним результатам, дотримання встановлених меж відхилень.
  3. Стадія експлуатаційного періоду пов'язана з визначенням інструментів та методів коригуючого впливу на умови партнерства з метою забезпечення позитивної динаміки результатів партнерства, що досягається регулярною оцінкою рівня відповідності отриманих результатів визначеним цілям та вибором коригуючих рішень. Показником

ефективності на цій стадії є динаміка відхилень отриманих результатів від очікуваних; вибір інструментів коригування, зміна умов партнерства та його форми, що забезпечували б підсилення позитивного ефекту або нівелювали негативний.

4. Стадія підготовки нового проекту передбачає зміни в організації і структурі проекту, оптимізації співвідношення витрат та вигод. Показником ефективності на цій стадії є набутий досвід, розрахунки, пропозиції щодо забезпечення обґрунтованого продовження експлуатації об'єкта, вдосконалення схеми управління, модернізації, підготовки нових проектів.

Послідовність формування, контролю і коригувань умов партнерства й оцінок його ефективності за основними стадіями проекту наведена у табл. 1.

Очевидно, що за тривалістю цих періодів превалює період експлуатації об'єкта партнерства, що зацікавлює увагу засобів моніторингу на інформаційно-аналітичному і розрахунковому забезпеченні стадій саме цього періоду. Оскільки табл. 1. носить суто теоретичний характер, то ви-

Таблиця 1

Моніторинг умов партнерства й оцінок ефективності за основними стадіями проекту

Стадія підготовки партнерського проекту	Стадія будівництва	Стадія експлуатаційного періоду	Постпроектний період
<i>Умови партнерства</i>			
Вибір та погодження: <ul style="list-style-type: none"> <li>умов партнерства з урахуванням інтересів учасників, прогнозу параметрів зовнішнього середовища, можливих ризиків, позитивних та негативних факторів впливу тощо;</li> <li>правил перегляду умов партнерства, параметрів проекту, зміни форм взаємодій і складу партнерів.</li> </ul>	Підсумки реалізації планів стадії будівництва: <ul style="list-style-type: none"> <li>досягнені показники об'єкта партнерства та відповідність послуг запитам споживачів;</li> <li>аналіз відхилень від планів;</li> <li>рішення з коригування умов партнерства в т. ч. з урахуванням змін у прогнозах параметрів зовнішнього середовища, ризиків і факторів впливу змін інтересів учасників партнерства.</li> </ul>	Контроль і регулювання реалізації проекту в період експлуатації об'єкта партнерства: <ul style="list-style-type: none"> <li>оцінка динаміки показників проекту, регулярна оцінка рівня досягнення цілей партнерства;</li> <li>коригуючі рішення в рамках угоди про партнерство з урахуванням поточних змін зовнішнього середовища проекту, позиції учасників тощо;</li> <li>можливі варіанти зміни форм взаємодій і/або партнерів.</li> </ul>	Підготовка нового проекту: <ul style="list-style-type: none"> <li>обґрунтування форм і умов продовження експлуатації або модернізації об'єкта партнерства (форм взаємодій, схеми управління, обсягів і структури витрат та доходів для залучених приватних структур тощо).</li> </ul>
<i>Ефективність проекту (моніторинг ефективності)</i>			
Попередня оцінка: <ul style="list-style-type: none"> <li>варіантні розрахунки оцінок ефективності для учасників проекту (для стадій будівництва і експлуатації) за погодженими параметрами проекту і з урахуванням прогнозів зовнішнього середовища;</li> <li>встановлення меж можливих змін умов партнерства.</li> </ul>	Проміжна оцінка: <ul style="list-style-type: none"> <li>аналіз досягнутих результатів на стадії будівництва;</li> <li>варіантні оцінки очікуваної ефективності на стадії експлуатації (з урахуванням коригувань за підсумками стадії будівництва);</li> <li>встановлення меж можливих відхилень та засобів їх дотримання.</li> </ul>	Регулярні оцінки (в діалозі): <ul style="list-style-type: none"> <li>аналіз поточних результатів та досягнутих показників ефективності;</li> <li>визначення причин відхилень від очікуваних показників ефективності, факторів впливу, шляхів і варіантів коригування за умов досягнення мети партнерства і з урахуванням можливих змін у формах взаємодії та складу партнерів.</li> </ul>	Оцінка нового проекту: <ul style="list-style-type: none"> <li>аналіз досягнутих результатів в частині ефективності;</li> <li>варіантні оцінки для постпроектного періоду, підготовка пропозицій з організації робіт у постпроектний період.</li> </ul>

значення реальних даних і їх критичних значень для прийняття управлінських рішень з відповідними їм алгоритмами інструментальних важелів виступає завданням наступних етапів моніторингу та регулювання ефективності ДПП-проектів.

З огляду на кількість підготовлених і реалізованих проектів, запропоноване визначення і регулювання ефективності ДПП дозволить державному власникові використовувати узагальнений досвід взаємодії з приватним бізнесом, удосконалювати систему моніторингу стану і динаміки партнерських відносин. До системи моніторингу можливе включення також інших ознак, наприклад, соціально-культурного характеру.

**Висновок.** Отже, зроблений нами наголос на винятковій ініціативній ролі держави у партнерстві, її управлінській функції засвідчує, що переважальним показником досягнення ДПП-проектом ефективності є відповідність його значень умовам реалізації державою кінцевих цілей партнерства, тобто, по суті, це є дотриманням пріоритетів загальнодержавних цілей і політики, підпорядкованої суспільним інтересам. Визначення ефективності має базуватися на таких положеннях: обов'язкова оцінка ефективності ДПП стосовно спільних програм і проектів; використання єдиних принципів вибору державою форми взаємодії у партнерському проекті; підготовка і реалізація ДПП за альтернативними варіантами; організаційна гнучкість у процесі реалізації ДПП-проекту; урахування і розподіл ризиків у ДПП-проектах; підвищення вимог до якості результатів партнерства; наявність розрахункової і програмно-технічної бази для оцінки ефективності ДПП-проектів.

Вирішення проблеми розвитку партнерства пов'язують зі створенням системи стандартів. Цей підхід розширює традиційні підходи і вимагає модифікації інструментів оцінки ефективності ДПП-проектів у напрямі регулярного й різноманітного аналітичного діалогу користувача з боку держзамовника, пошуку й оцінки можливих рішень у взаємодії із приватним сектором, включаючи коригування параметрів і умов партнерства аж до зміни форм взаємодії та закриття проекту.

У зв'язку з цим нагальним є завдання створення системи моніторингу, що діє протягом усього довготривалого життєвого циклу партнерського проекту: від його підготовки до завершення. Регулярна й активна оцінка ефективності у результаті дозволить виявити шляхів її забезпечення на тому рівні, що задовольняє кожного з учасників партнерства – державу і бізнес.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Going global. The world of public private partnerships [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cbi.org.uk/pdf/goingglobal0707.pdf>
2. Бодров В. Г. Державне регулювання економіки та економічна політика : навчальний посібник / В. Г. Бодров, О. М. Сафорова, Н. І. Балдич. – К. : Академвидав, 2010. – 520 с.

3. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.

4. Эффективность государственного управления / Общ. ред. С. А. Батчикова и С. Ю. Глазьева. – М. : Консалтбанкир, 1998. – 846 с.

5. Quantitative Assessment User Guide (Value for Money Assessment) : Report of HM Treasury [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.hm-treasury.gov.uk](http://www.hm-treasury.gov.uk)

6. Value for Money Assessment Guidance : Report of HM Treasury [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.hm-treasury.gov.uk](http://www.hm-treasury.gov.uk)

7. Макет Русско-английского терминологического словаря соответствий по вопросам государственного аудита [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ksp39.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=112:gloss&catid=40:posnovy&Itemid=87](http://ksp39.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=112:gloss&catid=40:posnovy&Itemid=87)

8. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и пути к процветанию / Ф. Фукуяма. – М. : Ермак, 1995. – 730 с.

9. Власов Ф. Б. Социальный капитал и социальная рента цивилизованных межгосударственных институтов взаимодействия / Ф. Б. Власов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.plproject.ru/download/plproject04-02.pdf>

## REFERENCES

Bodrov, V. H., Safronova, O. M., and Baldych, N. I. Derzhavne rehuliuвання ekonomiky ta ekonomichna polityka [State regulation of the economy and economic policy]. Kyiv: Akademvydav, 2010.

Effektivnost gosudarstvennogo upravleniia [Government effectiveness]. Moscow: Konsalbankir, 1998.

Fukuiama, F. Doverie: sotsialnye dobrodeteli i puti k protsvetaniiu [Trust: The Social Virtues and the path to prosperity]. Moscow: Ermak, 1995.

"Going global. The world of public private partnerships" <http://www.cbi.org.uk/pdf/goingglobal0707.pdf>

"Maket Russko-angliyskogo terminologicheskogo slovaria sootvetstviyu po voprosam gosudarstvennogo audita" [Layout Russian-English dictionary correspondences terminology for state audit]. [http://ksp39.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=112:gloss&catid=40:posnovy&Itemid=87](http://ksp39.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=112:gloss&catid=40:posnovy&Itemid=87)

"Quantitative Assessment User Guide (Value for Money Assessment) : Report of HM Treasury" <http://www.hm-treasury.gov.uk>

Rayzberg, B. A., Lozovskiy, L. Sh., and Starodubtseva, E. B. Sovremennyy ekonomicheskii slovar [Modern Dictionary of Economics]. Moscow: INFRA-M, 1999.

"Value for Money Assessment Guidance : Report of HM Treasury" <http://www.hm-treasury.gov.uk>

Vlasov, F. B. "Sotsialnyy kapital i sotsialnaia renta tsivilizovannykh mezhgosudarstvennykh institutov vzaimodeystviia" [Social capital and social rents civilized international institutions interaction]. <http://www.plproject.ru/download/plproject04-02.pdf>

## ЕТИМОЛОГІЯ ПОНЯТТЯ «INSTITUTION» ТА ЕВОЛЮЦІЯ ЙОГО ЗМІСТОВОЇ СУТНОСТІ В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ НА ПРИКЛАДІ СОТ

© 2015 ШОЛОМ А. С., БЕРЕНДА С. В.

УДК 339.52: 330.341.2

Шолом А. С., Беренда С. В.

### Етимологія поняття «institution» та еволюція його змістової сутності в економічних дослідженнях на прикладі СОТ

«Інститут», «інституція», «соціальний інститут» – це не тільки одне з найпопулярніших понять в сучасних суспільних науках, що визначається панівним в них напрямком – інституціоналізмом, але й найменш визначене. Це призводить до того, що сутність поняття вихолощується й узагальнюється, створюючи прецедент для того, щоб «інститутами» чи «інституціями» можна було б назвати практично що завгодно. Сутність цього поняття різна не тільки в економіці і юриспруденції, психології і соціології, а й усередині однієї дисципліни. Розуміння цього ключового для інституціоналізму поняття ускладнює ще й те, що сьогодні воно все частіше використовується у пресі, перетворюючись на «інституційну пастку». Однак за умови визначення ключових понять в інституціоналізмі є можливість стати загальною філософією дисципліною – економічною «Теорією всього». У статті розглядається двоїста сутність СОТ, яка визначає правила гри у міжнародній торгівлі, але не може повністю відповідати за стратегію своїх членів-гравців. З одного боку, СОТ – це інституція, яка складається з міжнародних цивільних службовців, з іншого – організація, до складу якої входять країни-члени. Метою статті є розгляд вітчизняних традицій з використання термінів «інститут» та «інституція» та вивчення етимології поняття «institution» на основі еволюції його змісту в економічних дослідженнях задля його правильної інтерпретації на прикладі СОТ.

**Ключові слова:** інститут, інституція, institution, інституціоналізм, СОТ

**Бібл.:** 23

**Шолом Аліна Сергіївна** – здобувач, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

**Email:** alina.scholom@yandex.ua

**Беренда Сергій Васильович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

**Email:** emc2@ukr.net

УДК 339.52: 330.341.2

UDC 339.52: 330.341.2

### Шолом А. С., Беренда С. В. Этимология понятия «institution» и эволюция его содержательной сущности в экономических исследованиях на примере ВТО

«Институт», «институция», «социальный институт» – это не только одно из самых популярных понятий в современных общественных науках, которое определяется господствующим в них направлением – институционализмом, но и наименее определенное. Это приводит к тому, что сущность понятия ускользает и обобщается, создавая прецедент для того, чтобы «институтами» или «институциями» можно было бы назвать практически что угодно. Сущность этого понятия различна не только в экономике и юриспруденции, психологии и социологии, но и внутри одной дисциплины. Понимание этого ключевого для институционализма понятия усложняет еще и то, что сегодня оно все чаще используется в прессе, само превращаясь в «институциональную ловушку». Тем не менее, при условии определения ключевых понятий у институционализма есть возможность стать общей философией дисциплины – экономической «Теорией всего». В статье рассматривается двойственная сущность ВТО, которая определяет правила игры в международной торговле, но не может полностью отвечать за стратегию своих членов-игроков. С одной стороны, ВТО – это ин, которая состоит из международных гражданских служащих, с другой – организация, в состав которой входят страны-члены. Целью статьи является рассмотрение отечественных традиций по использованию терминов «институт» и «институция» и изучение этимологии понятия «institution» на основе эволюции его содержания в экономических исследованиях для его правильной интерпретации на примере ВТО.

**Ключевые слова:** институт, институция, institution, институционализм, ВТО.

**Библ.:** 23

**Шолом Алина Сергеевна** – соискатель, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

**Email:** alina.scholom@yandex.ua

### Sholom A. S., Berenda S. V. Etymology of the Term "Institution" and Evolution of Its Meaning in Economic Studies Using the Example of the WTO

"Institution", or "social institution", is not only one of the most popular terms in contemporary social sciences, which is determined by the scientific trend which dominates them, namely institutionalism, but also the least defined one. This results in the essence of the term becoming evasive and generalized, which creates a precedent for referring to virtually anything as an "institution". The essence of this term varies not only in economics and law, psychology and sociology, but also within one discipline. Understanding of this term which is of critical importance for institutionalism is further complicated by its being increasingly frequently used in the press and thus turning into an "institutional trap". Nevertheless, provided that the key terms are defined, institutionalism has a chance of becoming a common philosophy of the discipline – the economic "Theory of Everything". The article discusses the dual essence of the WTO which establishes the rules of play in the international trade but cannot be fully responsible for the strategy of its participating players. On the one hand, the WTO is an institution consisting of international civil servants, while on the other hand, it is an organization comprised of member countries. The aim of the article is to consider the national tradition of using the term "institution" and to study the etymology of the term on the basis of the evolution of its essence in economic studies for its correct interpretation using the example of the WTO.

**Keywords:** institution, institutionalism, WTO

**Bibl.:** 23.

**Sholom Alina S.** – Applicant, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

**Email:** alina.scholom@yandex.ua

**Berenda Serhiy V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of International Economic Relations,

**Беренда Сергей Васильевич** – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

Email: emc2@ukr.net

V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Email: emc2@ukr.net

**Вступ.** Створення 20 років тому Світової організації торгівлі (СОТ) на основі Генеральної угоди з торгівлі та тарифів (ГАТТ) свідчить про значний історичний дискурс, на базі якого регулюється сучасна міжнародна торгівля на глобальному рівні. Логічним наслідком глобалізації стала деперсоніфікація економічних і політичних відносин. Саме з цією ознакою сучасності пов'язаний розквіт інституціоналізму як міждисциплінарного напрямку, який відходить від ідеалізування раціональності окремого індивіда та визнає, що економічний суб'єкт «... невидимою рукою направляється до цілі, що зовсім не входила в його наміри», як про це писав у своїх працях А. Сміт, проте, не тільки ринком, але й іншими конструктами, як на національному, так і на міжнародному рівні.

Міждержавні, або навіть наднаціональні, організації є саме такими конструктами, які формують або виступають провайдерами правил гри у міжнародному середовищі, визначаючи стратегію держав-членів. Провідною міжнародною організацією у торгівельній сфері є СОТ. В англійській традиції існує два підходи до визначення сутності СОТ. У першому випадку її характеризують поняттям «organization», підкреслюючи роль країн-членів, у другому – складним для перекладу терміном «institution». Причому якщо на офіційному сайті СОТ [1] ці терміни вживаються у побутовому значенні, тобто в якості синонімів, то в наукових публікаціях вчених, які займаються дослідженням історії СОТ, підкреслюється двоїста природа СОТ та надається її інституційна та організаційна структура у норвільській традиції.

Отже, правильне розуміння СОТ ґрунтується на відокремленні категорій «organization» та «institution». Якщо перше не викликає ніяких суперечок, то місце другого як засадничого поняття міждисциплінарного інституціоналізму зумовило проблеми не тільки з визначенням його змістового наповнення, але й перекладом на українську мову, що призвело до появи у вітчизняній науці двох термінів – «інститут» та «інституція», навколо сутності яких і точиться дискусія серед вітчизняних вчених. Невизначеність основного терміну приводить до контекстуального розуміння кожного з понять, необхідності надання їх авторського розуміння у всіх роботах у рамках інституціонального аналізу та повній плутанині у публіцистиці та риториці державних діячів, що, у свою чергу, уповільнює подальший розвиток інституціональної теорії та ставить під сумнів результати інституціонального аналізу. Натомість в англійській традиції є тільки одне поняття «institution», зміст саме якого, а також його співвідношення з терміном «organization» (тобто «організація»), і обговорюється в наукових колах та актуалізує наше дослідження. У нашій статті ми спробуємо з'ясувати, чи лежить дихотомна природа СОТ в основі цього поділу?

**Метою** статті є розгляд вітчизняних традицій з використання термінів «інститут» та «інституція» та вивчен-

ня етимології поняття «institution» і еволюції його змісту в економічних дослідженнях задля його правильної інтерпретації на прикладі СОТ.

Інституціональний підхід ґрунтується на працях таких зарубіжних вчених, як: Т. Веблен, Дж. Коммонс, К. Ейрс, У. Гамільтон, Д. Норт, Дж. Ходжсон, Т. Егертсон, Е. Фуруботн та Р. Ріхтер. Серед вітчизняних вчених, які займалися проблемою розмежування понять «інститут» та «інституція» і пошуком його змісту, провідними є такі: О. Фролов, Д. Іншаков, Е. Майбурда, С. Несінова, Ю. Ушаповський, Т. Лозинська, О. Мазур та інші.

Погляди вітчизняних вчених на співвідношення термінів «інститут» та «інституція» можна умовно поділити на три групи:

1. Синонімізація понять «інститут» та «інституція», що означає тотожність їх внутрішнього змісту та можливість використання усіх похідних від них прикметників (інституційний, інституціональний, інститутський).
2. Визначення різного змістового наповнення понять «інститут» та «інституція» та закріплення за кожним іменником свого похідного прикметника – «інституціональний» та «інституційний» відповідно. Е. М. Майбурда [2] та С. В. Несінова [3] стоять саме на цій позиції, остання підкреслює, що «... поняття «інститут» та «інституція» не тотожні – вони співвідносяться як частка і ціле, оскільки інституції не завжди можуть бути трансформовані в інститути, але при цьому будуть існувати в суспільстві». Вже таке визначення вказує на плутанину понять, оскільки залишається незрозумілим, що є часткою, а що цілим.
3. Використання лише одного терміну «інституція» [4] або «інститут» [5] у всіх значеннях та тільки одного прикметника, який є похідним від нього. Зокрема, Т. М. Лозинська обстоює використання терміну «інститут», «під яким слід розуміти складну суспільну форму людської взаємодії, що ґрунтується на сукупності формальних і неформальних обмежень, механізмах дотримання встановлених норм і правил і відповідній структурно-організаційній основі».

Перший підхід можна вважати найменш суперечливим, однак, як влучно зазначили О. Іншаков та Д. Фролов, «у науковій мові не може бути синонімів». Саме це і відрізняє її від мови побутової, для якої характерна образність та метафоричність. Наявність двох ключових понять, між якими немає розбіжностей, нічого не привносить до розвитку інституціоналізму, а навпаки гальмує його, зосереджуючи увагу дослідників на пошуку раніше не знайдених відмінностей [6]. Що стосується підходу, популяризованого О. Іншаковим та Д. Фроловим, то термін «institute» («інститут» у їх перекладі), на який ці дослідники вказу-



ють, не використовується як іменник у жодному англійському дослідженні інституціоналістів. Тому розмежування інституцій як правил, та інституцій, як їх структурно-функціонального оформлення, не може ґрунтуватись на англійській традиції.

Отже, з огляду на зарубіжні дослідження, в яких доки вживається тільки термін «institution», в українській мові правомірним є вживання тільки одного поняття – «інституту» чи «інституція». В останньому дослідженні, присвяченому цій проблемі, Т. М. Лозинська апелює до практики слововживання терміну «інститут» в українській мові. Вона вказує, що на відміну від англійської мови термін «інститут» має більш широкий вжиток, і виділяє 4 його значення [5]:

- навчальний заклад;
- структурний підрозділ;
- наукова установа;
- соціальна модель забезпечення певної функціональної взаємодії людей.

Саме останнє значення Т. М. Лозинська вважає за подібне до уявлень Д. Норта з тією різницею, що останній вирішив розділити правила та їх організаційне оформлення – інституції та інституційні одиниці. Однак слід зазначити, що праця Д. Норта [6] присвячена відокремленню «institution» від організацій, а не інституційних одиниць. Термін «інституційна одиниця» (institutional unit) «Institutions, institutional change and economic performance» Д. Норта не зустрічається зовсім, натомість зустрічаємо поняття «інституційне середовище» (institutional framework), «інституційна матриця» (institutional matrix), «інституційна структура» (institutional structure), «інституційна інфраструктура» (institutional infrastructure), «інституційна побудова» (institutional makeup), «інституційні обмеження» (institutional constraints). Ці терміни у Д. Норта не мають ніякого відношення до організацій як сукупності гравців, а являють собою різні рівні інституціоналізації, тому за допомогою його праці важко обґрунтувати доцільність самого терміну «інститут». Що ж до практики слововживання, то вона не може слугувати основою формування наукової мови, а без однозначного визначення ключових категорій немає розвитку наукового напрямку. Для того щоб розібратися в тому, який переклад є більш правильним, звернемося до етимології терміну «institution» та еволюції поглядів на його сутність у зарубіжних і вітчизняних вчених.

Наріжне поняття інституціоналізму «institution» походить від латинського «institutio» і прийшло в англійську мову зі старофранцузького на початку XVIII століття. Його первинне значення зводилося до товариства або організації, створеної для релігійних, освітніх, соціальних або інших подібних цілей [8]. Латинське слово «institutio» утворено від дієслова «instituere» (встановлювати, організувати, утворювати, виховувати) і означало:

- пристрій, організацію, заведений порядок, встановлення, установу;
- звичай, традицію;
- принцип, основоположення;
- почин, підприємство, намір, рішення, план;
- створену річ, творіння [8].

Саме «Інституціями» називався підручник з давньоримського права Гая, в якому було відображено усю гаму відносин між людьми, прийнятих у суспільстві. У VI столітті, за наказом імператора Юстиніана Трібоніаном та його учнями на основі «Інституцій» різних авторів, було складено «Інституції Юстиніана» у чотирьох книгах, які не тільки були підручником з римського права для студентів першого курсу, але й мали безпосередню юридичну силу. Отже, у латинській мові одне й те ж саме слово «institutio» (у множині «institutions») використовувалося як для позначення сукупності неформальних правил («Інституції» Гая), так і для формальних («Інституції Юстиніана»), що суперечить поглядам представників другого підходу, які вважають за потрібне паралельне існування двох термінів – «інститут» та «інституція».

Паралельно з багатозначним терміном «institutio» у латинській мові існує інше деривативне від дієслова «instituere» поняття – «institutum», яке згідно з «Великим латинсько-російським словником» І. Х. Дворецького є повністю синонімічним до нього [9]. Однак в англійську мову різні значення цих термінів приходять поступово. У XIII – XIV ст. вона переймає дієслово «institute» у його сучасному значенні. Форма іменника, що з'явилася у даного дієслова на початку XIX ст., пов'язана з інфінітивом дієприкметника, утвореного від дієслова «instituere» – «institutum» (заснований, встановлений). Спочатку іменник «institute» в англійській мові означає «коментар, роз'яснення, набір принципів, особливо законодавчих» [8] (наприклад, публікація «The Institutes of the Lawes of England» у 1628 р.), однак сьогодні воно використовується виключно для позначення наукових, освітніх, соціальних спільнот чи організацій, а також будівель, які вони займають, що повністю відповідає українському терміну «інститут» у перших трьох його значеннях [10].

У XVIII ст. в англійську мову приходять похідне від латинського «institutio» поняття «institution», яке поступово набуває два нових сучасних значення, забираючи їх від терміну «institute», який з'явився раніше:

- встановлений закон, практика, традиція;
- процес установи чого-небудь [8].

Отже, у сучасній англійській мові обидва слова можуть використовуватися у значенні організації, проте «institution» – це більш широкий термін, а «institute» позначає науково-дослідний центр чи окрему установу (зокрема як частина університету або більшої організації). Відносно пізніше у слова «institution» з'явилися значення, які і складають сучасну економічну сутність цього терміну. Слова «institute» та «institution» у сучасній англійській мові не є повними синонімами. Філософи, соціологи й економісти-інституціоналісти використовують у своїх роботах виключно поняття «institution» або, для більш точного позначення, «social institution», «economic institution» тощо.

До російської мови слово «інститут» прийшло з французької «institut» на початку XIX ст. для позначення вищого навчального закладу. Згодом французький термін «institution», який означав норми і правила, також було перекладено як «інститут» або «соціальний інститут». Цікаво, що аналогічні слова з латинськими суфіксами -tion та -ion на українську та російську мову перекладаються із

закінченням -ія (revolution – революція, isolation – ізоляція, definition – дефініція) або неоднокоренними термінами (restriction – обмеження, consumption – споживання), або двома способами (action – акція чи дія).

Саме найбільш розповсюджений побутовий вжиток терміну «інститут» як перекладу засадничого для економічного інституціоналізму поняття «institution» посприяв закріпленню у 1970 – 1980 рр. варіанту перекладу російською мовою С. Сорокіної, яка вказує в передумові до праці Т. Веблена «Теорія бездіяльного класу» [11] на наявність двох понять: «інститут» та «інституція» – та їх ніби-то досить умовне розділення в концепціях інституціоналістів. Однак сам Т. Веблен і гадки не мав про наявність двох понять, як і його попередники, розкриваючи зміст тільки одного – «institution». Підхід С. Сорокіної закріпився як традиція і згодом відбився в перекладах праць Т. Еггертсона, Дж. Ходжсона, Е. Фуруботна і Р. Піхтера та інших, в оригіналі присвячених саме інституціям (institutions), а не інститутам (institutes). Дотепер серед російських інституціоналістів прийнято перекладати «institution» як «институт», тобто «інститут» українською, чи паралельно використовувати обидва поняття, розглядаючи одне з них або як більш широке поняття, або таке, що включає формалізовані правила.

У найбільш відомих тлумачних словниках російської мови (Даля, Єфремової, Кузнецова, Ожегова, Ушакова) [12] немає терміну «інституція». Інституціями у Великому енциклопедичному словнику називають елементарні підручники римських юристів, починаючи з Гая, які дають систематичний огляд діючого, в основному, приватного права, а також офіційний звід законів Юстиніана. І тільки в окремих економічних та юридичних словниках вказано значення слова «інституція» як синоніму терміну «інституту».

Подібна ситуація склалася і в українській мові, незважаючи на наявність перекладу І. Дзюби роботи Д. Норта, у назві якій використовується саме термін «інституція» [13]. У «Великому тлумачному словнику сучасної української мови під редакцією В. Т. Буссела [14] слово «інституція» має два значення:

- назва елементарних підручників римського цивільного права;
- установа, заклад, а також частина або підрозділ установи, закладу. Звідси інституційна система – система побудови громадянського кодексу в багатьох країнах, згідно з якою кодекс поділяється на три частини.

«Інститут» в українській мові відповідно до тлумачного словника під редакцією В.Т. Буссела [14] має чотири значення:

- назва деяких вищих навчальних закладів і наукових установ;
- в дореволюційній Росії – закритого типу жіночий середній навчальний заклад для дітей дворян;
- сукупність правових норм у якій-небудь сфері суспільних відносин (інститут шлюбу);
- організована система соціальних ролей, яка є постійним та значним елементом суспільства і зосереджується на основних потребах и функціях людини.

Звідси, згідно з тлумачним словником, інституціональна політика – це заходи та дії, що здійснює держава щодо формування нових, усунення старих та трансформації економічних інститутів. Тобто від слова «інститут» формується під впливом англійського терміну «institutional» прикметник «інституціональний». Однак в українській мові, незважаючи на переважне використання терміну «інститут», на рівні з ним використовується і похідний від іменника «інституція» прикметник «інституційний», що вказує на їх синонімічність у побутовому вжитку.

Якщо спробувати вивести правило для наукового обігу похідних від терміну «institution» українських прикметників, то у більшості випадків від латинських іменників, які закінчуються на -um (institutum) формуються прикметники з -іаль, а на -іо (institution) – з -ій. Оскільки, на нашу думку, більш точним є переклад терміну «institution» як «інституція», то похідним від нього є прикметник «інституційний». Прикметник «інституціональний» може використовуватися виключно як похідний від терміну «інституціоналізм» у словосполученнях на зразок «інституціональна теорія» або «інституціональний аналіз».

Що ж до змістовного наповнення поняття «інституція», то погляди інституціоналістів на тлумачення інституцій, як це відзначив О. Мазур [15], можна поділити на дві категорії:

- 1) комплексно-розширювальний (характерний для «старого» інституціоналізму),
- 2) змістовно-детермінований (популяризація якого відбулася після наукових праць Д. Норта та інших неоінституціоналістів).

Однак дискусія між представниками цих двох напрямів зародилася ще у Давній Греції. Родоначалником інституційної традиції можна назвати Аристотеля, який у своїй багатомній праці «Політика» виділяє 6 форм політичного режиму на підставі кількісного та якісного критерію. На відміну від Платона, Аристотель вважає звичну нам нуклеарну сім'ю основою держави. У «Нікомаховій етиці» та «Політиці» Аристотель відстоює позицію, згідно з якою існують загальні (неписані, природні, незмінні) і приватні (писані, досягнуті за угодою) закони. Аристотель вказує, що «закони, засновані на звичаї, мають більше значення і стосуються більш важливих справ, ніж закони писані». Отже, фактично не погоджуючись з вченням свого вчителя Платона про світ ідей, Аристотель не може прийняти і релятивістське вчення софістів, у яких в цей час поступово починає зароджуватися теорія суспільного договору.

З «Політики» ми дізнаємося, що Лекіфрон (учень Горгія), як і ймовірно інші софісти (наприклад, Фрасімах і Калкілл) вважав, що «закони є угодою і гарантом справедливості у відносинах один з одним», тобто встановлюються людьми, які переслідують при цьому свої інтереси, а не даються богами або формуються із загального для всіх народів поняття про справедливість. На сьогоднішній день обидві ці теорії як і раніше існують, хоча більшого поширення набула теорія про те, що інституції – це продукт суспільного договору, оскільки в такому їх прочитанні прихований більший потенціал розвитку [16].

Зокрема Т. Гоббс у своїй знаменитій праці «Левіафан» вважає базові політичні інституції наслідком укладання со-

ціального контракту між людьми. Століттям пізніше йому заперечує Д. Юм у своїй праці «Трактат про людську природу», зазначаючи, що такі інституції, як правосуддя і власність, виникли спонтанно у вигляді побічного продукту соціальних взаємодій. Згодом Е. Дюркгейм під впливом позитивістів О. Конта та Г. Спенсера визначає соціологію як науку про інституції, їх генезис і функціонування.

Однак початковий інтерес до інституцій з боку економістів, як і його відновлення у 1980-х роках, виникає цілком відповідно до теорії про конкурентну боротьбу науково-дослідних програм І. Лакатоса. Панівна на той час неокласична теорія не дозволяла аналізувати поведінку реальних людей у реальному світі, а також вплив перших великих корпорацій на економіку США.

Тому представники німецької історичної школи, а за ними і безпосередньо інституціоналісти, стверджували, що економіку можна зрозуміти тільки на практиці, ґрунтуючись на емпіричному досвіді. Зокрема представник німецької історичної школи М. Вебер практично не відокремлює інститут (*institute*) від організації, зазначаючи його примусовість і «зовнішність» по відношенню до індивіда нарівні з його рутинним характером, передбачаючи пізніше розуміння «соціального інституту».

Уперше термін «*institution*», тобто інституція, був використаний У. Гамільтоном у 1918 р. на сторінках журналу «*The American Economic Review*». Він дає таке тлумачення цього поняття: «...інституція – це мовний символ для ліпшого опису групи суспільних звичаїв. Вони означають переважний та постійний спосіб мислення, який став звичкою для групи або звичаєм для народу... Інституції встановлюють межі та форми людської діяльності. Світ звичаїв та звичок, до якого ми пристосовуємо наше життя, являє собою переплетення та безперервну тканину інститутів». Він вважає, що інституції відіграють роль фіксаторів установлених традицій, процедур і віддзеркалюють загальну домовленість й узгодженість у суспільстві. До них У. Гамільтон відносить профспілки, державу, світ традицій, звичок, обрядів, тощо [17].

Однак інституціоналізм в економіці починається з Т. Веблена. Він розуміє під інституціями «поширений образ думки в тому, що стосується відносин між суспільством і особистістю». Послідовник «старого» інституціоналізму Дж. Коммонс ще у 1934 р. вказує на наявність різних підходів з визначення інституцій. Зокрема він пише: «Мені здається, що інституція подібна будівлі, каркас якої зроблений з законів і правил, а індивіди є мешканцями цього будинку. А іноді мені здається, що інституція – це сама поведінка мешканців» [18]. У 1944 р. К. Ейрс у своїй праці «Історія економічного прогресу» зазначає, що немає слова, яке б вживалося частіше чи було більш невизначеним, і ратував за винахід нового наукового терміну [19]. Через більш ніж півстоліття неінституціоналісти так і не визначилися зі змістом цього поняття, як напишуть з цього приводу Е. Фуруботн і Р. Ріхтер у своїй фундаментальній праці, «кожний використовує його [поняття «інституції»] з тим більшою легкістю, чим менше, що саме вони означають» [20]. Сучасні неінституціоналісти розділяються на дві течії: перші розглядають інституції як правила за Д. Нортом (або В. Хофелдом,

який описував інституції як правила ще у 1913 р. [21]), другі – як рівноваги за Т. Вебленом. У роботах сучасних послідовників «старого» інституціоналізму, наприклад, Дж. Ходжсона, до інституцій включають тільки такі норми, яких дотримується суспільство. Е. Шоттер доповнює, що «... інституції – це властивості рівноважного стану гри. Нам важливий не зміст правил, а те, як їх виконують гравці» [22].

Однак найбільшою популярністю серед сучасних зарубіжних і вітчизняних вчених набув погляд Д. Норта, який вважає, що «інституції, як і стандартні обмеження, описані економічною теорією, формують можливості, якими володіють члени суспільства. Організації створюються для того, щоб використовувати ці можливості, і в міру свого розвитку організації змінюють інституції». Інституції за Д. Нортом – це правила гри, а не стратегія гравців, яку не можливо вимірити, тому саме цей підхід найбільш вдало підходить для інституційного аналізу діяльності національних установ та міжнародних організацій, зокрема СОТ.

Лектор з торгівельної політики в Гарвардському університеті К. Ван Грасстек, який консультував щодо вступу до СОТ більш ніж 40 країн, присвячує частину 5 («*The organization, the institution and the future*») своєї монографії «Історія та майбутнє Світової організації торгівлі» [23] організаційно-інституційній природі СОТ, що вказує на необхідність розвитку у вітчизняному науковому середовищі дискусії щодо розділення понять «організація» та «інституція», характерного для англомовних дослідників. Наприклад, глава 14 монографії Ван Грасстека отримує назву – «*Leadership of the organization and management of the institution*». Автор вказує, що, з одного боку, СОТ – це інституція, яка складається з міжнародних цивільних службовців, з іншого – організація, до складу якої входять країни-члени. Організаційна половина СОТ відповідає за написання нових правил; інституційна – полегшує проведення переговорів, контролює дотримання встановлених правил, а також сприяє реалізації потенціалу країн-членів, який дає вільний ринок.

У зарубіжній традиції попередницю СОТ – ГАТТ прийнято називати саме інституцією. Саме доробки ГАТТ стали основою СОТ, в якій обидві частини є невід'ємними і визначальними для сучасної багатосторонньої торгівельної системи. Вважається, що інституція підпорядковується організації, тому що СОТ не має своїх інтересів чи волі, окрім тих, що є у країн-членів. Однак інколи інституціональна частина бере більш активну участь у розробці угод, виходячи за рамки покладених на неї повноважень у супроводженні переговорів.

К. Ван Грасстек вказує, що голови комітетів і рад керують організаційною частиною СОТ, в той час як інституцією управляють генеральний директор, його заступник та директори відділів. Якщо розглядати структуру СОТ з позиції розділення її на дві половини, то вона є симетричною, однак деякі ланки можуть перетинатися. Вищим органом організації є Міністерська конференція, яка збирається один раз на два роки, однак поточною роботою займається Генеральна рада. Їй підпорядковується численні ради, комітети та, за необхідності, переговорні та робочі групи,



кожну з яких у порядку черги очолюють представники країн-членів. Відділення інституції віддзеркалюють організаційну структуру, на чолі кожного з них – директор, який звітує безпосередньо перед генеральним директором або одним з його чотирьох заступників.

Деякі підрозділи в інституції СОТ безпосередньо відповідають органу в організації. Наприклад, Відділенню огляду торгівельної політики відповідає Орган огляду торгівельної політики, а Відділення доступу до ринку супроводжує роботу Ради з торгівлі товарами. Інші частини Секретаріату обслуговують всю організацію: Відділення по роботі з персоналом, Перекладу документів та Обробці інформації.

Дві дзеркальні половини СОТ постійно знаходяться у стані динамічного протистояння, оскільки Секретаріат прагне відігравати більш активну роль, ніж того бажають члени. Обидві частини мають приблизно однакову кількість персоналу.

**Висновок.** Отже, еволюція знань про інституціоналізм сформувала в Україні, а також у російськомовному просторі двозначне трактування поняття «institution» – «інституція». Утворення поняття «institution» та його еволюція відбувалась протягом століть та перетинала велику кількість державних кордонів та мов, перш ніж потрапило в Україну.

Сьогодні поступово набуває розповсюдження серед вітчизняних вчених інституціоналізм як напрям, який дозволяє більш глибоко поглянути, а головне – вплинути, на мікро- і макроекономічні процеси і явища.

Задля ліквідації двозначності у термінологічному апараті вважаємо недоцільним вжиток двох термінів «інститут» та «інституція» для перекладу поняття «institution». На основі аналізу етимології поняття та еволюції поглядів на його зміст більш правильним, на нашу думку, є термін «інституція».

Найбільш перспективним для визначення впливу інституцій вважаємо підхід Д. Норта, зокрема для характеристики двоїстої сутності СОТ, яка визначає правила гри у міжнародній торгівлі, але не може повністю відповідати за стратегію своїх членів-гравців. Роль СОТ постійно збільшується, особливо у питаннях нетарифного регулювання та формування порядку денного на ХХІ сторіччя. Подальші дослідження у сфері інституціоналізації міжнародної торгівлі доцільно зосередити на передумовах та історії інституціоналізації міжнародної торгівлі, аналізі впливу двоїстої сутності СОТ на ефективність її політики.

## ЛІТЕРАТУРА

1. World Trade Organization : офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://wto.org>
2. Майбурд Е. М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров / Е. М. Майбурд. – М. : Дело, 2000. – 560 с.
3. Несинова С. В. Правовий інститут: генеза виникнення та перспективи розвитку / С. В. Несинова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Юридичні науки». – 2014. – Т. 1, Вип. 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.lo.kherson.ua/2014/pravo01/part\\_1/02.pdf](http://www.lo.kherson.ua/2014/pravo01/part_1/02.pdf)

4. Ушаповський Ю. Київська економічна школа ХІХ ст. у контексті зародження інституціоналізму / Ю. Ушаповський // Економіка України. – 2012. – № 2. – С. 70 – 79.

5. Лозинська Т. М. До проблеми вживання термінів «інститут» і «інституція» в контексті інституціонального аналізу / Т. М. Лозинська // Бізнес Інформ. – 2014. – № 7. – С. 8 – 13.

6. Іншаков О. В. Інституція – ключ до розуміння економічних інститутів / О. В. Іншаков, Д. П. Фролов // Економічна теорія. – 2011. – № 1. – С. 52 – 62.

7. North D. Institutions, institutional change and economic performance / D. North. – New York : Cambridge University Press, 1990. – 152 p.

8. Online Etymology Dictionary: офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://etymonline.com>

9. Большой латинско-русский словарь : по материалам словаря И. Х. Дворецкого [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://linguaeterna.com/vocabula>

10. Oxford Dictionaries [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oxforddictionaries.com>

11. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен ; [пер. с англ. С. Д. Сорокиной]. – М. : Прогресс, 1984. – 183 с.

12. Коллекция словарей и энциклопедий [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gufo.me>

13. Норт Д. Институції, институційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; [пер. з англ. І. Дзюб]. – К. : Основи, 2000. – 198 с.

14. Великий тлумачний словник сучасної української мови : [з додатками і доповненнями] / Уклад. і голов. ред. В. Т. Буссел. – К.; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.

15. Мазур О. Є. Систематизація підходів до визначення категорії «інститут» / О. Є. Мазур // Економіка розвитку. – 2014. – № 1. – С. 41 – 45 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/o-pdf/ecro\\_2014\\_1\\_9.pdf](http://nbuv.gov.ua/o-pdf/ecro_2014_1_9.pdf)

16. Institutionalism // Britannica [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/289319/institutionalism>

17. Hamilton W. H. The Institutional Approach to Economic Theory / W. H. Hamilton // American Economic Review. – 1919. – No 9. – P. 309 – 318.

18. Commons O. Institutional Economics: Its Place in Political Economy / O. Commons. – New York : McMillan, 1934. – P. 69.

19. Ayeres C. The Theory of Economic Progress / C. Ayeres. – Chapel Hill : University of North Carolina Press [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cas.umkc.edu/econ/Institutional/Readings/Ayres/tep/TEP.html>

20. Фуруботн Э. Институты и экономическая теория / Э. Фуруботн, Р. Рихтер ; [пер. с англ.]. – СПб. : ИД СПбГУ, 2005. – 702 с.

21. Hohfeld W. Some Fundamental Legal Conceptions as Applied in Legal Reasoning / W. Hohfeld // 23 Yale Law Journal. – 1913. – No 16.

22. Schotter A. The Economic Theory of Social Institutions / A. Schotter. – Cambridge University Press, 1981. – P. 155.

23. VanGrasstek C. The History and Future of the World Trade Organization / C. VanGrasstek. – Geneva : WTO, 2013.

## REFERENCES

- Ayeres, C. "The Theory of Economic Progress" <http://cas.umkc.edu/econ/Institutional/Readings/Ayres/tep/TEP.html>



"Bolshoy latinsko-russkiy slovar : po materialam slovaria I. Kh. Dvoret'skogo" [Big Latin-Russian Dictionary: Based on the dictionary I. Kh. Dvoret'sky]. <http://linguaeterna.com/vocabula>

Commons, J. *Institutional Economics: Its Place in Political Economy* New York: McMillan, 1934.

Furubotn, E., and Rikhter, R. *Instituty i ekonomicheskaya teoriya* [Institutions and economic theory]. St. Petersburg: ID SPbGU, 2005.

Hamilton, W. H. "The Institutional Approach to Economic Theory" *American Economic Review*, no. 9 (1919): 309-318.

Hohfeld, W. "Some Fundamental Legal Conceptions as Applied in Legal Reasoning" *23 Yale Law Journal*, no. 16 (1913).

"Institutionalism" *Britannica*. <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/289319/institutionalism>

Inshakov, O. V., and Frolov, D. P. "Instytutsiia - kliuch do rozuminnia ekonomichnykh instytutiv" [Institution - the key to understanding economic institutions]. *Ekonomichna teoriia*, no. 1 (2011): 52-62.

"Kolleksiia slovarey i entsiklopediy" [Collection of dictionaries and encyclopedias]. <http://gufo.me>

Lozyska, T. M. "Do problemy vzhivannia terminiv «instytut» i «instytutsiia» v konteksti instyutsionalnoho analizu" [On the problem of the use of the terms «institution» and «institution» in the context of institutional analysis]. *Biznes Inform*, no. 7 (2014): 8-13.

Mayburd, E. M. *Vvedenie v istoriiu ekonomicheskoy mysli. Ot prorokov do professorov* [Introduction to the history of economic thought. From the prophets to professors]. Moscow: Delo, 2000.

Mazur, O. Ie. "Systematyzatsiia pidkhodiv do vyznachenia katehorii «instytut»" [Systematics approach to the definition

of «institution»]. *Ekonomika rozvytku*. [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/acro\\_2014\\_1\\_9.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/acro_2014_1_9.pdf)

Nort, D. *Institutsii, instyutsiina zmina ta funktsionuvannia ekonomiky* [Institutions, institutional change and economic development]. Kyiv: Osnovy, 2000.

North, D. *Institutions, institutional change and economic performance* New York: Cambridge University Press, 1990.

Nesynova, S. V. "Pravovyi instytut: geneza vynykennia ta perspektyvy rozvytku" [Legal Institute: Genesis emergence and development prospects]. [http://www.lj.kherson.ua/2014/pravo01/part\\_1/02.pdf](http://www.lj.kherson.ua/2014/pravo01/part_1/02.pdf)

"Oxford Dictionaries" <http://oxforddictionaries.com>

Online Etymology Dictionary: ofitsiinyi veb-sait. <http://etymonline.com>

Schotter, A. *The Economic Theory of Social Institutions*: Cambridge University Press, 1981.

Ushchapovskiy, Yu. "Kyivska ekonomichna shkola XIX st. u konteksti zarodzhennia instyutsionalizmu" [Kyiv School of Economics in the nineteenth century. in the context of the birth of institutionalism]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 2 (2012): 70-79.

Velykyi tlumachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy [Great Dictionary of the modern Ukrainian language]. Kyiv: Irpin: Perun, 2005.

Veblen, T. *Teoriia prazdnogo klassa* [Theory of the Leisure Class]. Moscow: Progress, 1984.

VanGrasstek, S. *The History and Future of the World Trade Organization* Geneva: WTO, 2013.

World Trade Organization : ofitsiinyi veb-sait. <http://wto.org>

# МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 339.94

## МОДЕЛІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ РІВНЯ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ТА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 БЛАГУН І. С., ІЛЬЧУК П. Г.

УДК 339.94

Благу́н І. С., Ільчу́к П. Г.

### Моделі взаємозв'язку рівня інтернаціоналізації та фінансових результатів діяльності українських підприємств

Метою статті є перевірка гіпотези, що між рівнем інтернаціоналізації підприємств та їхніми фінансовими результатами діяльності існує тісний взаємозв'язок, а підвищення рівня інтернаціоналізації забезпечує підвищення фінансових результатів. Окремим завданням є побудова моделей регресії, які б з високою достовірністю описували такий взаємозв'язок для підприємств усіх секцій (розділів) економічної діяльності, які здійснюють експортні операції. У статті на основі кореляційно-регресійного аналізу досліджено існування взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та фінансовими результатами діяльності підприємств. За даними усіх публічних акціонерних товариств-експортерів, акції яких котируються на фондових біржах, на основі побудови багатofакторних моделей регресії підтверджено існування усіх типів такого взаємозв'язку. Для підприємств різних секцій (розділів) економічної діяльності побудовано достовірні моделі множинної регресії, які описують вплив рівня інтернаціоналізації на фінансові результати діяльності підприємств. Підтверджено гіпотезу в частині існування взаємозв'язку рівня інтернаціоналізації та фінансових результатів діяльності підприємств та заперечено у частині прямо пропорційної залежності фінансових результатів від рівня інтернаціоналізації підприємств.

**Ключові слова:** інтернаціоналізація, фінансові результати, рівень, взаємозв'язок, підприємство

**Табл.:** 7. **Формул.:** 3. **Бібл.:** 25.

**Благу́н Іван Семенович** – доктор економічних наук, професор, декан, економічний факультет, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаніка (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна) **Email:** blagun@email.ua

**Ільчу́к Павло Григорович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**Email:** ilchukpaul@mail.ru

УДК 339.94

UDC 339.94

### Благу́н І. С., Ільчу́к П. Г. Модели взаимосвязи уровня интернационализации и финансовых результатов деятельности украинских предприятий

Целью статьи является проверка гипотезы, что между уровнем интернационализации предприятий и финансовыми результатами их деятельности существует тесная взаимосвязь, а повышение уровня интернационализации обеспечивает повышение финансовых результатов. Отдельной задачей является построение моделей регрессии, которые с высокой достоверностью описывают такую взаимосвязь для предприятий всех секций (разделов) экономической деятельности, осуществляющих экспортные операции. В статье на основе корреляционно-регрессионного анализа исследовано существование взаимосвязи между уровнем интернационализации и финансовыми результатами деятельности предприятий. По данным всех публичных акционерных обществ-экспортеров, акции которых котируются на фондовых биржах, на основе построения многофакторных моделей регрессии подтверждено существование всех типов такой взаимосвязи. Для предприятий различных секций (разделов) экономической деятельности построены достоверные модели множественной регрессии, описывающие влияние уровня интернационализации на финансовые результаты деятельности предприятий. Подтверждена гипотеза в части существования взаимосвязи уровня интернационализации и финансовых результатов деятельности предприятий и опровергнута в части прямо пропорциональной зависимости финансовых результатов от уровня интернационализации предприятий.

**Ключевые слова:** интернационализация, финансовые результаты, уровень, взаимосвязь, предприятие

**Табл.:** 7. **Формул.:** 3. **Библ.:** 25.

### Blagun I. S., Ilchuk P. G. Models of Interconnection between the Internationalization Level and Financial Results of Operations of Ukrainian Enterprises

The article aims to test the hypothesis that the internationalization level and financial results of enterprises are closely connected, and a higher internationalization level ensures improved financial results. An individual task consists in construction of regression models which would describe such connection for enterprises from all areas (spheres) of economic activities carrying out export operations, with a high degree of accuracy. The article studies the existence of an interconnection between the internationalization level and financial results of enterprises on the basis of correlation and regression analysis. Data obtained from all public joint stock companies involved in export whose stocks are listed on stock exchanges were utilized to verify the existence of all types of this connection by constructing multifactor regression models. Reliable multiple regression models were constructed for enterprises from various areas (spheres) of economic activities, which describe the effect of the internationalization level on the financial results of operations of the enterprises. The study allowed confirming the hypothesis in terms of the existence of an interconnection between the internationalization level and financial results of operations of enterprises and refuting it in terms of the directly proportional dependence between financial results and the internationalization level of enterprises.

**Keywords:** internationalization, financial results, level, interconnection, enterprise

**Tabl.:** 7. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 25.

**Благун Иван Семенович** – доктор економічних наук, професор, декан, економічний факультет, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаніка (ул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

**Email:** blagun@email.ua

**Ильчук Павел Григорьевич** – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра фінансів, Національний університет «Львівська політехніка» (ул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

**Email:** ilchukpaul@mail.ru

**Постановка проблеми.** В умовах глобалізації та інтернаціоналізації підприємств через встановлення і розвиток ринкових відносин на закордонних ринках великого значення набуває якісне аналізування фінансових результатів діяльності підприємств, які прийняли рішення про інтернаціоналізацію. У сучасних економічних умовах проблеми формування фінансових результатів внаслідок ведення діяльності підприємства на закордонних ринках набувають особливої актуальності. Тому необхідним є поглиблене вивчення функціонального взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та фінансовими результатами діяльності підприємства, виявлення існуючих взаємозв'язків цих параметрів для українських підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Методичні аспекти оцінювання рівня інтернаціоналізації підприємства розроблено І. Ф. Коломійцем та Т. В. Коломієць [6, с. 234 – 235], які стверджують, що доцільно використовувати відносні показники прибутковості закордонної діяльності підприємства, обігу закордонного капіталу, рентабельності продаж за кордоном під час визначення рівня інтернаціоналізації підприємства. Однак І. Ф. Коломієць та Т. В. Коломієць не розглядають функціонального взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та фінансовими результатами діяльності підприємства, зосереджуючи свої дослідження виключно на проблемі оцінювання рівня інтернаціоналізації підприємства.

Окрім дослідження впливу інтернаціоналізації на результати діяльності підприємств загалом та маркетингової діяльності, зокрема, вже здійснено рядом економістів. Так Р. С. Княженко здійснено кореляційно-регресійне аналізування динаміки інтернаціоналізації підприємств машинобудівного комплексу України і розроблено математичну модель взаємозв'язку ключових параметрів, що визначають рівень інтернаціоналізації машинобудівних підприємств [5, с. 39]. Проте результати розрахунків стандартизованих коефіцієнтів дозволили автору зробити висновки, що найбільший вплив на досліджуваний параметр «обсяг експорту» у рівнянні регресії створює чинник «ВВП Російської Федерації», наступний за значимістю чинник – «обсяг світового імпорту продукції машинобудування», найменший вплив у цьому рівнянні регресії робить чинник «обсяг інвестицій в інноваційні технології» [5, с. 40]. Фінансові результати, отримані внаслідок інтернаціоналізації досліджуваних підприємств, Р. С. Княженко не розглядаються.

Ю. В. Руденко на основі використання багатомірних статистичних методів оцінено вплив маркетингових заходів на 20 провідних підприємствах Харківської об-

**Blagun Ivan S.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Dean, Faculty of Economics, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenka, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

**Email:** blagun@email.ua

**Ilchuk Pavlo G.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Finance, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

**Email:** ilchukpaul@mail.ru

ласті на їхню конкурентоспроможність та організаційно-економічні показники їхньої діяльності [8, с. 283 – 290]. Автором доведено, що сукупність робіт щодо прогнозування маркетингових витрат, їхнього планування, організації і координування, регулювання, а також контролю і аналізу ефективності маркетингу в цілому не завжди приводить до прибутковості діяльності підприємств-експортерів [8, с. 288]. Однак дослідження впливу рівня інтернаціоналізації, як ключового показника, який характеризує діяльність підприємства на закордонних ринках, на результати діяльності підприємств у роботі [8] відсутні.

О. Ю. Слабоспицька запропонувала модель комплексного оцінювання ефективності реалізації зовнішньоекономічної стратегії підприємства [9, с. 186 – 192], проте ця модель враховує такі параметри як виробничий процес, інвестиції, інновації, маркетинговий аспект, персонал, ризики і не розглядає параметри ефективності діяльності підприємства на закордонних ринках і їхнього взаємозв'язку з рівнем інтернаціоналізації підприємства.

Залежності між інтернаціоналізацією підприємства та показниками його ефективності проаналізовано у роботі Чі-Мінь Хо, Лі-Мінь Чуань, Чі-Ю Чен [10, с. 453 – 461], які встановили залежність між темпом інтернаціоналізації та ефективністю витрат у вигляді U форми. Інші типи взаємозв'язків між рівнем інтернаціоналізації та її фінансовими результатами ними не проаналізовано.

Отже, на сьогодні невирішеними залишаються питання визначення існуючих різновидів функціонального взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та її фінансовими результатами, доведення практичного існування такого взаємозв'язку за даними українських підприємств, що належать до різних видів економічної діяльності.

**Мета (завдання) статті.** Основною метою написання статті є перевірка гіпотези, що між рівнем інтернаціоналізації підприємств та їхніми фінансовими результатами діяльності існує тісний взаємозв'язок, а підвищення рівня інтернаціоналізації забезпечує підвищення фінансових результатів. Окремим завданням є побудова математичних моделей, які б з високою достовірністю описували такий взаємозв'язок для підприємств у розрізі секцій (розділів) економічної діяльності, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

**Виклад основного матеріалу.** Результати аналізу досліджень взаємозв'язку рівня інтернаціоналізації та фінансових результатів дають змогу виділити сім типів функціональних взаємозв'язків між ними: 1) лінійний позитивний, 2) лінійний негативний, 3) відсутність лінійної залежності, 4) нелінійна крива U, 5) нелінійна обернена крива U; 6) не-

лінійна горизонтальна S-крива, 7) нелінійна обернена горизонтальна S-крива.

Позитивний лінійний функціональний взаємозв'язок показує, що вигоди від інтернаціоналізації є більшими, ніж витрати на її здійснення. Це твердження підтверджується у дослідженні, виконаному А. Бауш та М. Кріст (А. Bausch і М. Krist) [11, с. 335 – 336]. Наявність лінійного негативного функціонального взаємозв'язку є доказом того, що інтернаціоналізація в конкретних національних, галузевих, ринкових (кон'юнктурних) та економічних умовах може призвести до негативних наслідків. Взаємозв'язок – відсутність лінійної залежності – стосується результатів досліджень, які не підтверджують перевагу вигоди від інтернаціоналізації над її витратами. Це означає, що інтернаціоналізація та зростаюча участь підприємств у діяльності на закордонних ринках мають нейтральний вплив на їхні результати діяльності.

Ряд досліджень показують нелінійну квадратичну U-подібну функцію взаємозв'язку, яка дає змогу стверджувати, що на початковому етапі інтернаціоналізації підприємство може отримувати негативні результати діяльності на закордонних ринках. Це пов'язано з відсутністю досвіду, знань і навичок керівників у здійсненні діяльності на закордонних ринках [25, с. 341 – 363]. У пізніших стадіях діяльності на закордонних ринках підприємство починає отримувати позитивні результати діяльності. Вони свідчать про подолання труднощів, пов'язаних з веденням діяльності на закордонних ринках, набуттям необхідного досвіду та навичок діяльності на закордонних ринках, з розробленням відповідної організаційної структури і стратегії діяльності (насамперед, маркетингової) [12, с. 352 – 353; 17, с. 41; 19, с. 582 – 583; 22, с. 68 – 69; 24, с. 502].

Функція нелінійної оберненої кривої U пов'язана зі стратегічним вибором. Компанії, які дотримуються принципів Упсальської теорії інтернаціоналізації (поступової інтернаціоналізації) [4, с. 66], починають свою діяльність на «близьких» закордонних ринках (в географічному, культурному, ментальному, економічному і юридичному сенсі). Як наслідок вдається звести до мінімуму ризики ведення діяльності на закордонних ринках на початковому етапі інтернаціоналізації відповідно до стратегії входу з низьким рівнем інтернаціоналізації (торгівля, що базується на експорті). Позитивні фінансові результати на ранніх стадіях інтернаціоналізації формують конкурентну перевагу підприємства. Підвищення рівня інтернаціоналізації (розширення діяльності у нових країнах, інвестиційні стратегії входу) призводить до зростання витрат на координацію та контроль, які пов'язані із розширенням діяльності. Основною проблемою для керівників підприємств є визначення оптимального рівня інтернаціоналізації – точки, з якої починають зменшуватися отримувані фінансові результати від інтернаціоналізації [15, с. 174 – 178; 17, с. 41; 21, с. 1018 – 1030; 24, с. 502].

Нелінійна (кубична) горизонтальна S-крива була запропонована в 1994 р. Д. Салліваном (D. Sullivan) [23, с. 165 – 187]. Концепція синусоїдальної форми (S-форми) передбачає існування принаймні трьох етапів інтернаціоналізації. На першому етапі інтернаціоналізації підприємство несе значні початкові витрати, пов'язані з формуван-

ням ринкової позиції на закордонних ринках. Другий етап пов'язаний з домінуванням вигод (результатів) над витратами інтернаціоналізації. На третьому етапі підприємства, після отримання позитивних фінансових результатів від діяльності на закордонних ринках, розпочинають діяльність на «нових» географічних ринках, які характеризуються нижчою привабливістю порівняно з ринками першого вибору, а також ускладнюють свою організаційну структуру. [17, с. 41; 20, с. 600 – 601; 22, с. 353; 24, с. 502].

Нелінійна обернена горизонтальна S-крива безпосередньо пов'язана з поняттям S-форми та є удосконаленим варіантом взаємозв'язку у вигляді U-подібної кривої. Інтерпретація перших двох фаз – та ж сама. У третій фазі підприємство вчиться діяти у складному середовищі, удосконалюючи організаційну структуру і стратегію з метою отримання позитивних фінансових результатів [24, с. 502].

З метою визначення необхідного рівня інтернаціоналізації для оптимізації фінансових результатів діяльності підприємства необхідно виконати дослідження, за результатами якого можна зробити висновок щодо наступних питань:

- 1) чи існує тісний взаємозв'язок між рівнем інтернаціоналізації та результатами діяльності підприємства;
- 2) який тип взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та результатами діяльності підприємства;
- 3) за якого рівня інтернаціоналізації підприємство досягає максимальних результатів діяльності.

Для потреб дослідження використано найбільш поширений показник інтернаціоналізації, який базується на обсягах реалізації продукції на закордонних ринках (*FSTS*). Цей показник розраховується як відношення виручки від реалізації продукції за експортними контрактами і виручки від реалізації продукції безпосередньо на закордонних ринках до загальної величини виручки від реалізації продукції підприємства. У фінансових та корпоративних звітах українських підприємств, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, наводиться необхідна інформація для розрахунку цього показника.

З метою підвищення достовірності результатів дослідження під час аналізування впливу рівня інтернаціоналізації на фінансові результати діяльності підприємств було використано 6 видів показників рентабельності: 1) рентабельність реалізації продукції за чистим прибутком (*ROSn*); 2) рентабельність активів за чистим прибутком (*ROAn*); 3) рентабельність власного капіталу за чистим прибутком (*ROEn*); 4) рентабельність реалізації продукції за операційним прибутком (*ROSo*); 5) рентабельність активів за операційним прибутком (*ROAo*); 6) рентабельність власного капіталу за операційним прибутком (*ROEo*); а також показник доданої вартості (*EV*), методика розрахунку та обґрунтування доцільності застосування яких у дослідженнях впливу інтернаціоналізації на діяльність підприємств наведено у [16, с. 272].

Найчастіше під час дослідження взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації підприємств і фінансовими результатами їхньої діяльності використовуються вторинні дані, отримані із публічної звітності підприємств, а також даних звітів органів державної статистики та інших державних органів. Оскільки метою дослідження є отримання



максимально достовірної характеристики взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та фінансовими результатами діяльності українських підприємств, а також використано значну кількість показників ефективності діяльності (зокрема, показник доданої вартості, який розраховується на основі ринкової вартості підприємств), було прийнято рішення щодо аналізування діяльності українських акціонерних товариств, акції яких котируються на українських фондових біржах. Завдяки такому способу формування вибірки досліджуваних підприємства є змога отримати дані фінансової та іншої корпоративної звітності, яка має статус публічної та містить обов'язкові дані щодо операцій підприємств на закордонних ринках, а також до інформації про ринкову капіталізацію підприємств.

Загалом, за даними Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України [7], за станом на 01.01.2014 р. зареєстровано 6943 ПАТ та ВАТ, з яких на українських біржах котируються акції 1303 підприємств. Було опрацьовано дані усіх діючих українських фондових бірж, до яких належать:

- 1) ПАТ «ФОНДОВА БІРЖА «ПЕРСПЕКТИВА» (78,60%)\*;
- 2) ПАТ «ФОНДОВА БІРЖА ПФТС» (16,44%)\*;
- 3) ПрАТ «Придніпровська фондова біржа» (2,04%)\*;
- 4) ПАТ «Українська біржа» (1,35%)\*;
- 5) ПАТ «Київська міжнародна фондова біржа» (1,33%)\*;
- 6) ПАТ «Східно-Європейська фондова біржа» (0,10%)\*;
- 7) ПнАТ «Українська фондова біржа» (0,06%)\*;
- 8) ПрАТ «Українська міжбанківська валютна біржа» (0,04%)\*;
- 9) ПрАТ «Українська міжнародна фондова біржа» (0,02%)\*;
- 6) ПрАТ «ФБ «ІННЕКС» (0,01%)\* [2].

\* відсоток обсягу виконаних біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі в Україні у січні – листопаді 2014 р.

Для дослідження взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та фінансовими результатами діяльності українських підприємств була сформована вибірка з 307 українських акціонерних товариств, які, за даними [1; 7], у 2013 р. здійснювали зовнішньоекономічну діяльність.

Для усіх аналізованих підприємств було опрацьовано дані фінансової та іншої корпоративної звітності за 2011 – 2013 рр., що дозволило отримати вторинні дані як щодо інтернаціоналізації, так і щодо фінансових результатів діяльності.

Також аналізовані підприємства було згруповано за секціями (розділами) економічної діяльності відповідно до Класифікатора видів економічної діяльності в Україні, затвердженого Наказом Держспоживстандарту України «Про затвердження Національного класифікатора України. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010» від 29.11.2010 р. №530 [3].

З метою підвищення достовірності результатів дослідження, а також у зв'язку з переважною відсутністю інформації у корпоративних звітах інформації щодо зовнішньоекономічної діяльності підприємств секцій Н «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність», К «Фінансова та страхова діяльність», Л «Операції з нерухомим майном», МС «Інша професійна, наукова та технічна діяльність» та Н «Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування», а також специфікою їхньої продукції і маркетингової діяльності, було прийнято рішення про відкидання даних спостережень із вибірки дослідження.

Таким чином, остаточна вибірка дослідження становить 289 підприємств, які були згруповані згідно з [3] та на основі класифікацій, наведених у [3], за видами економічної діяльності у розрізі: 1) секцій (розділів) (табл. 1); 2) галузей економіки (табл. 2).

Оскільки було опрацьовано дані підприємств за 2011 – 2013 рр. на основі річної звітності, кількість спостережень даної вибірки становить 867.

Таблиця 1

**Характеристика досліджуваних українських публічних (відкритих) акціонерних підприємств, що ведуть діяльність на закордонних ринках (акції яких котируються на фондових біржах), за секціями (розділами) економічної діяльності**

Код	Секції (розділи) економічної діяльності	Кількість підприємств	
		шт.	%
1	2	3	4
A	Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	8	2,77
B	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	25	8,65
CA	Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	41	14,19
CB	Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	12	4,15
CC	Виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність	8	2,77
CD	Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	7	2,42
CE	Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	15	5,19
CF	Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	5	1,73
CG	Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	18	6,23

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
CH	Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	35	12,11
CI	Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	8	2,77
CJ	Виробництво електричного устаткування	19	6,57
CK	Виробництво машин і устаткування, н. в. і. у.	44	15,22
CL	Виробництво транспортних засобів	20	6,92
CM	Інші види переробної промисловості, ремонт і монтаж машин і устаткування	9	3,11
E	Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	7	2,42
G	Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	8	2,77
Разом		289	100,00

*Примітка:* деталізація групування підприємств за окремими розділами економічної діяльності викликана значним масивом спостережень для секції С «Переробна промисловість» (241 підприємство).

*Джерело:* систематизовано авторами

Таблиця 2

**Характеристика досліджуваних українських публічних (відкритих) акціонерних підприємств, що ведуть діяльність на закордонних ринках (акції яких котируються на фондових біржах), за галузями економіки**

Код	Галузі економіки	Кількість підприємств	
		шт.	%
A	Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	8	2,77
B, C, D та E	Промисловість	273	94,46
G	Торгівля	8	2,77
Разом		289	100,00

*Джерело:* систематизовано авторами

Структуру вибірки за рівнем інтернаціоналізації підприємств на основі показника FSTS наведено в табл. 3.

За даними табл. 3 можна зробити висновок щодо низького рівня інтернаціоналізації 46,48 % аналізованих підприємств, тоді як діяльність практично третини під-

приємств характеризується середнім рівнем інтернаціоналізації. Натомість високий рівень інтернаціоналізації характерний лише для 22,26 % усієї вибірки.

На основі тверджень, що інтернаціоналізація забезпечує: 1) розширення ринків збуту підприємства, і відповідно, збільшення доходів від реалізації продукції, а отже і підвищення ефективності діяльності; 2) забезпечує підвищення конкурентоспроможності продукції, що дозволяє посилити ринкову позицію підприємства як на закордонних ринках, так і, особливо, на вітчизняному, що, у свою чергу, позитивно впливає на збільшення доходів від реалізації продукції та підвищення ефективності діяльності; 3) досягнення ефекту масштабу діяльності та отримання можливості застосування існуючого досвіду управління на нових ринках і набуття нового досвіду діяльності, що дозволяє створювати і реалізовувати конкурентні переваги і підвищувати ефективність діяльності, – було сформувано гіпотезу, що між рівнем інтернаціоналізації підприємств та їхніми фінансовими результатами діяльності існує тісний взаємозв'язок, а підвищення рівня інтернаціоналізації забезпечує підвищення фінансових результатів. Перевірку правильності гіпотези виконано на основі методу багатofакторного кореляційно-регресійного аналізу. Зокрема, сформувано модель багатofакторної регресії на основі 7 факторів:

Таблиця 3

**Укрупнена структура вибірки за рівнем інтернаціоналізації підприємств**

№ з/п	Рівень інтернаціоналізації за FSTS	Рівень інтернаціоналізації за шкалою	Кількість спостережень	% у загальній вибірці
1	0% < FSTS ≤ 33,3%	низький	403	46,48
2	33,3% < FSTS ≤ 66,6%	середній	271	31,26
3	66,6% < FSTS ≤ 100%	високий	193	22,26
Обсяг вибірки (кількість спостережень)			867	100,00

*Джерело:* систематизовано авторами

1) перша модель регресії (лінійна):

$$Y_i = \alpha + b_1X_i + b_2X1_i + b_3X2_i + b_4X3_i + b_5X4_i + b_6X5_i + b_7X6_i + \varepsilon_i; \quad (1)$$

2) друга модель регресії (квадратична):

$$Y_i = \alpha + b_1X_i^2 + b_2X_i + b_3X1_i + b_4X2_i + b_5X3_i + b_6X4_i + b_7X5_i + b_8X6_i + \varepsilon_i; \quad (2)$$

3) третя модель регресії (кубічна):

$$Y_i = \alpha + b_1X_i^3 + b_2X_i^2 + b_3X_i + b_4X1_i + b_5X2_i + b_6X3_i + b_7X4_i + b_8X5_i + b_9X6_i + \varepsilon_i, \quad (3)$$

де  $Y$  – залежна змінна (результати:  $ROSo, ROAo, ROEO, ROSn, ROAn, ROEn$  і  $EV$ );

$\alpha$  – константа (параметр функції);

$b$  – коефіцієнти регресії;

$X$  – змінна незалежна (FSTS);

$X1$  – перша контрольна змінна (велична підприємства);

$X2$  – друга контрольна змінна (фінансовий ризик);

$X3$  – третя контрольна змінна (спосіб розвитку підприємства);

$X4$  – четверта контрольна змінна (ефект виду економічної діяльності);

$X5$  – п'ята контрольна змінна (тип клієнта);

$X6$  – шоста контрольна змінна (закордонний інвестор);  $\varepsilon$  – випадкова складова, що відображає вплив інших факторів (помилки).

За допомогою програми Excel, яка входить до офісного пакету Microsoft Office, побудовано 126 достовірних моделей множинної регресії (для 7-ми показників за 17-ма видами економічної діяльності, представлених у табл. 1, та 1-го комплексного групування за галузями економіки,

представленого у табл. 2). Усі регресійні моделі побудовано із заданим рівнем достовірності  $p = 0,95$ .

Результати виявлення лінійного взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та фінансовими результатами діяльності підприємств наведено у табл. 4.

Таблиця 4

**Результати виявлення лінійного взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та фінансовими результатами діяльності підприємств**

№ з/п	Показники	Кількість випадків	У% до п.1	У% до п.2	У% в межах міні-групи
1	2	3	4	5	6
1	Загальна кількість побудованих лінійних моделей множинної регресії	126	100,00	-	-
2	Регресія є значимою (F більше F табл)	80	63,49	100,00	-
2.1	Прямий ліній взаємозв'язок	70	87,50	87,50	-
2.2	Обернений лінійний взаємозв'язок	10	14,29	12,50	-
3	Регресія не є значимою (F менше F табл)	46	36,51	-	-
4	Коефіцієнт регресії, що вказує % вибірки, описаної сформованою значимою моделлю регресії:				
4.1	0%<R2≤50% – низька достовірність	46	36,51	57,50	-
4.2	50%<R2≤70% – середня достовірність	23	18,25	28,75	-
4.3	70%<R2≤100% – висока достовірність	11	8,73	13,75	-
5	Значимі регресійні моделі щодо взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та ROSo, з них:	14	11,11	17,50	100,00
5.1	0%<R2≤50% – низька достовірність	6	4,76	7,50	42,86
5.2	50%<R2≤70% – середня достовірність	7	5,56	8,75	50,00
5.3	70%<R2≤100% – висока достовірність	1	0,79	1,25	7,14
6	Значимі регресійні моделі щодо взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та ROAo, з них:	14	11,11	17,50	100,00
6.1	0%<R2≤50% – низька достовірність	8	6,35	10,00	57,14
6.2	50%<R2≤70% – середня достовірність	4	3,17	5,00	28,57
6.3	70%<R2≤100% – висока достовірність	2	1,59	2,50	14,29
7	Значимі регресійні моделі щодо взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та ROEO, з них:	8	6,35	10,00	100,00

Закінчення табл. 4

1	2	3	4	5	6
7.1	0%<R <sup>2</sup> ≤50% – низька достовірність	7	5,56	8,75	87,50
7.2	50%<R <sup>2</sup> ≤70% – середня достовірність	1	0,79	1,25	12,50
7.3	70%<R <sup>2</sup> ≤100% – висока достовірність	0	0,00	0,00	0,00
8	Значимі регресійні моделі щодо взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та ROSn, з них:	14	11,11	17,50	100,00
8.1	0%<R <sup>2</sup> ≤50% – низька достовірність	8	6,35	10,00	57,14
8.2	50%<R <sup>2</sup> ≤70% – середня достовірність	5	3,97	6,25	35,71
8.3	70%<R <sup>2</sup> ≤100% – висока достовірність	1	0,79	1,25	7,14
9	Значимі регресійні моделі щодо взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та ROAn, з них:	14	11,11	17,50	100,00
9.1	0%<R <sup>2</sup> ≤50% – низька достовірність	7	5,56	8,75	50,00
9.2	50%<R <sup>2</sup> ≤70% – середня достовірність	4	3,17	5,00	28,57
9.3	70%<R <sup>2</sup> ≤100% – висока достовірність	3	2,38	3,75	21,43
10	Значимі регресійні моделі щодо взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та ROEn, з них:	7	5,56	8,75	100,00
10.1	0%<R <sup>2</sup> ≤50% – низька достовірність	6	4,76	7,50	85,71
10.2	50%<R <sup>2</sup> ≤70% – середня достовірність	1	0,79	1,25	14,29
10.3	70%<R <sup>2</sup> ≤100% – висока достовірність	0	0,00	0,00	0,00
11	Значимі регресійні моделі щодо взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та EV, з них:	9	7,14	11,25	100,00
11.1	0%<R <sup>2</sup> ≤50% – низька достовірність	4	3,17	5,00	44,44
11.2	50%<R <sup>2</sup> ≤70% – середня достовірність	1	0,79	1,25	11,11
11.3	70%<R <sup>2</sup> ≤100% – висока достовірність	4	3,17	5,00	44,44

Джерело: систематизовано авторами

На основі даних, представлених у табл. 4, можна стверджувати, що виявлено стійкий лінійний взаємозв'язок між рівнем інтернаціоналізації та фінансовими результатами діяльності підприємств, адже зі 126 побудованих лінійних моделей множинної регресії 63,49 % (80 моделей) є значимими, з яких 11 моделей з високою достовірністю (70%<R<sup>2</sup>≤100 %). Варто зазначити, що з високою достовірністю підтверджено лінійний взаємозв'язок рівня інтернаціоналізації та усіх аналізованих видів фінансових результатів діяльності, крім рентабельності власного капіталу.

У більшості випадків (87,50 % достовірних моделей) підтверджено прямий лінійний взаємозв'язок, а отже, можна стверджувати, що підвищення рівня інтернаціоналізації забезпечить покращання фінансових результатів діяльності підприємств. Для незначної кількості підприємств (14,29 % достовірних моделей) підтверджено обернений лінійний взаємозв'язок, що свідчить про негативний вплив рівня інтернаціоналізації на фінансові результати діяльності підприємств.

Результати виявлення квадратичного взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та фінансовими результатами діяльності підприємств наведено у табл. 5.

Таблиця 5

**Результати виявлення квадратичного взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та фінансовими результатами діяльності підприємств**

№ з/п	Показники	Кількість випадків	У % до п.1	У % до п. 2	У % в межах міні-групи
1	2	3	4	5	6
1	Загальна кількість побудованих лінійних моделей множинної регресії	126	100,00	-	-
2	Регресія є значимою ( F більше F табл)	78	61,90	100,00	-
2.1	Нелінійна крива U	35	27,78	44,87	-
2.2	Нелінійна обернена крива U	43	34,13	55,13	-



1	2	3	4	5	6
3	Регресія не є значимою (F менше F табл)	48	38,10	-	-
4	Коефіцієнт регресії, що вказує % вибірки, описаної сформованою значимою моделлю регресії:				
4.1	0% < R <sup>2</sup> ≤ 50% – низька достовірність	44	34,92	56,41	-
4.2	50% < R <sup>2</sup> ≤ 70% – середня достовірність	20	15,87	25,64	-
4.3	70% < R <sup>2</sup> ≤ 100% – висока достовірність	14	11,11	17,95	-
5	Значимі регресійні моделі щодо взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та RO <sub>So</sub> , з них:	14	11,11	17,95	100,00
5.1	0% < R <sup>2</sup> ≤ 50% – низька достовірність	6	4,76	7,69	42,86
5.2	50% < R <sup>2</sup> ≤ 70% – середня достовірність	4	3,17	5,13	28,57
5.3	70% < R <sup>2</sup> ≤ 100% – висока достовірність	4	3,17	5,13	28,57
6	Значимі регресійні моделі щодо взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та RO <sub>Ao</sub> , з них:	13	10,32	16,67	100,00
6.1	0% < R <sup>2</sup> ≤ 50% – низька достовірність	8	6,35	10,26	61,54
6.2	50% < R <sup>2</sup> ≤ 70% – середня достовірність	4	3,17	5,13	30,77
6.3	70% < R <sup>2</sup> ≤ 100% – висока достовірність	1	0,79	1,28	7,69
7	Значимі регресійні моделі щодо взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та RO <sub>Еo</sub> , з них:	8	6,35	10,26	100,00
7.1	0% < R <sup>2</sup> ≤ 50% – низька достовірність	6	4,76	7,69	75,00
7.2	50% < R <sup>2</sup> ≤ 70% – середня достовірність	2	1,59	2,56	25,00
7.3	70% < R <sup>2</sup> ≤ 100% – висока достовірність	0	0,00	0,00	0,00
8	Значимі регресійні моделі щодо взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та RO <sub>Sn</sub> , з них:	13	10,32	16,67	100,00
8.1	0% < R <sup>2</sup> ≤ 50% – низька достовірність	8	6,35	10,26	61,54
8.2	50% < R <sup>2</sup> ≤ 70% – середня достовірність	2	1,59	2,56	15,38
8.3	70% < R <sup>2</sup> ≤ 100% – висока достовірність	3	2,38	3,85	23,08
9	Значимі регресійні моделі щодо взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та RO <sub>An</sub> , з них:	12	9,52	15,38	100,00
9.1	0% < R <sup>2</sup> ≤ 50% – низька достовірність	5	3,97	6,41	41,67
9.2	50% < R <sup>2</sup> ≤ 70% – середня достовірність	5	3,97	6,41	41,67
9.3	70% < R <sup>2</sup> ≤ 100% – висока достовірність	2	1,59	2,56	16,67
10	Значимі регресійні моделі щодо взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та RO <sub>En</sub> , з них:	9	7,14	11,54	100,00
10.1	0% < R <sup>2</sup> ≤ 50% – низька достовірність	6	4,76	7,69	66,67
10.2	50% < R <sup>2</sup> ≤ 70% – середня достовірність	3	2,38	3,85	33,33
10.3	70% < R <sup>2</sup> ≤ 100% – висока достовірність	0	0,00	0,00	0,00
11	Значимі регресійні моделі щодо взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та EV, з них:	9	7,14	11,54	100,00
11.1	0% < R <sup>2</sup> ≤ 50% – низька достовірність	5	3,97	6,41	55,56
11.2	50% < R <sup>2</sup> ≤ 70% – середня достовірність	0	0,00	0,00	0,00
11.3	70% < R <sup>2</sup> ≤ 100% – висока достовірність	4	3,17	5,13	44,44

Джерело: систематизовано авторами

На основі даних, представлених у табл. 5, можна стверджувати, що виявлено стійкий квадратичний взаємозв'язок між рівнем інтернаціоналізації та фінансовими результатами діяльності підприємств, адже зі 126 побудованих квадратичних моделей множинної регресії 61,90 % (78 моделей) є значи-

мими, з яких 14 моделей з високою достовірністю (70% < R<sup>2</sup> ≤ 100%). Варто зазначити, що з високою достовірністю підтверджено квадратичний взаємозв'язок рівня інтернаціоналізації та усіх аналізованих видів фінансових результатів діяльності, крім рентабельності власного капіталу.

У більшості випадків (34,13 % достовірних моделей) підтверджено нелінійний обернений U-подібний взаємозв'язок, а отже, можна стверджувати, що для переважної кількості підприємств середній рівень інтернаціоналізації забезпечує досягнення найвищих фінансових результатів діяльності. Тоді як для меншої кількості підприємств (27,78 % достовірних моделей) підтверджено неліній-

ний U-подібний взаємозв'язок, що свідчить про досягнення найвищих фінансових результатів діяльності за низького та високого рівня інтернаціоналізації підприємств.

Результати виявлення кубічного взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та фінансовими результатами діяльності підприємств наведено у табл. 6.

Таблиця 6

## Результати виявлення кубічного між рівнем інтернаціоналізації та фінансовими результатами діяльності підприємств

№ з/п	Показники	Кількість випадків	У % до п. 1	У % до п. 2	У % в межах міні-групи
1	2	3	4	5	6
1	Загальна кількість побудованих лінійних моделей множинної регресії	126	100,00	-	-
2	Регресія є значимою (F більше F табл)	84	66,67	100,00	-
2.1	Нелінійна горизонтальна S-крива	60	47,62	71,43	-
2.2	Нелінійна обернена горизонтальна S-крива	24	19,05	28,57	-
3	Регресія не є значимою (F менше F табл)	42	33,33	-	-
4	Коефіцієнт регресії, що вказує % вибірки, описаної сформованою значимою моделлю регресії:				
4.1	$0% < R^2 \leq 50%$ – низька достовірність	42	33,33	50,00	-
4.2	$50% < R^2 \leq 70%$ – середня достовірність	18	14,29	21,43	-
4.3	$70% < R^2 \leq 100%$ – висока достовірність	24	19,05	28,57	-
5	Значимі регресійні моделі щодо взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та ROSo, з них:	14	11,11	16,67	100,00
5.1	$0% < R^2 \leq 50%$ – низька достовірність	5	3,97	5,95	35,71
5.2	$50% < R^2 \leq 70%$ – середня достовірність	4	3,17	4,76	28,57
5.3	$70% < R^2 \leq 100%$ – висока достовірність	5	3,97	5,95	35,71
6	Значимі регресійні моделі щодо взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та ROAo, з них:	14	11,11	16,67	100,00
6.1	$0% < R^2 \leq 50%$ – низька достовірність	8	6,35	9,52	57,14
6.2	$50% < R^2 \leq 70%$ – середня достовірність	4	3,17	4,76	28,57
6.3	$70% < R^2 \leq 100%$ – висока достовірність	2	1,59	2,38	14,29
7	Значимі регресійні моделі щодо взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та ROEo, з них:	11	8,73	13,10	100,00
7.1	$0% < R^2 \leq 50%$ – низька достовірність	5	3,97	5,95	45,45
7.2	$50% < R^2 \leq 70%$ – середня достовірність	4	3,17	4,76	36,36
7.3	$70% < R^2 \leq 100%$ – висока достовірність	2	1,59	2,38	18,18
8	Значимі регресійні моделі щодо взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та ROSn, з них:	11	8,73	13,10	100,00
8.1	$0% < R^2 \leq 50%$ – низька достовірність	6	4,76	7,14	54,55
8.2	$50% < R^2 \leq 70%$ – середня достовірність	2	1,59	2,38	18,18
8.3	$70% < R^2 \leq 100%$ – висока достовірність	3	2,38	3,57	27,27
9	Значимі регресійні моделі щодо взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та ROAn, з них:	15	11,90	17,86	100,00
9.1	$0% < R^2 \leq 50%$ – низька достовірність	7	5,56	8,33	46,67
9.2	$50% < R^2 \leq 70%$ – середня достовірність	4	3,17	4,76	26,67
9.3	$70% < R^2 \leq 100%$ – висока достовірність	4	3,17	4,76	26,67
10	Значимі регресійні моделі щодо взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та ROEn, з них:	8	6,35	9,52	100,00
10.1	$0% < R^2 \leq 50%$ – низька достовірність	5	3,97	5,95	62,50

1	2	3	4	5	6
10.2	50% < R <sup>2</sup> ≤ 70% – середня достовірність	0	0,00	0,00	0,00
10.3	70% < R <sup>2</sup> ≤ 100% – висока достовірність	3	2,38	3,57	37,50
11	Значимі регресійні моделі щодо взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та EV, з них:	11	8,73	13,10	100,00
11.1	0% < R <sup>2</sup> ≤ 50% – низька достовірність	6	4,76	7,14	54,55
11.2	50% < R <sup>2</sup> ≤ 70% – середня достовірність	0	0,00	0,00	0,00
11.3	70% < R <sup>2</sup> ≤ 100% – висока достовірність	5	3,97	5,95	45,45

Джерело: систематизовано авторами

На основі даних, представлених у табл. 6, можна стверджувати, що виявлено стійкий кубічний взаємозв'язок між рівнем інтернаціоналізації та фінансовими результатами діяльності підприємств, адже зі 126 побудованих кубічних моделей множинної регресії 66,67 % (84 моделі) є значимими, з яких 24 моделі з високою достовірністю (70% < R<sup>2</sup> ≤ 100 %). Варто зазначити, що на відміну від лінійного та квадратичного взаємозв'язків з високою достовірністю підтверджено кубічний взаємозв'язок рівня інтернаціоналізації та абсолютно усіх аналізованих видів фінансових результатів діяльності.

У більшості випадків (47,62 % достовірних моделей) підтверджено нелінійний горизонтальний S-подібний взаємозв'язок, а отже, можна стверджувати, що переважна кількість підприємств, здійснивши вихід на закордонні ринки, на перших етапах несе значні початкові витрати, пов'язані з формуванням ринкової позиції на закордонних ринках, які є більшими, ніж вигоди від інтернаціоналізації. Однак із підвищенням рівня інтернаціоналізації покращують фінансові результати діяльності за рахунок набуття необхідного досвіду, навичок та знань, зміцнення ринкової позиції. На третьому етапі підприємства, після отримання позитивних фінансових результатів від діяльності на закордонних ринках, підвищують рівень інтернаціоналізації за рахунок діяльності на «нових» географічних ринках, які характеризуються нижчою привабливістю порівняно з ринками першого вибору, а також ускладнюють свою організаційну структуру. Наслідком таких дій є високі витрати на координацію і контроль, значні початкові витрати на формування ринкової позиції на менш привабливих закордонних ринках, що супроводжується зниженням фінансових результатів діяльності. Тоді як для меншої кількості підприємств (19,05 % достовірних моделей) підтверджено обернений горизонтальний S-подібний взаємозв'язок. Так, за низького рівня інтернаціоналізації відбувається вхід на «близькі» закордонні ринки, що забезпечує отримання високих фінансових результатів діяльності. Однак на другому етапі із підвищенням рівня інтернаціоналізації підвищується рівень складності організаційної структури підприємства у зв'язку з розширенням діяльності в географічному вимірі, що зумовлює вищі витрати на координацію і контроль та знижує фінансові результати діяльності. Однак на третьому етапі підприємство вчиться діяти у складному середовищі, удосконалюючи організаційну структуру і стратегію, і високий рівень інтернаціоналізації забезпечує подальше покращання фінансових результатів.

У табл. 7 наведено моделі взаємозв'язків між рівнем інтернаціоналізації та фінансовими результатами діяльності підприємств за секціями (розділами) економічної діяльності з високим рівнем достовірності (R<sup>2</sup> > 70 %).

У зв'язку зі значним обсягом вибірки згрупованих за галузями економіки підприємств (табл. 2) не було побудовано високо достовірних моделей (70% < R<sup>2</sup> ≤ 100 %), які б описували взаємозв'язок між рівнем інтернаціоналізації та фінансовими результатами діяльності усіх підприємств для більшої частини спостережень вибірки. Так, найбільш достовірними моделями серед побудованих є:

1) модель прямого лінійного взаємозв'язку для ROAo (R<sup>2</sup> = 20,54%):

$$Y = -3,23 + 0,07X + 2,03X_1 - 0,10X_2 - 0,50X_3 - 7,64X_4 - 0,30X_5 + 0,33X_6;$$

2) модель нелінійної U-кривої для ROAo (R<sup>2</sup> = 20,75%):

$$Y = -1,29 + 0,001X^2 - 0,02X + 2,02X_1 - 0,10X_2 - 0,57X_3 - 7,91X_4 - 0,25X_5 + 0,29X_6;$$

3) модель нелінійної горизонтальної S-кривої для ROAo (R<sup>2</sup> = 21,36%):

$$Y = -4,69 + 0,0001X^3 - 0,01X^2 + 0,31X + 2,06X_1 - 0,10X_2 - 0,54X_3 - 7,50X_4 - 0,28X_5 + 0,16X_6$$

Оскільки такі моделі описують взаємозв'язок лише для близько 20 % спостережень, застосовувати їх у практичній діяльності не доцільно і у результатах дослідження (табл. 7) вони не наводяться.

Отже, за даними табл. 7 можна зробити висновок щодо підтвердження існування усіх типів тісного функціонального взаємозв'язку між рівнем інтернаціоналізації та фінансовими результатами діяльності підприємств усіх секцій (розділів) економічної діяльності з високою достовірністю.

**Висновки.** Таким чином, на основі аналізу даних 289 підприємств за 2011 – 2013 рр. та отриманих результатів дослідження взаємозв'язку рівня інтернаціоналізації та фінансових результатів діяльності аналізованих підприємств можемо стверджувати, що відбулось часткове підтвердження гіпотези.

Так, побудова великої кількості достовірних моделей множинної регресії із заданим рівнем істотності  $p = 0,05$  забезпечила виявлення функцій, які описують понад 70 % спостережень. Отже спостерігається стійкий вплив рівня інтернаціоналізації на усі види аналізованих фінансових результатів діяльності підприємств, причому присутні усі можливі типи такого взаємозв'язку.

Таблиця 7

Моделі взаємозв'язків між рівнем інтернаціоналізації та фінансовими результатами діяльності підприємств за секціями (розділами) економічної діяльності з найвищим рівнем достовірності ( $R^2 > 70\%$ )

Секції (розділи)	Змінні фінансових результатів	Типи взаємозв'язку	$R^2$	Моделі
1	2	3	4	5
A	EV	Прямий ліній взаємозв'язок	0,7387	$Y = 5223,40 + 30,94X - 787,55X1 - 16,60X2 + 868,63X5 + 2294,25X6$
	ROSo	Нелінійна крива U	0,7031	$Y = -25,47 + 0,04X^2 - 1,30X + 12,81X1 - 0,26X2 + 18,03X5 - 51,25X6$
	ROSn	Нелінійна крива U	0,7398	$Y = -2,37 + 0,08X^2 - 4,61X + 14,39X1 - 0,27X2 + 3,58X5 - 38,79X6$
	EV	Нелінійна обернена крива U	0,7548	$Y = 4995,87 - 0,30X^2 + 49,27X - 793,11X1 - 16,43X2 + 860,11X5 + 2307,62X6$
	ROSo	Нелінійна обернена горизонтальна S-крива	0,7846	$Y = 40,41 + 0,003X^3 + 0,27X^2 - 8,08X + 12,73X1 - 0,25X2 + 0,00 + 17,70X5 - 51,40X6$
	EV	Нелінійна обернена горизонтальна S-крива	0,7598	$Y = 17970,66 - 0,50X^3 + 44,90X^2 - 1286,24X - 809,12X1 - 14,28X2 + 795,66X5 + 2276,91X6$
B	ROSo	Нелінійна горизонтальна S-крива	0,7846	$Y = -47,22 + 0,00001X^3 - 0,002X^2 + 0,15X + 4,99X1 - 0,45X2 - 2,73X5 + 10,56X6$
CB	EV	Обернений лінійний взаємозв'язок	0,8483	$Y = 2078,14 - 2,71X - 186,82X1 + 0,06X2 + 152,78X3 - 200,31X5 + 225,39X6$
	EV	Нелінійна обернена крива U	0,8491	$Y = 1966,59 - 0,02X^2 - 0,15X - 184,61X1 + 0,14X2 + 151,30X3 - 192,15X5 + 228,92X6$
	EV	Нелінійна горизонтальна S-крива	0,8530	$Y = 1521,41 + 0,002X^3 - 0,45X^2 + 24,88X - 179,29X1 + 0,22X2 + 148,61X3 - 209,51X5 + 217,89X6$
CC	ROAo	Нелінійна горизонтальна S-крива	0,7075	$Y = -23,95 + 0,001X^3 - 0,08X^2 + 2,56X + 3,21X1 - 0,04X2 - 3,39X5 - 14,94X6$
	ROEo	Нелінійна горизонтальна S-крива	0,7836	$Y = -114,44 + 0,004X^3 - 0,38X^2 + 10,57X + 5,14X1 - 0,14X2 + 5,50X5 - 10,37X6$
	ROSn	Нелінійна обернена горизонтальна S-крива	0,7116	$Y = -9,49 - 0,0001X^3 - 0,01X^2 + 0,90X + 1,08X1 - 1,66X5 - 6,70X6$
	ROAn	Нелінійна горизонтальна S-крива	0,7072	$Y = -11,90 + 0,0002X^3 - 0,04X^2 + 1,61X + 2,13X1 - 3,26X5 - 13,80X6$
	ROEn	Нелінійна горизонтальна S-крива	0,7884	$Y = -146,65 + 0,004X^3 - 0,45X^2 + 12,45X + 5,54X1 - 0,06X2 + 14,61X5 - 12,91X6$
CF	ROAo	Обернений лінійний взаємозв'язок	0,7960	$Y = -58,01 - 0,06X + 5,59X1 - 0,30X2 + 7,43X6$
	ROAn	Обернений лінійний взаємозв'язок	0,8312	$Y = -47,76 - 0,08X + 4,30X1 - 0,26X2 + 7,34X6$
	EV	Прямий ліній взаємозв'язок	0,7665	$Y = -1202,29 + 0,02X + 116,86X1 - 3,44X2 + 117,15X6$
	ROAn	Нелінійна горизонтальна S-крива	0,8897	$Y = -37,35 + 0,0005X^3 - 0,04X^2 + 0,66X + 3,24X1 - 0,24X2 + 7,42X6$
	EV	Нелінійна горизонтальна S-крива	0,9164	$Y = -1135,84 + 0,001X^3 - 0,08X^2 + 2,86X + 112,30X1 - 3,71X2 + 106,48X6$
CI	EV	Обернений лінійний взаємозв'язок	0,8167	$Y = 4851,88 - 2,67X - 360,24X1 + 9,62X2 - 547,12X5 - 160,38X6$
	ROSo	Нелінійна обернена крива U	0,7052	$Y = 59,03 - 0,01X^2 + 1,75X - 11,03X1 - 0,02X2 + 1,45X5 + 14,15X6$
	EV	Нелінійна обернена крива U	0,8144	$Y = 4796,02 - 0,07X^2 + 3,05X - 358,80X1 + 9,91X2 - 554,11X5 - 197,38X6$
	ROSo	Нелінійна горизонтальна S-крива	0,7172	$Y = 39,46 + 0,0003X^3 - 0,05X^2 + 3,07X - 10,22X1 - 0,06X2 + 1,46X5 + 14,46X6$



1	2	3	4	5
	EV	Нелінійна горизонтальна S-крива	0,8329	$Y = 4342,05 + 0,01X^3 - 0,90X^2 + 33,60X - 339,99X1 + 9,08X2 - 553,99X5 - 190,31X6$
CL	ROEo	Нелінійна горизонтальна S-крива	0,9001	$Y = 33,65 + 0,001X^3 - 0,17X^2 + 6,28X - 2,11X1 - 46,64X5 + 23,38X6$
	ROEn	Нелінійна горизонтальна S-крива	0,7892	$Y = 80,50 + 0,001X^3 + 0,09X^2 + 4,47X + 4,46X1 + 0,08X2 + 14,42X5 + 14,59X6$
CM	EV	Нелінійна обернена крива U	0,7506	$Y = 165,33 - 0,06X^2 + 6,37X - 40,72X1 - 0,44X2 + 95,31X5 + 126,88X6$
	EV	Нелінійна горизонтальна S-крива	0,7895	$Y = 162,99 + 0,00003X^3 - 0,07X^2 + 6,54X - 40,60X1 - 0,44X2 + 0,00 + 95,61X5 + 126,48X6$
E	ROSo	Прямий ліній взаємозв'язок	0,7051	$Y = -54,03 + 0,14X + 5,18X1 - 0,02X2 - 12,19X6$
	ROSn	Прямий ліній взаємозв'язок	0,7409	$Y = -61,78 + 0,13X + 6,39X1 - 0,01X2 - 17,53X6$
	ROAn	Прямий ліній взаємозв'язок	0,7012	$Y = -37,26 + 0,07X + 4,51X1 - 18,91X6$
	ROSo	Нелінійна крива U	0,7025	$Y = -52,74 + 0,001X^2 + 0,09X + 5,12X1 - 0,02X2 - 12,17X6$
	ROSn	Нелінійна крива U	0,7491	$Y = -59,50 + 0,001X^2 + 0,04X + 6,28X1 - 0,01X2 - 17,50X6$
	ROAn	Нелінійна обернена крива U	0,7089	$Y = -39,70 + 0,001X^2 + 0,17X + 4,62X1 - 18,95X6$
	ROSo	Нелінійна горизонтальна S-крива	0,7050	$Y = -51,19 - 0,00002X^3 + 0,003X^2 + 0,01X + 5,01X1 - 0,02X2 - 11,94X6$
	ROSn	Нелінійна горизонтальна S-крива	0,7319	$Y = -61,49 + 0,00002X^3 - 0,002X^2 + 0,15X + 6,42X1 - 0,01X2 - 17,80X6$
	ROAn	Нелінійна горизонтальна S-крива	0,7341	$Y = -46,15 + 0,0001X^3 - 0,01X^2 + 0,51X + 5,07X1 - 19,91X6$
	ROEn	Нелінійна горизонтальна S-крива	0,7315	$Y = -90,66 + 0,0001X^3 - 0,03X^2 + 1,41X + 9,48X1 - 0,05X2 - 40,72X6$
G	ROAo	Обернений лінійний взаємозв'язок	0,7088	$Y = 6,88 - 0,07X + 0,80X1 - 0,24X2 - 0,77X6$
	ROAn	Прямий ліній взаємозв'язок	0,7106	$Y = 1,50 + 0,07X + 0,68X1 - 0,25X2 + 2,64X6$
	ROSo	Нелінійна обернена крива U	0,7760	$Y = 151,95 - 0,03X^2 + 1,67X - 3,26X1 - 1,44X2 - 33,07X6$
	ROAo	Нелінійна обернена крива U	0,7186	$Y = 6,88 - 0,002X^2 + 0,0002X + 0,80X1 + -0,24X2 - 0,96X6$
	ROSn	Нелінійна обернена крива U	0,7605	$Y = -107,94 - 0,09X^2 + 5,47X + 5,31X1 + -0,67X2 + 0,00 + 0,00 + 23,80X6$
	ROAn	Нелінійна обернена крива U	0,7283	$Y = 1,50 - 0,01X^2 + 0,39X + 0,69X1 - 0,26X2 + 1,77X6$
	ROSo	Нелінійна обернена горизонтальна S-крива	0,7734	$Y = 150,80 - 0,0004X^3 - 0,002X^2 + 1,08X - 3,17X1 - 1,43X2 - 31,97X6$
	ROAo	Нелінійна горизонтальна S-крива	0,7113	$Y = 8,75 + 0,001X^3 - 0,05X^2 + 0,96X + 0,65X1 - 0,26X2 - 2,76X6$
	ROSn	Нелінійна горизонтальна S-крива	0,7028	$Y = -101,84 + 0,002X^3 - 0,26X^2 + 8,59X + 4,83X1 - 0,73X2 + 17,95X6$
	ROAn	Нелінійна горизонтальна S-крива	0,7425	$Y = 4,04 + 0,001X^3 - 0,08X^2 + 1,69X + 0,49X1 - 0,28X2 - 0,67X6$

Джерело: систематизовано авторами

Зокрема, на основі побудови багатофакторних моделей регресії підтверджено існування лінійного взаємозв'язку (як прямого, так і оберненого), нелінійного квадратичного (як U-подібного, так і оберненого U-подібного), а також нелінійного кубічного (як горизонтального S-подібного, так і оберненого горизонтального S-подібного).

Однак гіпотеза не набула підтвердження у частині прямо пропорційної залежності фінансових результатів від рівня інтернаціоналізації підприємств, адже єдиного прямого взаємозв'язку між досліджуваними категоріями не виявлено, а навпаки – на реальних даних підприємств доведено, що цей взаємозв'язок може бути різним.

Отримані результати дослідження можуть бути використані під час формування маркетингової стратегії інтернаціоналізації підприємств, яка б передбачала комплекс дій на закордонних ринках, забезпечуючи очікуваний рівень фінансових результатів за умови заданого (самостійно і на власний ризик сформованого підприємством) рівня інтернаціоналізації.

У подальших дослідженнях взаємозв'язку рівня інтернаціоналізації та фінансових результатів діяльності підприємств доцільно перевірити гіпотезу щодо того, чи підприємства з вищим рівнем інтернаціоналізації досягають вищих фінансових результатів у порівнянні з підприємствами, для яких є характерним низький рівень інтернаціоналізації, та проаналізувати, за рахунок яких заходів закордонної експансії та присутності на закордонних ринках в межах формування маркетингової стратегії інтернаціоналізації підприємства досягають вищих фінансових результатів.

## ЛІТЕРАТУРА

- База даних українських експортерів // Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/baza\\_ukr\\_export/?industry=0&text=%EB%FC%E2%EE%E2](http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/baza_ukr_export/?industry=0&text=%EB%FC%E2%EE%E2)
- Звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nssmc.gov.ua/user\\_files/content/62/1418902835.doc](http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/62/1418902835.doc)
- Про затвердження Національного класифікатора України. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010 : Наказ Держспоживстандарту України № 530 від 29.11.2010 року.
- Ільчук П. Г. Узагальнення та класифікація теорій інтернаціоналізації підприємств / П. Г. Ільчук // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2013. – № 25 (II). – С. 56 – 69.
- Княженко Р. С. Процес інтернаціоналізації машинобудівного сектору економіки України: аналіз динаміки та тенденції розвитку / Р. С. Княженко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 3 (23). – С. 36 – 42.
- Коломієць І. Ф. Методичні аспекти оцінки рівня інтернаціоналізації підприємства / І. Ф. Коломієць, Т. В. Коломієць // Вісник НЛТУ. – 2005. – Вип. 15.3. – С. 231 – 237.
- Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/>
- Руденко Ю. В. Багатомірний статистичний аналіз в управлінні маркетинговою діяльністю машинобудівних підприємств / Ю. В. Руденко // Економіка промисловості. – 2012. – № 3 – 4. – С. 283 – 290.
- Слабоспицька О. Ю. Модель комплексної оцінки ефективності реалізації зовнішньоекономічної стратегії підприємства / О. Ю. Слабоспицька // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2009. – № 11. – С. 186 – 192.
- Чи-Мін Х. Переоцінка залежності між інтернаціоналізацією фірми та показниками її ефективності / Х. Чи-Мін, Ч. Лі-Мін, Ч. Чи-Ю // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 11. – С. 450 – 462.
- Bausch A. The effect of context-related moderators on the internationalization-performance relationship: evidence from meta-analysis / A. Bausch, M. Kirst // *Management International Review*. – 2007. – Vol. 47, Iss. 3. – P. 319 – 347.
- Capar N. The relationship between international diversification and performance in service firms / N. Capar, M. Kotobe // *Journal of International Business Studies*. – 2003. – Vol. 34, Iss. 4. – P. 345 – 355.
- Denis D. J. Global diversification, industrial diversification, and firm value / D. J. Denis, D. K. Denis, K. Yost // *Journal of Finance*. – 2002. – Vol. 57, Iss. 5. – P. 1951 – 1979.
- Dowell G. Do corporate global environmental standards create or destroy market value? / G. Dowell, S. Hart, B. Yeung // *Management Science*. – 2000. – Vol. 46, Iss. 8. – P. 1059 – 1074.
- Gomes L. An empirical examination of the form of the relationship between multinationality and performance / L. Gomes, K. Ramaswamy // *Journal of International Business Studies*. – 1999. – Vol. 30, Iss. 1. – P. 173 – 188.
- Ilchuk P. Evaluation the effectiveness of enterprise internationalization / P. Ilchuk, I. Blagun // *Austrian Journal of Humanities and Social Sciences*. – 2014. – No 9 – 10. – P. 272 – 275.
- Johnson J. Persistence and learning: success factors of Taiwanese firms in International markets / J. L. Johnson, E. Yin, H. Tsai // *Journal of International Marketing*. – 2009. – Vol. 17, Iss. 3. – P. 39 – 54.
- Kotabe M. Multinationality and firm performance: the moderating role of R&D and marketing capabilities / M. Kotabe, S. Srinivasan, P. Aulakh // *Journal of International Business Studies*. – 2002. – Vol. 33, Iss. 1. – P. 79 – 97.
- Lu J. W. International diversification firm performance: The S-curve Hypothesis / J. W. Lu, P. W. Beamish // *Academy of Management Journal*. – 2004. – Vol. 47, Iss. 4. – P. 598 – 610.
- Lu J. W. The Internationalization and performance of SMEs / J. W. Lu, P. W. Beamish // *Strategic Management Journal*. – 2001. – Vol. 22, Iss. 6/7. – P. 565 – 586.
- Qian G. The performance implications of intra- and inter-regional geographic diversification / G. Qian, T. Khoury, M. Peng, Z. Qian // *Strategic Management Journal*. – 2010. – Vol. 31, Iss. 9. – P. 1018 – 1030.
- Ruigork W. Internationalization and performance: an organizational learning perspective / W. Ruigork, H. Wagner // *Management International Review*. – 2003. – Vol. 43, Iss. 1. – P. 63 – 83.
- Sullivan D. The threshold of internationalization: replication, extension and reinterpretation / D. Sullivan // *Management International Review*. – 1994. – Vol. 34, Iss. 2. – P. 165 – 187.
- Thomas D. E. International diversification and firm performance in Mexican firms: a curvilinear relationship? / D. E. Thomas // *Journal of Business Research*. – 2006. – Vol. 59, Iss. 4. – P. 501 – 507.
- Zaheer S. Overcoming the liability of foreignness / S. Zaheer // *Academy of Management Journal*. – 1995. – Vol. 38, Iss. 2. – P. 341 – 363.

## REFERENCES

- "Baza danykh ukrainskykh eksporteriv" [Database of Ukrainian Exporters]. Ofitsiyni sait Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli. [http://www.ukrexporth.gov.ua/ukr/baza\\_ukr\\_export/?industry=0&text=%EB%FC%E2%EE%E2](http://www.ukrexporth.gov.ua/ukr/baza_ukr_export/?industry=0&text=%EB%FC%E2%EE%E2)
- Bausch, A., and Kirst, M. "The effect of context-related moderators on the internationalization-performance relationship: evidence from meta-analysis" *Management International Review* vol. 47, no. 3 (2007): 319-347.
- Chi-Min, Kh., Li-Min, Ch., and Chi-Yu, Ch. "Pereotsinka zalezhnosti mizh internatsionalizatsiieiu firmy ta pokaznykamy ii efektyvnosti" [Revaluation relationship between internationalization and firm performance effectiveness]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 11 (2011): 450-462.
- Capar, N., and Kotobe, M. "The relationship between international diversification and performance in service firms" *Journal of International Business Studies* vol. 34, no. 4 (2003): 345-355.
- Denis, D. J., Denis, D. K., and Yost, K. "Global diversification, industrial diversification, and firm value" *Journal of Finance* vol. 57, no. 5 (2002): 1951-1979.
- Dowell, G., Hart, S., and Yeung, B. "Do corporate global environmental standards create or destroy market value?" *Management Science* vol. 46, no. 8 (2000): 1059-1074.
- Gomes, L., and Ramaswamy, K. "An empirical examination of the form of the relationship between multinationality and performance" *Journal of International Business Studies* vol. 30, no. 1 (1999): 173-188.
- Ilchuk, P. H. "Uzahalnennia ta klasyfikatsiia teorii internatsionalizatsii pidpriemstv" [Synthesis and classification of theories of internationalization of enterprises]. *Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemnytstvo*, no. 25 (II) (2013): 56-69.
- Ilchuk, P., and Blagun, I. "Evaluation the effectiveness of enterprise internationalization" *Austrian Journal of Humanities and Social Sciences*, no. 9-10 (2014): 272-275.
- Johnson, J. L., Yin, E., and Tsai, H. "Persistence and learning: success factors of Taiwanese firms in International markets" *Journal of International Marketing* vol. 17, no. 3 (2009): 39-54.
- Kniazhenko, R. S. "Protses internatsionalizatsii mashynobudivnoho sektoru ekonomiky Ukrainy: analiz dynamiky ta tendentsii rozvytku" [The process of internationalization of engineering sector in Ukraine: analysis of changes and trends]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, no. 3 (23) (2013): 36-42.
- Kolomiets, I. F., and Kolomiets, T. V. "Metodychni aspekty otsinky rivnia internatsionalizatsii pidpriemstva" [Methodological Aspects of internationalization of the company]. *Visnyk NLTU*, no. 15.3 (2005): 231-237.
- Kotabe, M., Srinivasan, S., and Aulakh, P. "Multinationality and firm performance: the moderating role of R&D and marketing capabilities" *Journal of International Business Studies* vol. 33, no. 1 (2002): 79-97.
- [Legal Act of Ukraine] (2010).
- Lu, J. W., and Beamish, P. W. "International diversification firm performance : The S-curve Hypothesis" *Academy of Management Journal* vol. 47, no. 4 (2004): 598-610.
- Lu, J. W., and Beamish, P. W. "The Internationalization and performance of SMEs" *Strategic Management Journal* vol. 22, no. 6/7 (2001): 565-586.
- Ofitsiyni sait Ahentstva z rozvytku infrastruktury fondovoho rynku Ukrainy. <http://smida.gov.ua/>
- Qian, G. et al. "The performance implications of intra- and inter-regional geographic diversification" *Strategic Management Journal* vol. 31, no. 9 (2010): 1018-1030.
- Rudenko, Yu. V. "Bahatomirnyi statystychnyi analiz v upravlinni marketynhovoio diialnistiu mashynobudivnykh pidpriemstv" [Multivariate statistical analysis in the management of marketing activities engineering companies]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 3-4 (2012): 283-290.
- Ruigork, W., and Wagner, H. "Internationalization and performance: an organizational learning perspective" *Management International Review* vol. 43, no. 1 (2003): 63-83.
- Slabospyska, O. Yu. "Model kompleksnoi otsinky efektyvnosti realizatsii zovnishnyoekonomichnoi stratehii pidpriemstva" [Model integrated assessment of efficiency of foreign economic strategy]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu im. V. V. Dokuchaieva. Seriiia «Ekonomika APK i pryrodokorystuvannia»*, no. 11 (2009): 186-192.
- Sullivan, D. "The threshold of internationalization: replication, extension and reinterpretation" *Management International Review* vol. 34, no. 2 (1994): 165-187.
- Thomas, D. E. "International diversification and firm performance in Mexican firms: a curvilinear relationship?" *Journal of Business Research* vol. 59, no. 4 (2006): 501-507.
- "Zvit Natsionalnoi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku Ukrainy" [Report of the National Commission on Securities and Stock Market of Ukraine]. [http://www.nssmc.gov.ua/user\\_files/content/62/1418902835.doc](http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/62/1418902835.doc)
- Zaheer, S. "Overcoming the liability of foreignness" *Academy of Management Journal* vol. 38, no. 2 (1995): 341-363.

## СТРУКТУРНО-ЦІЛЬОВИЙ АНАЛІЗ СЦЕНАРІЇВ РОЗВИТКУ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

© 2015 ДОРОВСЬКИЙ О. В.

УДК 615.15:378

Доровський О. В.

## Структурно-цільовий аналіз сценаріїв розвитку фармацевтичної галузі України

У статті розглянуто застосування структурно-цільового аналізу до реалізації сценаріїв розвитку фармацевтичної галузі України на основі когнітивного підходу та моделювання розвитку слабкоструктурованих ситуацій. Розглянуто сутність та особливості застосування когнітивного підходу. Доведено доцільність його використання при аналізі слабкоструктурованих систем і ситуацій. Розроблено логічну модель визначення стратегічного розвитку фармацевтичної галузі України. Побудовано когнітивну модель розвитку фармацевтичної галузі України. В результаті проведення структурно-цільового аналізу порівняно характеристики реалізації можливих сценаріїв розвитку галузі шляхом визначення спрямованості та ефективності впливу кожного з них на структуру вектора цілей розвитку фармацевтичної галузі України. На підставі проведеного аналізу доведено, що для загального розвитку фармацевтичної галузі України найбільш дієвим є комбінований сценарій, який має ґрунтуватися на виваженій державній інвестиційній політиці, створенні прийняттого бізнес-клімату в країні, заохоченні конкуренції серед виробників фармацевтичної продукції та державній підтримці розвитку галузі.

**Ключові слова:** системний підхід, слабкоструктурована ситуація (система), когнітивний підхід, структурно-цільовий аналіз, вектор цілей, вектор управління, сценарій розвитку

Рис.: 3. Табл.: 2. Формул.: 6. Бібл.: 21.

**Доровський Олександр Вікторович** – 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)

Email: office@zt.com.ua

УДК 615.15:378

UDC 615.15:378

## Доровской А. В. Структурно-целевой анализ сценариев развития фармацевтической отрасли Украины

## Dorovsky O. V. Structure and Goal Analysis of Development Scenarios for the Pharmaceutical Industry of Ukraine

В статье рассмотрено применение структурно-целевого анализа в реализации сценариев развития фармацевтической отрасли Украины на основе когнитивного подхода и моделирования развития слабоструктурированных ситуаций. Рассмотрены сущность и особенности применения когнитивного подхода. Доказана целесообразность его использования при анализе слабоструктурированных систем и ситуаций. Разработана логическая модель определения стратегического развития фармацевтической отрасли Украины. Построена когнитивная модель развития фармацевтической отрасли Украины. В результате проведения структурно-целевого анализа сопоставлены характеристики реализации возможных сценариев развития отрасли путем определения направленности и эффективности воздействия каждого из них на структуру вектора целей развития фармацевтической отрасли Украины. На основании проведенного анализа доказано, что для общего развития фармацевтической отрасли Украины наиболее действенным является комбинированный сценарий, который должен основываться на взвешенной государственной инвестиционной политике, создании приемлемого бизнес-климата в стране, поощрении конкуренции среди производителей фармацевтической продукции и государственной поддержке развития отрасли.

The article deals with the application of the structure and goal analysis to realization of development scenarios for the pharmaceutical industry of Ukraine on the basis of the cognitive approach and modeling the development of weakly structured situations. The article discusses the substance and specific aspects of application of the cognitive approach and substantiates the practicality of its utilization when analyzing weakly structured systems and situations. The work develops a logical model for determination of the strategic development of the pharmaceutical industry of Ukraine and constructs the cognitive model for the development of the pharmaceutical industry of Ukraine. Carrying out the structure and goal analysis allowed comparing the characteristics of realization of the possible industry development scenarios by determining the focus of each of them and the effectiveness of their influence on the structure of the development goal vector of the Ukrainian pharmaceutical industry. The conducted analysis proved that for the general development of the pharmaceutical industry of Ukraine the combinatory scenario is the most efficient one, and it should be grounded in the reasonable state investment policy, creation of an appropriate business environment in the country, encouragement of competition among producers of pharmaceutical products, and state support for the development of the industry.

**Ключевые слова:** системный подход, слабоструктурированные ситуация (система), когнитивный подход, структурно-целевой анализ, вектор целей, вектор управления, сценарий развития

**Keywords:** systemic approach, weakly structured situation (system), cognitive approach, structure and goal analysis, goal vector, management vector, development scenario

Рис.: 3. Табл.: 2. Формул.: 6. Библ.: 21.

Pic.: 3. Tabl.: 2. Formulae: 6. Bibl.: 21.

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

**Dorovsky Oлександр 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)

Email: office@zt.com.ua

Email: office@zt.com.ua

Розробка стратегії розвитку фармацевтичної галузі є важливою складовою частиною загальної системи з обґрунтування перспектив майбутнього розвитку економіки

України. Стратегія розвитку фармацевтичної промисловості покликана визначити можливі варіанти розвитку галузі, виходячи з поставлених перед нею цілей та завдань.



У силу специфіки фармацевтичної промисловості, що має складну галузеву і функціональну структуру, моделювання стратегії розвитку галузі є досить складною структурованою процедурою, яка включає різноманітні моделі і широкий спектр інструментарію прогнозно-аналітичних досліджень, в рамках системного підходу.

Застосування системного підходу до розробки стратегії розвитку фармацевтичної промисловості дає можливість визначити основні напрямки її розвитку з виділенням основних аспектів діяльності: розвиток технічної бази виробництва, організаційно-технічний рівень виробництва, потреба у продукції та ступінь її задоволення, потреба в ресурсах, зміна структури, темпів, обсягів виробництва. Всі перераховані аспекти тісно пов'язані між собою й формують структуру галузевої стратегії розвитку.

Системний підхід робить акцент на аналізі цілісних інтегральних властивостей об'єкта, виявленні його структури та функцій. Слід мати на увазі, що властивості системи як цілого визначаються не тільки властивостями його елементів, але й властивостями структури системи. При цьому під структурою системи розуміють сукупність елементів, зв'язків і відношень між ними [8].

Проблеми структурно-цільового аналізу складних економічних систем зумовлені низкою особливостей. По-перше, взаємозв'язаністю процесів, що в них відбуваються, та їх багатогранністю; в силу цього неможливе вивчення та детальне дослідження окремих явищ – всі явища, що відбуваються всередині економічної системи, повинні розглядатися та досліджуватися в сукупності. По-друге, відсутністю достатньої кількісної інформації про динаміку процесів, що відбуваються в системі, яка моделюється, що змушує використовувати поряд із кількісною і якісною інформацією при описанні таких процесів. По-третє, нестаціонарністю самих процесів, причому характер зміни тих чи інших характеристик процесів часто невідомий, що ускладнює побудову їх кількісних моделей. Такі системи називаються слабкоструктурованими (слабкоформалізованими). У них неможливий традиційний математичний (економічний, соціометричний тощо) підхід до аналізу процесів для вироблення комплексних рішень. Для моделювання складних слабкоформалізованих систем використовується когнітивний підхід, який ґрунтується на когнітивних аспектах. Ці аспекти включають до себе процеси сприйняття, мислення, пізнання, пояснення та розуміння [9].

При аналізі слабкоструктурованих систем ускладнене використання традиційного економіко-математичного підходу до аналізу процесів щодо розробки комплексних рішень. Розумною альтернативою традиційному підходу в такій ситуації може бути когнітивний аналіз та моделювання, як сукупність методів одержання, аналізу суб'єктивних уявлень експерта про процеси функціонування слабкоструктурованих унікальних ситуацій і методів розробки стратегій щодо управління такими ситуаціями [3; 4; 10; 11; 14; 15; 16].

Когнітивний аналіз є одним із найбільш потужних інструментів дослідження слабкоструктурованих систем і ситуацій, що спрямовані на відображення надскладних тенденцій розвитку системи в спрощеному вигляді в формі моделі, а також прогнозування та аналіз можливих сцена-

ріїв розвитку ситуацій, відшукування шляхів та умов переведення ситуації в цільове становище [13].

Когнітивний аналіз визначається як послідовна причинно-наслідкова структуризація інформації щодо процесів, які відбуваються в досліджуваних сферах. Останні описуються множиною факторів (концептів), які взаємопов'язані причинно-наслідковими ланцюжками «якщо – то». Взаємовплив концептів відображується за допомогою когнітивних карт, що являють собою суб'єктивні моделі ситуації. Когнітивна карта ситуації відображується у формі зваженого орієнтованого графа, в якому вершини становлять концепти предметної області, а орієнтовані ребра – причинно-наслідкові відношення [13].

Однак, як зазначається в роботі [2], найбільш поширеними завданнями когнітивного моделювання, крім розробки когнітивної моделі, є задачі структурного аналізу та аналізу імпульсних процесів, який дозволяє науково передбачити можливий розвиток ситуацій під впливом різних збурень. Структурний аналіз складності, зв'язності, структурної стійкості складної системи, яка ідентифікована когнітивними моделями, дає можливість оцінювати її якість в цілому, визначити граничні можливості структури в умовах середовища, яке змінюється, при яких вона не в змозі буде стійко виконувати своє призначення, а також по необхідності цілеспрямовано перебудовувати структуру.

Підхід, який пропонується в роботі [7], до побудови стратегії вирішення проблем у розвитку складних систем дозволяє формалізувати та систематизувати процес роботи з проблемною ситуацією за допомогою представлення знань про розвиток системи у вигляді моделі на основі когнітивної карти для виявлення проблемних факторів, визначення структури проблем (симптоми, причини, суб'єкти) та їх розв'язання. Застосування подібного підходу дозволяє підтримувати розв'язання важливої управлінської задачі щодо формулювання цілей розвитку, оскільки визначені проблеми стають задачами управління розвитку систем.

Когнітивна карта є вихідним статичним поданням (відображенням) зв'язків між факторами, які присутні в ситуації, що досліджується. Вирішення проблем цілеспрямованого розвитку, що виникають у слабкоструктурованих ситуаціях, потребують побудови динамічної імітаційної моделі та отримання на її основі нових знань про структуру та динаміку ситуації, яка досліджується [7].

Проведення структурно-цільового аналізу слабкоструктурованої системи (ситуації) на когнітивній карті дозволяє моделювати взаємний вплив факторів один на одного.

Когнітивна карта в загальному матричному вигляді представляється графом  $G = (X, A)$ , у якому  $X$  – множина вершин (факторів), що взаємно однозначно відповідають множині базисних факторів,  $A$  – множина дуг (зв'язків), яка відображає факт безпосереднього впливу факторів. Кожна дуга, що зв'язує певний фактор  $x_i$  з деяким фактором  $x_p$ , має вагу  $a_{ij}$  знак якої вказує на знак впливу фактора  $x_i$  на фактор  $x_p$ , а модуль величини  $a_{ij}$  – на силу цього впливу. Отже, когнітивну карту можна розглядати як матрицю суміжності  $A_g$  графа  $G = (X, A)$  [5; 6; 10].

Побудова когнітивної моделі стратегії розвитку фармацевтичної галузі України ґрунтується на дослідженні слабкоструктурованої ситуації розвитку фармацевтичного ринку

країни з точки зору попиту та пропозиції лікарських засобів, що характеризується через конкурентоспроможність галузі, та впливу на неї макро- й мікроекономічного середовищ (рис. 1).

Побудова когнітивної моделі стратегії розвитку фармацевтичної галузі України здійснювалася на основі статистичних матеріалів за період з 2006 по 2013 рр. Державної служби статистики України [12], аналітичних матеріалів

«Аптечні продажі в Україні» [1] та ряду міжнародних рейтингів, що характеризують розвиток політико-правової сфери країн світу [15 – 21]. Ґрунтуючись на отриманій інформації, було визначено вагові коефіцієнти  $a_{ij}$ , що розраховувалися як величини кореляції між відповідними факторами, на когнітивній карті причинно-наслідкових зв'язків (рис. 2).

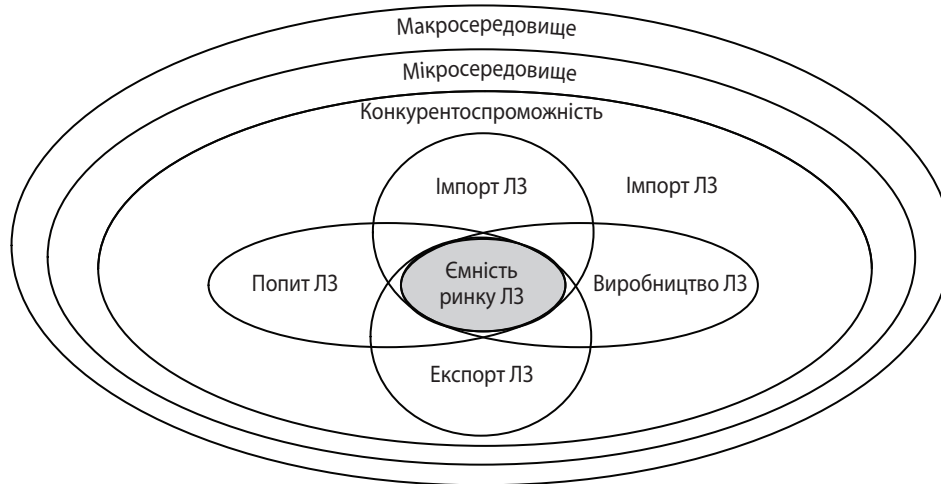


Рис. 1. Логічна модель визначення стратегічного розвитку фармацевтичної галузі України

У когнітивній моделі (рис. 2) застосовуються наступні позначення:  $GDP$  – валовий внутрішній продукт;  $BP$  – рівень безробіття за методологією МОП;  $IN$  – рівень інфляції;  $I_{NL}$  – обсяг реалізованої інноваційної продукції;  $I_{пп}$  – обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну;  $I_{OK(V)}$  – інвестиції в основний капітал по Україні;  $DB$  – свобода ведення бізнесу;  $FS$  – політична стабільність;  $RQ$  – якість законодавства;  $GE$  – ефективність державного управління;  $CP$  – корупція;  $P_{CB}, P_{CI}$  – відповідно питома вага вітчизняних та імпортованих субстанцій;  $P_{дж}, P_{О}, P_{Б}$  – кількість умовних упаковок дженерік-препаратів, оригінальних та біотехнологічних препаратів відповідно;  $N_{В}, C_{1В}$  – відповідно продаж ЛЗ власного виробництва в натуральному виразі та вартість однієї умовної упаковки ЛЗ власного виробництва;  $V_{ВВ}, V_{Е}$  – відповідно обсяг виробництва ЛЗ в країні та обсяг експорту ЛЗ;  $CR_{ЗВР}$  – коефіцієнт концентрації трьох найбільших вітчизняних виробників ЛЗ;  $P_{GMP}$  – питома вага виробничих ділянок атестованих згідно з системою GMP;  $P_{ндР}$  – обсяг виконаних науково-дослідних робіт у фармацевтичній галузі;  $P_{А}$  – коефіцієнт повноти асортименту ЛЗ;  $P$  – прибутковість виробництва фармацевтичної галузі;  $Z_{ОЗ}$  – ступінь зносу основних фондів фармацевтичної галузі;  $I_{OK}$  – обсяг інвестицій в основний капітал фармацевтичної галузі;  $I_{I}$  – обсяг іноземних інвестицій у фармацевтичну галузь;  $\Sigma I$  – загальний обсяг інвестицій у фармацевтичну галузь;  $V_{В}$  – обсяг загального продажу ЛЗ (ємність ринку);  $N, C_{1}$  – відповідно загальний продаж ЛЗ в натуральному виразі та вартість однієї умовної упаковки ЛЗ у загальному продажі;  $V_{А}$  – обсяг роздрібних продаж ЛЗ;  $N_{А}, C_{1А}$  – відповідно роздрібний продаж ЛЗ в натуральному виразі та вартість однієї умовної упаковки ЛЗ у роздрібному продажі;  $V_{ВР}$  – обсяг продаж ЛЗ власного

виробництва на внутрішньому ринку;  $N_{ВР}, C_{1ВР}$  – відповідно обсяг продажів ЛЗ власного виробництва на внутрішньому ринку в натуральному виразі та вартість однієї умовної упаковки ЛЗ власного виробництва на внутрішньому ринку;  $V_{I}$  – обсяг продаж імпортованих ЛЗ;  $N_{I}, C_{1I}$  – обсяг продажів імпортованих ЛЗ в натуральному виразі та вартість однієї умовної упаковки імпортованих ЛЗ;  $V_{ДЗ}$  – обсяг державної закупівлі ЛЗ;  $N_{ДЗ}, C_{1ДЗ}$  – обсяг державної закупівлі ЛЗ в натуральному виразі та вартість однієї умовної упаковки державної закупівлі ЛЗ;  $CR_{ЗДС}$  – коефіцієнт концентрації трьох найбільших вітчизняних дистриб'юторів ЛЗ в Україні;  $V_{ОЗ}$  – видатки Державного Бюджету на охорону здоров'я;  $Ч$  – чисельність населення;  $V > 60$  – постійне населення старше 60 років;  $D_{Н}$  – доходи населення;  $Z$  – захворюваність населення;  $D_{ДБ}, V_{ДБ}, ДБ$  – відповідно доходи, видатки та дефіцит Державного Бюджету України;  $N_{Н}$  – кількість живонароджених;  $C$  – кількість померлих;  $M_{ПН}$  – міграційний приріст (скорочення) населення;  $Z_{ПН}$  – загальний приріст (скорочення) населення.

Отже, побудована когнітивна модель є загальним відображенням внутрішнього та зовнішнього середовищ фармацевтичної галузі країни, що впливають на рівень її конкурентоспроможності.

Для проведення якісного та кількісного моделювання зміни системи в часі необхідно задати імпульсний процес. Розглядаючи імпульсний процес, можна простежити поширення початкового імпульсу в системі в дискретні моменти часу  $t = 1, 2, 3, \dots$ , тобто передбачається, що кожна вершина графа  $x_i$  приймає значення  $V(t)$ . Зміна імпульсу  $p_i(t)$  задається різницею  $v_i(t) - v_i(t - 1)$  при  $t > 0$ . З огляду на характер зв'язку між вершинами (позитивна, негативна, немає зв'язку) вводиться таке позначення [10]:



$$\text{sng}(x_i, x_j) = \begin{cases} 1, & \text{якщо дуга } (x_i, x_j) \text{ позитивна,} \\ -1, & \text{якщо дуга } (x_i, x_j) \text{ негативна,} \\ 0, & \text{якщо дуга } (x_i, x_j) \text{ відсутня.} \end{cases} \quad (1)$$

Тоді  $t \geq 0$  для значення вершини  $V(t + 1)$  буде визначатися у такий спосіб:

$$v_i(t + 1) = v_i + \sum_{i=1}^n \text{sng}(x_i, x_j) \times p_i(t). \quad (2)$$

Оскільки  $v_i(t + 1) - v_i(t) = p_i(t + 1)$ , то можна імпульсний процес записати у такий спосіб:

$$p_i(t + 1) = \sum_{i=1}^n \text{sng}(x_i, x_j) \times p_i(t), \quad \text{звідки випливає, що}$$

$$v_i(t) = v_i(0) + \sum_{s=1}^t p_i(s). \quad \text{У векторних позначеннях кінцево-різниць рівняння для імпульсного процесу записуються в наступному вигляді:}$$

$$P(t) = A_g \times P(t - 1), \quad (3)$$

де  $A_g$  – матриця суміжності графа  $G$ .

У процесі розвитку модельної ситуації у часі на кожний фактор окрім безпосереднього впливу від «сусідніх» факторів приходить також вплив від більш «віддалених» факторів, цей опосередкований вплив передається через ланцюжки відповідних факторів та з'єднуючих їх дуг графа. Множина впливів, як безпосередніх, так і опосередкованих, яким підданий кожний фактор в ситуації, описується за допомогою поняття транзитивного замикання когнітивної карти ситуації [7].

Транзитивне замикання матриці суміжності  $A_g$  графа  $G$  когнітивної карти ситуації оцінюється матрицею:

$$Q = (E_N - A_g)^{-1}. \quad (4)$$

Звідси випливає необхідність стабілізації графа  $G$  формального опису ситуації. Під стабілізацією графа  $G$  (або, що теж саме, під стабілізацією когнітивної карти ситуації), в працях [5; 7] розуміється таке «нормування» матриці  $A_g$  когнітивної карти, при якому всі власні значення результувальної матриці знаходяться всередині окружності одиничного радіуса на комплексній площині. Ця умова є необхідною та достатньою умовою стійкості лінійної системи (тобто обмеженості діапазонів значень її змінних), що працюють в дискретному часі.

Отже, транзитивне замикання когнітивної карти описує інтегральний (тобто безпосередній та опосередкований) вплив зміни одних факторів на зміну інших факторів (тобто зв'язує приріст факторів).

Якщо в ситуації збурюється (отримує приріст) тільки фактор  $x_p$ , то з урахуванням всіх опосередкованих впливів фактора  $x_i$  на фактор  $x_j$  знак результуючого приросту фактора  $x_j$  визначається як  $\text{sign}\Delta x_j = \text{sign}q_{ij} \times \text{sign}\Delta x_i$ , де  $q_{ij}$  – елемент матриці  $Q$ .

За допомогою матриці транзитивного замикання  $Q$  можна визначити ефективність інтегрального впливу факторів  $x_j$  як на окремі фактори ситуації, так і ефективність його впливу на систему. Для цього в системі визначаються

управляючі фактори та цільові фактори (визначення яких залежить від особливостей системи та характеру досліджуваної проблеми).

Аналіз ефективності інтегрального впливу управляючих факторів на цільові фактори полягає в такій зміні управляючих факторів, щоб їх вплив на цільові фактори привів до сприятливої зміни цільових факторів, тобто до зміни цільових факторів у напрямку їх оцінки динаміки факторів (ОДФ) [7].

У зв'язку з цим необхідно визначити, які з управляючих факторів є більш «дієвими» за їх інтегральним впливом на цільові фактори для отримання позитивного ефекту.

Формально показник ефективності  $E(u_k)$  управляючого фактора  $u_k$  (тобто максимальний позитивний ефект від зміни фактора) визначається як абсолютне значення суми коефіцієнтів впливу даного управляючого фактора на цільові фактори, помножені на ОДФ цільових факторів:

$$E(u_k) = \left| \sum_{i=1}^m r_i \times q_{ki} \right|, \quad (5)$$

де  $r_i$  – ОДФ цільового фактора;

$q_{ki}$  – елемент матриці  $Q$ .

Отже, максимальний позитивний ефект  $\Delta u$  від подання управління  $g_k$  на фактор  $u_k$  оцінюється як:

$$\Delta u = g_k \sum_{i=1}^m r_i \times q_{ki}, \quad (6)$$

де знак впливу  $g_k$  вибирається таким, щоб співпадав зі знаком суми  $\sum_{i=1}^m r_i \times q_{ki}$ , а його значення дорівнює одиниці.

Таким чином, структурно-цільовий аналіз динамічної моделі керованого розвитку ситуації складається з таких етапів.

Аналіз цілей (координат вектора цілей) на взаємну несуперечність для відповіді на питання – чи не є вектор цілей (фіксований або нефіксований) суперечливим, тобто чи не вийде так, що досягнення будь-якої з цілей (координат у векторі заданих цілей) перешкоджатиме досягненню інших цілей?

Перевірка узгодженості множини управляючих факторів із заданим вектором цілей, тобто чи не вийде так, що зміна значення якого-небудь управляючого фактора (за допомогою відповідного управління) сприятиме досягненню деяких підцілей у векторі цілі та в той же час перешкоджатиме досягненню інших підцілей вектора цілей.

Оцінка ефективності впливу управляючих факторів на всі координати вектора цілей. Така оцінка корисна при виборі найбільш ефективних управляючих факторів, зміна яких за допомогою обраних управлінь забезпечать цілеспрямований розвиток ситуації [7].

В ході проведеного аналізу конкурентоспроможності фармацевтичної галузі країни, впливу на неї макрота мікроекономічного середовища, а також дослідження соціально-економічного розвитку України основними цілями розвитку ситуації визначено такі: протидія корупції; зростання ВВП; зниження імпорту фармацевтичних препаратів; зростання об'єму виробництва фармацевтичних



препаратів та зростання ємності ринку фармацевтичних препаратів. До управляючих факторів було віднесено такі: покращення свободи підприємництва; підвищення політичної стабільності; удосконалення законодавства; підвищення ефективності державного управління; збільшення прямих іноземних інвестицій в Україну; зростання інвестиції в основний капітал; зростання повноти асортименту фармацевтичних препаратів; стимулювання НДР у фармацевтичній галузі; зростання інвестицій в основний капітал фармацевтичної галузі; збільшення державної закупівлі фармпрепаратів.

Проведений аналіз цільових факторів на взаємну несуперечність показав, що несуперечними є чотири цілі із п'яти, крім зниження імпорту фармацевтичних препаратів, що можна пояснити тим, що дані для побудови когнітивної моделі по імпорту фармацевтичної продукції бралися у грошовому вираженні, а отже вони позитивно корелю-

ють із загальним зростанням економіки. Перевірка узгодженості множини управляючих факторів із заданим вектором цілей показала, що вектор управління є узгодженим за чотирма координатами вектора цілей, крім координати «Зниження імпорту фармацевтичних препаратів».

На наступному етапі структурно-цільового аналізу слабкоструктурованої ситуації проведено оцінку впливу управляючих факторів на координати вектора цілей та ефективність їх інтегрального впливу. З метою структуризації та подальшого сценарного аналізу управляючого вектора на вектор цілей було виділено відповідні групи факторів управління за напрямками та рівнем виконання: інституціональні; загальні інвестиційні; галузеві інвестиційні та прямого державного впливу.

У табл. 1 наведено аналіз впливу управляючих факторів та виділених груп на цільові фактори та їх інтегральну ефективність.

Таблиця 1

Аналіз впливу управляючих факторів та виділених груп на цільові фактори та їх інтегральна ефективність

Цільові фактори Управляючі фактори	Протидія корупції		Зростання ВВП		Зниження імпорту фармацевтичних препаратів		Зростання об'єму виробництва фармацевтичних препаратів		Зростання ємності ринку фармацевтичних препаратів		Ефективність управляючого фактору	
<i>Інституціональні фактори</i>												
Покращення свободи підприємництва	-0,1027	4	0,0865	5	0,000*	4	0,0004	9	0,000	7	0,1896	4
Підвищення політичної стабільності	-0,1252	3	0,1294	1	0,000	7	0,0005	6	0,000	4	0,2551	2
Удосконалення законодавства	-0,1295	2	0,1185	3	0,000	5	0,0004	7	0,000	6	0,2484	3
Підвищення ефективності державного управління	-0,1325	1	0,1258	2	0,000	6	0,0004	8	0,000	5	0,2587	1
Загальна ефективність	-0,4898	1	0,4602	1	0,000	3	0,0018	3	0,000	4	0,9518	1
<i>Загальні інвестиційні фактори</i>												
Збільшення прямих іноземних інвестицій в Україну	-0,003	6	0,0352	6	0,000	2	0,000	10	0,000	8	0,0383	8
Зростання інвестицій в основний капітал	-0,0087	5	0,1011	4	0,000	9	0,0063	4	0,000	3	0,1161	5
Загальна ефективність	-0,0118	2	0,1363	2	0,000	2	0,0063	2	0,000	3	0,1544	3
<i>Галузеві інвестиційні фактори</i>												
Зростання повноти асортименту фармацевтичних препаратів	-0,0005	8	0,0061	8	0,000	8	0,0618	2	0,000	9	0,0685	7
Стимулювання НДР у фармацевтичній галузі	-0,0001	9	0,0012	9	0,000	3	0,0123	3	0,000	10	0,0136	9
Зростання інвестицій в основний капітал фармацевтичної галузі	-0,0009	7	0,0101	7	0,000	10	0,1015	1	0,000	2	0,1125	6
Загальна ефективність	-0,0015	3	0,0174	3	0,000	1	0,1756	1	0,000	2	0,1946	2
<i>Фактори прямого державного впливу</i>												
Збільшення державної закупівлі фармпрепаратів	-0,000	10	0,0001	10	0,000	1	0,0010	5	0,0101	1	0,0112	10
Загальна ефективність	0,000	4	0,0001	4	0,000	4	0,0010	4	0,0101	1	0,0112	4

\* – величина менша за 9Е-06

Як видно з табл. 1, найбільший вплив на визначений вектор цілей чинить група факторів, що віднесені до інституціональних, нижчою ефективністю впливу характеризуються групи факторів галузевих та загальних інвестицій, суттєво найнижчий вплив мають фактори державного стимулювання.

Серед координат факторів вектору управління найбільший вплив на ціль «Протидія корупції» чинить управляючий фактор «Підвищення ефективності державного управління»; на ціль «Зростання ВВП» – «Підвищення політичної стабільності»; на ціль «Зниження імпорту фармацевтичних препаратів» – «Збільшення державної закупівлі фармпрепаратів»; на ціль «Зростання об'єму виробництва фармацевтичних препаратів» – «Зростання інвестицій в основний капітал фармацевтичної галузі»; на ціль

«Зростання ємності ринку фармацевтичних препаратів» – «Збільшення державної закупівлі фармпрепаратів».

Серед управляючих факторів найбільший інтегральний ефект на вектор цілей чинять такі фактори: «Підвищення ефективності державного управління», «Удосконалення законодавства» та «Підвищення політичної стабільності», найменшу ефективність мають такі управляючі фактори як: «Збільшення державної закупівлі фармпрепаратів»; «Стимулювання НДР у фармацевтичній галузі» та «Збільшення прямих іноземних інвестицій в Україну».

Далі було проведено порівняльну характеристику реалізації сценаріїв на досягнення цілей розвитку фармацевтичної галузі України шляхом визначення спрямованості та ефективності впливу кожного зі сценаріїв на структуру вектора цілей (табл. 2 та рис. 3).

Таблиця 2

Порівняльна характеристика напрямку впливу сценаріїв на цільовий вектор

Сценарій розвитку	Напрямок впливу сценарію на цільовий вектор				
Інституціональний	Протидія корупції	Зростання ВВП	Зростання об'єму виробництва	Зростання ємності ринку	Зниження імпорту
Загально-інвестиційний	Зростання ВВП	Протидія корупції	Зростання об'єму виробництва	Зростання ємності ринку	Зниження імпорту
Галузево-інвестиційний	Зростання об'єму виробництва	Зростання ВВП	Протидія корупції	Зростання ємності ринку	Зниження імпорту
Прямого державного впливу	Зростання ємності ринку	Зростання об'єму виробництва	Зростання ВВП	Протидія корупції	Зниження імпорту

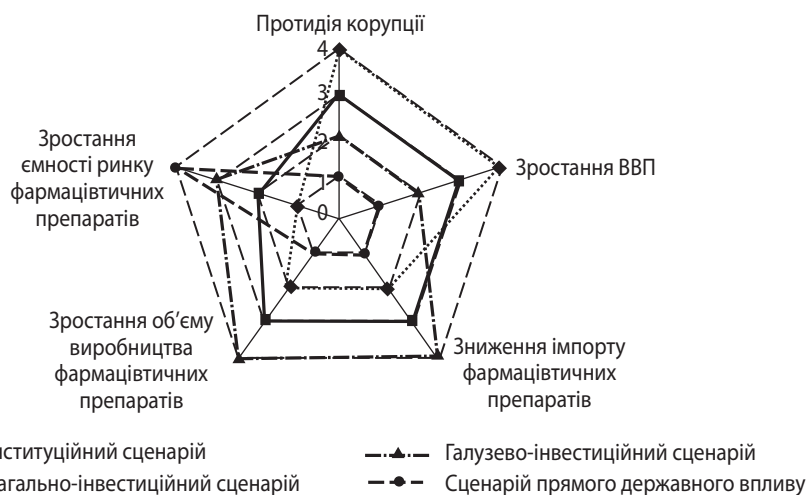


Рис. 3. Порівняння ефективності впливу сценаріїв на досягнення цілей розвитку фармацевтичної галузі України

З табл. 2 видно, що інституціональний та загально-інвестиційний сценарії більш спрямовані на розвиток зовнішнього середовища фармацевтичної галузі, в той час як галузево-інвестиційний та сценарій прямого державного впливу – на розвиток внутрішнього середовища та конкурентоспроможності галузі.

Як видно з рис. 2, жодний із можливих сценаріїв не має цілком однозначно пріоритету для розвитку фармацевтичної галузі України в просторі поставлених цілей.

Серед наведених сценаріїв найбільш прийнятним для розвитку фармацевтичної України є галузево-інвестиційний сценарій, дещо менш прийнятними виявилися загально-інвестиційний та інституціональний сценарії, найменш прийнятним – сценарій прямого державного впливу.

Таким чином, поведений структурно-цільовий аналіз слабкоструктурованої ситуації показав, що для загального розвитку фармацевтичної галузі України найбільш дієвим буде здійснення комбінованого сценарію, який має ґрун-

туватися на виваженій державній інвестиційній політиці, створенні прийняттого бізнес клімату в країні, заохоченні конкуренції серед виробників фармацевтичної продукції та державній підтримці розвитку галузі.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Аптечный рынок Украины по итогам 2006 – 2013 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.apteka.ua>
2. Горелова Г. В. О когнитивном моделировании развития ситуаций в регионе в условиях быстрых изменений среды и противодействия / Г. В. Горелова, Э. В. Мельник // Известия ЮФУ. Технические науки. – 2011. – Т. 116, № 3. – С. 65 – 78.
3. Горелова Г. В. О когнитивном моделировании сложных систем, инструментарий исследования / Г. В. Горелова // Известия ЮФУ. Технические науки. – 2012. – № 6 (131). – С. 236 – 240.
4. Евстегнеев Д. В. Использование когнитивных моделей при построении комплексной оценки состояния территории / Д. В. Евстегнеев, Т. Н. Ледашева // Электронный журнал «Исследовано в России». – 2003 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zhurnal.apte.relarn.ru/articles/2003/135.pdf>
5. Корноушенко Е. К. Управление ситуацией с использованием структурных свойств ее когнитивной карты / Е. К. Корноушенко, В. И. Максимов // Труды Ин-та пробл. упр. им. В. А. Трапезникова РАН. – М., 2000. – Т. XI. – С. 85 – 90.
6. Максимов В. И. Аналитические основы применения когнитивного подхода при решении слабоструктурированных задач / В. И. Максимов, Е. К. Корноушенко // Труды Ин-та пробл. упр. им. В. А. Трапезникова РАН. – М., 1999. – Т. II. – С. 95 – 109.
7. Максимов В. И. Структурно-целевой анализ развития социально-экономических ситуаций / В. И. Максимов // Проблемы управления. – 2005. – № 3. – С. 30 – 38.
8. Прангишвили И. В. Системный подход и общесистемные закономерности / И. В. Прангишвили. – М.: СИНТЕГ, 2000. – 520 с.
9. Прохорова В. В. Когнитивное моделирование устойчивого экономического развития предприятий / В. В. Прохорова // Экономика и управление. – 2011. – № 1. – С. 24 – 29.
10. Робертс Ф. С. Дискретные математические модели с приложениями к социальным, биологическим и экономическим задачам / Ф. С. Робертс ; под ред. А. И. Теймана ; [пер. с англ. А. М. Раппопорта, С. И. Травкина]. – М.: Наука ; Главная редакция физико-математической литературы, 1986. – 496 с.
11. Силов В. Б. Принятие стратегических решений в нечеткой обстановке / В. Б. Силов. – М.: ИПРО-РЭС, 1995. – 228 с.
12. Статистична інформація / Державна служба статистики України [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua>
13. Тищенко А. Н. Особенности представления и оценки концептов в задачах когнитивного моделирования / А. Н. Тищенко, В. Е. Хаустова // Экономическая кибернетика. – 2009. – № 1 – 2. – С. 54 – 57.
14. Хаустова В. Е. Сущность когнитивного моделирования и особенности его применения в современных исследованиях / В. Е. Хаустова, В. А. Зинченко, Т. А. Мощицкая // Бизнес Информ. – 2009. – № 12 (2). – С. 200 – 203.
15. Кизим Н. А. Особенности проверки моделей на основе когнитивных карт на устойчивость и достоверность / Н. А. Кизим, В. Е. Хаустова // Современные подходы к моделированию сложных социально-экономических систем : монография. – Х.: ФЛП Александрова К. М., ИД «ИНЖЭК», 2011. – С. 102 – 116.

16. Шамаева Л. Г. Когнитивная технология анализа и моделирования стратегического развития предприятия / Л. Г. Шамаева // Научные работы ДонНТУ. Серия «Экономика». – 2005. – Вып. 91. – С. 134 – 141.

17. Corruption Perceptions Index [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.transparency.org/research/cpi/overview>

18. Doing Business [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports>

19. The Failed States Index [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fsi.fundforpeace.org>

20. The Global Innovation Index [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.wipo.int>

21. The Worldwide Governance Indicators [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>

#### REFERENCES

"Aptechnyy rynek Ukrainy po itogam 2006 - 2013 gg." [Pharmacy market of Ukraine in 2006 - 2013 years]. <http://www.apteka.ua>

"Corruption Perceptions Index" <http://www.transparency.org/research/cpi/overview>

"Doing Business" <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports>

Evstegneev, D. V., and Ledashcheva, T. N. "Ispolzovanie kog-nitivnykh modeley pri postroenii kompleksnoy otsenki sostoianiiia territorii" [The use of cognitive models in the construction of an integrated assessment of the territory]. <http://zhurnal.apte.relarn.ru/articles/2003/135.pdf>

Gorelova, G. V., and Melnik, E. V. "O kog-nitivnom modelirov-anii razvitiia situatsiy v regione v usloviakh bystrykh izmeneniy srede i protivodeystviia" [On the cognitive modeling of situations in the region in the context of rapid changes in the environment and countermeasures]. *Izvestiia YuFU. Tekhnicheskie nauki* vol. 116, no. 3 (2011): 65-78.

Gorelova, G. V. "O kog-nitivnom modelirovanii slozhnykh sistem, instrumentariy issledovaniia" [On the cognitive modeling of complex systems, research tools]. *Izvestiia YuFU. Tekhnicheskie nauki*, no. 6 (131) (2012): 236-240.

Khaustova, V. E., Zinchenko, V. A., and Moshchitskaia, T. A. "Sushchnost kog-nitivnogo modelirovaniia i osobennosti ego primeneniia v sovremennykh issledovaniakh" [The essence of cognitive modeling and especially its use in modern research]. *Biznes Inform*, no. 12 (2) (2009): 200-203.

Kizim, N. A., and Khaustova, V. E. "Osobennosti proverki modeley na osnove kog-nitivnykh kart na ustoychivost i dostovernost" [Features of model validation based on cognitive maps on the stability and reliability]. In *Sovremennye podkhody k modelirovaniu slozhnykh sotsialno-ekonomicheskikh sistem*, 102-116. Kharkiv: FLP Aleksandrova K. M., ID «INZhEK», 2011.

Kornoushenko, E. K., and Maksimov, V. I. "Upravlenie situatsiy s ispolzovaniem strukturnykh svoystv ee kog-nitivnoy karty" [Control of the situation by using the structural properties of its cognitive map]. *Trudy In-ta probl. uпр. im. V. A. Trapeznikova RAN* vol. XI (2000): 85-90.

Maksimov, V. I. "Strukturno-tselevoy analiz razvitiia sotsialno-ekonomicheskikh situatsiy" [Structural-targeted analysis of socio-economic situations]. *Problemy upravleniia*, no. 3 (2005): 30-38.

Maksimov, V. I., and Kornoushenko, E. K. "Analiticheskiye osnovy primeneniya kog-nitivnogo podkhoda pri reshenii slabostruk-

turirovannykh zadach" [Analytical basis for the use of the cognitive approach for solving semi-structured problems]. Trudy In-ta probl. upr. im. V. A. Trapeznikova RAN vol. II (1999): 95-109.

Prangishvili, I. V. Sistemnyy podkhod i obshchesistemnye zakonomernosti [System approach and system-wide patterns]. Moscow: SINTEG, 2000.

Prokhorova, V. V. "Kognitivnoe modelirovanie ustoychivogo ekonomicheskogo razvitiia predpriyatii" [Cognitive modeling sustainable economic development of enterprises]. Ekonomika i upravlenie, no. 1 (2011): 24-29.

Roberts, F. S. Diskretnye matematicheskie modeli s prilozheniyami k sotsialnym, biologicheskim i ekonomicheskim zadacham [Discrete mathematical models with applications to social, biological and economic objectives]. Moscow: Nauka; Glavnaia redaktsiia fiziko-matematicheskoy literatury, 1986.

"Statystychna informatsiia" [Statistical information]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Shamayeva, L. H. "Kognitivnaya tekhnologiya analiza i modelirovaniya strategicheskogo razvitiya predpriyatiya" [Cognitive technology analysis and modeling of the strategic development of

the company]. Naukovi pratsi DonNTU. Seriya «Ekonomika», no. 91 (2005): 134-141.

Silov, V. B. Priniatie strategicheskikh resheniy v nechetkoy obstanovke [Strategic decision-making in a fuzzy environment]. Moscow: IPRO-RES, 1995.

Tishchenko, A. N., and Khaustova, V. E. "Osobennosti predstavleniia i otsenki kontseptov v zadachakh kognitivnogo modelirovaniia" [Features of the submission and evaluation of concepts in cognitive modeling tasks]. Ekonomicheskaya kibernetika, no. 1-2 (2009): 54-57.

"The Failed States Index" <http://www.fsi.fundforpeace.org>

"The Global Innovation Index" <http://www.wipo.int>

"The Worldwide Governance Indicators" <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>



## МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ОСНОВІ ТРАНСФОРМАЦІЙНОГО ЦИКЛУ

© 2015

УДК 330.46: 001.57

Захарченко П. В., Савушкин Д. И.

### Модель розвитку курортно-рекреаційної економіки на основі трансформаційного циклу

У сучасній світовій економіці курортні рекреації – одна з самих високоприбуткових сфер господарства. Україна має потужний курортно-рекреаційний потенціал, ефективне освоєння якого може принести реальну економічну вигоду. Для цього необхідним є формування системної концепції розвитку таких систем, невід'ємною частиною яких виступають економічні трансформації. Мета статті полягає в розробці підходу до моделювання трансформаційного розвитку курортно-рекреаційних систем на основі трансформаційного циклу, який є основним механізмом таких перетворень. У результаті дослідження було обґрунтовано концептуальні засади системного дослідження розвитку економіки курортно-рекреаційних утворень як сукупності етапів трансформаційного циклу. Запропонований підхід, на відміну від інших альтернативних підходів, передбачає можливість розглядати розвиток економіки курортно-рекреаційних систем як взаємодію трансформаційних процесів. На цій основі побудовано модель економічного розвитку курортно-рекреаційних систем на основі трансформаційного циклу. Дослідження моделі демонструє різноманітну економічну динаміку, яка в кінцевому результаті приводить до суттєвого економічного зростання.

**Ключові слова:** курортно-рекреаційна економіка, економічні трансформації, трансформаційний цикл, модель трансформаційного розвитку

**Рис.:** 5. **Формул.:** 6. **Бібл.:** 13.

**Захарченко Павло Васильович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра економічної кібернетики і фінансів, Бердянський державний педагогічний університет (вул. Шмідта, 4, Запорізька обл., Бердянськ, 71100, Україна)

**Email:** pvzz1957@gmail.com

**Савушкін Дмитро Ігорович** – аспірант, кафедра економічної кібернетики, Бердянський університет менеджменту і бізнесу (вул. Свободи, 117а, Бердянськ, 71118, Україна)

**Email:** sdberdstarua@gmail.com

УДК 330.46: 001.57

UDC 330.46: 001.57

### Захарченко П. В., Савушкин Д. И. Модель развития курортно-рекреационной экономики на основе трансформационного цикла

В современной мировой экономике курортные рекреации – одна из самых высокоприбыльных сфер хозяйствования. Украина имеет мощный курортно-рекреационный потенциал, эффективное освоение которого может принести реальную экономическую выгоду. Для этого необходимым является формирование системной концепции развития таких систем, неотъемлемой частью которых выступают экономические трансформации. Цель статьи заключается в разработке подхода к моделированию трансформационного развития курортно-рекреационных систем на основе трансформационного цикла, который является основным механизмом таких преобразований. В результате исследований были обоснованы концептуальные принципы системного исследования развития экономики курортно-рекреационных образований как совокупности этапов трансформационного цикла. Предложенный подход, в отличие от других альтернативных подходов, предусматривает возможность рассматривать развитие экономики курортно-рекреационных систем как взаимодействие трансформационных процессов. На этой основе построена модель экономического развития курортно-рекреационных систем на основе трансформационного цикла. Исследование модели демонстрирует разнообразную экономическую динамику, которая в конечном результате приводит к существенному экономическому росту.

**Ключевые слова:** курортно-рекреационная экономика, экономические трансформации, трансформационный цикл, модель трансформационного развития

**Рис.:** 5. **Формул.:** 6. **Библ.:** 13.

**Захарченко Павел Васильевич** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра экономической кибернетики и финансов, Бердянский государственный педагогический университет (ул. Шмидта, 4, Запорожская обл., Бердянск, 71100, Украина)

**Email:** pvzz1957@gmail.com

### Zakharchenko P. V., Savushkin D. I. A Model of Development of the Resort and Recreation-Based Economy on the Basis of the Transformational Cycle

In today's world economy, resort recreation is one of the highest-grossing business spheres. Ukraine has a powerful resort and recreation potential that can result in practical economic benefit if developed efficiently. This requires formation of a systemic development concept for such systems, of which economic transformations are an integral part. The article aims to develop an approach to modeling of the transformational development of resort and recreation systems based on the transformational cycle that performs the role of the key mechanism in such transformations. The study allowed substantiating the conceptual foundation of a systemic study of the economy of resort and recreation establishments as a set of transformational cycle stages. Unlike any alternative approach, the proposed approach implies the possibility of considering the development of the resort and recreation system economy as an interaction of transformational processes. This served as a basis for construction of a model of the economic development of resort and recreation systems using the transformational cycle. Study of the model demonstrates varying economic trends that eventually result in substantial economic growth.

**Keywords:** resort and recreation-based economy, economic transformations, transformational cycle, transformational development model

**Pic.:** 5. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 13.

**Zakharchenko Pavel V.** – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Economic Cybernetics and Finances, Berdyansk State Pedagogical University (vul. Shmidta, 4, Zaporizka obl., Berdyansk, 71100, Ukraine)

**Email:** pvzz1957@gmail.com

**Savushkin Dmitry I.** – Postgraduate Student, Department of Economic Cybernetics, Berdyansk University of Management and Business (Berdyansk, 71118, Ukraine)

**Email:** sdberdstarua@gmail.com

**Савушкин Дмитрий Игоревич** – аспірант, кафедра економічної кібернетики, Бердянський університет менеджмента і бізнесу  
(ул. Свободи, 117а, Бердянськ, 71118, Україна)  
Email: [sdberdstarua@gmail.com](mailto:sdberdstarua@gmail.com)

**Вступ.** Одним з головних векторів глобальної трансформації кінця ХХ – початку ХХІ століття стала системна криза світової економічної системи. Очевидною стає наявність системної деформації властивостей соціально-економічного простору, при якій змінюється споживачка психологія індивідів, поведінка економічних агентів, характер міжсистемних взаємодій та особливості міжсистемного середовища. Сутність системної кризи виражається в тому, що при функціонуванні системи на основі закладених у неї системоутворюючих принципів, ці принципи через ланцюги причинно-наслідкових зв'язків породжують явища в самій системі або в навколишньому середовищі, які в своєму розвитку здатні зробити систему повністю непридатною до застосування за призначенням або взагалі знищити її [1; 2].

Крім системної кризи в ряді національних економік, також розвивається трансформаційна криза, яка обумовлена дещо іншими економічними процесами. Сутність її полягає у відмові механізмів саморегуляції системи і переходу системи в нестійкий стан з виникненням каскаду біфуркацій. При цьому існує можливість як повного руйнування системи, так і переходу її на новий більш складний – якісний рівень [3; 4].

Слід зазначити, що трансформаційна криза не зводиться тільки до рецесії, зростання безробіття або до фінансових проблем. Вона складається з ряду сценаріїв та хвиль, які охоплюють різні сектори національної економіки. Це зумовлює її тривалість, яку можна назвати турбулентною. Більш того, статистичні дані можуть спотворено або навіть неадекватно відображати економічні процеси. Сам факт трансформаційного відновлення може спотворювати економічну динаміку, оскільки перетворені сектори спочатку недостатньо враховуються традиційною статистикою. Також до трансформаційних криз погано застосовуються підходи економічної політики, що вироблені в попередні десятиліття. Виникає дуже багато нових проблем, з самого початку не ясні механізми розгортання такої кризи і виходу з неї, її масштаби та тривалість [5].

Трансформаційна криза є поворотною точкою у функціонуванні соціально-економічної системи. Вона формує умови для її перетворення та подальшого економічного розвитку. Така криза долається тільки тоді, коли стара структура економіки починає поступатися місцем вже новій структурі, новим формам організації та регулювання економіки. А це означає, що трансформаційна криза долається тільки інноваційними стратегіями [6; 7]. В цілому, економічною наукою трансформаційна криза визнається як своєрідна форма забезпечення поступального розвитку економіки в умовах ринкових відносин. Аналіз таких процесів покликаний забезпечити відповідні методології системних економічних трансформацій, засновані на сучасних концепціях дослідження складних економічних систем, і, перш за все, на методах системного дослідження та економіко-математичного моделювання.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Наукова ідея розвитку полягає у визнанні того, що розвиток у соціально-економічному середовищі є еволюційним самоорганізуючим процесом в природних умовах хаосу, як джерела різноманіття форм у природі та суспільстві, шляхом побудови та природного відбору дисипативних організаційних комплексів, організацій та господарських систем. Причиною розвитку є вплив комплексу нерівноважних процесів з переважаючою організаційною тенденцією на прогресивну зміну рівня складності у формах необхідного різноманіття. Підвищення складності відображається у збільшенні кількості економічних трансформацій, викликаних взаємодією системи із середовищем, в результаті якого можуть виникнути нові компоненти середовища та самої системи. В результаті розвитку системи відбувається деструктуризація середовища і зростання ефективності функціонування системи [8].

Ідея розвитку знайшла відображення в органічній концепції Г. Спенсера, який характеризував розвиток як зростання різноманітності, різноманітності системи [9]; у системній теорії Е. Дюркгейма [10]; в ряді альтернативних моделей, у тому числі в цивілізаційній теорії А. Тойнбі й О. Шпенглера та ін. [11]. Розвиток у вищезгаданих концепціях асоціюється з циклічністю, з їх одно- або багатовекторністю, однозначною детермінованістю розвитку або наявністю альтернатив з еволюційним або стрибкоподібним характером економічних змін. Основні моделі економічного розвитку були отримані в результаті широких узагальнень суперечливих процесів світової господарської еволюції [12]. Сучасна наука виокремлює кілька основних моделей економічного розвитку (рис. 1).

У той же час багато аспектів трансформаційного розвитку економічних систем продовжують залишатися недостатньо дослідженими. Зокрема, значне прискорення та ускладнення світових економічних процесів, посилення міжсистемних інтеграцій інтенсифікують трансформаційні зміни і в курортно-туристичних системах, що вимагає їх ретельного дослідження. На сьогоднішній день ще не до кінця розкритий процес структурної трансформації систем з урахуванням його складності і невизначеності майбутніх етапів розвитку. Ще не склалася цілісна концепція трансформації курортно-туристичних систем, яка б ґрунтувалася на чіткому розумінні її параметрів та їх органічного взаємозв'язку в єдиній цілісній системі.

**Постановка проблеми.** Цілісне сприйняття складних і неоднозначних явищ сучасної економіки, формування комплексної системної концепції економічного розвитку курортно-туристичних систем, її закономірностей значною мірою обумовлено осмисленням економічних процесів, що відбуваються. Тенденція системних трансформацій, економічних криз, дисипативних явищ, збільшення ризиків супроводжуються зміною внутрішніх механізмів функціонування курортно-туристичних систем. Базисом для таких змін виступають трансформації економічних проце-

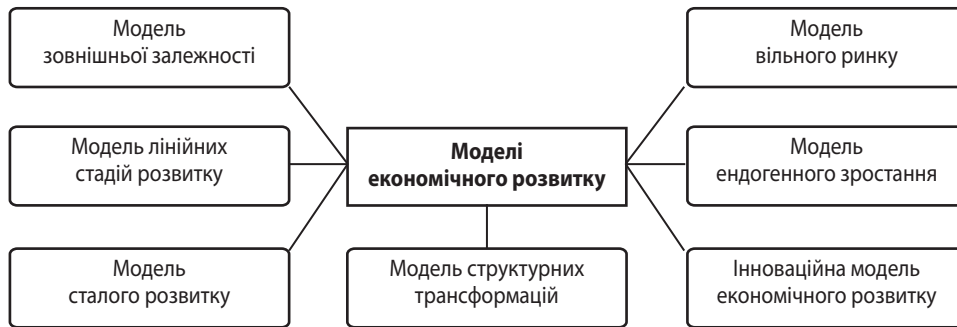


Рис. 1. Моделі економічного розвитку

сів, властивих курортно-туристичній економіці. Отже, виникає необхідність розробки інструментарію для аналізу та практичного застосування трансформаційних перетворень в економіці курортно-туристичних систем.

Мета статті полягає в розробці підходу до моделювання трансформаційного розвитку курортно-рекреаційних систем на основі трансформаційного циклу, який є основним механізмом таких перетворень.

**Результати досліджень.** Під економічним розвитком, в найбільш загальному сенсі, будемо розуміти якісні зміни в господарській системі, що забезпечують кількісне нарощування її ресурсів, потенціалу та якісне вдосконалення базових елементів формують структур. Стосовно до курортно-рекреаційної економіки розвиток здійснюється за такими основними напрямками [13]:

Трансформація функціонування національного курортно-рекреаційного комплексу шляхом оптимізації операційної та комерційної моделі з приведенням продуктової пропозиції у відповідність до потреб ринку.

Розширення пропозиції на неохоплену частину курортно-рекреаційного ринку, а також додаткова орієнтація на залучення зарубіжних споживачів.

Інфраструктурні та логістичні перетворення як важливий фактор розвитку курортно-рекреаційного бізнесу в регіоні.

Інтенсифікація інноваційно-інвестиційного розвитку курортно-рекреаційної індустрії в регіонах України.

Збалансованість у використанні природних ресурсів, за якої курорт сприятиме їх збереженню для залучення стійких туристичних потоків з метою розвитку курортно-туристичного бізнесу та супутніх видів діяльності.

Зазначені пріоритети розвитку курортно-рекреаційної економіки та аналіз моделей економічного розвитку дозволяють зробити такі висновки: незважаючи на схожість деяких положень моделі сталого розвитку, моделі структурних трансформацій та інноваційної моделі економічного розвитку з досліджуваної проблеми, повного опису вони не дають. Отже, для моделювання розвитку курортно-рекреаційної економіки в умовах наявності економічних трансформацій необхідна розробка нової економіко-математичної моделі, що описує всі ці процеси.

Оскільки розроблювана модель базується на економічних поняттях «розвиток» та «трансформація», то розглянемо взаємовідношення цих категорій. З точки зору системного підходу, трансформація являє собою процес зміни, один зі засобів розвитку системи, який веде або до

зміцнення, або до ослаблення системних властивостей. Отже, системні критерії трансформації не можуть бути зведені до будь-яких показників, які характеризують зміни. При розгляді трансформації економічних систем необхідно виходити з імперативу розвитку, який є іманентною властивістю процесу трансформації. Розвиток обумовлює формування системної взаємозалежності, взаємозв'язку і взаємозумовленості. Підхід до розвитку, як системного процесу, передбачає, перш за все, упорядкованість руху системи, тому в якості критеріїв системного розвитку в умовах трансформаційних перетворень слід визначити такі фактори: цілісність, стійкість, адаптивність, дисипативність. При цьому має бути забезпечено нову якість економічного розвитку. Вона може являти собою цілісний динамічний процес, який виступає як самостійне економічне явище, структурно і функціонально пов'язане із закономірностями і тенденціями кількісних і якісних характеристик розвитку на макро- і мікрорівнях. Системні перетворення, що відбуваються у процесі трансформації, можуть бути описані в рамках теорії хаосу і теорії катастроф.

При побудові економіко-математичної моделі розвитку курортно-рекреаційної економіки на основі трансформаційного циклу будемо використовувати положення, які властиві ринковій економіці:

- наявність позитивних зворотних зв'язків між економічними процесами;
- наявність певної інерційності, запізнювання реакції економіки на зміну умов внутрішнього і зовнішнього середовища;
- надлишкова або занадто швидка реакція на зміни умов у фазі трансформаційної кризи.

Розглянемо динаміку випуску курортного продукту  $Y$  в курортно-рекреаційній системі. Вироблений продукт визначається виробничою функцією, тобто кількістю виробленого продукту в залежності від витрат праці  $L$  і капіталу  $K$ . У дослідженнях з курортно-рекреаційної економіки в якості виробничої функції зазвичай використовується модифікована функція Кобба – Дуґласа, яка має такий вигляд:

$$Y = AK^\alpha L^\beta e^{\delta t},$$

де множник  $A$  враховує вплив інноваційних та екологічних факторів;

$\alpha$  та  $\beta$  – коефіцієнти (еластичність по капіталу та праці);

множник  $e^{\delta t}$  характеризує ефект від трансформаційних перетворень.

Вироблений курортно-рекреаційний продукт витрачається на власне споживання  $C$  та інвестиції  $I$ , тобто  $Y = C + I$ . Інвестиції застосовуються на те, щоб компенсувати вибуття основного капіталу (амортизація); забезпечити збільшення основних фондів (розвиток) і, відповідно, збільшення випуску курортного продукту

$$\frac{dK}{dt} = I - \xi_1 K,$$

де  $\xi_1, \xi_1$  – коефіцієнт вибуття основних фондів.

Позитивний зворотний зв'язок між інвестиціями та зміною попиту на курортно-рекреаційні продукти має вигляд:

$$I \sim \varepsilon \frac{dC}{dt},$$

тобто рівень інвестицій пропорційний зміні попиту. Коефіцієнт  $\varepsilon$  відображає вплив фінансової складової: чим доступніший кредит, тим вищий коефіцієнт  $\varepsilon$ . Запізнення зміни величини інвестицій  $I$  від зміни попиту  $C$  може бути вираховано за допомогою виразу:

$$\frac{dI}{dt} = -\gamma(I - \varepsilon \frac{dC}{dt} - \xi_2 K),$$

де  $\gamma$  – відображає швидкість реакції інвесторів на зміну попиту;

$\xi_2 K$  – характеризує схильність до інвестицій.

Запізнення зміни випуску курортного продукту  $Y$  від зміни капіталу  $K$  може бути вираховано за допомогою виразу:

$$\frac{dY}{dt} = -\varphi(Y - AK^\alpha L^\beta e^{\delta t}),$$

де  $\varphi$  – характеризує швидкість введення в експлуатацію основних фондів.

Наведені рівняння складають систему рівнянь економічної динаміки курортно-рекреаційної економіки. З на-

ближенням  $\xi_1 \rightarrow 0, \xi_2 \rightarrow 0, \alpha \rightarrow 1$  ці рівняння можуть бути перетворені на диференціальне рівняння другого порядку:

$$(1 + \gamma\varepsilon) \frac{d^2 I}{dt^2} + (\gamma + \varphi + \gamma\varepsilon) \frac{dI}{dt} + \gamma\varphi(1 - \varepsilon A L^\beta e^{\delta t}) I = 0.$$

З рівняння випливає, що курортно-рекреаційна економіка у процесі трансформації буде прагнути до рівноваги, а при виході зі стану рівноваги в ній будуть спостерігатися коливання. Частота коливань дорівнює  $(\gamma\varphi(1 - \varepsilon A L^\beta e^{\delta t}) / (1 - \gamma\varepsilon))^{1/2}$ . Вона зменшується при збільшенні  $\varepsilon$  і зростає при збільшенні  $\gamma$  та  $\varphi$ . При великих значеннях параметрів спостерігається перехід системи до хаотичної динаміки.

Коефіцієнт загасання дорівнює  $(\gamma + \varphi + \gamma\varepsilon) / (1 + \gamma\varepsilon)$ . Він зростає при збільшенні  $\gamma$  та  $\varphi$ . Це означає, що наявність доступних кредитів збільшує період коливань і відтягує наступ кризи. Зменшення часових лагів (малі значення  $\gamma$  та  $\varphi$ ), навпаки, сприяють більш швидкій реакції курортно-рекреаційної економіки на трансформаційні впливи та більш швидкому її поверненню до рівноважного стану.

При значеннях параметрів  $\varepsilon \rightarrow 0, \gamma \rightarrow 0, \varphi \rightarrow 1$  в курортно-рекреаційній економіці починає розвиватися трансформаційна криза або період кризи минулого попереднього циклу, який є першою фазою трансформаційного циклу. Зменшується попит на курортно-рекреаційні продукти, знижуються коливання ділової активності, відсутні інвестиції  $I \rightarrow 0$ . Курортно-рекреаційна економіка переходить у стан  $Y = C$  з виникненням хаотичної динаміки, турбулентних процесів та перемішування траєкторій (рис. 2). В системі відбуваються економічні трансформації.

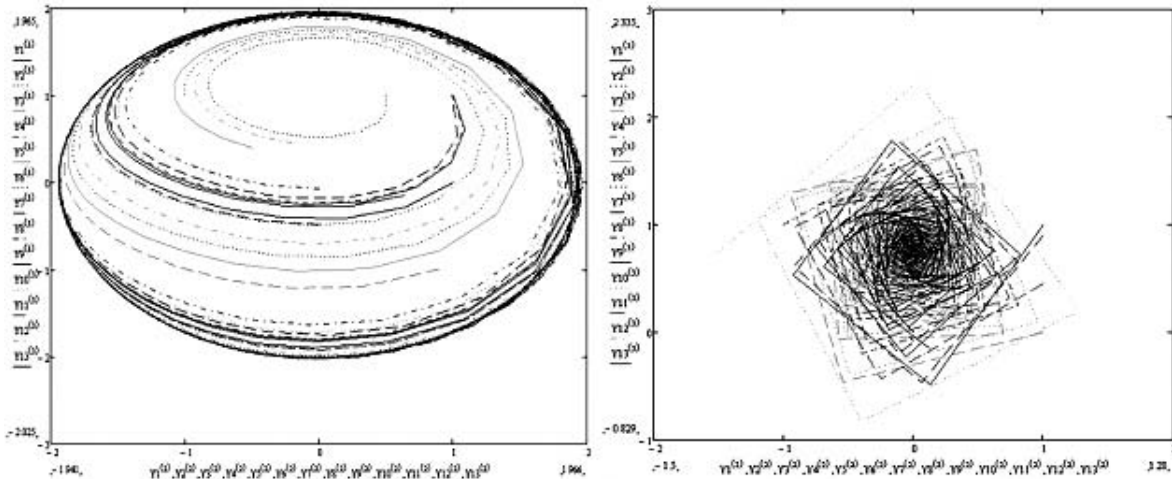


Рис. 2. Перемішування фазових траєкторій у фазі трансформаційної кризи

Непередбачуваність поведінки системи пов'язана з нестійкістю системи по відношенню до малих відхилень початкового стану. Нестійкість режиму веде до зростання збурень. У той же час, оскільки система дисипативна, відбувається зменшення елемента фазового об'єму в часі, що пов'язано з економічними витратами. Це означає, що елемент фазового простору за одними напрямками розтягується (що відповідає позитивним показникам Ляпунова), а за

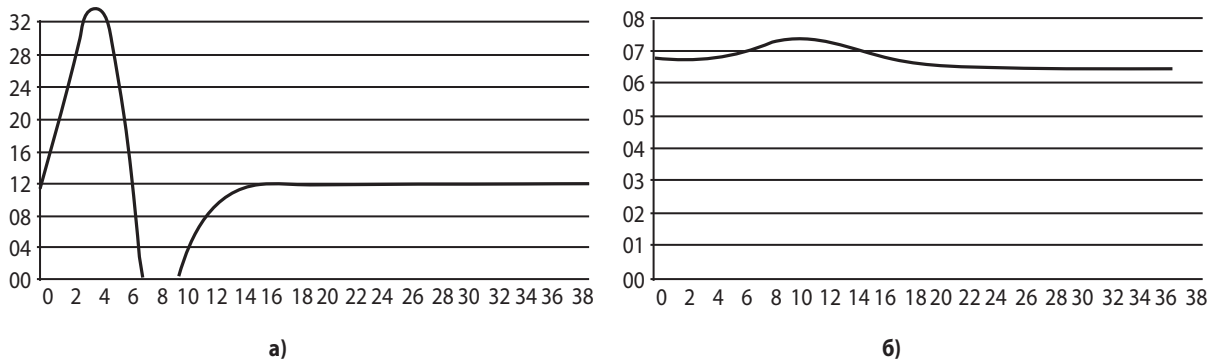
іншими – стискається. Причому міра стиснення переважає над мірою розширення. Тобто будь-яке мале відхилення початкового стану можна виявити в будь-якій частині фазового простору, який в підсумку призводить до змішування в усіх областях траєкторій.

В результаті цих трансформацій курортно-рекреаційна економіка переходить у стан латентного періоду накопичення передумов становлення нового циклу,



який є другою (проміжною) фазою трансформаційного циклу. При значеннях параметрів  $\varepsilon \geq 0$ ,  $\gamma \rightarrow 0$ ,  $\varphi \rightarrow 0$ ,  $\delta \rightarrow 0$  на відносно невеликий період виникає етап простого відтворення. Отже, ринкова економіка адаптується до нових зовнішніх умов і відновлює сталий економічний стан шляхом активних структурних перетворень (рис. 3).

Однак цей стан не задовольняє економічних агентів, оскільки при простому відтворенні рівень прибутку досить низький, а капітал не знаходить ефективного застосування. Виникає ситуація очікувань ринку з подальшим сигналом до розвитку.



**Рис. 3. Латентний період трансформаційного циклу:**  
**а) динаміка інвестицій, як реакція на зміну попиту (відн. од.);**  
**б) динаміка випуску курортно-рекреаційних продуктів (відн. од.)**

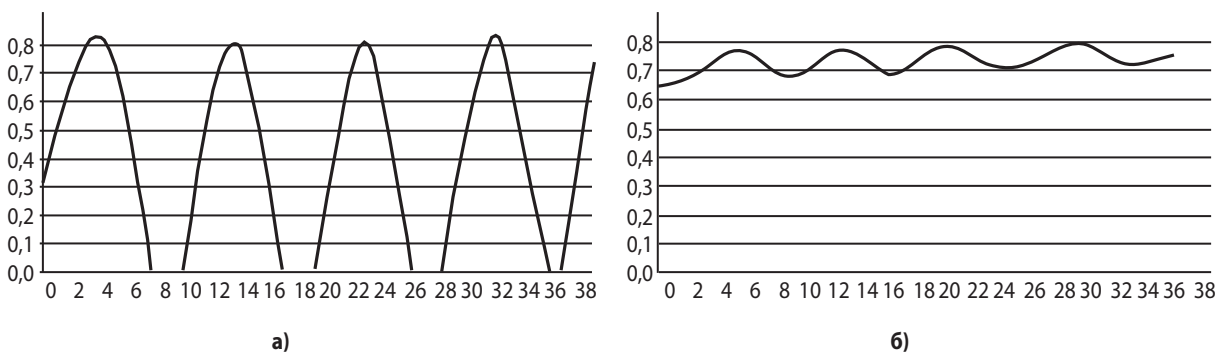
Основним сигналом ринку є підвищення попиту на курортно-рекреаційні продукти, що мають нові властивості внаслідок застосування нових технологій. Спочатку цей попит забезпечується за рахунок накопичених у попередній фазі коштів («автономний попит» –  $C_a$ ), який потім починає підтримуватися кредитами. Ця фаза трансформаційного циклу починається після (і в результаті) ліквідації диспропорцій та призводить до істотної структурної перебудови. Курортно-рекреаційна економіка переходить у стан періоду дифузії, поширення нового циклу на базі інновацій, який є третьою (проміжною) фазою трансформаційного циклу. При значеннях параметрів  $\varepsilon \gg 0$ ,  $\gamma \rightarrow 0$ ,  $\varphi \rightarrow 0$ ,  $\delta \rightarrow 0$  розпочинається поступовий розвиток (рис. 4).

В результаті цих процесів курортно-рекреаційна економіка переходить у стан інноваційного становлення нового циклу, який є четвертою (заключною) фазою трансформаційного циклу. При значеннях параметрів  $\varepsilon \gg 0$ ,  $\gamma \gg 0$ ,  $\varphi > 0$ ,  $\delta > 0$  виникає фаза економічного розвитку (рис. 5).

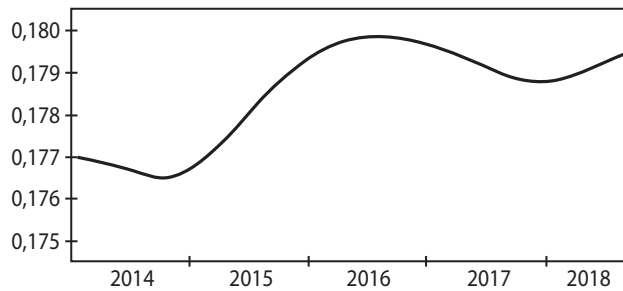
Автономний попит, посилений кредитною системою, стимулює інвестиції в курортно-рекреаційну економіку та приводить до її розвитку в цілому. Відповідно, рівняння для динаміки інвестицій з урахуванням впливу автономного попиту має такий вигляд:

Оскільки інвестиційний процес та створення нових курортно-рекреаційних продуктів запізнюються по відношенню до зміни автономного попиту, через певний час може виникнути ситуація, коли попит вже наситився і починає знижуватися, а потужності з виробництва курортно-рекреаційних продуктів продовжують розширюватися. Виникає невідповідність ділових очікувань підвищення реальним тенденціям попиту, що відображає певний спад ділової активності. Однак, цей стан відрізняється від того, який був перед початком трансформаційного циклу, оскільки курортно-рекреаційна економіка набула нового більш якісного вигляду: з'явилася нова структура та система управління, освоєні нові технології та курортно-рекреаційні продукти, виникли нові основні фонди, що, зрештою, збільшує різноманітність та сприяє формуванню нового попиту.

$$\frac{dl}{dt} = -\gamma(l - \varepsilon(\frac{dC}{dt} + \frac{dC_a}{dt}) - \xi_2 K).$$



**Рис. 4. Період дифузії, поширення нового циклу на базі інновацій:**  
**а) динаміка інвестицій, як реакція на зміну попиту (відн. од.);**  
**б) динаміка випуску курортно-рекреаційних продуктів (відн. од.)**



**Рис. 5. Динаміка випуску курортно-рекреаційних продуктів у фазі інноваційного становлення нового циклу**

Економічні механізми, які забезпечують розвиток курортно-рекреаційної економіки на цій фазі, можуть бути описані таким чином:

- зростання попиту зазвичай веде до зростання пропозиції, а зростання пропозиції, у свою чергу, веде до зростання попиту;
- зростання виробництва курортно-рекреаційних продуктів стимулює скорочення безробіття в курортних регіонах, а це додатково веде до зростання попиту, що веде до зростання виробництва / пропозиції, а це, у свою чергу, веде до ще більшого скорочення безробіття;
- зростання виробництва курортно-рекреаційних продуктів сприяє зростанню позитивних очікувань, що, у свою чергу, веде до зростання довгострокових інвестицій, а це сприяє зростанню виробництва;
- збільшення виробництва курортно-рекреаційних продуктів створює зростання очікувань від їх подальшого збільшення, а, отже, збільшення попиту, що веде до зростання пропозиції кредиту, що стимулює попит і веде до прискорення економічного розвитку;
- зростання виробництва курортно-рекреаційних продуктів веде до зростання супутніх виробництв як регіональних, так і національних.

Однак підвищений попит на різні ресурси та курортно-рекреаційні продукти призводить не тільки до швидкого зростання цін, а й до того, що курортно-рекреаційна економіка виявляється не в змозі негайно задовольнити збільшений попит. Розрив в очікуваннях створює додатковий ажіотажний попит, певний дефіцит ресурсів, а разом з цим і зростання цін. У цьому випадку в курортно-рекреаційну економіку починає переливатися вільний ринковий капітал. Споживачі збільшують обсяги замовлень, щоб створити необхідні запаси на випадок стрибкоподібного зростання цін. Отже, створюється ситуація дефіциту пропозиції, яка відіграє дуже важливу роль в акселерації процесів швидкого зростання цін. Останнє робить виробництво курортно-рекреаційних продуктів надвидгідним, що посилює прагнення виробників розширити виробництво та пропозицію (у тому числі шляхом збільшення інвестицій). Це додатково стимулює попит та економічний розвиток, а сам процес розвитку викликає додатковий дефіцит пропозиції. Отже, спіраль позитивного зворотного зв'язку швидко розкручується, створюючи додаткові можливості для розвитку курортно-рекреаційної економіки.

**Висновки.** Проведене наукове дослідження дозволило сформулювати такі висновки:

- розроблено та обґрунтовано концептуальні засади системного дослідження розвитку економіки курортно-рекреаційних утворень, які містять сукупність положень про сутність і дослідження процесу розвитку таких систем, як сукупності етапів трансформаційного циклу. Запропонований підхід, на відміну від інших альтернативних підходів, передбачає можливість розглядати розвиток економіки курортно-рекреаційних систем як взаємодію трансформаційних процесів;
- побудовано модель економічного розвитку курортно-рекреаційних систем на основі трансформаційного циклу. Дослідження моделі демонструє різноманітну економічну динаміку, яка в кінцевому результаті приводить до суттєвого економічного зростання.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Арманд А. Д. Анатомія кризисов / А. Д. Арманд, Д. И. Люри, В. В. Жерихин. – М.: Наука, 2009. – 238 с.
2. Прангишвили И. В. Системный подход и общесистемные закономерности / И. В. Прангишвили. – М.: Синтег, 2010. – 446 с.
3. Орлов П. А. Последствия финансово-экономического кризиса и некоторые направления выхода из него / П. А. Орлов // Социально-экономическое развитие Украины и ее регионов: проблемы науки и практики: монография / Под ред. В. С. Пономаренко, Н. А. Кизима, Е. В. Раевневой. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2009. – 464 с.
4. Зоидов К. Х. Трансформационный кризис экономики России: природа, динамика, пути преодоления / К. Х. Зоидов. – М.: ИПР РАН, 2010. – 250 с.
5. Бруно М. Глубокие кризисы и реформа / М. Бруно // Вопросы экономики. – 2007. – № 2. – С. 4 – 29.
6. Mensch G. A macroeconomic potential describing structural change of the economy / G. Mensch // Theory and Decision. – 2005. – Vol. 19, № 3. – P. 279 – 299.
7. Мельник Л. Г. Экономика развития: монография / Л. И. Мельник. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – 662 с.
8. Гусаров Ю. В. Управление: динамика неравновесности / Ю. В. Гусаров. – М.: Экономика, 2014. – 382 с.
9. Паньков А. Ф. Теория развития систем и системная теория логики / А. Ф. Паньков. – М.: Эксмо, 2013. – 194 с.
10. Лесечко М. Д. Основы системного подхода: теория, методология, практика / М. Д. Лесечко. – Львів: ЛРІДУ УАДУ, 2012. – 326 с.
11. Сурмін Ю. П. Генезис системних ідей / Ю. П. Сурмін // Гуманітарний журнал. – 2010. – № 3 – 4 (7 – 8). – С. 32 – 39.
12. Rostow W. The Stages of Economic Growth / W. Rostow. – New York: Springer-Verlag, 2012. – 448 p.
13. Шмагина В. В. Рекреация и туризм в системе современных приоритетов социально-экономического развития / В. В. Шмагина, С. К. Харичков. – Одесса: ИПРЭИ НАНУ, 2010. – 70 с.

## REFERENCES

- Armand, A. D., Liuri, D. I., and Zherikhin, V. V. Anatomii krizisov [Anatomy of a crisis]. Moscow: Nauka, 2009.
- Bruno, M. "Glubokie krizisy i reforma" [Deep crisis and reform]. Voprosy ekonomiki, no. 2 (2007): 4-29.
- Gusarov, Yu. V. Upravlenie: dinamika neravnovesnosti [Management: non-equilibrium dynamics]. Moscow: Ekonomika, 2014.
- Lesechko, M. D. Osnovy systemnoho pidkhodu: teoriia, metodolohiia, praktyka [Through systems approach: theory, methodology, practice]. Lviv: LRIDU UADU, 2012.
- Mensch, G. "A macroeconomic potential describing structural change of the economy" Theory and Decision vol. 19, no. 3 (2005): 279-299.
- Melnik, L. G. Ekonomika rozvitiia [Development Economics]. Sumy: Universitetskaia kniga, 2006.
- Orlov, P. A. "Posledstviia finansovo-ekonomicheskogo krizisa i nekotorye napravleniia vykhoda iz nego" [The consequences of the financial crisis and some directions out of it]. In Sotsialno-ekonomicheskoe razvitie Ukrainy i ee regionov: problemy nauki i praktiki Kharkiv: INZhEK, 2009.
- Prangishvili, I. V. Sistemnyy podkhod i obshchesistemnye zakonornosti [System approach and system-wide patterns]. Moscow: Sinteg, 2010.
- Pankov, A. F. Teoriia razvitiia sistem i sistemnaia teoriia logiki [The theory of systems development and systems theory logic]. Moscow: Eksmo, 2013.
- Rostow, W. The Stages of Economic Growth New York: Springer-Verlag, 2012.
- Surmin, Yu. P. "Henezys systemnykh idei" [Genesis system ideas]. Humanitarnyi zhurnal, no. 3-4 (7-8) (2010): 32-39.
- Shmagina, V. V., and Kharichkov, S. K. Rekreatsiia i turizm v sisteme sovremennykh prioritetov sotsialno-ekonomicheskogo razvitiia [Recreation and tourism in the current priorities of the socio-economic development]. Odessa: IPREEI NANU, 2010.
- Zoidov, K. Kh. Transformatsionnyy krizis ekonomiki Rossii: priroda, dinamika, puti preodoleniia [Transformational crisis of the Russian economy: the nature, dynamics and ways to overcome]. Moscow: IPR RAN, 2010.

## КЛАСТЕРНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ

© 2015 КОВАЛЬЧУК Г. К.

УДК 330.44:331.52(043.3)

Ковальчук Г. К.

### Кластерна модель управління трудовими ресурсами

Метою статті є розробка кластерної моделі оцінки трудових ресурсів, яка б дозволила проводити класифікацію регіонів України в залежності від параметрів стану та потенціалу розвитку їх трудових ресурсів. Для визначення функції приналежності регіонального об'єкта до певного класу циклічного розвитку (передкриза, криза, післякриза, норма) обґрунтовано використання нечіткої модифікації стохастичного алгоритму Робінса-Монро у просторі ортогональних функцій, які генеруються за допомогою рекурентного співвідношення Ерміта. Розроблена кластерна модель оцінки регіональних економічних об'єктів адаптована для визначення циклічного етапу розвитку регіонів України залежно від стану та потенціалу розвитку їх трудових ресурсів. Поверхні розподілу класів відокремлюють кожний клас від кожного, що значно підвищує класифікаційну точність моделі та зменшує область невизначеності класифікації. Врахування на кожному ітераційному кроці рівня визначеності еталонних об'єктів класів суттєво підвищує швидкість збіжності ітераційної процедури Робінса-Монро. Розроблена кластерна модель дозволяє підвищити оперативність та якість регіонального управління за рахунок диференціації управлінських заходів та використання типових управлінських рішень щодо конкретного етапу розвитку трудових ресурсів, а саме: нормального, передкризового, кризового та післякризового етапів.

**Ключові слова:** кластерна модель, алгоритм Робінса-Монро, циклічний економічний розвиток, управління трудовими ресурсами

**Табл.:** 1. **Формул.:** 20. **Бібл.:** 8.

**Ковальчук Ганна Костянтинівна** – кандидат економічних наук, асистент, кафедра менеджменту, Національна металургійна академія України (пр. Гагаріна, 4, Дніпропетровськ, 49600, Україна)

**Email:** metric@i.ua

УДК 330.44:331.52(043.3)

UDC 330.44:331.52(043.3)

### Ковальчук А. К. Кластерная модель управления трудовыми ресурсами

### Kovalchuk A. K. A Cluster Model of the Human Resources Management

Целью статьи является разработка кластерной модели оценки трудовых ресурсов, которая позволила бы проводить классификацию регионов Украины в зависимости от параметров состояния и потенциала развития их трудовых ресурсов. Для определения функции принадлежности регионального объекта к какому-либо классу циклического развития (предкризис, кризис, послекризис, норма) обосновано использование нечеткой модификации стохастического алгоритма Робинса-Монро в пространстве ортогональных функций, которые генерируются с помощью рекуррентного соотношения Эрмита. Разработанная кластерная модель оценки региональных экономических объектов адаптирована для определения циклического этапа развития регионов Украины в зависимости от состояния и потенциала развития их трудовых ресурсов. Разделяющие поверхности классов отделяют каждый класс от каждого, что значительно повышает классификационную точность модели и уменьшает область неопределенности классификации. Учетывание на каждом итерационном шаге уровня определенности эталонных объектов классов существенно повышает скорость сходимости итерационной процедуры Робинса-Монро. Разработанная кластерная модель позволяет повысить оперативность и качество регионального управления за счет дифференциации управленческих мер и использования типовых управленческих решений в отношении конкретного этапа развития трудовых ресурсов, а именно: нормального, предкризисного, кризисного или послекризисного этапов.

**Ключевые слова:** кластерная модель, алгоритм Робинса-Монро, циклическое экономическое развитие, управление трудовыми ресурсами

**Табл.:** 1. **Формул.:** 20. **Библ.:** 8.

**Ковальчук Анна Константиновна** – кандидат экономических наук, асистент, кафедра менеджмента, Национальная металлургическая академия Украины (пр. Гагарина, 4, Днепропетровск, 49600, Украина)

**Email:** metric@i.ua

The article aims to develop a cluster model for evaluation of human resources allowing classification of Ukrainian regions depending on the parameters of condition and potential for development of their human resources. For the purpose of defining the function of the regional object belonging to a certain class of cyclical development (pre-crisis, crisis, post-crisis, normal), the article provides a rationale for utilization of the fuzzy modification of the Robbins-Monro stochastic algorithm in the space of orthogonal functions generated with the aid of the Hermite recurrence relation. The developed cluster model for evaluation of the regional economic objects is adjusted for determination of the cyclical development stage of Ukrainian regions depending on the state and potential for development of their human resources. The dividing surfaces of classes separate one class from another, which significantly increases the classification accuracy of the model and reduces the classification uncertainty area. Taking into account the determinacy level of class prototype objects at each iteration step significantly increases the convergence speed of the Robbins-Monro iteration procedure. The developed cluster model allows increasing the promptness and quality of regional management through differentiation of management measures and use of typical managerial decisions with respect to a specific human resources development stage, namely: normal, pre-crisis, crisis, or post-crisis stages.

**Keywords:** cluster model, Robbins-Monro algorithm, cyclical economic development, human resources management

**Tabl.:** 1. **Formulae:** 20. **Bibl.:** 8.

**Kovalchuk Anna K.** – Candidate of Sciences (Economics), Assistant, Department of Management, The National Metallurgical Academy of Ukraine (pr. Gagarina, 4, Dnipropetrovsk, 49600, Ukraine)

**Email:** metric@i.ua



**Вступ.** У сучасних умовах управління трудовими ресурсами потребує суттєвого удосконалення. Для аналізу та вирішення цієї проблеми на відповідному науковому рівні необхідно залучення сучасних економіко-математичних методів та інформаційних технологій. Важливою умовою підвищення ефективності управлінських рішень щодо трудових ресурсів є комплексна багатокритеріальна оцінка їх стану та потенціалу розвитку. Значний внесок у дослідження сфери трудових ресурсів та моделювання ринків праці внесли такі вітчизняні вчені, як В. В. Бирський, В. Близнюк, О. А. Гришнова, І. Ф. Гнибіденко, Т. С. Клебанова, О. В. Нікіфорова, В. І. Приймак, У. Садова, Л. Семів та інші [1 – 7]. Разом з тим, у цих дослідженнях була недостатньо врахована циклічність розвитку як ринкової економіки в цілому, так і окремих ринків. Це визначає актуальність розробки моделей, які б ураховували цей фактор в управлінні трудовими ресурсами.

Відповідно до хвильового характеру розвитку складного економічного об'єкта, кластерна модель оцінки повинна визначити конкретну стадію циклічного розвитку трудових ресурсів регіонів, областей та районів України. Це дозволить відповідним інституціям регіонального управління підвищити оперативність та якість своєї діяльності за рахунок диференціації управлінських заходів та використання типових управлінських рішень щодо конкретної стадії розвитку трудових ресурсів, а саме: нормальної, передкризової, кризової або післякризової стадії.

Постановка задачі моделювання кластеризації трудових ресурсів регіональних об'єктів має такий вигляд.

Вихідні дані:

- 1) Оцінки регіональних економічних об'єктів  $Z_j \in Z, j = 1, 2, \dots, m$  (регіонів, областей, районів, міст) за станом  $F_1(Z_j)$  та потенціалом розвитку  $F_2(Z_j)$  трудових ресурсів, тобто їх представлення у нормованому просторі двох інтегральних критеріїв  $(F_1, F_2)$ . Ця інформація є результатом моделювання рейтингової оцінки трудових ресурсів.
- 2) Класи оцінок у вигляді чотирьох циклічних етапів розвитку регіональних економічних об'єктів  $\{K_j\}_4$ . При визначенні цих класів ми враховували такий загальносистемний принцип причинно-наслідкових відношень розвитку складних економічних систем: зміни у стані системи є наслідком накопичення змін у потенціалі її розвитку, тобто стан є статичною, а потенціал – мобільною складовою розвитку системи. Відповідно до цього, необхідно констатувати, що умовою виходу системи із кризи (післякризовий стан) є накопичення потенціалу системи, а умовою і попереднім індикатором погіршення стану системи (передкризовий стан) є зниження її потенціалу.

Клас  $K_1$  ідентифікується як «криза» і характеризується незадовільним поточним станом функціонування трудових ресурсів регіону та недостатнім потенціалом їх розвитку. Клас  $K_2$  ідентифікується як «передкриза» і характеризується відносно задовільним поточним станом функціонування трудових ресурсів, але негативними перспективами їх розвитку у майбутньому (тобто перспективами деградації) у зв'язку з недостатнім потенціалом

позитивного розвитку. Клас  $K_3$  ідентифікується як «післякриза» і характеризується високим потенціалом розвитку трудових ресурсів, який, однак, не є ще реалізованим у поточне функціонування. Поточний стан функціонування трудових ресурсів регіонів цього класу кваліфікується як незадовільний. Інтегральна оцінка визначає позитивні перспективи досягнення норми, яка ще не досягнута. Однак послідовна реалізація достатнього потенціалу розвитку трудових ресурсів регіону і перейти до класу  $K_4$  «норми». Клас  $K_4$  ідентифікується як «норма» і характеризується як задовільним поточним станом функціонування трудових ресурсів, так і позитивними перспективами їх розвитку, що витікають із наявності достатнього потенціалу розвитку.

Визначені класи частково упорядковані за якістю  $\{K_j\}_4 : K_4 > K_3 > K_2 > K_1$ . Так, зрозуміло, що нормальний стан розвитку (клас  $K_4$ ) найбільш прийнятний. Далі йдуть проміжні етапи «передкризи» (клас  $K_2$ ) і «післякризи» (клас  $K_3$ ). Найменш прийнятним є кризовий стан економічного об'єкта (клас  $K_1$ ).

3) Додаткова інформація про об'єкти

$Z_j \in Z, j = 1, 2, \dots, m$ , критерії стану  $F_1(Z_j)$  і потенціалу  $F_2(Z_j)$  та класи  $\{K_j\}_4$  визначає особливості і формує умови вибору методу кластеризації та адекватного використання результатів моделювання у практиці регіонального управління. Ця інформація визначає такі особливості:

- відсутність детермінованої  $I(Z_i) = \{z_i^1, z_i^2, \dots\}$ ,  $\forall i = 1, 2, \dots, K$  або ймовірнісної  $I(Z_i) = \{p\langle Z_i | z_i^1 \rangle, p\langle Z_i | z_i^2 \rangle, \dots\}$ ,  $\forall i = 1, 2, \dots, K$  додаткової інформації по кожному із класів, наслідком чого є її неповнота та протирічність, потребує застосування нечітких інструментів представлення у вигляді функцій приналежності  $\mu\langle Z_i | z \rangle, \forall i = 1, 2, \dots, K$  об'єкта  $z$  до класу  $Z_i$ ;
- достатньо високий рівень залежності між інтегрованими критеріями  $F_1(Z_j)$  і  $F_2(Z_j)$ , наслідком чого є нелінійність функцій приналежності  $\mu\langle Z_i | z \rangle, \forall i = 1, 2, \dots, K$  об'єкта  $z$  до класу  $Z_i$ ;
- лінійна невідокремленість кожного класу  $Z_i$  від інших, що потребує застосування найбільш потужного способу розподілення класів, коли кожний клас відділяється від іншого однією «індивідуальною» розподільчою поверхнею  $d_{ki}(\bar{z}) = \mu_{ki}(\bar{z}) - \mu_{ik}(\bar{z}) = 0 \quad \forall k, i = 1, 2, \dots, K, k \neq i$ .

Фрейм вихідних даних класифікаційної моделі оцінювання трудових ресурсів регіональних об'єктів наведено у табл. 1.

Результати моделювання визначають:

- 1) Поверхні розподілу класів:  $d_{ki}(\bar{z}) = \mu_{ki}(\bar{z}) - \mu_{ik}(\bar{z}) = 0 \quad \forall k, i = 1, 2, \dots, K, k \neq i$ , а саме – аналітичний вигляд функцій приналежності об'єктів  $\bar{z} \in Z$  до  $k$ -го  $\mu_{ki}(\bar{z})$ , до  $i$ -го  $\mu_{ik}(\bar{z})$  класів та значення відповідних коефіцієнтів апроксимації.

Клас кожного регіонального економічного об'єкта  $Z_j \in Z, j = 1, 2, \dots, m$  (регіони, області, райони, міста) за станом та потенціалом розвитку трудових ресурсів, тобто ви-

значають, на якому циклічному етапі розвитку знаходиться відповідний об'єкт  $\langle Z_j \Leftrightarrow K_j \rangle, j = 1, 2, \dots, m$ .

Для визначення аналітичного вигляду функцій приналежності регіональних об'єктів  $\bar{z} \in Z$  до класів розвитку трудових ресурсів  $\{K_j\}_4$  зробимо перевід класифікації об'єктів  $Z = \{z_j\}_M$  із двомірного простору інтегральних критеріїв оцінювання  $F = \{F_1(Z), F_2(Z)\}$ , у багатомірний

$D$ -простір ортогональних функцій  $\{\varphi_d(z)\}_D$  (1). Ця формальна трансформація дозволяє вирішити дві принципові проблеми кластер-аналізу регіональних об'єктів: нелінійність функцій приналежності і розподілення (за рахунок нелінійності самих ортогональних функцій  $\{\varphi_d(z)\}_D$ ) та незалежність між собою часткових критеріїв (факторів) кластеризації (ортогональність є спеціальним випадком лінійної незалежності).

Таблиця 1

Фрейм вихідних даних кластерної моделі оцінки

Етапи розвитку (класи)				Логічний опис класів			
				чіткий		нечіткий	
індекс	код	назва	ілюструючий колір	F <sub>1</sub>	F <sub>2</sub>	F <sub>1</sub>	F <sub>2</sub>
1	K <sub>1</sub>	криза	червоний	0	0	$\min_{j=1..m} \{F_1(Z_j)\}$	$\min_{j=1..m} \{F_2(Z_j)\}$
2	K <sub>2</sub>	передкриза	жовтий	1	0	$\max_{j=1..m} \{F_1(Z_j)\}$	$\min_{j=1..m} \{F_2(Z_j)\}$
3	K <sub>3</sub>	післякриза	блакитний	0	1	$\min_{j=1..m} \{F_1(Z_j)\}$	$\max_{j=1..m} \{F_2(Z_j)\}$
4	K <sub>4</sub>	норма	зелений	1	1	$\max_{j=1..m} \{F_1(Z_j)\}$	$\max_{j=1..m} \{F_2(Z_j)\}$

$$\mu_i(F_1, F_2) = \mu_i(K_i | z_j) \cong \sum_{d=q}^D w_{id} \times \varphi_d(F_1(z_j), F_2(z_j)), \quad (1)$$

де  $\mu_i(F_1, F_2) = \mu_i(K_i | z_j)$  – функції приналежності об'єкта  $z_j \in Z$  до  $i$ -го класу;

$F_1(z_j)$  – критерій поточного стану регіональних об'єктів  $Z = \{z_j\}_M$ ;

$F_2(z_j)$  – критерій потенціалу розвитку регіональних об'єктів  $Z = \{z_j\}_M$ ;

$\{K_j\}_4$  – класи розвитку трудових ресурсів (табл. 1);

$\bar{\varphi}(F_1, F_2) = \{\varphi_d(F_1(z_j), F_2(z_j))\}_D$  – система ортогональних функцій;

$d = 1, 2, \dots, D$  – індекс ортогональної функції;

$w_{id}$  – ваговий коефіцієнт  $d$ -ої ортогональної функції для  $i$ -го класу.

Для генерації конкретної системи ортогональних функцій  $\{\varphi_d(z)\}_D$  у кластерному аналізі можуть використовуватися ортогональні поліноміальні функції Ерміта, Лежандра або Лагерра. У випадку вирішення задачі кластеризації регіональних об'єктів за допомогою нечітких функцій приналежності найбільш прийнятною є система функцій Ерміта, тому що вона має необмежений інтервал ортогональності  $-\infty < z < +\infty$  та найбільш високу апроксимуючу потужність внаслідок складної вагової функції  $U(z) = e^{-z^2}$  при простих початкових умовах  $H_0(z) = 1, H_1(z) = 2z$ . Доцільність такого вибору у подальшому було підтверджено результатами комп'ютерного експерименту.

Рекурентне співвідношення Ерміта (2) дозволяє генерувати необмежену послідовність ортогональних функцій однієї змінної  $F$ :

$$H_{k+1}(F) - 2 \cdot F \cdot H_k(F) + 2 \cdot k \cdot H_{k-1}(F) = 0, \quad (2)$$

де  $k \geq 1$  – інтервал генерації послідовності ортогональних функцій;

$H_0(F) = 1, H_1(F) = 2F$  – початкові умови генерації (перша і друга ортогональні функції у послідовності);

$F$  – аргумент (змінна) ортогональних функцій.

Відповідно до (2) маємо таку послідовність ортогональних функцій однієї змінної:

$$\text{Початкові умови} \quad H_0(F) = 1$$

$$H_1(F) = 2F$$

$$k = 1 \quad H_2(F) = 2 \cdot F \cdot H_1(F) - 2 \cdot 1 \cdot H_0(F) = 4 \cdot F^2 - 2$$

$$k = 2 \quad H_3(F) = 2 \cdot F \cdot H_2(F) - 2 \cdot 2 \cdot H_1(F) = 8 \cdot F^3 - 12 \cdot F \quad (3)$$

$$k = 3 \quad H_4(F) = 2 \cdot F \cdot H_3(F) - 2 \cdot 3 \cdot H_2(F) = 16 \cdot F^4 - 48 \cdot F^2 + 12$$

...

Для генерації системи ортогональних функцій

$\bar{\varphi}(F_1, F_2) = \{\varphi_d(F_1(z_j), F_2(z_j))\}_D$  у двохмірному просторі системи критеріїв  $(F_1, F_2)$ , тобто функцій від двох змінних, необхідно визначитися з кількістю членів послідовності (3), які будуть задіяні в апроксимації (1), і зробити повний перебір їх комбінацій із різними змінними (4) – (9):

$$w_1 \Leftrightarrow \varphi_1(\bar{F}) = \varphi_1(F_1, F_2) = H_0(F_1)H_0(F_2) = 1 \quad (4)$$

$$w_2 \Leftrightarrow \varphi_2(\bar{F}) = \varphi_2(F_1, F_2) = H_1(F_1)H_1(F_2) = 2F_1 \quad (5)$$

$$w_3 \Leftrightarrow \varphi_3(\bar{F}) = \varphi_3(F_1, F_2) = H_0(F_1)H_1(F_2) = 2F_2 \quad (6)$$

$$w_4 \Leftrightarrow \varphi_4(\bar{F}) = \varphi_4(F_1, F_2) = H_1(F_1)H_1(F_2) = 4F_1F_2 \quad (7)$$

$$w_5 \Leftrightarrow \varphi_5(\bar{F}) = \varphi_5(F_1, F_2) = H_2(F_1)H_0(F_2) = 4F_1^2 - 2 \quad (8)$$

$$w_6 \Leftrightarrow \varphi_6(\bar{F}) = \varphi_6(F_1, F_2) = H_0(F_1)H_2(F_2) = 4F_2^2 - 2 \quad (9)$$

Шляхом комп'ютерного експерименту було визначено три ортогональні функції Ерміта однієї змінної  $H_0(F), H_1(F), H_2(F)$  (3) для апроксимації функцій приналежності регіональних економічних об'єктів (1). Відповідно отримано шість можливих комбінацій функцій двох змінних (4) – (9), підстановка яких у (1) визначає апроксимацію функцій приналежності до класів у вигляді таких кривих другого порядку (10):

$$\mu_i(F_1, F_2) = \mu_i(K_i | z_j) \equiv w_{i1} \times (1) + w_{i2} \times (2F_1) + w_{i3} \times (2F_2) + w_{i4} \times (4F_1F_2) + w_{i5} \times (4F_1^2 - 2) + w_{i6} \times (4F_2^2 - 2), \quad (10)$$

де  $w_{id}$  – вагові коефіцієнти апроксимації, які потрібно визначити.

Для визначення вагових коефіцієнтів  $w_{id}$  ортогональних функцій кожного класу (10) запропоновано мінімакський критерій абсолютного відхилення (11):

$$J(\bar{w}_i, F_1, F_2) = \max\{|\mu_i(F_1, F_2) - \bar{w}_i \times \bar{\varphi}(F_1, F_2)|\} \Rightarrow \min, \quad i = 1, 2, 3, 4 \quad (11)$$

Формальний сенс мінімаксного критерію (11) полягає у тому, що оптимальне значення абсолютного відхилення ступеню приналежності  $\mu_i(F_1, F_2) = \mu_i(\bar{F})$  еталонного об'єкта  $Z(\bar{F}) = Z(F_1, F_2)$  від апроксимації  $\bar{w}_i \times \bar{\varphi}(F_1, F_2)$  дорівнює нулю, тобто встановлюється при умові  $\mu(K_i | z_j) = \sum_{d=1}^6 w_{id} \times \varphi_d(F_1(z_j), F_2(z_j))$  для усіх еталонних об'єктів  $\{z_j\}$ .

Отже, вагові коефіцієнти  $\bar{w}_i$  апроксимації (10) визначаються як корені системи рівнянь (12), де часткові похідні критерію апроксимації (11) по кожному ваговому коефіцієнту прирівнюються нулю (необхідна умова оптимуму (11)):

$$\begin{cases} \frac{\partial J(w_{i1}, F_1, F_2)}{\partial w_{i1}} = 0 \\ \frac{\partial J(w_{i2}, F_1, F_2)}{\partial w_{i2}} = 0 \\ \dots \\ \frac{\partial J(w_{i6}, F_1, F_2)}{\partial w_{i6}} = 0, \quad i = 1, \dots, 4 \end{cases} \quad (12)$$

Система (12) не має аналітичного вирішення, і тому було використано нечіткий аналог стохастичного ітераційного алгоритму Роббінса-Монро [1]:

$$\bar{w}_i(k+1) = \bar{w}_i(k) - \alpha_k \times \left\{ \frac{\partial J(\bar{w}_i, F_1, F_2)}{\partial \bar{w}_i} \right\}_{\bar{w}=\bar{w}(k)}, \quad i = 1, 4; k = 1, 2, \dots \quad (13)$$

де  $k = 1, 2, \dots$  – інтервал ітерації;

$k = 1; \bar{w}(1) = 0$  – стартові умови роботи алгоритму;

$\alpha_k$  – послідовність додатних чисел, які задовольняють умовам:

$$\lim_{k \rightarrow \infty} \alpha_k = 0 \& \sum_{k=1}^{\infty} \alpha_k = \infty \& \sum_{k=1}^{\infty} \alpha_k^2 < \infty. \quad (14)$$

У нечіткій інтерпретації, коли замість функції щільності розподілення ймовірностей  $\left( \sum_{\forall z_j \in K_i} p(K_i | z_j) = 1 \right)$  апроксимується функція приналежності  $\left( \max_{\forall z_j \in K} \{\mu(K_i | z_j)\} = 1 \right)$ , алгоритм Роббінса-Монро (13) сходиться, тобто дозволяє знайти дійсні корені системи рівнянь (12)  $\bar{w}_i$  при умовах:

$$\lim_{k \rightarrow \infty} \max\{|\bar{w}_i(k) - \bar{w}_i|\} = 0 \quad (15)$$

$$\mu \left\{ \lim_{k \rightarrow \infty} \bar{w}_i(k) = \bar{w}_i \right\} = 1$$

Часткові похідні критеріїв апроксимації (11) мають вигляд:

$$\frac{\partial J(\bar{w}_i, F_1, F_2)}{\partial \bar{w}_i} = \max\{-\bar{\varphi}(F_1, F_2) \times \text{sgn}[\mu_i(F_1, F_2) - \bar{w}_i \times \bar{\varphi}(F_1, F_2)]\} \Rightarrow \min, \quad i = 1, 4 \quad (16)$$

де  $\text{sgn}(\bullet) = \begin{cases} +1, & \text{if } (\bullet) \geq 0 \\ -1, & \text{if } (\bullet) < 0 \end{cases}$  – функція знаку аргумента.

Підставив часткові похідні (16) в алгоритм Роббінса-Монро (13), маємо ітераційну процедуру визначення вагових коефіцієнтів  $w_{id}$  (17):

$$\bar{w}_i(k+1) = \begin{cases} \bar{w}_i(k) + \alpha_k \times \bar{\varphi}(\bar{F}(z_{ij})), & \text{if } \bar{w}_i \times \bar{\varphi}(\bar{F}(z_{ij})) < \mu_i(\bar{F}(z_{ij})) \\ \bar{w}_i(k) - \alpha_k \times \bar{\varphi}(\bar{F}(z_{ij})), & \text{if } \bar{w}_i \times \bar{\varphi}(\bar{F}(z_{ij})) \geq \mu_i(\bar{F}(z_{ij})) \end{cases} \quad (17)$$

де  $k = 1, 2, \dots$  – шаг ітерації;

$k = 1; \bar{w}(1) = 0$  – стартові умови роботи алгоритма;

$\alpha_k = \frac{\beta(z_{ij})}{k}$  – послідовність додатних чисел, які задовольняють умовам (14);

$z_{ij} - j$ -й еталонний об'єкт  $i$ -го класу із функцією приналежності  $\mu_i(\bar{F}(z_{ij}))$ ;

$\beta(z_{ij}) = 1 - S(z_{ij})$  – рівень визначеності ранжування об'єкта  $z_{ij}$ ;

$S(z_{ij})$  – оцінка невизначеності ранжування об'єкта  $z_{ij}$ .

Необхідною, слабкою умовою виходу із ітераційної процедури (17) є досягнення можливості відносити економічний об'єкт  $\bar{z} \in Z$ , який представлено у двомірному просторі інтегральних критеріїв оцінювання  $F = \{F_1(Z), F_2(Z)\}$ , до класу  $K_{l_1}$  з більшою функцією приналежності:

$$\mu_{l_1}(F_1, F_2) > \mu_{l_2}(F_1, F_2) \quad \forall l_1 \neq l_2, \quad i = 1, 2, 3, 4 \quad (18)$$

Параметричною умовою виходу із ітераційної процедури (17) є умова досягнення оптимального значення критерію апроксимації (11) функцій приналежності економічних об'єктів  $\bar{z} \in Z$  до класів розвитку трудових ресурсів  $\{K_i\}_4$

$$|\mu_i(F_1, F_2) - \bar{w}_i \times \bar{\varphi}(F_1, F_2)| \leq \varepsilon, \quad i = 1, 2, 3, 4 \quad (19)$$

де  $\varepsilon$  – задана похибка апроксимації.

Для визначення поверхонь відокремлення кожного класу  $i_1$  від кожного класу  $i_2$   $d_{i_1 i_2}(\bar{z}) = \mu_{i_1 i_2}(\bar{z}) - \mu_{i_2 i_1}(\bar{z}) = 0 \forall i_1, i_2 = 1, 2, 3, 4, i_1 \neq i_2$ , необхідно за допомогою ітераційної процедури (17) визначити так звані відносні функції приналежності  $\mu_{i_1 i_2}(\bar{z}), \mu_{i_2 i_1}(\bar{z}) \forall i_1, i_2 = 1, 2, 3, 4, i_1 \neq i_2$ , тобто функції, які визначають ступень приналежності об'єкта до класу  $i_1$  при умові наявності ще тільки одного класу  $i_2$ :

$$\mu_{i_1 i_2}(F_1, F_2) = \mu_{i_1 i_2}(K_{i_1} | z_j) \equiv \bar{w}'_{i_1 i_2} \times \bar{\varphi}(F_1, F_2) \forall i_1, i_2 = 1, 2, 3, 4, i_1 \neq i_2 \quad (20)$$

де  $\mu_{i_1 i_2}(F_1, F_2) = \mu_{i_1 i_2}(K_{i_1} | z_j)$  – апроксимація функції приналежності об'єкта  $\bar{z}$  до класу  $i_1$  при умові наявності тільки одного класу  $i_2$ .

У випадку кластеризації регіональних об'єктів (регіони, області, міста, райони України) за станом та потенціалом розвитку трудових ресурсів, маємо:

- 1) чотири класи  $K = 4$  (етапи розвитку трудових ресурсів – криза (1), післякриза (2), передкриза (3) та норма (4), для яких еталонні об'єкти представлено у вигляді нечіткого логічного опису в табл. 1. Координати еталонних об'єктів класів наведено в табл. 1.
- 2) дванадцять функцій приналежності  $\mu_{i_1 i_2}(\bar{z}), \mu_{i_2 i_1}(\bar{z}) \forall i_1, i_2 = 1, 2, 3, 4, i_1 \neq i_2$  (20) об'єктів до класу  $i_1$  по відношенню до класу  $i_2, i_1 \neq i_2$  ( $K \times (K - 1) = 4 \times 3 = 12$ );
- 3) шість розподільчих поверхонь  $d_{i_1 i_2}(\bar{z}) = \mu_{i_1 i_2}(\bar{z}) - \mu_{i_2 i_1}(\bar{z}) = 0 \forall i_1, i_2 = 1, 2, 3, 4, i_1 \neq i_2$ ;
- 4) кожний із класів відокремлено від інших кусочно-нелінійною кривою, яка складається із фрагментів трьох нелінійних розподільчих поверхонь.

Для визначення класу кожного регіонального економічного об'єкта  $Z_j \in Z, j = 1, 2, \dots, m$  (регіони, області, райони, міста) за станом та потенціалом розвитку трудових ресурсів, тобто для визначення, на якому циклічному етапі розвитку знаходиться відповідний об'єкт  $\langle Z_j \leftrightarrow K_j \rangle, j = 1, 2, \dots, m$ , застосовується таке правило класифікації:

$$\bar{z} \in Z_{i_1} \text{ if } d_{i_1 i_2}(\bar{z}) > 0 \forall i_1 \neq i_2.$$

**Висновок.** Кластерна модель оцінки трудових ресурсів дозволяє проводити класифікацію регіонів України у нормованому просторі інтегральних критеріїв стану та потенціалу розвитку трудових ресурсів і на цій основі диференціювати управлінські заходи залежно від циклічних стадій розвитку трудових ресурсів: норма, передкриза, криза чи післякриза. Це забезпечить суттєве підвищення ефективності управління трудовими ресурсами та збалансованості їх використання.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бирський В. В. Моделювання людського потенціалу держави : монографія / В. В. Бирський, В. М. Порохня. – Запоріжжя : КПУ, 2008. – 192 с.
2. Близнюк В. Аналіз ринку праці: регіональний аспект / В. Близнюк // Регіональна економіка. – 2001. – № 2. – С. 27 – 28.
3. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудова відносина / О. А. Грішнова. – К. : Знання, 2006. – 559 с.
4. Гнибіденко І. Вплив світової фінансово-економічної кризи на соціальну сферу України / І. Гнибіденко // Економіка України. – 2009. – № 7. – С. 64 – 74.
5. Клебанова Т. С. Моделі діагностики состояния регіонального ринку труда / Т. С. Клебанова, О. В. Никифорова // Бизнес Информ. – 2009. – № 2. – С. 17 – 21.
6. Приймак В. І. Трудовий потенціал і механізм його реалізації в регіоні / В. І. Приймак. – Львів : ВЦ ЛНУ ім. І. Франка, 2002. – 383 с.
7. Регіональні ринки праці: аналіз та прогноз / У. Садова, Л. Семів ; [під ред. М. І. Долішнього]. – Львів, 2002. – 264 с.
8. Robbins H. A stochastic approximation method / H. Robbins, S. Monro // Ann. Math. Statist. – 1951. – Vol. 22, № 1. – P. 400 – 407.

## REFERENCES

- Byrskiy, V. V., and Porokhnia, V. M. Modeliuvannia liudskoho potentsialu derzhavy [Modeling human potential]. Zaporizhzhia: KPU, 2008.
- Blyzniuk, V. "Analiz rynku pratsi: rehionalnyi aspekt" [Analysis of the labor market: a regional perspective]. Rehionalna ekonomika, no. 2 (2001): 27-28.
- Grishnova, O. A. Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny [Labor Economics and Labor Relations]. Kyiv: Znannia, 2006.
- Hnybidenko, I. "Vplyv svitovoi finansovo-ekonomichnoi kryzy na sotsialnu sferu Ukrainy" [The impact of the global financial crisis on social Ukraine]. Ekonomika Ukrainy, no. 7 (2009): 64-74.
- Klebanova, T. S., and Nikiforova, O. V. "Modeli diagnostiki sostoianii regionalnogo rynku truda" [Models of diagnosing the state of the regional labor market]. Biznes Inform, no. 2 (2009): 17-21.
- Pryimak, V. I. Trudovyi potentsial i mekhanizm ioho realizatsii v rehioni [Labor potential mechanism and its implementation in the region]. Lviv: VTs LNU im. I. Franka, 2002.
- Robbins, H. "A stochastic approximation method" Ann. Math. Statist. vol. 22, no. 1 (1951): 400-407.
- Sadova, U., and Semiv, L. Rehionalni rynky pratsi: analiz ta prohnoz [Regional labor market analysis and forecast]. Lviv, 2002.



## DYNAMIC MONOPOLY PRICING UNDER THE REFERENCE PRICE EFFECT

© 2015 MELNIKOV S. V.

УДК 519.865

Melnikov S. V.

## Dynamic Monopoly Pricing Under the Reference Price Effect

One of the important aspects of the theory and practice of firms is development of an optimal dynamic pricing strategy. Traditional marketing models consider the consumer as a rational agent who makes decisions based on current prices. However, in the dynamics, with repeated purchases, consumers form price expectations or reference prices which are compared with current prices. This effect is known as "the reference price effect". The work focuses on the dynamic monopoly pricing in the presence of the reference price effect. To study this question, the author constructed a model of the monopoly selling the product over  $T$  periods. The study considers a case when the reference prices are formed on the basis of prices from the previous period. In this case, buyers' purchase decisions also rely upon the ratio of the current and previous prices. In the long run, the monopoly can have various efficiency criteria. The article considers two efficiency criteria: the maximum profit within each period of time and the maximum profit for the whole time. The study allowed finding discrete and equilibrium solutions. A comparative analysis of profits of the monopoly by two criteria resulted in the following conclusions. In comparison with the situation of the absence of the reference effect, optimization by the global criterion increases profits and that by the local criterion reduces them. Obtained results show that in case of optimization by the global criterion the reference effect dwindles in the long run.

**Keywords:** monopoly, dynamic pricing, reference price effect

**Pic.:** 3. **Formulae:** 12. **Bibl.:** 10.

**Mel'nikov Serhij V.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Theory and Cybernetics, Odessa National Marine University (vul. Mechnykova, 34, Odessa, 65029, Ukraine)

**Email:** nfn@mail.ru

УДК 519.865)

УДК 519.865

**Мельников С. В. Динамическое ценообразование монополии с учетом эффекта справочной цены**

Одним из важных вопросов теории и практики деятельности фирм является разработка оптимальной ценовой стратегии. Традиционные маркетинговые модели рассматривают потребителя как рационального агента, который принимает решения, основанные на текущих ценах. Однако в динамике при повторных покупках потребители формируют ценовые ожидания или справочные цены, которые сравнивают с текущими ценами. Данный эффект получил название «эффект справочной цены». В работе исследуется динамическое ценообразование монополии с присутствием эффекта справочной цены. С этой целью построена модель монополии, которая продает продукт в течение  $T$  периодов. Рассмотрен случай, когда справочные цены формируются на основе цен прошлого периода. В этом случае решения покупателей относительно покупки зависят также и от соотношения прошлых и текущих цен. В долгосрочном периоде монополия может иметь разные критерии эффективности. В статье рассмотрены два критерия эффективности: максимум прибыли в каждый период и максимум прибыли за все время. В ходе исследования найдены дискретные и равновесные решения. Сравнительный анализ прибылей монополии по двум критериям позволяет сделать следующие выводы. По сравнению с ситуацией отсутствия справочного эффекта оптимизация по глобальному критерию повышает прибыль, а по локальному – снижает. Определено, что при оптимизации по глобальному критерию в долгосрочном периоде справочный эффект нивелируется.

**Ключевые слова:** монополия, динамическое ценообразование, эффект справочной цены

**Рис.:** 3. **Формул:** 12. **Библ.:** 10.

**Мельников Сергей Валериевич** – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической теории и кибернетики, Одесский национальный морской университет (ул. Мечникова, 34, Одесса, 65029, Украина)

**Email:** nfn@mail.ru

**Мельников С. В. Динамічне ціноутворення монополії з урахуванням ефекту довідкової ціни**

Одним із важливих питань теорії і практики діяльності фірм є розробка оптимальної цінової стратегії. Традиційні маркетингові моделі розглядають споживача як раціонального агента, який приймає рішення, засновані на поточних цінах. Однак у динаміці при повторних покупках споживачі формують цінні очікування або довідкові ціни, які порівнюють із поточними цінами. Даний ефект отримав назву «ефект довідкової ціни». У роботі досліджується динамічне ціноутворення монополії з присутністю ефекту довідкової ціни. З цієї метою побудовано модель монополії, яка продає продукт протягом  $T$  періодів. Розглянуто випадок, коли довідкові ціни формуються на основі цін минулого періоду. В цьому випадку рішення покупців щодо покупки залежать також від співвідношення минулих і поточних цін. У довгостроковому періоді монополія може мати різні критерії ефективності. У статті розглянуто два критерії ефективності: максимум прибутку в кожен період та максимум прибутку за увесь час. У ході дослідження знайдено дискретні та рівноважні рішення. Порівняльний аналіз прибутків монополії за двома критеріями дозволяє зробити наступні висновки. Порівняно із ситуацією відсутності довідкового ефекту оптимізація по глобальному критерию підвищує прибуток, а по локальному – знижує. Визначено, що при оптимізації по глобальному критерию у довгостроковому періоді довідковий ефект нівелюється.

**Ключові слова:** монополія, динамічне ціноутворення, ефект довідкової ціни

**Рис.:** 3. **Формул:** 12. **Библ.:** 10.

**Мельников Сергей Валерійович** – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної теорії та кібернетики, Одеський національний морський університет (вул. Мечникова, 34, Одеса, 65029, Україна)

**Email:** nfn@mail.ru

**Introduction.** One of the important aspects of the theory and practice of firms is development of an optimal dynamic pricing strategy. Traditional marketing models consider the consumer as a rational agent who makes decisions based on current prices. However, in the dynamics, with repeated purchases, consumers form price expectations or reference prices which are compared with current prices. This effect is known as “the reference price effect”. Reference prices are determined by the following factors:

1. Memories of past prices. The price paid for the goods the previous time becomes a comparison basis for new prices.
2. The prices of related products and services.
3. The price of the favourite brand.
4. The nature of the industry. For example, people have come to expect large discounts in clothes shops. When they see clothes on sale at a full price, they may remember that these prices are likely to be reduced at a later stage.
5. The price which occurs in the market most often.
6. The fair price. Each consumer has their own opinion about what price level is fair.

In marketing research the effects of the reference price became widely used after the article by Monroe (1973) [7]. Putler (1992) [9] incorporates reference price effects into the traditional economic theory of consumer choice and examines the effects of reference price formation on the results of the traditional theory. Greenleaf (1995) investigates the impact of reference price effects on retail promo prices and describes why these effects can make promoting profitable. Kopalle et al. (1996) [6] consider a group of frequently purchased consumer brands which are partial substitutes and examine two situations. In the first situation a group of brands is managed by a retailer, and in the second one the brands compete in an oligopoly. Anderson et al. (2005) [1] model the temporal pricing strategies for two firms with asymmetric costs and differing market power. Fibich et al. (2005) [2] derive an analytical expression for the price elasticity of demand in the presence of reference price effects and conclude that the effect of reference price is most noticeable immediately after a price change, before consumers have had time to adjust their internal reference prices. Popescu and Wu (2007) [8] consider the dynamic pricing problem of a monopolist firm in a market with repeated interactions, where demand is sensitive to the firm’s pricing history. Gavius and Lowengart (2012) [3] aim at exploring the influence of such effects on demand and study firms’ pricing strategies when asymmetric effects of the reference price exist over a finite or infinite decision horizon. Kachani et al. (2014) [5] research a competitive model of duopoly market for a single product where retailers interact through their influences on the customers’ reference price. Zhang (2014) [10] studies the integrated impact of the reference effect and the substitution effect on the price decisions of firms.

Thus, modeling of dynamic pricing of firms under reference price effects is certainly of theoretical and practical interest.

**Problem statement.** We consider a case when reference prices are formed on the basis of the prices of the previous period. In this case, the consumers’ purchase decisions also depend on the ratio of the past and current prices. In the long run, a monopoly can have different efficiency criteria.

Thus the aim of this article is to research dynamic monopoly pricing for different efficiency criteria taking into account the reference price effect.

**Main results and their justification.** Zhang (2014) [10] investigated the model of a monopoly that sells the product in two consecutive periods. The reference price effect as an additional component of the basic demand occurs in the second period.

It is of interest to generalize the results obtained by Zhang (2014) [10] to the case of an arbitrary number of periods.

Consider a monopoly that sells a product over  $t$  periods,  $t = 0, 1, \dots, T$ . The set of periods where the reference price effect occurs we define as  $N = \{1, 2, \dots, T\}$ . The product is produced at a constant unit cost  $z$ . The demand for the monopoly product depends on two factors: current price and previous price. In the zero period the effect of reference price is absent. The basic demand (in the absence of the reference price effect) is characterized by a traditional linear function  $Q_0 = b - k \cdot P_0$ , where  $P_0$  and  $Q_0$  are the price and demand volume in the zero period,  $b$  is market potential, and  $k$  is the coefficient of the price sensitivity of demand. Non-negativity condition for the demand  $P_0 \leq \frac{b}{k}$ .

The reference price effect can be characterized as  $\varphi \cdot (P_t - P_{t-1})$ ,  $t \in N$ , where  $\varphi$  is the coefficient of the reference effect measuring the consumer’s sensitivity to price change in time.

Thus, starting from the first period, the consumer will receive additional gains or losses from price changes. Accordingly, the demand function will be as follows:

$Q_t = b - k \cdot P_t - \varphi \cdot (P_t - P_{t-1})$ ,  $t \in N$ . Non-negativity condition for the demand  $P_t \leq \frac{b + \varphi \cdot P_{t-1}}{k + \varphi}$ .

We make a natural assumption that the coefficient of price sensitivity has a greater impact on the demand than the coefficient of the reference effect,  $k > \varphi$ .

Consider two criteria: the maximum profit within each time period (I) and the maximum profit for the whole time (II).

Criterion I - the maximum profit within each time period. We assume that the monopolist is in the period  $t - 1$  and wants to maximize profit in the next period  $t$ .

The monopoly’s profit is

$$\text{For } t = 0, F_0 = (P_0 - z) \cdot (b - k \cdot P_0) \rightarrow \max_{P_0}.$$

$$\text{For } t \in N, F_t = (P_t - z) \cdot (b - k \cdot P_t - \varphi \cdot (P_t - P_{t-1})) \rightarrow \max_{P_t}.$$

By equating the first-order derivatives to zero, we find the optimal prices.

$$\text{For } t = 0, P_0^{*(I)} = z + \frac{b - z \cdot k}{2 \cdot k}. \quad (1)$$

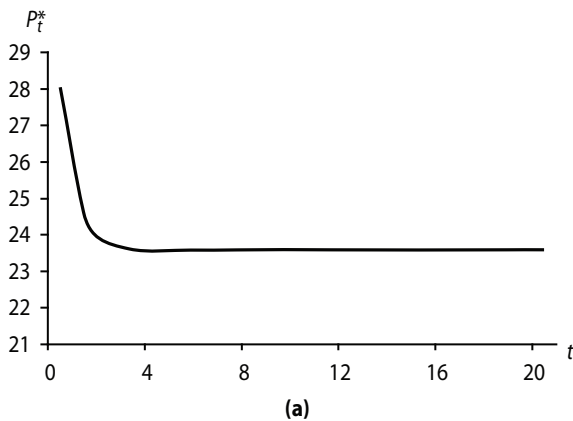
$$\text{For } t \in N, P_t^{*(I)} = z + \frac{\varphi \cdot P_{t-1} + b - z \cdot (k + \varphi)}{2 \cdot (k + \varphi)}. \quad (2)$$

The price (1) is the optimal monopoly price in the absence of the reference effect,  $P_0^{*(I)} = P_m^*$ .

The expression (2) is a linear non-homogeneous first-order difference equation.

Let us present a general solution to this discrete difference equation with the initial condition  $P_t = z + \frac{b-z \cdot k}{2 \cdot k}$  for  $t = 0$

$$P_t^{*(I)} = z + \left( \frac{\varphi}{2 \cdot (k + \varphi)} \right)^t \cdot \frac{\varphi \cdot (b - z \cdot k)}{2 \cdot k \cdot (2 \cdot k + \varphi)} + \frac{b - z \cdot k}{2 \cdot k + \varphi}, t \in \overline{0, T}.$$



Using the equilibrium condition  $P_t = P_{t-1}$ , we find the equilibrium solution to the equation (2):

$$P^{e(I)} = z + \frac{b - z \cdot k}{2 \cdot k + \varphi}. \tag{3}$$

Below are the optimal trajectories of the monopoly with the initial conditions:  $b = 10, k = 0, 2, \varphi = 0, 1, z = 6, t = 0, 20$  (Fig.1).

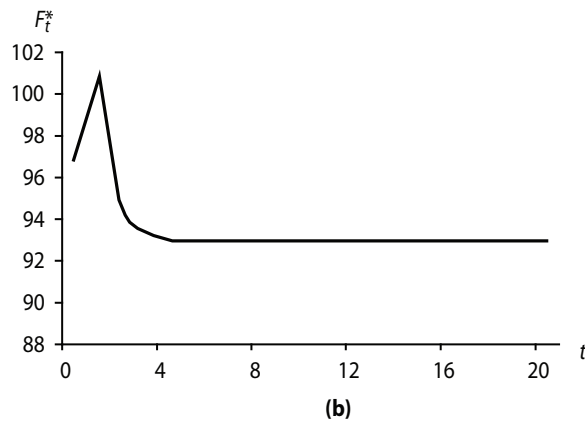


Figure 1. The trajectories of the optimal prices (a) and profit (b) by criterion I

Criterion II - the maximum profit for the whole period. The monopoly's profit is

$$F = \sum_{t=0}^T F_t \rightarrow \max_{\{P_t\}} \tag{4}$$

Monopoly profits within each time period.

$$\begin{cases} F_0 = (P_0 - z) \cdot (b - k \cdot P_0), \\ F_1 = (P_1 - z) \cdot (b - k \cdot P_1 - \varphi \cdot (P_1 - P_0)), \\ \dots \\ F_t = (P_t - z) \cdot (b - k \cdot P_t - \varphi \cdot (P_t - P_{t-1})), \\ F_{t+1} = (P_{t+1} - z) \cdot (b - k \cdot P_{t+1} - \varphi \cdot (P_{t+1} - P_t)), \\ \dots \\ F_T = (P_T - z) \cdot (b - k \cdot P_T - \varphi \cdot (P_T - P_{T-1})). \end{cases}$$

Equating the corresponding first-order partial derivatives to zero, we obtain a system of equations:

$$P_0 = \frac{b + z \cdot (k - \varphi)}{2 \cdot k} + P_1 \cdot \frac{\varphi}{2 \cdot k}, \tag{5}$$

$$P_{t+1} - \frac{2 \cdot (k + \varphi)}{\varphi} \cdot P_t + P_{t-1} = -\frac{b + z \cdot k}{\varphi}, t \in \overline{1, T-1}, \tag{6}$$

$$P_T = \frac{b + z \cdot (k + \varphi)}{2 \cdot (k + \varphi)} + P_{T-1} \cdot \frac{\varphi}{2 \cdot (k + \varphi)}. \tag{7}$$

Let us now find a general solution to the linear non-homogeneous second-order difference equation (6).

In order to do this, we first find the solution to the homogeneous equation

$$P_{t+1} - \frac{2 \cdot (k + \varphi)}{\varphi} \cdot P_t + P_{t-1} = 0. \tag{8}$$

The characteristic equation:  $\lambda^2 - \frac{2 \cdot (k + \varphi)}{\varphi} \cdot \lambda + 1 = 0$ .

The discriminant equals  $D = \frac{4 \cdot k \cdot (k + 2 \cdot \varphi)}{\varphi^2} > 0$ .

We have two different real roots

$$\lambda_{1,2} = \frac{k + \varphi \pm \sqrt{k \cdot (k + 2 \cdot \varphi)}}{\varphi}.$$

The general solution to the equation (6) has the form  $P_t^* = C_1 \cdot \lambda_1^t + C_2 \cdot \lambda_2^t + P_t^{(0)}$ , where  $C_1, C_2$  are arbitrary constants,  $P_t^{(0)}$  is a particular solution to equation (6). The particular solution will be sought in the form  $P_t^{(0)} = A \cdot t$ .

$$A \cdot (t + 1) - \frac{2 \cdot (k + \varphi)}{\varphi} \cdot A \cdot t + A \cdot (t - 1) = -\frac{b + z \cdot k}{\varphi}, \quad A = \frac{b + z \cdot k}{2 \cdot k \cdot t},$$

$$P_t^{(0)} = \frac{b + z \cdot k}{2 \cdot k}. \tag{9}$$

We have obtained that a particular solution to the equation (6) coincides with the optimal monopoly price in the absence of the reference effect (1),  $P_t^{(0)} = P_m^*$ .

Thus, the general solution to the equation (6) is:

$$P_t^{*(II)} = C_1 \cdot \lambda_1^t + C_2 \cdot \lambda_2^t + \frac{b + z \cdot k}{2 \cdot k}. \tag{10}$$

We find arbitrary constants  $C_1, C_2$  from the boundary conditions (5) and (7).

$$C_1 = \frac{\gamma_1 \cdot \alpha_{22} - \alpha_{12} \cdot \gamma_2}{\alpha_{11} \cdot \alpha_{22} - \alpha_{12} \cdot \alpha_{21}}, \quad C_2 = \frac{\alpha_{11} \cdot \gamma_2 - \gamma_1 \cdot \alpha_{21}}{\alpha_{11} \cdot \alpha_{22} - \alpha_{12} \cdot \alpha_{21}},$$

where

$$\alpha_{11} = 1 - \frac{\varphi}{2 \cdot k} \cdot \lambda_1, \alpha_{12} = 1 - \frac{\varphi}{2 \cdot k} \cdot \lambda_2, \alpha_{21} = \lambda_1^T - \frac{\varphi}{2 \cdot (k + \varphi)} \cdot \lambda_1^{T-1},$$

$$\alpha_{22} = \lambda_2^T - \frac{\varphi}{2 \cdot (k + \varphi)} \cdot \lambda_2^{T-1}, \gamma_1 = \frac{b + z \cdot (k - \varphi)}{2 \cdot k} + \frac{b + z \cdot k}{2 \cdot k} \cdot \left( \frac{\varphi}{2 \cdot k} - 1 \right),$$

$$\gamma_2 = \frac{b + z \cdot (k + \varphi)}{2 \cdot (k + \varphi)} + \frac{b + z \cdot k}{2 \cdot k} \cdot \left( \frac{\varphi}{2 \cdot (k + \varphi)} - 1 \right).$$

For example, for two periods ( $t = 0, 1$ ), formulas for finding the optimum prices are:

$$P_0^{*(II)} = z + (b - k \cdot z) \cdot \frac{2 \cdot k + 3 \cdot \varphi}{4 \cdot k^2 + 4 \cdot k \cdot \varphi - \varphi^2}, \quad (11)$$

$$P_1^{*(II)} = z + (b - k \cdot z) \cdot \frac{2 \cdot k + \varphi}{4 \cdot k^2 + 4 \cdot k \cdot \varphi - \varphi^2}. \quad (12)$$

At the zero unit cost ( $z = 0$ ), formulas (11) and (12) coincide with (Zhang, 2014).

Below are the optimal trajectories of the monopoly with the initial conditions:  $b = 10, k = 0,2, \varphi = 0,1, z = 6$  for  $t = 0, 20$  and  $t = 0, 40$  (Fig. 2).

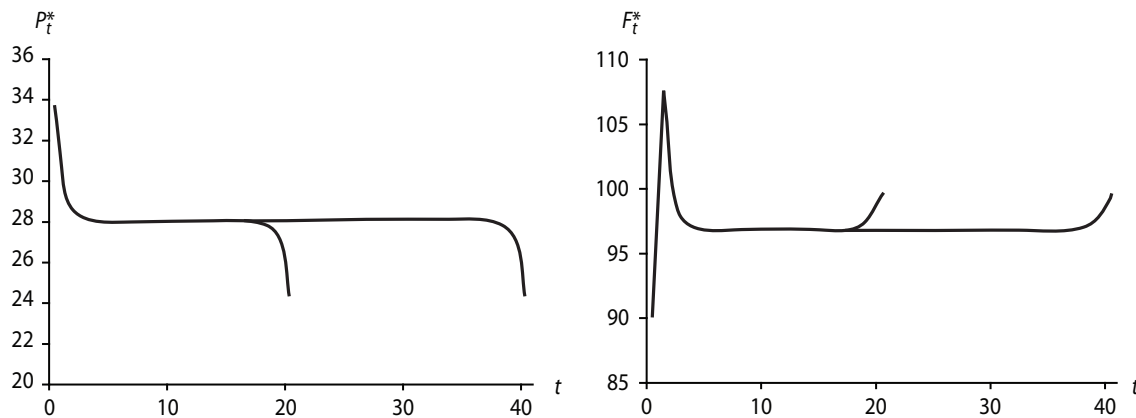


Figure 2. The trajectories of the optimal prices (a) and profit (b) by criterion II

Figure 2 shows that in the long run the optimal prices will tend to some equilibrium price. Simultaneously, the decrease in the optimal prices is connected with the end of the planning period – the boundary condition (7). Using the equilibrium condition  $P_{t-1} = P_t = P_{t+1}$ , we find the equilibrium solution to the equation (6):

$$P^{e(II)} = \frac{b + z \cdot k}{2 \cdot k} = P_m^*.$$

Thus, in the equilibrium state ( $t \rightarrow \infty$ ) the impact of the reference effect on the optimal price disappears, the solution to the homogeneous equation (8) will tend to zero, and only the particular solution (9) will stand.

Zhang (2014) [10] found that  $P_0^{*(II)} > P_m^*$  and  $P_1^{*(II)} < P_m^*$ . This result was obtained because the study considered only two periods ( $t = 0, 1$ ). Consideration of the activities of the monopoly in the long run allowed concluding that the equilibrium price will tend to the optimal price of the monopoly in the absence of the reference effect ( $P_m^*$ ).

For comparison we show all optimal trajectories of the monopoly with the initial conditions:  $b = 10, k = 0,2, \varphi = 0,1, z = 6, t = 0, 20$  (Fig. 3).

Comparing the dynamics of profit according to two criteria, we can see that the profit by the global criterion II is higher than that by the local criterion I. This is due to the fact that optimization within each period ignores all dependences of prices in time.

**Conclusions.** Fibich et al. (2005) [2] concluded that the effect of the reference price is most noticeable immediately after a price change, before consumers have had time to adjust their internal reference prices. This is consistent with our results. The monopoly can increase its total profit in the presence of the reference effect exactly in the initial periods (Fig. 3).

Comparative analysis of the monopoly profit by two criteria leads to the following conclusions. Compared with the situation of absence of the reference effect, the optimization by the global criterion increases profits and that by the local criterion reduces them. Also, we can conclude that in case of optimization by the global criterion in the long run the reference effect dwindles.

In the future we plan to model monopoly pricing strategies taking into account other marketing effects.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Anderson C. Competitive pricing with dynamic asymmetric price effects / C. Anderson, H. Rasmussen, L. MacDonald // International Transactions in Operational Research. – 2005. – Vol. 12, Issue 5. – P. 509 – 525.
2. Fibich G. The Dynamics of Price Elasticity of Demand in the Presence of Reference Price Effects / G. Fibich, A. Gavius, O. Lowengart // Journal of the Academy of Marketing Science. – 2005. – Vol. 33, № 1. – P. 66 – 78.
3. Gavius A. Price-Quality Relationship in the Presence of Asymmetric Dynamic Reference Quality Effects / A. Gavius, O. Lowengart // Marketing Letters. – 2012. – Vol. 23, № 1. – P. 137 – 161.



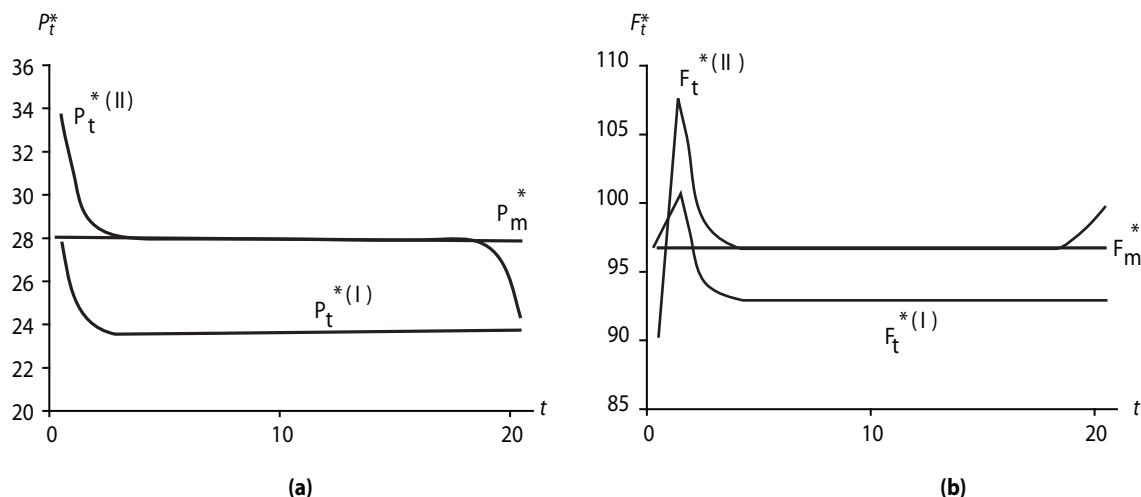


Figure 3. The trajectories of the optimal prices (a) and profit (b) by all criteria

4. Greenleaf E. A. The Impact of Reference Price Effects on the Profitability of Price Promotions / E. A. Greenleaf // Marketing science. – 1995. – Vol. 14, № 1. – P. 82 – 104.

5. Kachanil S. Dynamic Pricing in the Presence of Competition with Reference Price Effect / S. Kachanil, Y. Oumanar, N. Raissi // Applied Mathematical Sciences. – 2014. – Vol. 8, № 74. – P. 3693 – 3708.

6. Kopalle P. K. Asymmetric Reference Price Effects and Dynamic Pricing Policies / P. K. Kopalle, G. R. Ambar, L. A. Joao // Marketing Science. – 1996. – Vol. 15, № 1. – P. 60 – 85.

7. Monroe K. B. Buyers' Subjective Perceptions of Price / K. B. Monroe // Journal of Marketing Research. – 1973. – Vol. 10, № 1. – P. 70 – 80.

8. Popescu I. Dynamic Pricing Strategies with Reference Effects / I. Popescu, Y. Wu // Operations Research. – 2007. – Vol. 55, № 3. – P. 413 – 429.

9. Putler D. S. Incorporating Reference Price Effects into a Theory of Consumer Choice / D. S. Putler // Marketing Science. – 1992. – Vol. 11, № 3. – P. 287 – 309.

10. Zhang T. Dynamic Pricing Strategy with Internal Reference Effect and Competition / T. Zhang // Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences. – 2014. – Vol. 5, № 2. – P. 187 – 193.

REFERENCES

Anderson, C., Rasmussen, H., and MacDonald, L. "Competitive pricing with dynamic asymmetric price effects" International Transactions in Operational Research vol. 12, no. 5 (2005): 509-525.

Fibich, G., Gavious, A., and Lowengart, O. "The Dynamics of Price Elasticity of Demand in the Presence of Reference Price Effects" Journal of the Academy of Marketing Science vol. 33, no. 1 (2005): 66-78.

Gavious, A., and Lowengart, O. "Price-Quality Relationship in the Presence of Asymmetric Dynamic Reference Quality Effects" Marketing Letters vol. 23, no. 1 (2012): 137-161.

Greenleaf, E. A. "The Impact of Reference Price Effects on the Profitability of Price Promotions" Marketing science vol. 14, no. 1 (1995): 82-104.

Kachanil, S., Oumanar, Y., and Raissi, N. "Dynamic Pricing in the Presence of Competition with Reference Price Effect" Applied Mathematical Sciences vol. 8, no. 74 (2014): 3693-3708.

Kopalle, P. K., Ambar, G. R., and Joao, L. A. "Asymmetric Reference Price Effects and Dynamic Pricing Policies" Marketing Science vol. 15, no. 1 (1996): 60-85.

Monroe, K. B. "Buyers' Subjective Perceptions of Price" Journal of Marketing Research vol. 10, no. 1 (1973): 70-80.

Popescu, I., and Wu, Y. "Dynamic Pricing Strategies with Reference Effects" Operations Research vol. 55, no. 3 (2007): 413-429.

Putler, D. S. "Incorporating Reference Price Effects into a Theory of Consumer Choice" Marketing Science vol. 11, no. 3 (1992): 287-309.

Zhang, T. "Dynamic Pricing Strategy with Internal Reference Effect and Competition" Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences vol. 5, no. 2 (2014): 187-193.

## ПОБУДОВА ГРАФОВОЇ МОДЕЛІ ЖИВУЧОСТІ НЕЧІТКОЇ МЕРЕЖІ АЕРОПОРТІВ

© 2015 ОЛЕШКО Т. І., ЛЕЩИНСЬКИЙ О. Л., ГОРБАЧОВА О. М.

УДК 656.71:004.231(045)

Олешко Т. І., Лещинський О. Л., Горбачова О. М.

### Побудова графової моделі живучості нечіткої мережі аеропортів

Досліджуючи питання життєвого циклу аеропорту, автори вирішують питання побудови графової моделі живучості нечіткої мережі на прикладі мережі аеропортів. Для вирішення поставленого завдання вводиться нечіткий граф з непарною множиною вершин і парною множиною дуг. У результаті дослідження для введеного графа визначені кон'юнктурна міцність, маршрут, ступінь живучості. Обґрунтовано, що запропонований понятійний апарат дозволяє оцінювати систему аеропортів з точки зору здатності її об'єктів та зв'язків між ними протистояти впливам зовнішніх і внутрішніх економічних, соціально-політичних, екологічних інцидентів, зберігати і відновлювати об'єкти системи, які зазнали негативного впливу. Зроблено висновок про те, що економічна живучість системи аеропортів є тією характеристикою, яка дозволить оцінити ризик виникнення економічної нестабільності системи і загрозу банкрутства. Розглянуті характеристики можуть доповнити інструменти індикації і вимірювання економічної безпеки окремих аеропортів – об'єктів досліджуваної мережі, надаючи системі додаткові якісні характеристики.

**Ключові слова:** економічна безпека, аеропорт, нечіткий граф, нечіткий шлях, кон'юнктурна міцність

**Рис.:** 4. **Формул.:** 17. **Бібл.:** 8.

**Олешко Тамара Іванівна** – доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра економічної кібернетики, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

**Email:** ti\_oleshko@ukr.net

**Лещинський Олег Львович** – кандидат фізико-математичних наук, доцент, кафедра економічної кібернетики, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

**Горбачова Оксана Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра фінансів, обліку і аудиту, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

УДК 656.71:004.231(045)

UDC 656.71:004.231(045)

### Олешко Т. И., Лещинский О. Л., Горбачева О. Н. Построение графовой модели живучести нечетких сетей аэропортов

Изучая задачу жизненного цикла аэропорта, авторы решают вопрос построения графовой модели живучести нечеткой сети на примере сети аэропортов. Для решения поставленной задачи вводится нечеткий граф с нечетким множеством вершин и четким множеством дуг. В результате исследования для введенного графа определены конъюнктурная прочность, маршрут, степень живучести. Обосновано, что предложенный понятийный аппарат позволяет оценивать систему аэропортов с точки зрения способности ее объектов и связей между ними противостоять влияниям внешних и внутренних экономических, социально-политических, экологических инцидентов, сохранять и восстанавливать объекты системы, подвергшиеся негативному влиянию. Сделан вывод о том, что экономическая живучесть системы аэропортов является характеристикой, которая позволит оценить риск возникновения экономической нестабильности системы и угрозу банкротства. Рассмотренные характеристики могут дополнить инструменты индикации и измерения экономической безопасности отдельных аэропортов – объектов исследуемой сети, давая системе дополнительные качественные характеристики.

**Ключевые слова:** экономическая живучесть, аэропорт, нечеткий граф, нечеткий путь, конъюнктурная прочность

**Рис.:** 4. **Формул.:** 17. **Библ.:** 8.

**Олешко Тамара Ивановна** – доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра экономической кибернетики, Национальный авиационный университет (пр. Космонавта Комарова, 1, Киев, 03058, Украина)

**Email:** ti\_oleshko@ukr.net

**Лещинский Олег Львович** – кандидат физико-математических наук, доцент, кафедра экономической кибернетики, Национальный авиационный университет (пр. Космонавта Комарова, 1, Киев, 03058, Украина)

**Горбачева Оксана Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра финансов, учета и аудита, Национальный авиационный университет (пр. Космонавта Комарова, 1, Киев, 03058, Украина)

### Oleshko T. I., Leszczynski O. L., Gorbacheva O. M. Construction of a Graphic Model of Fuzzy Network Survivability in Airports

While studying the question of the airport lifecycle, the authors used the example of an airport network to solve the task of construction of a graphic model of fuzzy network survivability. For the purpose of solving the set task, a fuzzy graph with an unpaired vertex set and a paired arc set was introduced. The study allowed determining stability of market environment, the route, the survivability rate for the introduced graph. The article substantiates that the offered conceptual framework allows evaluating the airport system from the standpoint of ability of its objects and their connections to withstand the effects of external and internal economic, social and political, environmental incidents, to preserve and restore the system objects that have undergone negative influences. The study concludes that the economic survivability of the airport system is a characteristic which will permit evaluating the risk of the economic instability of the system and the threat of bankruptcy. The studied characteristics can extend the set of tools for indication and assessment of the economic strength of individual airports – objects of the studied network by providing the system with additional qualitative characteristics.

**Keywords:** economic survivability, airport, fuzzy graph, fuzzy path, stability of market environment

**Pic.:** 4. **Formulae:** 17. **Bibl.:** 8.

**Oleshko Tamara I.** – Doctor of Sciences (Engineering), Professor, Head of the Department, Department of Economic Cybernetics, National Aviation University (pr. Kosmonavta Komarova, 1, Kyiv, 03058, Ukraine)

**Email:** ti\_oleshko@ukr.net

**Leszczynski Oleh L.** – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Department of Economic Cybernetics, National Aviation University (pr. Kosmonavta Komarova, 1, Kyiv, 03058, Ukraine)

**Gorbacheva Oksana M.** O Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Finance, Accounting and Auditing, National Aviation University (pr. Kosmonavta Komarova, 1, Kyiv, 03058, Ukraine)

Одним із завдань вивчення життєвого циклу може стати завдання знаходження ступеня живучості певної мережі аеропортів. На сьогодні питання живучості транспортної мережі вивчено далеко не повністю. Загальноприйнятих термінів «живучість транспортної мережі авіаперевезень», «живучість мережі аеропортів» не існує. Одне з перших визначень живучості транспортної мережі було дано в роботі [1]. У вказаних дослідженнях розглядалися мережі, представлені чіткими графами, а під живучістю розумілася чутливість мережі до пошкоджень. Але стосовно мережі аеропортів дане визначення є надто розмитим, оскільки поняття чутливість можна тлумачити, наприклад, як здатність системи приймати подразнення, збурення, тощо, що, у свою чергу, веде до змістовної незв'язності понять, з яких складається визначення живучості. Розглядаючи поняття економічності живучості стосовно системи аеропортів, автори на сьогодні зупиняються на такому визначенні.

Економічною живучістю мережі аеропортів називається здатність її об'єктів і зв'язків між ними протидіяти впливам змінних і внутрішніх економічних, політичних, соціальних, економічних інцидентів, зберігати та відновлювати (повністю або частково) об'єкти, які зазнали негативного впливу.

Економічна живучість мережі аеропортів є характеристикою, яка, на думку авторів, дозволить оцінювати ризик виникнення економічної нестабільності системи та загрози банкрутства. Вказаний критерій, можливо, доповнить інструменти індикації і вимірювання економічної безпеки окремих аеропортів (об'єктів) досліджуваної мережі, надаючи системі додаткові якісні характеристики. Очевидним є той факт, що живучість мережі суттєво зменшується при вилученні певного об'єкта з неї або розриву деякої її гілки зв'язку. Якщо мережу аеропортів представити у вигляді чіткого графу, то вилучення деякого об'єкта (вершини) та (або) одного чи декількох ребер може призвести до руйнування (порушення) зв'язків між іншими об'єктами мережі, що, у свою чергу, потягне за собою зменшення живучості всієї мережі. [5; 6].

Традиційно при представленні транспортної мережі у вигляді чіткого графу мережу вважають зруйнованою, якщо при вилученні одного чи декількох ребер отриманий граф мережі задовольняє одну з наступних умов [7]:

- 1) граф містить принаймні дві компоненти зв'язності;
- 2) число вершин в деякій (найбільшій чи найменшій) компоненті зв'язності графа менше деякого наперед заданого числа;
- 3) довжина найкоротшого шляху між двома заданими вершинами більша деякої заданої величини.

При розв'язанні задач, пов'язаних з поняттям живучості, наявність певних факторів може змушувати задавати параметри мережі якісними або суб'єктивними оцінками. Зокрема, оцінювати живучість мережі можна ступенем живучості. При цьому під ступенем живучості можна розуміти і ймовірність економічної стабільності деякого сегмента мережі і суб'єктивні оцінки надійності, захищеності, важливості. В цьому випадку адекватною моделлю мережі можуть стати нечіткі графи [2; 3].

Нечіткі орієнтовані графи I-го роду використовуються, зокрема, у задачах оптимального розміщення центрів обслуговування, в нечітких транспортних мережах, у задачах пошуку максимального потоку з метою перерозподілу потоків [8]:

На сьогодні існують декілька визначень нечітких графів.

Визначення 1. Нечітким орієнтованим графом I-го роду називається пара множин  $X = \{x_i\} \ i \in I = \{1, 2, \dots, n\}$  – чітка множина вершин та

$$\tilde{U} = \left\{ \left\langle \frac{\mu(x_i, x_k)}{(x_i, x_k)} \right\rangle \right\} - \text{нечітка множина орієнтованих}$$

ребер, де  $x_p, x_k \in X$ ,

$\mu_{\tilde{U}} : X^2 \rightarrow [0;1]$  – значення функції належності  $\mu_{\tilde{U}}$  для ребра  $(x_p, x_k)$ .

Позначають нечіткий граф I-го роду  $\tilde{G}(X, \tilde{U})$ .

Якщо мережу аеропортів представляти нечітким графом I-го роду, то об'єкти мережі, що представлені вершинами графу, вважаються незмінними, тобто не можуть впливати на характеристики мережі з точки зору її живучості.

Визначення 2. Нечітким орієнтованим графом II-го роду називається пара нечітких множин:  $\tilde{X}$  – нечітка множина вершин в деякій універсальній множині  $X$ , тобто

$$\tilde{X} = \left\{ \left\langle \frac{\mu_X(X)}{x} \right\rangle \right\}, \ x \in X, \ |X|=n \ \text{з функцією належності}$$

$\mu_X : X \rightarrow [0,1]$ ,

$\tilde{U}$  – нечітка множина орієнтованих ребер, тобто

$$\tilde{U} = \left\{ \left\langle \frac{\mu_{\tilde{U}}(x_i, x_k)}{(x_i, x_k)} \right\rangle \right\}, \ x_p, x_k \in X \ \text{з функцією належності}$$

$\mu_{\tilde{U}} : X^2 \rightarrow [0,1]$ .

Вивчаючи питання живучості мережі аеропортів і доступні публікації з питань живучості нечіткої транспортної мережі, автори прийшли до висновку, що в даних дослідженнях будь-яка економічна інформація може виявитися неповною і неточною. Це, зокрема, пояснюється впливом багатьох можливих факторів, які неможливо передбачити наперед, використанням не всієї доступної, а тільки корисної інформації, складність обробки якої не перевищує ефекту від її використання. Тому, для врахування природної невизначеності, необхідно удосконалення теорії нечітких транспортних мереж. Для дослідження мережі аеропортів введено поняття нечіткого орієнтованого графа  $\tilde{G}^*$ .

Визначення 3. Нечітким орієнтованим графом  $\tilde{G}^*$  будемо називати пару множин  $\tilde{X}$  – нечітку множину вершин

в деякій універсальній множині  $X$ , тобто  $\tilde{X} = \left\{ \left\langle \frac{\mu_X(X)}{x} \right\rangle \right\}$ ,

$x \in X, \ |X|=n$  з функцією належності  $\mu_X : X \rightarrow [0;1]$ , і  $U = \{x_p, x_k\}$  – чітка множина орієнтованих ребер, де  $\{x_p, x_k\} \in X$ .

Розглянемо теоретичні аспекти живучості нечіткого графу.

Визначення 4. Шляхом (або маршрутом)  $\tilde{I}(x_i, x_j)$  нечіткого графа називається направлена послідовність

нечітких дуг, яка веде з вершини  $x_i$  у вершину  $x_j$ , в якій кінцева вершина будь-якої дуги, відмінна від останньої, є початковою вершиною наступної дуги.

Під міцністю шляху будемо розуміти властивість шляху не руйнуватись під дією різних факторів, які характеризуються функцією належності.

Визначення 5. Кон'юнктивною міцністю шляху для нечіткого графа I-го роду [3] називають значення

$$\mu_j(x_i, x_j) = \bigwedge_{(x_k, x_t) \in \tilde{I}(x_i, x_j)} \mu_0(x_k, x_t).$$

Кон'юнктивна міцність шляху нечіткого графу I-го роду визначається найменшим значенням функції належності дуг, що входять у досліджуваний шлях.

Визначення 6. Кон'юнктивною міцністю нечіткого графа II-го роду [4] називають величину

$$\mu_j(x_i, x_j) = \bigwedge_{\substack{(x_k, x_t) \in \tilde{I}(x_i, x_j) \\ x_k \neq x_i \\ x_t \neq x_k}} \left( \mu_0(x_k, x_t) \left( \bigwedge_{x_k} \mu_x(x_k) \right) \left( \bigwedge_{x_t} \mu_x(x_t) \right) \right)$$

Тут у силу специфіки використання останньої величини вважають, що значення функції належності першої і останньої вершини в кон'юнктивній міцності досліджуваного шляху не враховуються. Тобто кон'юнктивна міцність шляху визначається найменшим значенням функції належності нечітких дуг і вершин, що входять до нього, за виключенням початкової і кінцевої вершини.

Визначення 7. Кон'юнктивною міцністю шляху нечіткого орієнтованого графу  $\tilde{G}^*$  будемо називати значення

$$\mu_{j^*}(x_i, x_j) = \bigwedge_{\substack{(x_k, x_t) \in \tilde{I}^*(x_i, x_j) \\ x_k \neq x_i \\ x_t \neq x_j}} \left( \left( \bigwedge_{x_k} \mu_x(x_k) \right) \left( \bigwedge_{x_t} \mu_x(x_t) \right) \right).$$

Іншими словами, кон'юнктивна міцність шляху нечіткого графу  $\tilde{G}^*$  визначається найменшим значенням функції належності вершин, що входять до нього, за виключенням початкової і кінцевої вершин.

Визначення 8. Шляхом  $\tilde{I}(\tilde{x}_i, \tilde{x}_j)$  нечіткого графу  $\tilde{G}^*$  будемо називати направлену послідовність чітких дуг, що ведуть від нечіткої вершини  $\tilde{x}_i$  до нечіткої вершини  $\tilde{x}_j$ , в якій кінцева вершина будь-якої дуги, відмінної від останньої, є початковою вершиною наступної дуги.

Розглянемо нечіткий шлях  $\tilde{I}^*$  з вершини  $\tilde{x}_i$  до вершини  $\tilde{x}_j$ , представлений об'єднанням його частин:

$$\tilde{I}(\tilde{x}_i, \tilde{x}_j) = \bigcup_{t=1}^k \tilde{I}^*(\tilde{x}_t, \tilde{x}_j),$$

де  $\tilde{x}_{it}, i = \overline{1, k}$  – нечіткі вершини, що входять до нечіткого шляху  $\tilde{I}^*(\tilde{x}_i, \tilde{x}_j)$ .

Нехай  $\mu_{it}^*(x_{it}, x_{it+1}), t = \overline{0, k}, x_0 = x_i, x_{ik+1} = x_j$  – кон'юнктивна міцність шляху між парами вершин. Тоді мають місце такі властивості:

$$\mu_{j^*}(\tilde{x}_i, \tilde{x}_j) \leq \min\{\mu_{j^*}(\tilde{x}_i, \tilde{x}_{i1}), \mu_{j^*}(\tilde{x}_{i1}, \tilde{x}_{i2}), \dots, \mu_{j^*}(\tilde{x}_{ik}, \tilde{x}_j)\}$$

Знак «=» виконується у випадку, якщо

$$\min\{\mu_x(\tilde{x}_{i1}), \mu_x(\tilde{x}_{i2}), \dots, \mu_x(\tilde{x}_{ik})\} \geq$$

$$\geq \min\{\mu_{j^*}(\tilde{x}_i, \tilde{x}_{i1}), \mu_{j^*}(\tilde{x}_{i1}, \tilde{x}_{i2}), \dots, \mu_{j^*}(\tilde{x}_{ik}, \tilde{x}_j)\}.$$

Це означає, що якщо серед початкових або кінцевих вершин частин шляху знайдеться така вершина, що її значення  $\mu_x$  буде менше їх кон'юнктивних міцностей, то кон'юнктивна міцність всього шляху  $\tilde{I}^*(\tilde{x}_i, \tilde{x}_j)$  буде меншою будь-якої кон'юнктивної міцності включених до нього частин. У протилежному випадку вона рівна найменшому з них.

Визначення 9. Нехай  $\tilde{L}(\tilde{x}_i, \tilde{x}_j)$  – сім'я нечітких шляхів з вершини  $\tilde{x}_i$  до вершини  $\tilde{x}_j$ . Ступенем досяжності вершин  $\tilde{x}_j$  з вершини  $\tilde{x}_i$  вважатимемо величину

$$\tau(x_i, x_j) = \max_{l^* \in \tilde{L}} \{\mu_{l^*}(\tilde{x}_i, \tilde{x}_j)\}.$$

Вводячи поняття ступеня живучості нечіткого графу  $\tilde{G}^*$ , автори прийшли до висновку, що на сьогодні це поняття співпадає з поняттям живучості нечіткого графу II-го роду, тобто це найменше з кон'юнктивних міцностей всіх пар вершин графа.

Визначення 10. Ступенем живучості нечіткого графу  $\tilde{G}^*$  будемо називати величину  $V(\tilde{G}^*) \in [0; 1]$ , що визначається виразом

$$V(\tilde{G}^*) = \bigwedge_{\tilde{x}_i \in \tilde{X}} \bigwedge_{\tilde{x}_j \in \tilde{X}} \tau(\tilde{x}_i, \tilde{x}_j).$$

Наслідок 1. Між довільними двома нечіткими вершинами графу  $\tilde{G}^*$  не існує шляху з кон'юнктивною міцністю меншою значення  $V(\tilde{G}^*)$ .

Якщо позначити через  $\tilde{G}^{*u} = (\tilde{x}', U')$  деякий підграф нечіткого графу  $\tilde{G}^*(\tilde{x}, U) \cdot (\tilde{x}' \leq \tilde{x})$ , то його ступінь живучості буде дорівнювати

$$\begin{aligned} V(\tilde{G}^{*u}) &= \bigwedge_{x_i \in \tilde{x}'} \bigwedge_{x_j \in \tilde{x}'} \tau(x_i, x_j) = \bigwedge_{x_i \in \tilde{x}'} \bigwedge_{x_j \in \tilde{x}'} \left( \bigvee_{l^* \in \tilde{L}^*} \mu_{l^*}(x_i, x_k) \right) = \\ &= \bigwedge_{x_i \in \tilde{x}'} \bigwedge_{x_j \in \tilde{x}'} \left( \bigvee_{l^* \in \tilde{L}^*} \bigwedge_{\substack{(x_k, x_t) \in \tilde{I}^*(x_i, x_j) \\ x_k, x_t \neq x_i, x_j \\ \forall x_k, x_t \in \tilde{x}}} \left( \left( \bigwedge_{x_k} \mu_x(x_k) \right) \left( \bigwedge_{x_t} \mu_x(x_t) \right) \right) \right) = \\ &= \bigwedge_{x_i \in \tilde{x}'} \bigwedge_{x_j \in \tilde{x}'} \left( \bigvee_{l^* \in \tilde{L}^*} \bigwedge_{\substack{(x_k, x_t) \in \tilde{I}^*(x_i, x_j) \\ x_k, x_t \neq x_i, x_j \\ \forall x_k, x_t \in \tilde{x}}} \left( \left( \bigwedge_{x_k} \mu_x(x_k) \right) \left( \bigwedge_{x_t} \mu_x(x_t) \right) \right) \right) = \\ &\times \bigvee_{l^* \in \tilde{L}^*} \left( \bigvee_{\substack{(x_k, x_t) \in \tilde{I}^*(x_i, x_j) \\ x_k, x_t \neq x_i, x_j \\ \exists x_k, x_t \in \tilde{x} \setminus \tilde{x}'}} \left( \left( \bigwedge_{x_k} \mu_x(x_k) \right) \left( \bigwedge_{x_t} \mu_x(x_t) \right) \right) \right) = \end{aligned}$$



$$= \prod_{x_i \in \tilde{x}'} \prod_{x_j \in \tilde{x}'} \left( \prod_{\tilde{l}^* \in \tilde{L}^* \langle x_k, x_t \rangle \in \tilde{I}^* (x_i, x_j)} \prod_{\substack{x_k, x_t \neq x_i, x_j \\ \forall x_k, x_t \in \tilde{x}'}} ((\Lambda_{\mu_{\tilde{x}}}(x_k)))(\Lambda_{\mu_{\tilde{x}}}(x_t)) \right) =$$

$$\times \prod_{x_i \in \tilde{x}'} \prod_{x_j \in \tilde{x}'} \left( \prod_{\tilde{l}^* \in \tilde{L}^* \langle x_k, x_t \rangle \in \tilde{I}^* (x_i, x_j)} \prod_{\substack{x_k, x_t \neq x_i, x_j \\ \exists x_k, x_t \in \tilde{x} \setminus \tilde{x}'}} ((\Lambda_{\mu_{\tilde{x}}}(x_k)))(\Lambda_{\mu_{\tilde{x}}}(x_t)) \right)$$

Визначення 11. Внутрішнім ступенем живучості нечіткого під графа  $\tilde{G}^*$  будемо називати величину

$$V_{ins}(\tilde{G}^*) = \prod_{x_i \in \tilde{x}'} \prod_{x_j \in \tilde{x}'} \left( \prod_{\tilde{l}^* \in \tilde{L}^* \langle x_k, x_t \rangle \in \tilde{I}^* (x_i, x_j)} \prod_{\substack{x_k, x_t \neq x_i, x_j \\ \forall x_k, x_t \in \tilde{x}'}} ((\Lambda_{\mu_{\tilde{x}}}(x_k)))(\Lambda_{\mu_{\tilde{x}}}(x_t)) \right)$$

Визначення 12. Зовнішнім ступенем живучості нечіткого під графа  $\tilde{G}^*$  будемо називати величину

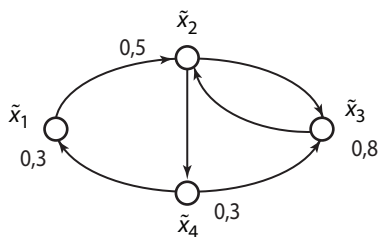
$$V_{ext}(\tilde{G}^*) = \prod_{x_i \in \tilde{x}'} \prod_{x_j \in \tilde{x}'} \left( \prod_{\tilde{l}^* \in \tilde{L}^* \langle x_k, x_t \rangle \in \tilde{I}^* (x_i, x_j)} \prod_{\substack{x_k, x_t \neq x_i, x_j \\ \exists x_k, x_t \in \tilde{x} \setminus \tilde{x}'}} ((\Lambda_{\mu_{\tilde{x}}}(x_k)))(\Lambda_{\mu_{\tilde{x}}}(x_t)) \right)$$

Отже, ступінь живучості нечіткого під графа  $\tilde{G}^*$  можна представити у вигляді

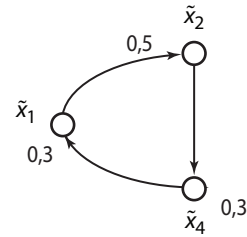
$$V(\tilde{G}^*) = V_{ins}(\tilde{G}^*) V_{ext}(\tilde{G}^*).$$

Внутрішній ступінь живучості  $V_{ins}(\tilde{G}^*)$  нечіткого підграфа визначається шляхами, що проходять через нечіткі вершини з множини  $\tilde{x}'$ , а зовнішній ступінь живучості  $V_{ext}(\tilde{G}^*)$  визначається шляхами, що проходять через нечіткі вершини, коли одна з них не належить підмножині нечітких вершин  $\tilde{x}'$ .

Як приклад розглянемо граф  $\tilde{G}^*$



і його підграф  $\tilde{G}^* = (\tilde{x}', U')$ ,  $\tilde{x}' = \{x_1, x_2, x_4\}$



$$V_{ins}(\tilde{G}^*) = 0,3;$$

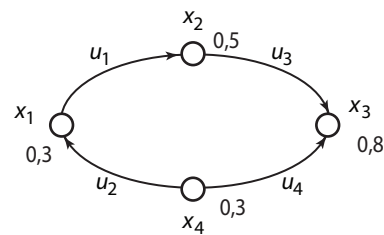
$$V_{ext}(\tilde{G}^*) = 0,3;$$

$$V(\tilde{G}^*) = 0,3.$$

Розглянемо сурграф  $\tilde{G}^{**}(\tilde{x}^{**}, U'')$  нечіткого орієнтованого графа  $\tilde{G}^*(\tilde{x}, U)(\tilde{x}'' = \tilde{x}; U'' \leq U)$ .

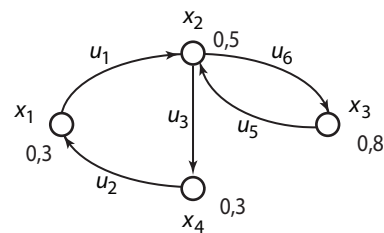
1. Вивчаючи питання живучості нечіткого  $\tilde{G}^*$ -орієнтованого графа сурграфами  $\tilde{G}^{**}$ , можна виокремити два випадки:

Руйнування частини шляхів (ребер) між вершинами може привести до порушення сильної зв'язності графа, і живучість сурграфу буде дорівнювати 0.



$$V(\tilde{G}^{**}) = 0.$$

2. Руйнування частини шляхів (ребер) зберігає сильну зв'язність всієї мережі. Це означає, що аналогічно, як і в графі  $\tilde{G}^*$ , який є сильно зв'язним між будь-якими двома вершинами, існує шлях з кон'юнктивною міцністю не менше  $V(\tilde{G}^*)$ , видалення одного або декількох ребер не зменшує ступінь живучості отриманого сурграфу.



$$V(\tilde{G}^{**}) = 0,3.$$

Властивість 1. Якщо руйнування шляхів (ребер) між вершинами нечіткого графа  $\tilde{G}^*$  зберігає його сильну зв'язність, то має місце нерівність  $V(\tilde{G}^{**}) \geq V(\tilde{G}^*)$ .

Проаналізуємо метод знаходження ступеня живучості нечіткого графа  $\tilde{G}^*$ .

Розглянемо систему нечітких мнозначних відображень  $\tilde{F}_1, \tilde{F}_2, \dots, \tilde{F}_n$  та систему обернених відображень  $\tilde{F}_{-1}, \tilde{F}_{-2}, \dots, \tilde{F}_{-n}$ :

$$\tilde{F}_1(x_i) = \left\{ \left\langle \frac{\mu_{\tilde{F}}(x_i, x_j)}{x_j} \right\rangle \mid \forall_j \tilde{x}_j \in \tilde{X} \right\},$$

$$\text{де } \mu_{\tilde{F}}(x_i, x_j) = \mu_U(x_i, x_j) = \begin{cases} 1, & \text{якщо } \exists(x_i, x_j) \\ 0, & \text{якщо } \nexists(x_i, x_j) \end{cases}$$

визначає кон'юнктивну міцність з вершини  $x_i$  у вершину  $x_j$  довжиною 1.

$$\tilde{F}_2(x_i) = \tilde{F}(\tilde{F}_1(\tilde{x}_i)) = \left\{ \left\langle \frac{\mu_{\tilde{F}_2}(\tilde{x}_i, \tilde{x}_1)}{\tilde{x}_1} \right\rangle, \left\langle \frac{\mu_{\tilde{F}_2}(\tilde{x}_i, \tilde{x}_2)}{\tilde{x}_1} \right\rangle, \dots, \left\langle \frac{\mu_{\tilde{F}_2}(\tilde{x}_i, \tilde{x}_n)}{\tilde{x}_1} \right\rangle \right\},$$

де

$$\mu_{\tilde{F}_2}(\tilde{x}_i, \tilde{x}_j) = \left( \bigvee_{x_k \in X} \mu_{U_2}(\tilde{x}_i, \tilde{x}_k) (\wedge \mu_x(\tilde{x}_k)) \right) \left( \bigvee_{x_k \in X} \mu_U(\tilde{x}_k, \tilde{x}_j) \right)$$

визначає кон'юнктивну міцність шляху з вершини  $x_i$  в вершину  $x_j$  довжиною 2.

$$\tilde{F}_3(x_i) = \tilde{F}(\tilde{F}_2(\tilde{x}_i)) = \left\{ \left\langle \frac{\mu_{\tilde{F}_3}(\tilde{x}_i, \tilde{x}_j)}{\tilde{x}_1} \right\rangle \mid \forall \tilde{x}_j \in \tilde{X} \right\},$$

де

$$\mu_{\tilde{F}_3}(\tilde{x}_i, \tilde{x}_j) = \left( \bigvee_{x_k \in X} \mu_{\tilde{F}_2}(\tilde{x}_i, \tilde{x}_k) (\wedge \mu_x(\tilde{x}_k)) (\wedge \mu_x(x_k)) \bigvee_{x_k \in X} \mu_U(\tilde{x}_k, \tilde{x}_j) \right)$$

визначає найбільшу кон'юнктивну міцність шляху з вершини  $x_i$  в вершину  $x_j$  довжиною 3.

$$\tilde{F}_n(x_i) = \tilde{F}(\tilde{F}_{n-1}(\tilde{x}_i)) = \left\{ \left\langle \frac{\mu_{\tilde{F}_n}(\tilde{x}_i, \tilde{x}_j)}{\tilde{x}_1} \right\rangle \mid \forall \tilde{x}_j \in \tilde{X} \right\},$$

де

$$\mu_{\tilde{F}_n}(\tilde{x}_i, \tilde{x}_j) = \left( \bigvee_{x_k \in X} \mu_{\tilde{F}_{n-1}}(\tilde{x}_i, \tilde{x}_k) (\wedge \mu_x(\tilde{x}_k)) (\wedge \mu_x(x_k)) \bigvee_{x_k \in X} \mu_U(x_k, x_j) \right)$$

визначає найбільшу кон'юнктивну міцність шляху з вершини  $x_i$  до вершини  $x_j$  довжиною  $n$ .

$$\tilde{F}_{-1}(\tilde{x}_i) = \left\{ \left\langle \frac{\mu_F(\tilde{x}_i, \tilde{x}_j)}{x_j} \right\rangle \mid \forall_j \tilde{x}_j \in \tilde{X} \right\},$$

$$\text{де } \mu_F(x_i, x_j) = \mu_U(x_i, x_j) = \begin{cases} 1, & \text{якщо } \exists(\tilde{x}_i, \tilde{x}_j) \\ 0, & \text{якщо } \nexists(\tilde{x}_i, \tilde{x}_j) \end{cases}$$

визначає кон'юнктивну міцність довжини 1 з вершини  $x_i$  в вершину  $x_j$

$$\tilde{F}_{-n}(\tilde{x}_i) = \tilde{F}(\tilde{F}_{-(n-1)}(\tilde{x}_i)) = \{ \langle \mu_{\tilde{F}_{-n}}(\tilde{x}_i, \tilde{x}_j) / x_j \rangle \mid \forall x_j \in X \},$$

де величина

$$\mu_{\tilde{F}_{-n}}(\tilde{x}_i, \tilde{x}_j) = \left( \bigvee_{x_k \in X} \mu_{\tilde{F}_{-n}}(\tilde{x}_i, \tilde{x}_k) \right) (\wedge \mu(x_k)) (\mu_U(\tilde{x}_k, \tilde{x}_j))$$

визначає найбільшу кон'юнктивну міцність шляху вершини  $x_i$  до вершини  $x_j$  довжиною  $n$ .

Отже,  $\tilde{F}_n(\tilde{x}_i)$  і  $\tilde{F}_{-n}(\tilde{x}_i)$  є відповідно нечіткими підмножинами множини  $X$ -вершин, в які можна потрапити з вершини  $\tilde{x}_i$ , використовуючи шляхи довжиною  $n$ , а та-

кож тих нечітких вершин, з яких можна потрапити в  $\tilde{x}_j$ , використовуючи шляхи довжиною  $n$ .

Визначення 13. Нечіткими транзитивними замиканнями  $\hat{F}(x_i) \cdot (\hat{F}_{-}(x_i))$  будемо називати нечітке мнозначне відображення

$$\hat{F}(x_i) = \bigcup_{j=0}^{n-1} \tilde{F}_j(x_i),$$

$$\text{де } \tilde{F}_0(x_i) = \left\{ \left\langle \frac{1}{x_i} \right\rangle \right\},$$

$$\hat{F}_{-}(x_i) = \bigcup_{j=0}^{n-1} \tilde{F}_{-j}(x_i) \cdot j = 0.$$

Нечітке транзитивне замикання  $\hat{F}(x_i)$  – це нечітка підмножина вершин  $X$ , які можна досягти з вершини  $x_i$  по деякому шляху з відповідною кон'юнктивною міцністю.

Зауваження. Очевидним є той факт, що формальне поняття транзитивного замикання  $\hat{F}(x_i)$  і оберненого транзитивного замикання  $\hat{F}_{-}(x_i)$  для нечіткого графа  $\tilde{G}^*$  співпадають з цими ж самими поняттями для нечітких графів I-го роду [3] та II-го роду [4].

Визначення 14. Нехай

$$\tilde{H}(x_i) = \hat{F}(x_i) \cap \hat{F}_{-}(x_i) = \left\{ \left\langle \frac{\tau_k}{x_k} \right\rangle, k = \overline{1, n}, \tau_k \in [0; 1] \right\}.$$

Ступенем живучості графа  $\tilde{G}^*$  будемо називати величину  $V(\tilde{G}^*) = \min\{\tau_1, \tau_2, \dots, \tau_n\}$  у випадку співпадання носія нечіткої множини  $\tilde{H}(x_i)$  з множиною вершин  $X$  графа  $\tilde{G}^*$  (тобто, коли  $\tilde{G}^*$  сильно зв'язаний) або 0 в протилежному випадку  $V(\tilde{G}^*) = 0$ .

Зауваження. Визначення ступеня живучості нечіткого графа  $\tilde{G}^*$  співпадає з аналогічним визначенням для нечіткого графа II-го роду [4].

Звичайною сприймається задача підвищення ступеня живучості графа  $\tilde{G}^*$  з найменшими витратами. Тут під витратами розуміють вкладання коштів на збільшення функції належності вершин графа за рахунок додавання нових ребер, внутрішніх властивостей вершин тощо. Вказана задача є наступним кроком досліджень авторів в даному напрямку. Окремим завданням є також побудова множин нечітких вершин  $X = \left[ \left\langle \frac{\mu_x(x)}{x} \right\rangle \right]$ . На емпіричному рівні це завдання зводиться до задачі нечіткого впорядкування або ранжування елементів  $x \in X$  відповідно до скінченної множини критеріїв. При більш глибоких дослідженнях це завдання є достатньо складним і передбачає окреме вивчення.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Фрэнк Г. Сети. Связь и потоки / Г. Фрэнк, И. Фриш. – М.: Связь, 1978. – 448 с.

2. Monderson J. N. Fussy graphs and fussy hypergraphs / J. N. Monderson, P. S. Nair. – Heidelberg; New York: Physica-Verl., 2000. – 248 p.

3. Берштейн Л. С. Нечеткие графы и гиперграфы / Л. С. Берштейн, А. В. Боженюк. – М.: Научный мир, 2005. – 256 с.

4. Боженюк А. В. Нахождение живучести нечетких транспортных сетей с применением геоинформационных систем / А. В. Боженюк, И. Н. Розенберг, Д. Н. Ястребинская. – М.: Научный мир, 2012. – 176 с.

5. Кофман А. Введение в теорию нечетких множеств / А. Кофман; [пер. с фр.]. – М.: Радио и связь, 1982. – 432 с.

6. Аверкин А. Н. Нечеткие множества в моделях управления и искусственного интеллекта / А. Н. Аверкин; [под. ред. Д. А. Поспелова]. – М.: Наука, 1986. – 312 с.

7. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений / Л. Заде. – М.: Мир, 1976. – 100 с.

8. Круглов В. В. Нечеткая логика и искусственные нейронные сети / В. В. Круглов, М. Н. Дли, Р. Ю. Голунов. – М.: Физматлит, 2001. – 224 с.

Bershteyn, L. S., and Bozheniuk, A. V. Nechetkie grafy i gipergrafy [Fuzzy graphs and hypergraphs]. Moscow: Nauchnyy mir, 2005.

Bozheniuk, A. V., Rozenberg, I. N., and Yastrebinskaia, D. N. Nakhozhdenie zhivuchesti nechetkikh transportnykh setey s primeneniem geoinformatsionnykh sistem [Finding survivability fuzzy transport networks using geographic information systems]. Moscow: Nauchnyy mir, 2012.

Frenk, G., and Frish, I. Seti. Sviaz i potoki [Network. Communication and streams]. Moscow: Sviaz, 1978.

Kofman, A. Vvedenie v teoriyu nechetkikh mnozhestv [Introduction to the theory of fuzzy sets]. Moscow: Radio i sviaz, 1982.

Kruglov, V. V., Dli, M. N., and Golunov, R. Yu. Nechetkaia logika i iskusstvennye neyronnye seti [Fuzzy logic and artificial neural networks]. Moscow: Fizmatlit, 2001.

Monderson, J. N., and Nair, P. S. Fussy graphs and fussy hypergraphs Heidelberg; New York: Physica-Verl., 2000.

Zade, L. Poniatie lingvisticheskoy peremennoy i ego primeneniye k priniatiyu priblizhennykh resheniy [The concept of linguistic variable and its application to the adoption of approximate solutions]. Moscow: Mir, 1976.

## REFERENCES

Averkin, A. N. Nechetkie mnozhestva v modeliakh upravleniia i iskusstvennogo intellekta [Fuzzy sets in management models and artificial intelligence]. Moscow: Nauka, 1986.

## МОДЕЛЮВАННЯ ВИЖИВАНОСТІ ТА РОЗПОВСЮДЖЕННЯ КРИЗОВИХ СИТУАЦІЙ НА БАНКІВСЬКОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

© 2015 СЕРГІЄНКО О. А., ФІЛАТОВА Л. Д., СОЛДАТОВА Я. Ю.

УДК 330.43: 336.71(477)

Сергієнко О. А., Філатова Л. Д., Солдатова Я. Ю.

### Моделювання виживаності та розповсюдження кризових ситуацій на банківському ринку України

У роботі досліджена проблема виживаності та розповсюдження кризових ситуацій на банківському ринку України на основі побудови економіко-математичних моделей оцінки та аналізу основних факторів виживаності та поширення панічних процесів серед комерційних банків України. Розглянута найбільш загальна регресійна модель в аналізі виживаності – модель пропорційних інтенсивностей Кокса, реалізована процедура Каплана-Мейера як описовий метод дослідження цензурованих даних оцінювання функції виживання, побудови таблиць часу життя та підгонки розподілу виживаності, що дозволяють порівнювати рівень виживаності у двох і більше групах. Запропонована модель аналізу виживаності комерційних банків на основі парного порівняння груп банків з різним рівнем фінансової стійкості дозволить визначити фактори, які впливають на виживаність, а також порівняти виживаність між кількома групами, виділити найбільш впливові фактори у кожній з груп в умовах кризового становища, які приводять до банківських панік. У роботі пропонується реалізація моделі розповсюдження кризових ситуацій на основі швидких динамічних процесів для визначення природи і ознак банківської паніки, а також інструментів протидії цьому явищу. Зімітовано процес розповсюдження паніки, який відповідає реальному процесу, оскільки оцінено та враховано ефект синергії, характерний для взаємодії «заразливих осіб». Дана модель дозволяє провести моделювання панік на банківському ринку та оцінити його динамічність. Побудовані моделі можуть бути адаптовані для будь-яких груп банків, а також врахувати різні показники, в залежності від характеру та цілей аналізу, що дасть змогу банкам визначити найвпливовіші фактори виживаності та розповсюдження панік в умовах нестабільності, фінансової кризи, посилення конкуренції.

**Ключові слова:** банківський ринок, моделі виживаності, моделювання панік, кризові ситуації, банкрутство, комерційний банк, фінансова стійкість, банківська паніка

**Рис.:** 11. **Табл.:** 3. **Формул:** 3. **Бібл.:** 13.

**Сергієнко Олена Андріанівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра вищої математики, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

**Email:** ser\_helen@mail.ru

**Філатова Любов Дмитрівна** – кандидат фізико-математичних наук, доцент, доцент, кафедра вищої математики, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

**Email:** filatovald@mail.ru

**Солдатова Яна Юрївна** – здобувач, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

**Email:** kiber-defo4ka@mail.ru

УДК 330.43: 336.71(477)

UDC 330.43: 336.71(477)

### Сергієнко Е. А., Філатова Л. Д., Солдатова Я. Ю. Моделирование выживаемости и распространения кризисных ситуаций на банковском рынке Украины

В работе исследована проблема выживаемости и распространения кризисных ситуаций на банковском рынке Украины на основе построения экономико-математических моделей оценки и анализа основных факторов выживаемости и распространения панических процессов среди коммерческих банков Украины. Рассмотрена наиболее общая регрессионная модель в анализе выживаемости – модель пропорциональных интенсивностей Кокса, реализована процедура Каплана-Мейера как описательный метод исследования цензурированных данных для оценки функции выживания, построения таблиц времен жизни и подгонки распределения выживаемости, позволяющие сравнивать уровень выживаемости в двух и более группах. Предлагаемая модель анализа выживаемости коммерческих банков на основе парного сравнения групп банков с разным уровнем финансовой устойчивости позволит определить факторы, влияющие на выживаемость, а также сравнить выживаемость между несколькими группами, выделить наиболее влияющие факторы в каждой из групп в условиях кризисного состояния, которые приводят к банковским паникам. В работе предлагается реализация модели распространения кризисных ситуаций на основе быстрых динамических процессов для определения природы и признаков банковской паники, а также инструментов протидействия этому явлению. Симулирован процесс распространения паники, который соответствует реальному

### Sergienko O. A., Filatova L. D., Soldatova Ya. Yu. Modeling of Survival Capability and Spread of Crisis Situations in the Banking Market of Ukraine

The article studies the problem of survival capability and spread of crisis situations in the banking market of Ukraine on the basis of construction of economic and mathematical models for evaluation and analysis of the primary factors of survival capability and spread of panic processes among commercial banks of Ukraine. The authors considered the most general regression model in survival analysis – the Cox proportional intensity model, applied the Kaplan-Meier procedure as a descriptive method for the study of censored data for evaluation of the survival function, construction of lifetime tables, and fitting of survival distribution which allow comparing the survival rates in two and more groups. The proposed model for analysis of survival capability of commercial banks on the basis of paired comparisons of groups of banks with varying levels of financial firmness will likely allow identifying the factors influencing the survival capability as well as comparing the survival capability levels in several groups, singling out the most influential factors in each group in crisis situations that result in bank panics. The article describes realization of the model of spread of crisis situations on the basis of fast-paced dynamic processes with a view to determining the character and signs of the bank panic, as well as corresponding counteraction tools. The panic spread process was simulated which corresponds to the actual process as the synergy effect was assessed and taken into account which is typical for the interaction



процессу, поскольку оценен и учтен эффект синергии, характерный для взаимодействия «зараженных особей». Данная модель позволяет провести моделирование паник на банковском рынке и оценить его динамичность. Построенные модели могут быть адаптированы для любых групп банков, а также учитывать различные показатели, в зависимости от характера и целей анализа, что позволит банкам определить наиболее существенные факторы выживаемости и распространения паник в условиях нестабильности, финансового кризиса, усиления конкуренции.

**Ключевые слова:** банковский рынок, модели выживаемости, моделирование паник, кризисные ситуации, банкротство, коммерческий банк, финансовая устойчивость, банковская паника

**Рис.:** 11. **Табл.:** 3. **Формул.:** 3. **Библ.:** 13.

**Сергиенко Елена Андриановна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра высшей математики, Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (пр. Победы, 55, Харьков, 61174, Украина)

**Email:** ser\_helen@mail.ru

**Филатова Любовь Дмитриевна** – кандидат физико-математических наук, доцент, доцент, кафедра высшей математики, Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (пр. Победы, 55, Харьков, 61174, Украина)

**Email:** filatovald@mail.ru

**Солдатова Яна Юрьевна** – соискатель, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

**Email:** kiber-defo4ka@mail.ru

of “infected specimens”. This model allows modeling panics in the banking market and evaluating its responsiveness. The constructed models can be adapted for any bank groups and are capable of taking into account various parameters depending on the analysis character and purpose, which will enable banks to identify the most essential factors of survival and panic spread in the context of instability, financial crisis, increased competition.

**Keywords:** banking market, survival models, panic modeling, crisis situations, bankruptcy, commercial bank, financial firmness, bank panic

**Pic.:** 11. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 13.

**Sergienko Olena A.** – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Higher Mathematics, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

**Email:** ser\_helen@mail.ru

**Filatova Liubov D.** – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Higher Mathematics, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

**Email:** filatovald@mail.ru

**Soldatova Yana Yu.** – Applicant, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

**Email:** kiber-defo4ka@mail.ru

Сучасний розвиток банківської системи протікає в умовах загострення конкуренції та кризових явищ в економічних, фінансових та інших сферах. Зміна курсу соціально-економічної політики України, бурхливий розвиток економіки, євроінтеграційні наміри, фактичне банкрутство значної кількості комерційних банків – все це ставить перед банківською системою нові завдання – підвищення конкурентоспроможності українських банків, покращення нормативно-правового та конкурентного середовища, пошук ефективних механізмів поліпшення системи банківського менеджменту, підвищення рівня виживаності [10].

Показники діяльності банків (прибутки, рентабельність капіталу, грошові кошти банків та ін.) також свідчать про складну ситуацію банківської системи України. Кожен банк сьогодні повинен не тільки адаптуватися до швидко мінливих умов зовнішнього середовища, протидіяти впливу негативних факторів, але й шукати нові шляхи виживання. Це підтверджує те, що кількість збанкрутілих банків та банків, які перейшли на тимчасову адміністрацію, збільшується. Отже, за статистичними даними, за останні 10 років з державного реєстру було виключено 72 банки, з повною процедурою ліквідації (ще 10 установ було ліквідовано в результаті реорганізації) [11].

Станом на 01.01.2014 року в Україні налічувалося 180 банків, які мали банківську ліцензію, з них 1 банк мав ліцензію санаційного банку, 2 банки знаходились у стадії реорганізації шляхом приєднання до інших банків, а вже у жовтні 2014 року було 168 банків з ліцензією НБУ на здійснення банківських операцій [11; 12]. Це ще раз доводить необхідність аналізу методів виживання банків та поши-

рення панік на банківському ринку, що дозволить передбачити та протидіяти банкрутству.

Ступінь наукової розробленості даної проблематики вкрай низький. Питаннями розробки моделі банкрутств банків займалися В. І. Малюгін і Е. Питляк [7]. Проблему дистанційного нагляду як найважливішої складової банківського нагляду вивчали також О. Бистрицька і О. Крамаренко. Такі автори, як А. Байко, А. Бріштелев [3], А. Галів і П. Каллаур, розглядаючи фактори стійкості банківського сектора, описують кроки, необхідні для її підвищення, а також розглядають роль Національного банку в забезпеченні фінансової стабільності держави.

Слід зазначити дослідження вчених А. М. Кармінського, А. А. Пересецького і С. В. Голованя, присвячені моделюванню дефолтів банків за допомогою моделей бінарного вибору [6]. Необхідно зауважити, що більша частина розроблених на сьогоднішній день методик оцінки та аналізу можливості банкрутства орієнтована на підприємства, і лише незначна частина – на кредитні організації. Серед популярних методів фінансового моніторингу зараз можна назвати такі, як методика коефіцієнтного аналізу, рейтинги або рейтингові системи та ін.

У силу гостроти проблеми банківської неспроможності, вивчення причин, а також аналіз наслідків досліджуються рядом компаній, державних органів і наукових організацій. Тому сьогодні актуальним є питання виявлення за допомогою економіко-математичного моделювання основних факторів виживання банків України та розповсюдження кризових ситуацій. У роботі пропонується алгоритм побудови моделей дослідження стану банківського ринку, наведений на рис. 1.



Рис. 1. Алгоритм побудови моделей дослідження стану банківського ринку України

Існуючі методи та підходи до моделювання та прогнозування банкрутства комерційних банків не завжди можуть передбачити кризове становище, і тим паче визначити фактори його подолання і виживання в даних умовах. Тому для комерційних банків актуальним є застосування методів аналізу виживаності [2; 6]. Особливості реалізації методів аналізу виживаності полягає в тому, що вони можуть бути реалізовані на цензурованих або неповних даних, що досить важливо в сучасних умовах неповних статистичних масивів. Для моделювання процесів виживаності важливо також, що реалізація даного методу

передбачає побудову спеціальної функції виживання, на відміну від звичайної функції розподілу, що являє собою ймовірність того, що об'єкт проживе час більше, чим відповідний час  $t$  [1].

Агрегований теоретичний аналіз сутності досліджуваних методів аналізу виживаності, їх особливості та переваги наведено в табл. 1.

Для реалізації представлених методів аналізу виживаності на підставі розрахованих основних описових величин обчислюються деякі додаткові статистики, сутність та інтерпретація яких представлена в табл. 2 [1; 2; 6].

Таблиця 1

Моделі дослідження процесів виживаності

Назва методу	Сутність методу	Особливості та переваги
1	2	3
Метод побудови таблиць життя	Відповідно даному методу область можливих часів настання критичних подій (смертей, банкрутства, відмов тощо) розбивається на деяку кількість інтервалів. Для кожного з інтервалів обчислюється число і частка об'єктів, які на початку розглянутого інтервалу були «живі», число і частка об'єктів, які «вмерли» в даному інтервалі, а також число і частка об'єктів, які були вилучені або цензуровані в кожному інтервалі [1; 2]	Метод таблиць часів життя та метод розмножувальних оцінок призводять до однакових результатів, якщо часові інтервали містять, максимум, по одному спостереженню [2; 3]
Метод оцінок Каплана-Мейера	Використовується для цензурованих, але не згрупованих спостережень часів життя, для безпосередньої оцінки функції виживання (без таблиці часів життя). Полягає в перемноженні ймовірностей виживання в кожному інтервалі. Використовується наступна формула для функції виживання [2]: $S(t) = 1 - \frac{n-j}{n-j+1}$ де $S(t)$ – оцінка функції виживання; $n$ – загальне число подій (часів закінчення); $j$ – порядковий номер окремої події	Перевага методу Каплана-Мейера (порівняно з методом таблиць життя) полягає в тому, що оцінки не залежать від групування, тобто від розбиття часу спостереження на певні інтервали. Отже, підгонка розподілу виживаності, побудова таблиць часу життя, оцінювання функції виживання за допомогою процедури Каплана-Мейера є описовими методами дослідження цензурованих даних. За допомогою запропонованих методів також можливе порівняння виживаності у двох і більше групах

1	2	3
<p>Методи, засновані на непараметричних тестах та рангах</p>	<p>Застосовуються для порівняння часів життя. Дані критерії не «працюють» з цензурованими даними. У аналізі виживаності є п'ять різних (в основному непараметричних) критеріїв для цензурованих даних: узагальнений (Геханом) критерій Вілкоксона, F-критерій Кокса, логарифмічний ранговий критерій, а також узагальнений Пето (Peto R. і Peto J.), та критерій Вілкоксона [2; 6]</p>	<p>Більшість непараметричних критеріїв приводять відповідні z-значення (значення стандартного нормального розподілу); ці z-значення можуть бути використані для статистичної перевірки будь-яких відмінностей між групами. Дані критерії дають надійні результати лише при досить великих обсягах вибірок, а при малих обсягах вибірок їх «поведінка» менш піддається обґрунтуванню [6].</p>
<p>Модель пропорційних інтенсивностей Кокса</p>	<p>Модель передбачає, що функція інтенсивності має деякий рівень (y) що є функцією незалежних змінних. Ніяких припущень про вид функції інтенсивності не робиться. Модель Кокса може розглядатися, в деякому сенсі, як непараметрична [2; 6]. Модель може бути записана в наступному вигляді:</p> $h\{t, (z_1, z_2, \dots, z_m)\} = h_0(t) \times \exp(b_1 z_1 + \dots + b_m z_m)$ <p>де <math>h\{t, \dots\}</math> – результуюча інтенсивність, при заданих для відповідного спостереження значеннях m коваріант <math>(z_1, z_2, \dots, z_m)</math> і відповідному часі життя (t);  <math>h_0(t)</math> – базова функція інтенсивності, яка дорівнює інтенсивності (y) у випадку, коли всі незалежні змінні дорівнюють нулю</p>	<p>Найбільш загальною регресійною моделлю в аналізі виживаності є модель пропорційних інтенсивностей Кокса, оскільки вона не пов'язана з якимись припущеннями щодо розподілу часу виживання.</p>
<p>Модель експоненційної регресії</p>	<p>Дана модель передбачає, що розподіл тривалості життя є експоненційним і пов'язаний зі значеннями деякої множини незалежних змінних (<math>z_1</math>). Параметр інтенсивності експоненційного розподілу виражається у вигляді:</p> $S(z) = \exp(a + b_1 z_1 + b_2 z_2 + \dots + b_m z_m),$ <p>де <math>S(z)</math> – час життя;  <math>a</math> – константа;  <math>b_i</math> – параметри регресії</p>	<p>У моделі експоненційної регресії значення <math>\chi^2</math>-критерію може бути обчислено як функція логарифму правдоподібності для моделі з усіма оціненими параметрами (<math>L_1</math>) і логарифма правдоподібності моделі, в якій всі коваріанти перетворюються на 0 (<math>L_0</math>). При статистично значимому значенні <math>\chi^2</math>-критерію, відкидаємо нульову гіпотезу і приймаємо, що незалежні змінні вагомо впливають на час життя [2; 6]</p>
<p>Моделі нормальної та логнормальної регресії</p>	<p>У даній моделі передбачається, що часи життя (або їх логарифми) мають нормальний розподіл. Модель загалом ідентична звичайній моделі множинної регресії і може бути описана наступним чином:</p> $t = a + b_1 z_1 + b_2 z_2 + \dots + b_m z_m,$ <p>де <math>t</math> – час життя.</p>	<p>Модель нормальної регресії (якщо приймається модель логнормальної регресії, то (t) замінюється на <math>\ln t</math>) особливо корисна, оскільки часто дані можуть бути перетворені в нормальні застосуванням нормалізуючих апроксимацій. Таким чином, в деякому сенсі це найбільш загальна параметрична модель (на протигагу моделі пропорційних інтенсивностей Кокса, яка є непараметричною), оцінки даної моделі можуть бути отримані для великої різноманітності вихідних розподілів часів життя [10]</p>

Отже, моделі аналізу виживаності містять регресійні моделі для оцінювання залежностей між багатовимірними безперервними змінними зі значеннями відповідного типу часів життя [3].

На етапі формування інформаційного простору показників та об'єктів для побудови моделі були узяті дані фінансової звітності банків України з 2005 по 2014 рік, які розподілені на 4 групи, згідно з рейтингом НБУ [11; 12]. Ці групи були досліджені на стійкість і для подальшого аналізу використовувалися банки, які демонстрували стійке положення в тій або іншій групі. Загальна кількість вибраних банків складала 97, при цьому до першої групи (з високим

рівнем стійкості на протязі аналізованого періоду) увійшло 13 банків, в другу (достатній рівень стійкості) – 12, в третю групу (прийнятний рівень стійкості) – 13 банків, а в четверту (з низьким рівнем стійкості) – 59. Фрагмент вихідних даних для побудови моделі виживаності наведено на рис. 2.

- Для побудови моделі використовувались такі змінні:
- VAR (1) – Month\_1 – місяць початку спостереження;
  - VAR (2) – Day\_1 – число початку спостереження;
  - VAR (3) – Year\_1 – рік початку спостереження;
  - VAR (4) – Month\_2 – місяць втрати зв'язку;
  - VAR (5) – Day\_2 – число втрати зв'язку;
  - VAR (6) – Year\_2 – рік втрати зв'язку;

Таблиця 2

## Сутність та інтерпретація додаткових статистик для реалізації моделей виживаності

Назва показника	Сутність показника
Кількість досліджуваних об'єктів	Кількість об'єктів, які були «живі» на початку досліджуваного часового інтервалу, без урахування половини кількості вилучених або цензурованих об'єктів
Частка померлих	Розраховується як відношення числа об'єктів, «померлих» у відповідному інтервалі, до числа об'єктів, що взагалі досліджуються на даному інтервалі
Частка тих, хто вижив	Даний показник розраховується як різниця між одиницею та часткою померлих
Функція виживання	Представляє собою кумулятивну частку тих, що вижили до початку відповідного часового інтервалу і дорівнює добутку частки об'єктів, що вижили за всіма попередніми інтервалами, оскільки ймовірності виживання є незалежною величиною на різних досліджуваних інтервалах. Дана частка, як функція від часу характеризує здатність до виживання, тобто є функцією виживання
Щільність ймовірностей	Це загальна оцінка ймовірностей відмови у відповідному інтервалі, що визначається на основі кумулятивної частки тих об'єктів, що вижили (функція виживання) до початку i-го інтервалу з урахуванням величина відповідного i-го інтервалу
Функція інтенсивностей	Оцінка функції інтенсивності обчислюється як число відмов, що припадають на одиницю часу відповідного інтервалу, поділене на середнє число об'єктів, що дожили до моменту часу, що знаходиться в середині досліджуваного інтервалу
Медіана очікуваного часу життя	Являє собою відповідну точку на часовій осі, в якій кумулятивна функція виживання дорівнює відповідно за значенням медіани 0,5

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	MONTH 1	DAY 1	YEAR 1	MONTH 2	DAY 2	YEAR 2	CENSORED	AKTIVY	UROVEN' UST.	GRUPPA UST.
1	JANUARY	6	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	27964674	0,320271227	Vys
2	JANUARY	2	2009	MARCH	12	2014	COMPLETE	18940271	0,254942846	Vys
3	MAY	31	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	26739232	0,357111411	Vys
4	MAY	22	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	73968478	0,885334062	Vys
5	MARCH	9	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	34898052	0,476730458	Vys
6	APRIL	5	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	145118473	0,944097054	Vys
7	AUGUST	26	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	38160031	0,556848488	Vys
8	NOVEMBER	22	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	51347408	0,604549419	Vys
9	JANUARY	20	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	75103435	0,845371943	Vys
10	JANUARY	15	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	32668231	0,224546489	Vys
11	MAY	8	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	40206926	0,568030217	Vys
12	MAY	29	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	22006542	0,288476301	Vys
13	MARCH	13	2009	MARCH	9	2014	COMPLETE	10474126	0,12471297	Vys
14	APRIL	16	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	9128325	0,282265330	Dest
15	AUGUST	22	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	34866052	0,379603542	Dest
16	NOVEMBER	16	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	10771234	0,200060058	Dest
17	OCTOBER	20	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	7303895	0,160722295	Dest
18	DECEMBER	15	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	12607722	0,242328552	Dest
19	NOVEMBER	8	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	10208339	0,321298879	Dest
20	JANUARY	29	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	5805819	0,187387441	Dest
21	MARCH	13	2009	JANUARY	1	2014	COMPLETE	9012494	0,0997000724	Dest
22	JANUARY	16	2009	MARCH	24	2014	COMPLETE	4384594	0,0590311804	Dest
80	JANUARY	3	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	169219	0,103245718	Nizkiy
81	MARCH	22	2009	MARCH	2	2014	COMPLETE	527695	0,188226486	Nizkiy
82	MARCH	16	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	404374	0,162361646	Nizkiy
83	MARCH	14	2009	JANUARY	1	2014	COMPLETE	457695	0,095497718	Nizkiy
84	MARCH	8	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	563210	0,233447893	Nizkiy
85	MAY	12	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	266561	0,133922394	Nizkiy
86	AUGUST	3	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	1090624	0,244187108	Nizkiy
87	NOVEMBER	3	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	136389	0,105374881	Nizkiy
88	OCTOBER	22	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	458253	0,142619059	Nizkiy
89	DECEMBER	16	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	421673	0,171446605	Nizkiy
90	NOVEMBER	14	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	1050447	0,292570803	Nizkiy
91	JANUARY	8	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	1087627	0,324426847	Nizkiy
92	MARCH	12	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	525148	0,250539237	Nizkiy
93	MARCH	3	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	161320	0,119088695	Nizkiy
94	NOVEMBER	5	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	2190768	0,367493042	Nizkiy
95	JANUARY	16	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	1009030	0,395412161	Nizkiy
96	MARCH	30	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	590455	0,232423796	Nizkiy
97	MAY	12	2009	JANUARY	1	2014	CENSORED	1265964	0,340107723	Nizkiy

Рис. 2. Фрагмент вихідних даних для побудови моделі виживаності



- VAR (7) – Censored – змінна цензурування;
- VAR (8) – Aktyvy – обсяг активів комерційного банку;
- VAR (9) – Uroven' ust – рівень фінансової стійкості комерційного банку;
- VAR (10) – Grupa ust. – назва групи стійкості, до якої належить комерційний банк.

Початком спостереження в моделі виступає настання кризового стану для комерційного банку. В моделі враховані дати кризових станів та дати банкрутства або втрати

зв'язку комерційних банків. Наприклад, кризового становища перший банк досяг 6 січня 2009 року, а 1 січня 2014 року зв'язок був втрачений, таким чином, це неповне спостереження (значення змінної цензурування – censored).

Щільність ймовірності – це щільність ймовірності банкрутства на даному інтервалі, коли з функції виживання на даному інтервалі віднімається функція виживання на наступному інтервалі та ділиться на довжину інтервалу. Графік оцінки щільності ймовірності представлено на рис. 3.

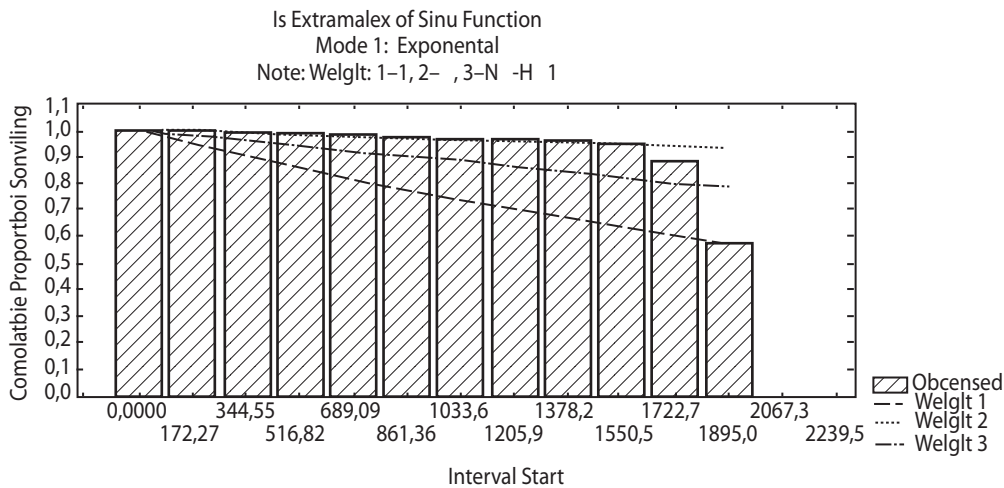


Рис. 3. Графік оцінки щільності ймовірності

На графіку оцінки щільності видно, що ймовірність банкрутства майже рівна, але після 1378 дня вона падає. Тобто банкам головне протриматись стільки днів після кризи, і потім ситуація може стабілізуватися. На рис. 4 наведена оцінка Каплана-Мейера функції виживання.

Case Number	Time	Cumulativ Survival	Standard Error
28+	1607,000		
86+	1612,000		
39	1616,000	0,959694	0,023113
3+	1676,000		
12+	1678,000		
49+	1678,000		
4+	1685,000		
25+	1685,000		
34+	1687,000		
74+	1691,000		
33+	1691,000		
24+	1691,000		
60+	1693,000		
50	1694,000	0,940877	0,029336
73+	1694,000		
97+	1695,000		
85+	1695,000		
61+	1699,000		
11+	1699,000		
45+	1704,000		
52	1715,000	0,919493	0,036620
14+	1721,000		

Рис. 4. Оцінка Каплана-Мейера функції виживання

З рис. 4 видно, наприклад, що ймовірність того, що банк буде функціонувати більше 1616 днів, дорівнює 0,9596, ймовірність того, що банк продовжить діяльність більше

1694 днів, дорівнює 0,94 і т. і. Графік функції виживання представлено на рис. 5.

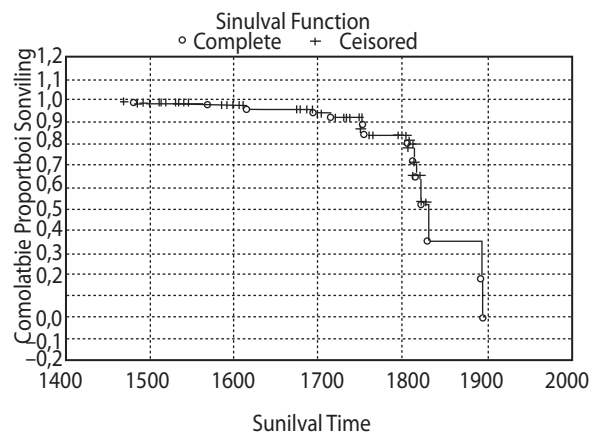


Рис. 5. Графік функції виживання

Перевага методу Каплана-Мейера (порівняно з методом таблиць життя) полягає в тому, що оцінки не залежать від розбиття часів життя на інтервали. В ході дослідження також було проведено попарне порівняння груп банків з різним рівнем фінансової стійкості. Порівняння групи банків з високим рівнем фінансової стійкості та групи банків з низьким рівнем фінансової стійкості наведено на рис. 6, отже, відсоток виживаності більше у групі банків з високим рівнем фінансової стійкості.

```
Variable: number of days computed from data
Variable with censoring indicator: CENSORED
Grouping variable: GRUPPA UST.
Total number of valid observations: 72
uncensored: 13 ( 18,06%) censored: 59 ( 81,94%)
Valid observations: Group 1 (Vys ): 13 Group 2 (Nizkii ): 59
Uncensored: 2 ( 15,38%) 11 ( 18,64%)
Censored: 11 ( 84,62%) 48 ( 81,36%)
```

**Рис. 6. Результати порівняння виживаності груп банків з високим та низьким рівнем фінансової стійкості**

Проведемо порівняння у групах з високим та достатнім рівнем фінансової стійкості (рис. 7).

```
Variable: number of days computed from data
Variable with censoring indicator: CENSORED
Grouping variable: GRUPPA UST.
Total number of valid observations: 25
uncensored: 4 ( 16,00%) censored: 21 ( 84,00%)
Valid observations: Group 1 (Vys ): 13 Group 2 (Dost ): 12
Uncensored: 2 ( 15,38%) 2 ( 16,67%)
Censored: 11 ( 84,62%) 10 ( 83,33%)
```

**Рис. 7. Результати порівняння виживаності груп з високим та достатнім рівнем фінансової стійкості**

Відсоток виживаності у групі з високим рівнем стійкості набагато вищий, при певних умовах впливу факторів зовнішнього середовища. Отже, рівень фінансової стійкості банку значно впливає на виживаність комерційних банків в умовах кризового становища. Запропонована у роботі модель аналізу виживаності комерційних банків дозволить визначити фактори, які впливають на виживаність комерційних банків, а також порівняти виживаність між кількома групами, виділити найбільш впливові фактори у кожній з груп.

Згідно з другим етапом дослідження пропонується побудова моделі розповсюдження кризових ситуацій на банківському ринку. Слід зауважити, що кризові стани комерційних банків та банкрутство часто супроводжуються паніками та ажіотажами, яким притаманний лавиноподібний характер розповсюдження [4; 5].

Лавиноподібний соціально-економічний процес – це динамічний швидкий процес розповсюдження певного стану або деякої властивості в середовищі певних об'єктів та суб'єктів соціально-економічних відносин шляхом загальновідомих соціально-психологічних механізмів поширення, розподілу та зараження. Це приводить до різкої зміни фінансово-економічної ситуації у досліджуваному сегменті соціально-економічної системи або певному середовищі [8; 9]. Банківська паніка призводить до ланцюгового з розгалуженням процесу утворення активних суб'єктів, що має повну аналогію з ланцюговими реакціями, наприклад, це одночасне банкрутство багатьох банків на основі механізму контактного поширення, однією з причин якої є різкий відтік депозитів, що має лавиноподібний, за типом ланцюгової реакції, характер поширення та розвитку процесу у часі та просторі. Отже, поширення банківської паніки може призвести як до банківської, так і фінансової кризи в цілому [9]. Найважливішими загальними рисами паніки є: масовість, наявність ефекту «зараження» і ланцюговий, лавиноподібний характер поширення [4].

Важливість аналізу механізму управління з позиції банківської паніки зумовлена динамічністю фінансового

ринку та високою швидкістю розповсюдження тривожних сигналів у банківській системі [13]. Крім того, банківська паніка є дуже складним об'єктом для локалізації, вона може розповсюджуватися на інші банки, що є загрозою для фінансової стабільності країни. Тому дуже важливим завданням є визначення природи і ознак банківської паніки, а також інструментів протидії цьому явищу, тому в роботі пропонується реалізація моделі розповсюдження кризових ситуацій на основі швидких динамічних процесів. Основні показники моделі розповсюдження кризових ситуацій та їх модельні значення наведено в табл. 3.

**Таблиця 3**

**Значення основних показників моделі розповсюдження кризових ситуацій комерційних банків**

Показник	Значення
Кількість банків N	168
Кількість стійко функціонуючих банків S(0)	30
Кількість банкрутів I (0)	16
Кількість банків «з імунітетом» R	0,65
Кількість контактів в одиницю часу (r)	6
Вірогідність зараження (p)	0,2
Вірогідність випадкового одужання (q)	0,1
Частка чутливих (G)	0,179641
Кількість стійко функціонуючих, з якими контактує «заражений» (b)	1,077844
Кількість стійко функціонуючих, яких інфікує один «заражений» (d)	0,215569
Загальна кількість зв'язків-заражень в момент t (K)	96
Перший інфікований заражує: (z1)	0,215569
Наступний: (c2)	0,214029
Спад чутливих, не заражених за одиницю часу (sp)	30

Розглянемо модель механізму контактного поширення паніки. Для підрахунку зміни кількості кожної групи існує два підходи:

- перший – це «прохід» по всім, хто знаходиться під впливом паніки, і підрахунок кількості об'єктів, яку вони заразили;
- другий підхід – це «прохід» по всім здоровим, але схильним до стану паніки, і підрахунок кількості тих, які заразилися знову [4; 5].

Розрахунок збільшення кількості банкрутств через кількість банкрутів у моделі розраховується таким чином:

$$\begin{cases} S_{i+1} = S_i \cdot \left(1 - \frac{p_1 r}{N-1}\right)^{I_i} \\ I_{i+1} = I_i \cdot (1 - q - U_i) + S_i \cdot \left[1 - \left(1 - \frac{p_1 r}{N-1}\right)^{I_i}\right] \end{cases} \quad (1)$$

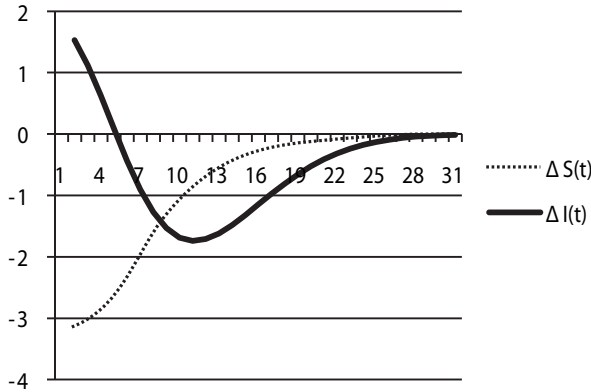
де  $U_i$  – функція ефективності методу лікування за одиницю часу;

$$R(t) = N - S(t) - I(t), \quad (2)$$

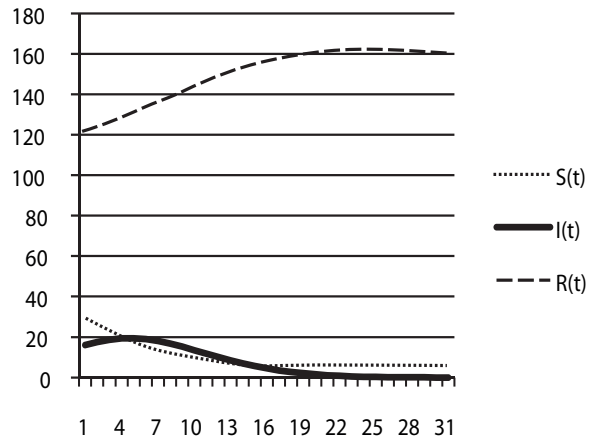
де  $R(t)$  – кількість здорових в момент часу  $t$  із запасом імунітету.

Результати побудови моделі розповсюдження паніки на основі першого підходу ілюструють дзеркальний ла-

виноподібний характер швидкості зміни кількості фінансовонестійких банків, банкрутів та банків у стані санації (рис. 8а). Динаміка загальної кількості банків, схильних до банкрутства, банкрутів і банків у стані санації та банків «з імунітетом» наведено на рис. 8б.



а) Динаміка швидкості зміни кількості фінансово нестійких банків, банкрутів та банків у стані санації

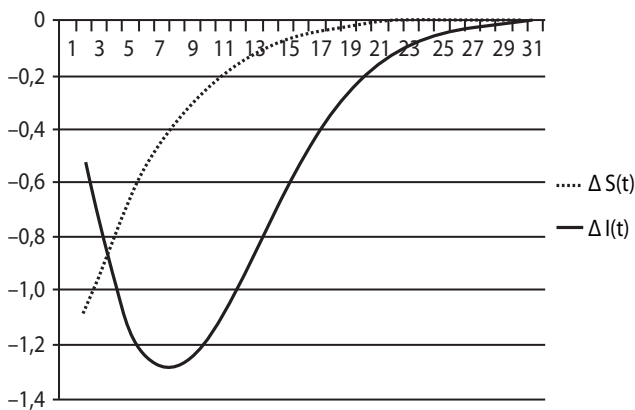


б) Динаміка загальної кількості банків, схильних до банкрутства, банкрутів і банків у стані санації та банків «з імунітетом»

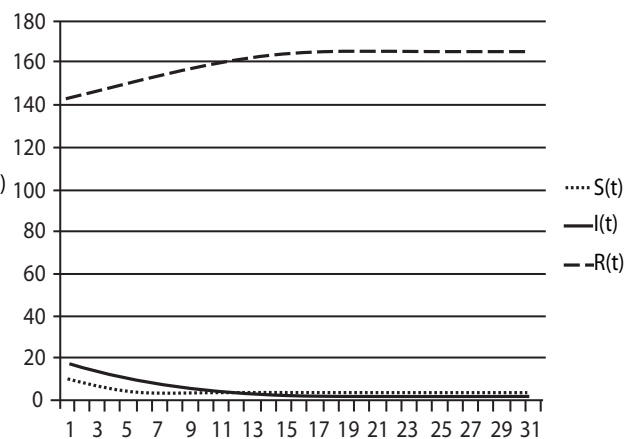
**Рис. 8. Результати імітації розповсюдження паніки на основі першого підходу за першим сценарієм (P1\_S1)**

Графічне відображення результатів другого сценарію моделювання (P1\_S2), при якому кількість стійко функціонуючих банків  $S(0)$  складає 9, наведено на рис. 9.

Моделювання динаміки кількості банкрутів через кількість нестійко функціонуючих банків за другим підходом в роботі виконано на основі таких співвідношень:



а) Динаміка швидкості зміни кількості фінансово нестійких банків, банкрутів та банків у стані санації



б) Динаміка загальної кількості банків, схильних до банкрутства, банкрутів і банків у стані санації та банків «з імунітетом»

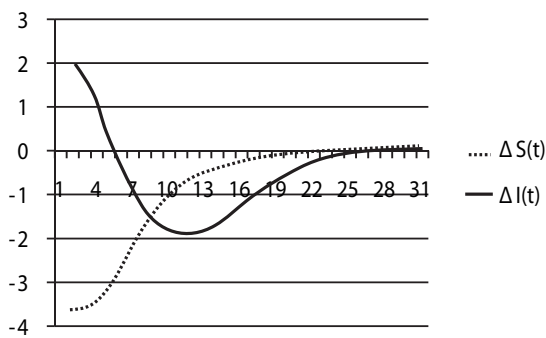
**Рис. 9. Результати імітації розповсюдження паніки на основі першого підходу за другим сценарієм (P1\_S2)**

$$\begin{cases} S_{i+1} = S_i \cdot (1 - p_1)^{\frac{r}{N-1} I_i} \\ I_{i+1} = I_i \cdot (1 - q - U_i) + S_i \cdot \left[ 1 - (1 - p_1)^{\frac{r}{N-1} I_i} \right] \end{cases} \quad (3)$$

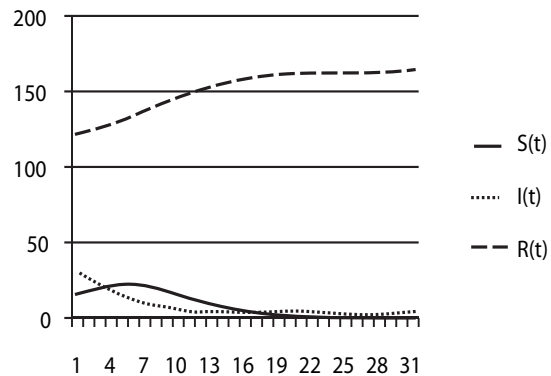
Результати побудови моделі розповсюдження паніки на основі другого підходу наведені на рис. 10.

Графічне відображення результатів розповсюдження паніки на основі другого підходу за другим сценарієм моделювання (P2\_S2), при якому кількість стійко функціонуючих банків  $S(0)$  складає 9, наведено на рис. 11.

З наведених графіків зміни кількості суб'єктів різних груп соціуму бачимо, що імітований процес паніки відповідає реальному процесу: кількість інфікованих різко зростає, а кількість здорових навпаки – різко спадає, але



а) Динаміка швидкості зміни кількості фінансово нестійких банків, банкрутів та банків у стані санації



б) Динаміка загальної кількості банків, схильних до банкрутства, банкрутів і банків у стані санації та фінансово стійких

Рис. 10. Результати імітації розповсюдження паніки на основі другого підходу за першим сценарієм (P2\_S1)

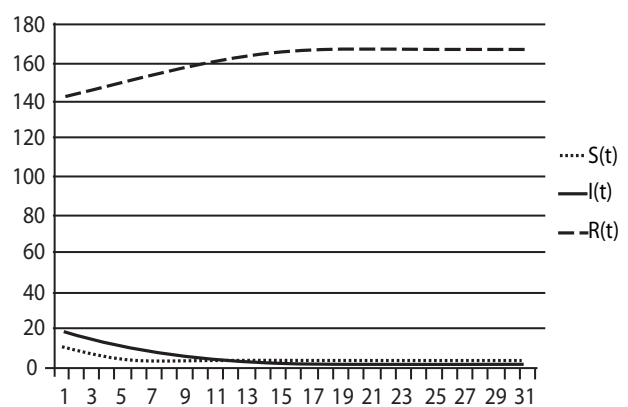
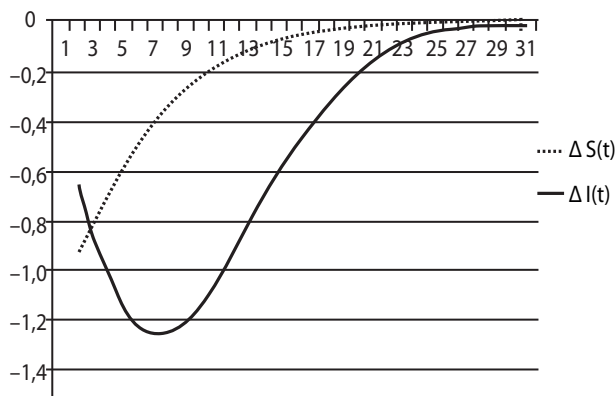


Рис. 11. Результати імітації розповсюдження паніки на основі другого підходу за другим сценарієм (P2\_S2)

згодом, за рахунок збільшення імунізації суб'єктів, їх панічна поведінка вгамовується. Другий підхід більшою мірою відповідає реальному механізму поширення паніки (перший підхід дає завищене значення швидкості поширення). Однак головна перевага даного методу в тому, що він дозволяє оцінити і врахувати ефект синергії, характерний для взаємодії заразливих осіб, синергізм такої дії виявляється у зростанні ймовірності зараження вище величини, обумовленої незалежним впливом.

Новизна одержаних результатів у роботі полягає в тому, що побудований комплекс моделей дозволяє провести всебічний ситуаційний аналіз динаміки банківського ринку України, провести аналіз структурних складових фінансової безпеки ринку банківських послуг, провести діагностику банкрутства та поширення панік, змоделювати сценарії та обґрунтувати вибір відповідної стратегії фінансової безпеки. Отже, реалізація пропонованого інструментарію швидких процесів дозволяє провести моделювання панік на банківському ринку та оцінити його динамічність. Побудовані моделі можуть бути адаптовані для будь-яких груп банків, а також врахувати різні показники, в залежності від характеру та цілей аналізу, що дасть змогу банкам визначити найвпливовіші фактори виживаності та розпо-

всюдження панік в умовах нестабільності, фінансової кризи, посилення конкуренції.

Практичне значення модельного базису полягає в тому, що запропонований комплекс моделей виживаності та розповсюдження кризових ситуацій на банківському ринку України може бути використаний для підвищення якості управлінських рішень та сприятиме покращенню ситуації на банківському ринку України.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Бейли Н. Математика в биологии и медицине / Н. Бейли. – М. : Мир, 1970. – 326 с.
2. Боровиков В. П. STATISTICA: искусство анализа данных на компьютере : Для профессионалов / В. П. Боровиков. – СПб. : Питер, 2001. – 656 с.
3. Бриштелев А. Теоретико-методологические основы экономической безопасности банковской системы / А. Бриштелев // Банковский вестник. – 2009. – № 10. – С. 48 – 54.
4. Даніч В. М. Моделювання швидких соціально-економічних процесів : монографія / В. М. Даніч. – Луганськ : Вид-во СЧУ ім. В. Даля, 2004. – 304 с.



5. Данич В. Н. Идентификация быстрых процессов. Методы и модели / В. Н. Данич. – М. : Арт-Бизнес-Центр, 1999. – 229 с.
6. Карминский А. М. Модели дефолта российских банков / А. М. Карминский, А. А. Пересецкий, С. В. Головань. – М. : РЭШ, 2004. – 124 с.
7. Лютий І. О. Банківський маркетинг : підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / І. О. Лютий, О. О. Солодка. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 776 с.
8. Назаретян А. П. Психология стихийного массового поведения. Толпа, слухи, политические и рекламные кампании / А. П. Назаретян. – М. : Академия, 2005. – 160 с.
9. Райгородский Д. Я. Психология масс / Д. Я. Райгородский. – Самара : ИД «БАХРАХ-М», 2010. – 592 с.
10. Сергієнко О. А. Моделі аналізу виживаності комерційних банків / О. А. Сергієнко, Я. Ю. Солдатова // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (25 – 26 вересня 2014 р.). – Х. : ХІБС УБС НБУ, 2014 (CD).
11. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
12. Офіційний сайт «Фінанси – Банки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://finance-banks.ru/menedzhment-kapita la5.html>
13. Складні системи у фінансах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smartquant.com>

## REFERENCES

- Beyli, N. Matematika v biologii i meditsine [Mathematics in biology and medicine]. Moscow: Mir, 1970.
- Borovikov, V. P. STATISTICA: iskusstvo analiza dannykh na kompiutere : Dlia professionalov [STATISTICA: the art of computer data analysis: For professionals]. St. Petersburg: Piter, 2001.

Brishtev, A. "Teoretiko-metodologicheskie osnovy ekonomicheskoy bezopasnosti bankovskoy sistemy" [Theoretical and methodological foundations of economic security of the banking system]. Bankovskiy vestnik, no. 10 (2009): 48-54.

Danich, V. M. Modeliuvannia shvydkykh sotsialno-ekonomichnykh protsesiv [Simulation rapid socio-economic processes]. Luhansk: Vyd-vo SNU im. V. Dalia, 2004.

Danich, V. N. Identifikatsiia bystrykh protsessov. Metody i modeli [Identification of fast processes. Methods and models]. Moscow: Art-Biznes-Tsentr, 1999.

Karminskiy, A. M., Peresetskiy, A. A., and Golovan, S. V. Modeli defolta rossiyskikh bankov [Models of default of Russian banks]. Moscow: RESH, 2004.

Liutyi, I. O., and Solodka, O. O. Bankivskiy marketynh [Bank marketing]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2010.

Nazaretian, A. P. Psikhologiya stikhiynogo massovogo povedeniia. Tolpa, slukhi, politicheskie i reklamnye kampanii [Psychology spontaneous mass behavior. The crowd, rumors and political campaigns]. Moscow: Akademiia, 2005.

Ofitsiynyi sait NBU. <http://www.bank.gov.ua>

Ofitsiynyi sait «Finansy - Banky». <http://finance-banks.ru/menedzhment-kapita la5.html>

Raygorodskiy, D. Ya. Psikhologiya mass [Psychology of the masses]. Samara: BAKhRAKh-M, 2010.

Serhiienko, O. A., and Soldatova, Ya. Yu. "Modeli analizu vyzhyvanosti komertsiiynykh bankiv" [Models survival analysis of commercial banks]. Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky. Kharkiv: KhIBS UBS NBU, 2014.

"Skladni systemy u finansakh" [Complex systems in finance]. <http://www.smartquant.com>