

**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)
Раєвська 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 у українському реферативному журналі
«Джерело»

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ • THE PROBLEMS OF ECONOMY
№ 2 '2014

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

Кизим М. О., Ярошенко І. В., Матюшенко І. Ю., Семигуліна І. Б., Маханьова Ю. М.

Можливості і загрози від членства в СОТ для України у виробництві і зовнішній торгівлі зерновими культурами з країнами ЄС і Митного союзу ЄврАзЕС..... 7

Черленяк І. І., Дюгованець О. М.

Міжнародний офшорний бізнес та глобальна фінансова система24

Беренда С. В., Панова А. В.

Від «оверхенг» до розширення «полісі спейс» у рамках перемовин у СОТ.....30

Князєва Т. В.

Обґрунтування ефективності економічного механізму вирішення міжнародних проблем природокористування.....36

Прокопенко В. Ю.

Вплив монетарних інструментів на ринки нерухомості в окремих країнах світу41

Сейтим Айганим Є.

Використання кріптовалют як альтернативне вирішення проблем світової валютної системи50

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Лучик С. Д., Лучик М. В.

Оцінка продовольчої безпеки як складової економічної безпеки країни.....56

Мороз О. В., Воловдюк С. С.

Принципи адаптування економіки України до вимог постіндустріального суспільства62

Тарачев В. О., Петрікова О. М.

Інфраструктурні облигації в Росії як інструмент зниження інфраструктурних обмежень економічного зростання67

Горьовий В. П., Сидоренко О. В. SWOT-аналіз біржового ринку сільськогосподарської продукції в Україні	76
Іванов Ю. Б. Методичні аспекти аналізу економічного розвитку видавничо-поліграфічної діяльності України.....	83
Шкурупій О. В., Базавлук Н. Г. Чинники динаміки економіки України та національної конкурентоспроможності	89
Ачкасова О. В. Організаційні та правові аспекти здійснення аутстафінгу в Україні	95
Будник В. А., Шкурко Є. Л. Контролінг тарифів на перевалку вантажів у морських портах України	100
Калюжна Н. Г. Ресурсна концепція трактування потенціалу в економіці: сутність та обмеження у застосуванні	108
Куценко М. А. Економічні фактори якості освіти в системі цивільного захисту України.....	115
Матюшенко І. Ю., Шостак І. В., Данова М. О. Підхід до автоматизації методології форсайт щодо визначення науково-технологічних пріоритетів наноіндустрії.....	121
Петрушевська В. В. Адаптація фінансової політики України до умов глобалізаційних і євроінтеграційних процесів	131
Рядська В. В. Інституціональна парадигма аудиту в Україні: сучасний стан та напрямки розвитку.....	138
Сисоєв В. В. Модель управління постачанням сил сектора безпеки і оборони держави в єдиній системі матеріально-технічного забезпечення	144
Тимошенко О. В. Основні напрями зміцнення фінансової безпеки України	154
Томах В. В. Сутність процесу управління знаннями підприємств промисловості.....	161
Ястребова Г. С., Чаговець Л. О., Баликов О. Г. Можливості та передумови українського «економічного дива»	167
РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Бадида М. П., Жук І. І. Напрямки підвищення ефективності бюджетного фінансування соціально-економічного розвитку Карпатського регіону	174
Корсак В. І. Формування регіональних роздрібних торговельних мереж, соціально-економічні та екологічні аспекти	180
Самойлік М. С. Методологічні засади оптимізації стратегії забезпечення ресурсно-екологічної безпеки регіону	187
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Стадник В. В., Гризовська Л. О. Чинник гетерогенності персоналу в нарощуванні інтелектуального капіталу інноваційно-активного підприємства.....	197
Маркіна І. А., Маховка В. М. Антикризове управління туристичними організаціями і підприємствами як засіб формування їхніх конкурентних переваг.....	205
Бойко М. М., Грішнова О. А. Управління формуванням індивідуального та корпоративного соціального капіталу у сфері послуг.....	211
Ястремська О. М., Сиваш Ю. М. Синектика як метод активізації творчого мислення персоналу.....	219
Бірюк О. Г., Смольська О. Ю. Документальне оформлення виробництва і виходу продукції садівництва	224
Бояринова К. О. Інноваційний розвиток підприємств машинобудування на засадах ноуправління.....	230
Васюткіна Н. В. Теоретичні аспекти розуміння категорії «розвиток підприємства»	236
Кавун О. О. Диверсифікація діяльності підприємницьких мереж у торгівлі: сутність, форми, мотиви та ризики здійснення.....	243
Овсюк Н. В. Організаційно-економічні основи побудови внутрішнього контролю витрат на оплату праці.....	249
Петриченко П. А. Фактори, що впливають на маркетинг відносин і корпоративний імідж туристичних підприємств	255
Салун М. Н. Детермінований факторний аналіз ресурсного потенціалу підприємства.....	262
Сендзюк М. А., Науменко І. В. Моделі збалансованої системи показників і технологій їх підтримки.....	268
Ткаченко С. А. Автохтонна характеристика взаємозв'язків підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями сучасної постіндустріальної країни.....	274
<hr/>	
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 № 5 від 13.05.2014 р. Здано в набір 15.05.2014 р. Підписано до друку 19.05.2014 р. Формат 60 x 84/8. Друк різнографічний. Ум. друк. аркушів 43,71. Обл.-вид. 52,45. Надруковано у ВД «ІНЖЕК». Замовлення № 729. Наклад 300 прим.	

Шабельник Т. В. Моделі управління роздрібною мережею фармацевтичного підприємства	285
ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА	
Кравчук І. С. Діяльність банків у сфері мезонінного фінансування	290
Мельниченко О. В. Концепція обліку електронних грошей у банках	296
Киркач С. М. Фінансовий план як інструмент фінансового планування діяльності банку	302
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ	
Івашина С. Ю., Івашина О. Ф. Соціально-інституціональні аспекти економічної трансформації	309
Костюк В. К., Сологуб О. П., Пішеніна Т. І., Цимбалюк Л. Г. Проблеми та фактори підвищення сукупної продуктивності підприємства	315
Рогач Ф. І. Роль та оцінки інтелектуальної праці в сучасності	320

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ В ЕКОНОМІЦІ	
Благун І. С., Квасній З. В. Моделювання диференціації зв'язків у секторі малих і середніх підприємств на регіональному рівні	326
Кузьмін О. Є., Жежуха В. Й., Городиська Н. А. Інструментарій теорії ігор у ціноутворенні на інжинірингові продукти	334
Бобирь О. І., Шевченко Н. В. Оцінювання циклічних характеристик інвестиційної діяльності банків за допомогою фрактального аналізу	340
Буртняк І. В., Малицька Г. П. Дослідження процесу Орнштейна – Уленбека методами спектрального аналізу	349
Олісевич М. О. Емпіричне моделювання довгострокових взаємозв'язків і короткострокових динамічних приспосувань приватного споживання в Україні	357
Жуковська В. М. Попередження соціально-поведінкових ризиків персоналу на підприємстві торгівлі	366

СОДЕРЖАНИЕ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Кизим Н. А., Ярошенко И. В., Матюшенко И. Ю., Семигулина И. Б., Маханева Ю. Н. Возможности и угрозы от членства в ВТО для Украины в производстве и внешней торговле зерновыми культурами со странами ЕС и Таможенного союза ЕврАзЭС	7
Черленяк И. И., Дюгованец О. М. Международный оффшорный бизнес и глобальная финансовая система	24
Беренда С. В., Панова А. В. От «оверхенг» к расширению «полиси спейс» в рамках переговоров ВТО	30
Князева Т. В. Обоснование эффективности экономического механизма решения международных проблем природопользования	36
Прокопенко В. Ю. Влияние монетарных инструментов на рынки недвижимости в отдельных странах мира	41
Сейтим Айганым Е. Использование криптовалюты как альтернативное решение проблем мировой валютной системы	50

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Лучик С. Д., Лучик М. В. Оценка продовольственной безопасности как составляющей экономической безопасности страны	56
Мороз О. В., Воловодюк С. С. Принципы адаптации экономики Украины к требованиям постиндустриального общества	62
Тарачев В. А., Петрикова Е. М. Инфраструктурные облигации в России как инструмент снижения инфраструктурных ограничений экономического роста	67

Горевой В. П., Сидоренко О. В. SWOT-анализ биржевого рынка сельскохозяйственной продукции в Украине	76
Иванов Ю. Б. Методические аспекты анализа экономического развития издательско-полиграфической деятельности Украины	83
Шкурूपий О. В., Базавлук Н. Г. Факторы динамики экономики Украины и национальной конкурентоспособности	89
Ачкасова О. В. Организационные и правовые аспекты выполнения аутстаффинга в Украине	95
Будник В. А., Шкурко Е. Л. Контроллинг тарифов на перевалку грузов в морских портах Украины	100
Калюжная Н. Г. Ресурсная концепция трактовки потенциала в экономике: сущность и ограничения в применении	108
Кущенко М. А. Экономические факторы качества образования в системе гражданской защиты Украины	115
Матюшенко И. Ю., Шостак И. В., Данова М. А. Подход к автоматизации методологии форсайт относительно определения научно-технологических приоритетов наноиндустрии	121
Петрушевская В. В. Адаптация финансовой политики Украины к условиям глобализационных и евроинтеграционных процессов	131
Рядская В. В. Институциональная парадигма аудита в Украине: современное состояние и перспективы развития	138

Сысоев В. В. Модель управления снабжением сил сектора безопасности и обороны государства в единой системе материально-технического обеспечения.....	144
Тимошенко Е. В. Основные направления укрепления финансовой безопасности Украины	154
Томах В. В. Сущность процесса управления знаниями предприятий промышленности.....	161
Ястребова А. С., Чаговец Л. А., Балыков А. Г. Возможности и предпосылки украинского «экономического чуда»	167
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	
Бадида М. П., Жук И. И. Направления повышения бюджетного финансирования социально-экономического развития Карпатского региона	174
Корсак В. И. Формирование региональных розничных торговых сетей, социально-экономические и экологические аспекты.....	180
Самойлик М. С. Методологические принципы оптимизации стратегии обеспечения ресурсно-экологической безопасности региона	187
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ	
Стадник В. В., Гризовская Л. А. Фактор гетерогенности персонала в наращивании интеллектуального капитала инновационно-активного предприятия	197
Маркина И. А., Маховка В. М. Антикризисное управление туристическими организациями и предприятиями как способ формирования их конкурентных преимуществ.....	205
Бойко М. М., Гришнова Е. А. Управление формированием индивидуального и корпоративного социальных капиталов в сфере услуг	211
Ястремская Е. Н., Сиваш Ю. Н. Синектика как метод активизации творческого мышления персонала.....	219
Бирюк Е. Г., Смольская Е. Ю. Документальное оформление производства и выхода продукции садоводства.....	224
Бояринова Е. А. Инновационное развитие предприятий машиностроения на основе нооуправления	230
Васюткина Н. В. Теоретические аспекты понимания категории «развитие предприятия»	236
Кавун О. А. Диверсификация деятельности предпринимательских сетей в торговле: сущность, формы, мотивы и риски осуществления.....	243
Овсюк Н. В. Организационно-экономические основы построения внутреннего контроля расходов на оплату труда	249
Петриченко П. А. Факторы, влияющие на маркетинг отношений и корпоративный имидж туристических предприятий.....	255
Салун М. М. Детерминированный факторный анализ ресурсного потенциала предприятия.....	262
Сендзюк М. А., Науменко И. В. Модели сбалансированной системы показателей и технологий их поддержки.....	268
Ткаченко С. А. Автохтонная характеристика взаимосвязей подсистемы экономико-аналитической обработки информации в функционально развитых системах управления специального назначения промышленными предприятиями и научно-производственными объединениями современной постиндустриальной страны	274
Шабельник Т. В. Модели управления розничной сетью фармацевтического предприятия.....	285
ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО	
Кравчук И. С. Деятельность банков в сфере мезонинного финансирования	290
Мельниченко А. В. Концепция учета электронных денег в банках	296
Киркач С. Н. Финансовый план как инструмент финансового планирования деятельности банка	302
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	
Ивашина С. Ю., Ивашина А. Ф. Социально-институциональные аспекты экономической трансформации	309
Костюк В. К., Сологуб Е. П., Пишенина Т. И., Цимбалюк Л. Г. Проблемы и факторы повышения совокупной производительности предприятия	315
Рогач Ф. И. Роль и оценки интеллектуального труда в современности	320
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И МОДЕЛИ В ЭКОНОМИКЕ	
Благуи И. С., Квасний З. В. Моделирование дифференциации связей в секторе малых и средних предприятий на региональном уровне.....	326
Кузьмин О. Е., Жежуха В. И., Городиская Н. А. Инструментарий теории игр в ценообразовании на инжиниринговые продукты	334
Бобырь О. И., Шевченко Н. В. Оценка циклических характеристик инвестиционной деятельности банков с помощью фрактального анализа.....	340
Буртняк И. В., Малицкая А. П. Исследования процесса Орнштейна – Уленбека методами спектрального анализа.....	349
Олискевич М. А. Эмпирическое моделирование долгосрочных взаимосвязей и краткосрочных динамических приспособлений частного потребления в Украине.....	357
Жуковская В. Н. Предупреждение социально-поведенческих рисков персонала на предприятиях торговли.....	366

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

Kyzym M. O., Yaroshenko I. V., Matyushenko I. Yu., Semyhulina I. B., Makhanyova Y. M. Opportunities and Threats of Ukraine WTO Membership to the Production and Foreign Trade of Grain Crops with the EU and Customs Union and EurAsEC	7
Cherlennyak I. I., Diugowanets O. M. International Offshore Business and the Global Financial System	24
Berenda S. V., Panova A. V. From Overhang to Policy Space Enhancement Within WTO Negotiations.....	30
Kniazieva T. V. Evaluation of the Effectiveness of the Economic Mechanism of Solving International Problems of Nature Management.....	36
Prokopenko V. Yu. The Impact of Monetary Tools on the Real Estate Markets in Several Countries of the World	41
Seitim Aiganym Ye. The Usage of Cryptocurrency as an Alternative Solution of Issues of the World Monetary System.....	50
ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT	
Luchyk S. D., Luchyk M. V. Food Security Assessment as Part of the Economic Security of the Country	56
Moroz O. V., Volovodyuk S. S. Principles of Adaptation of the Economy of Ukraine to the Postindustrial Society Demands.....	62
Tarachev V. A., Petrikova E. M. Infrastructure Bonds in Russia as a Tool to Reduce Economic Growth Infrastructure Restrictions.....	67
Hor'ovyi V. P., Sydorenko O. V. SWOT-analysis of the Agricultural Produce Exchange in Ukraine.....	76
Ivanov Ju. B. Methodological Aspects of the Analysis of Economic Development of Publishing and Printing Activities in Ukraine.....	83
Shkurupii O. V., Bazavluk N. G. Factors that are Affecting the Dynamics of the Economy of Ukraine and National Competitiveness	89
Achkasova O. V. Organizational and Legal Aspects of Outstaffing in Ukraine	95
Budnik V. A., Shkurko Ye. L. Controlling Tariffs for Cargo Handling in the Sea Ports of Ukraine.....	100
Kalyuzhna N. G. The Resource Concept of the Interpretation of Potential in Economy: the Nature and Limitations in Application	108
Kutsenko M. A. Economic Factors of Education Quality in the Civil Defense System in Ukraine	115
Matyushenko I. Yu., Shostak I. V., Danova M. O. Approach to Automation of Methodology Foresight Concerning the Definition of the Scientific and Technological Priorities of Nano Industry.....	121

Petrushevska V. V.

Adaptation of Financial Policy of Ukraine to the Conditions of Globalization and European Integration Processes..... 131

Ryadska V. V.

Institutional Paradigm of Audit in Ukraine: Current State and Prospects for Development..... 138

Sysoiev V. V.

Model of Supply Management of Security Forces and Defense Sector of the State in a Single System of Logistics

Tymoshenko O. V.

Main Directions of Strengthening the Financial Security of Ukraine..... 154

Tomakh V. V.

The Essence of Knowledge Management of Industrial Enterprises..... 161

Iastrebova G. S., Chagovets L. O., Balykov O. G.

The Possibilities and Preconditions for Ukraine's «Economic Miracle»..... 167

REGIONAL ECONOMY

Baduda M. P., Zhuk I. I.

Ways of Increasing the Budgetary Financing of Socio-economic Development of the Carpathian Region..... 174

Korsak V. I.

Formation of Regional Retail Networks, Socio-economic and Environmental Aspects..... 180

Samojlik M. S.

Optimization Principles of Resource and Environmental Security Strategy in a Region..... 187

ECONOMICS AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Stadnyk V. V., Hryzovska L. O.

Heterogeneity Factor of Personnel in Growth of the Intellectual Capital of Innovation-active Enterprises

Markina I. A., Makhovka V. M.

Anticrisis Management of Tourism Organizations and Enterprises as a Way of Building Their Competitive Advantages..... 205

Boyko M. A. M., Grishnova O. A.

Management of Formation of Individual and Corporate Social Capital in the Service Sector..... 211

Iastremska O. M., Sivash Yu. M.

Synergetics as a Method of Enhancing Creative Thinking of Staff..... 219

Biryuk E. G., Smolska O. Yu.

Documentation of Production and Yield of Horticulture

Boyarynova K. O.

Innovative Development of Engineering Enterprises Based on Noomanagement..... 230

Vasiutkina N. V.

The Theoretical Aspects of the Understanding of the Category «Enterprise Development»

Kavun O. A.

Diversification of Business Networks Activity in Trade: its Essence, Forms, Motives and Risks

Ovsiuk N. V.

Organizational and Economic Bases for the Establishing of Internal Control over Labor Costs

Petrychenko P. A.	
Factors Influencing the Relationship Marketing and Corporate Image of Tourism Enterprises.....	255
Salun M. M.	
Deterministic Factor Analysis of the Resource Potential of the Enterprise	262
Sendzyuk M. A., Naumenko I. V.	
Models of Balanced Metric Systems and Their Support Technologies.....	268
Tkachenko S. A.	
Autochthonous Characteristic of the Connection Within Subsystem of Economic and Analytical Information Processing in the Functional Development of Special-purpose Control Systems of Industrial Enterprises and Scientific-production Associations of Modern Post-industrial Countries	274
Shabelnyk T. V.	
Models of Pharmaceutical Company Retail Management.....	285
FINANCE AND BANKING	
Kravchuk I. S.	
Banks' Activities in the Field of Mezzanine Financing.....	290
Melnychenko O. V.	
Accounting Concept of Electronic Money in Banks.....	296
Kyrkach S. M.	
Financial Plan as a Tool for Financial Planning of the Bank Activities	302
ECONOMIC THEORY	
Ivashina S. Yu., Ivashina O. F.	
Social and Institutional Aspects of Economic Transformation.....	309
Kostiuk V. K., Solohub O. P., Pishenina T. I., Tymbaliuk L. H.	
Problems and Factors of Improvement of Business Performance	315
Rogach F. I.	
Role and Evaluation of Contemporary Intellectual Work.....	320
MATHEMATICAL METHODS AND MODELS IN ECONOMY	
Blagun I. S., Kvasnii Z. V.	
Modeling of Differentiation of Relations in the Small and Medium-sized Enterprises Sector on the Regional Level	326
Kuzmin O. Ye., Zhezhukha V. Yo., Gorodyska N. A.	
Tools of Game Theory in Price Setting for Engineering Products.....	334
Bobyr O. I., Shevchenko N. V.	
Evaluation of Cyclic Characteristics of Investment Banking Using the Fractal Analysis.....	340
Burtnyak I. V., Malytska G. P.	
Research of Ornstein-Uhlenbeck Process Using the Spectral Analysis Methods	349
Oliskevych M. O.	
Empirical Modeling of Long-term Interrelations and Short-term Dynamic Adjustments of Private Consumption in Ukraine.....	357
Zhukovska V. M.	
Preventing the Socio-behavioral Risks for Staff in a Trade Enterprise.....	366

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.92

МОЖЛИВОСТІ І ЗАГРОЗИ ВІД ЧЛЕНСТВА В СОТ ДЛЯ УКРАЇНИ У ВИРОБНИЦТВІ І ЗОВНІШНІЙ ТОРГІВЛІ ЗЕРНОВИМИ КУЛЬТУРАМИ З КРАЇНАМИ ЄС І МИТНОГО СОЮЗУ ЄВРАЗЕС

© 2014 КИЗИМ М. О., ЯРОШЕНКО І. В., МАТЮШЕНКО І. Ю., СЕМИГУЛІНА І. Б., МАХАНЬОВА Ю. М.

УДК 339.92

**Кизим М. О., Ярошенко І. В., Матюшенко І. Ю., Семигуліна І. Б., Маханьова Ю. М.
Можливості і загрози від членства в СОТ для України у виробництві і зовнішній торгівлі
зерновими культурами з країнами ЄС і Митного союзу ЄвразЕС**

У статті розглядається проблема наслідків для України від її членства в СОТ у виробництві і зовнішній торгівлі зерновими культурами з країнами ЄС і Митного союзу (МС) ЄВРАЗЕС. Визначено, що Україна знаходиться серед безумовних світових лідерів з виробництва і експорту зерна та соняшникової олії з вітчизняної сировини. Проаналізовано товарну структуру експорту та імпорту агропромислової продукції. Досліджено ситуацію та зміни на ринку зернових культур і продуктів їх переробки після вступу України до СОТ. Визначено негативні фактори розвитку релевантного ринку зернових культур і продуктів його переробки від цього. Визначено, що зовнішня торгівля України з третіми країнами, які не є членами ЄС і МС, після вступу до СОТ значно розширилась і має більш перспективні напрямки подальшого розширення ринків збуту, ніж із країнами ЄС та МС. Доведено, що найбільшим імпортером вітчизняних готових зернових продуктів є Росія. Визначено, що внутрішній ринок України є досить відкритим для імпортової продукції зернових культур і продуктів їх переробки. Досліджено ситуацію та зміни на ринку насіння соняшнику та олії соняшникової після вступу України до СОТ. Виявлено, що виробництво в Україні олії соняшникової є експортоорієнтованим видом діяльності. Аналіз експортно-імпортних операцій України з країнами ЄС та МС дозволив зробити висновок про закритість цих ринків збуту для вітчизняних виробників. Визначено, що внутрішній ринок України з точки зору забезпеченості власною сировинною базою (насіння соняшнику) для виробництва олії соняшникової є досить захищеним. Доведено, що для ефективного розвитку внутрішніх ринків даних товарів Україні необхідно розвивати інші інтеграційні напрями зовнішньої торгівлі.

Ключові слова: виробництво, зовнішня торгівля, зернові культури, ЄС, Митний союз, СОТ

Рис.: 5. **Табл.:** 19. **Бібл.:** 22.

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

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)

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

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)

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

**Кизим Н. А., Ярошенко И. В., Матюшенко И. Ю., Семигулина И. Б.,
Маханева Ю. Н. Возможности и угрозы от членства в ВТО
для Украины в производстве и внешней торговле зерновыми
культурами со странами ЕС и Таможенного союза ЕвразЭС**

**Kyzym M. O., Yaroshenko I. V., Matyushenko I. Yu., Semygulina I. B.,
Makhansova Yu. M. Opportunities and Threats of Ukraine WTO
Membership to the Production and Foreign Trade of Grain Crops with
the EU and Customs Union and EurAsEC**

В статье рассматривается проблема последствий для Украины от ее членства в ВТО в производстве и внешней торговле зерновыми культурами со странами ЕС и Таможенного союза (ТС) ЕвразЭС. Определено, что Украина находится среди безусловных мировых лидеров по производству и экспорту зерна и подсолнечного масла из отечественного сырья. Проанализирована товарная структура экспорта и импорта агропромышленной продукции. Исследована ситуация и изменения на рынке зерновых культур и продуктов их переработки после вступления Украины в ВТО. Определены негативные факторы развития релевантного рынка зерновых культур и продуктов его переработки. Определено, что внешняя торговля Украины с третьими странами, не являющимися членами ЕС и ТС, после вступления в ВТО значительно расширилась и имеет более перспективные направления дальнейшего расширения рынков сбыта, чем со странами ЕС и ТС. Доказано,

The article deals with the problem of the consequences for Ukraine from its membership in the WTO, for Ukraine's production and foreign grain crops trade with the EU and the Customs Union (CU), the Eurasian Economic Community. It was determined that Ukraine is among the absolute world leaders in the production and export of grain crops and sunflower oil from domestic raw materials. The commodity structure of exports and imports of agricultural products was analyzed. The situation and changes in the market of grain crops and its products after the WTO accession were examined. The negative factors of the relevant market of cereals crops and its products were identified. It was determined that Ukraine's foreign trade with third countries which are not members of the EU and CU after joining the WTO has expanded considerably and has more promising areas for further expanding markets than with the EU and CU. It was proved that the largest importer of domestic

что крупнейшим импортером отечественных готовых зерновых продуктов является Россия. Определено, что внутренний рынок Украины является достаточно открытым для импортной продукции зерновых культур и продуктов их переработки. Исследованы ситуация и изменения на рынке семян подсолнечника и подсолнечного масла после вступления Украины в ВТО. Выявлено, что производство в Украине подсолнечного масла является экспортоориентированным видом деятельности. Анализ экспортно-импортных операций Украины со странами ЕС и ТС позволил сделать вывод о закрытости этих рынков сбыта для отечественных производителей. Определено, что внутренний рынок Украины с точки зрения обеспеченности собственной сырьевой базой (семенами подсолнечника) для производства масла подсолнечного является достаточно защищенным. Доказано, что для эффективного развития внутренних рынков данных товаров Украине необходимо развивать другие интеграционные направления внешней торговли.

Ключевые слова: производство, внешняя торговля, зерновые культуры, ЕС, Таможенный союз, ВТО

Рис.: 5. **Табл.:** 19. **Библ.:** 22.

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

Ярошенко Игорь Васильевич – научный сотрудник, отдел проблем развития региональной экономики, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 эт., Харьков, 61022, Украина)

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

Семигулина Ирина Борисовна – младший научный сотрудник, отдел проблем развития региональной экономики, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 эт., Харьков, 61022, Украина)

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

finished grain products is Russia. It was determined that the domestic market in Ukraine is quite open to imports of cereals and their products. The situation and changes in the market of sunflower seeds and sunflower oil after Ukraine's accession to the WTO was examined. It was defined that the production of sunflower oil in Ukraine is export oriented activity. The analysis of export-import operations in Ukraine with the EU and CU led to the conclusion that these markets are closed for former Soviet Union producers. It was determined that the domestic market of Ukraine in terms of its own resource base (sunflower seeds) for the production of sunflower oil is secure enough. It was proved that for effective development of domestic markets of these goods, Ukraine needs to develop other areas of foreign trade integration.

Key words: Production, foreign trade, grain/cereal crops, the EU Customs Union and WTO

Рис.: 5. **Табл.:** 19. **Библ.:** 22.

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

Yaroshenko Ihor 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)

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

Semyhulina Iryna 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)

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

Проблема визначення основних наслідків впливу зовнішньоекономічних факторів від вступу України до Світової організації торгівлі (СОТ) на основні експортоорієнтовані галузі виробництва агропродовольчих товарів сьогодні стає вкрай актуальною у зв'язку із загостренням глобальної продовольчої проблеми в світі, а також у зв'язку з необхідністю негайної модернізації сільськогосподарського виробництва країни і адаптації його до вимог глобального світу. Вказану проблемою займалися відомі українські вчені і фахівці, зокрема: В. Геєць, В. Точилін, В. Сіденко, І. Кліменко, О. Федірко, І. Ус, Т. О. Осташко, Л. Волощенко, І. Кобута, О. Бородіна, І. Покопа, Є. Гоцуєнко, Н. Гоцуєнко, І. Дашковська, В. П'ятницький, І. Бураковський, В. Мовчан, Д. Ляпін, А. Гончарук, Н. Ничай та багато інших [1 – 18]. Водночас, сьогодні в умовах пошуку оптимального шляху до поглиблення співпраці з країнами Європейського союзу (ЄС) і Митного союзу ЄврАзЕС (МС) з урахуванням п'яти років членства України в СОТ особливо гостро постає питання визначення перспектив розвитку ринку зернових, а також ринку насіння соняшнику та олій соняшникової як основних експортних сільськогосподарських галузей країни.

Сьогодні Україна знаходиться серед безумовних світових лідерів з виробництва і експорту зерна та соняшникової олії з вітчизняної сировини.

На рис. 1 і рис. 2 представлено порівняння товарної структури експорту й імпорту агропромислової продукції з України у 2007 р. і 2012 р. відповідно.

Після вступу до СОТ динаміка структури експорту з України агропромислової продукції в 2007 – 2012 рр. показала, що по готовим харчовим продуктам питома вага в 2012 р. в загальному обсязі зменшилась на 13,4 в. п. і складала 19,5 %; по продукції рослинного походження – збільшилась на 23,9 в. п. і складала 51,5 % (рис. 1). За цей же період динаміка структури імпорту в Україну агропромислової продукції в 2007 – 2012 рр. показала, що по готовим харчовим продуктам питома вага в 2012 р. зменшилась на 11,5 в. п. і складала 39,4 %; по продукції рослинного походження – збільшилась на 11,4 в. п. і складала 32,3 % (рис. 2).

Для ринку зернових культур і продуктів їх переробки після вступу України до СОТ характерні наступні зміни. У табл. 1 представлено дані, що дозволяють оцінити масштабність і значущість галузей виробництва та переробки зернових культур для економіки України у 2007 р. і 2012 р.

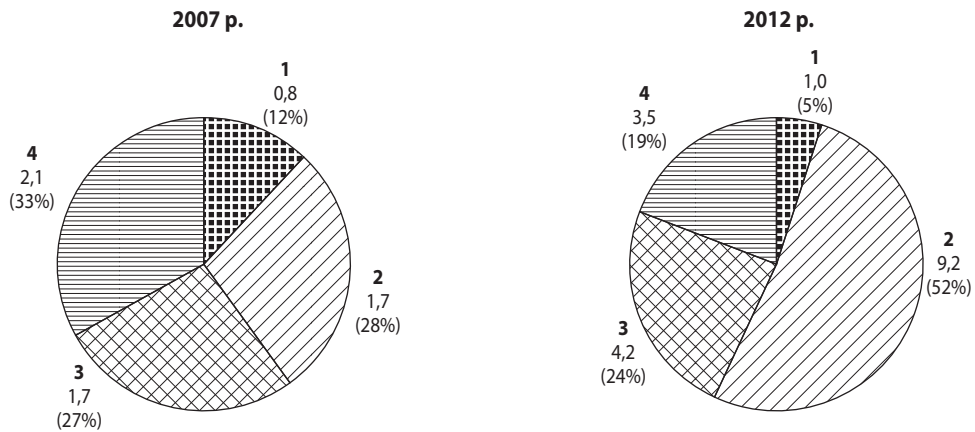


Рис. 1. Товарна структура експорту агропромислової продукції з України у 2005 – 2012 рр., млрд дол.:

1 – жива худоба та продукти тваринного походження; 2 – продукти рослинного походження; 3 – жири та олії тваринного або рослинного походження; 4 – готові харчові продукти

Складено за [21]

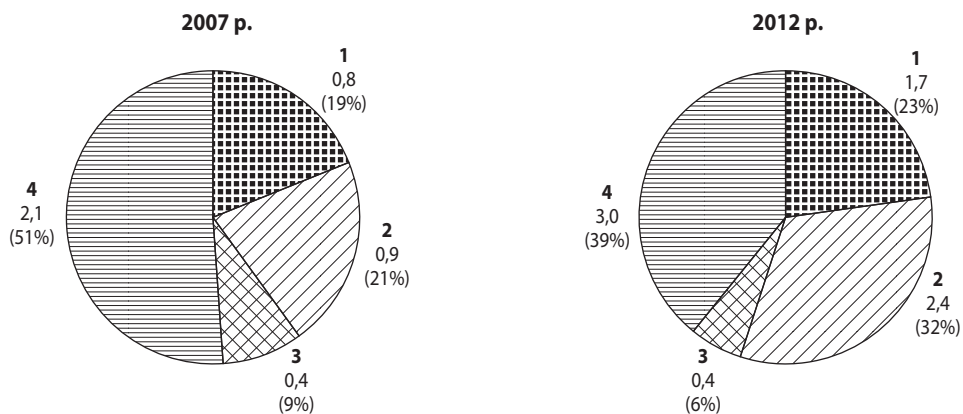


Рис. 2. Товарна структура імпорту агропромислової продукції в Україну у 2005 – 2012 рр., млрд дол.:

1 – жива худоба та продукти тваринного походження; 2 – продукти рослинного походження; 3 – жири та олії тваринного або рослинного походження; 4 – готові харчові продукти

Складено за [21]

Таблиця 1

Виробництво зернових культур та їх переробка в Україні в 2007 р. і 2012 р.

Показник	Одиниця виміру	Рік		Темп зростання, %
		2007	2012	
1	2	3	4	5
Виробництво зернових культур				
Зернові культури (у пост. цінах 2010 р.)	млн грн	32 364,5	49 385,2	152,6
	тис. т	29 295	46 216	157,8
з них по основним видам продукції:				
пшениця	тис. т	13 938	15 761	113,1
жито	тис. т	561	676	120,4
ячмінь	тис. т	5 981	6 935	116,0
овес	тис. т	544	630	115,7
кукурудза на зерно	тис. т	7 421	20 922	281,9
просо	тис. т	84	156	186,2

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5
гречка	тис. т	217	239	110,0
рис	тис. т	108		
зернобобові	тис. т	357		
<i>Довідково: частка домашніх господарств у виробництві зернових культур</i>	тис. т	6 447	12 528	194,3
	%	22,0	22,1 *	100,5
<i>Питома вага зернових культур у продукції сільського господарства</i>	%	18,8	22,1	117,6
Харчова промисловість				
Обсяг продукції харчової промисловості	млн грн	109 959,9	254 459,9	234,2
<i>Довідково</i>				
<i>Питома вага харчової промисловості у продукції промисловості</i>	%	15,3	18,2	119,6

Розраховано на підставі [21].

На рис. 3 представлено структуру виробництва зернових культур в Україні в 2007 р. і 2012 р.

Виробництво продукції рослинництва є найбільш перспективним напрямком підприємницької діяльності, крім того забезпечує продовольчу безпеку країни. Ринок зернових культур в Україні є одним із динамічно зроста-

ючих та інвестиційно привабливих. За 2007 – 2012 рр., після вступу до СОТ, обсяги виробництва зернових культур збільшились в 1,6 рази, з 29,3 млн тонн до 49,4 млн тонн. Зернові культури займають значну питому вагу у загальному обсязі продукції сільського господарства, яка протягом 2007 – 2012 рр. зросла з 18,8 % до 22,1 %.

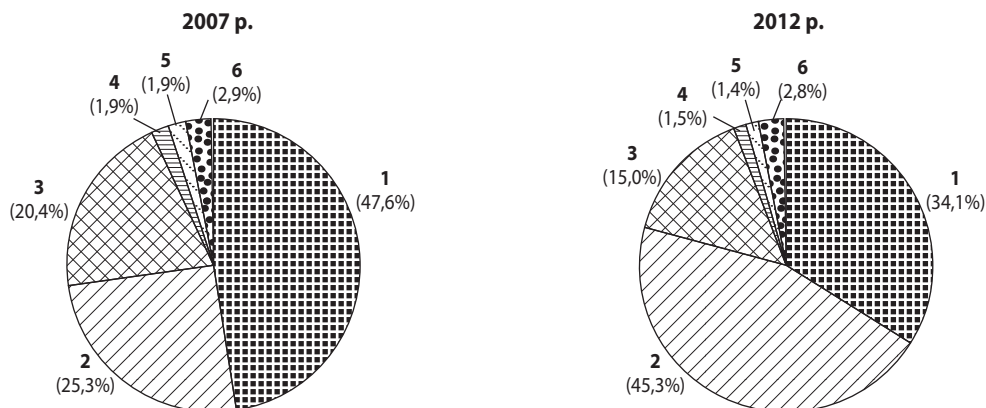


Рис. 3. Структура виробництва зернових культур в Україні в 2007 р. і 2012 р.:

1 – пшениця; 2 – кукурудза; 3 – ячмінь; 4 – жито; 5 – овес; 6 – інші

Складено за [21]

У структурі виробництва зернових культур найбільшу питому вагу мають пшениця, ячмінь і кукурудза, які формують 93 – 94 % усієї виробленої продукції. Протягом 2007 – 2012 рр. суттєво змінилась структура виробництва пшениці – з 47,6 % до 34,1 %, ячменя – з 20,4 % до 15,0 %, кукурудзи – з 25,3 % до 45,3 % в загальному обсязі продукції, що свідчить про тенденції зменшення вирощування високоякісних сортів зернових культур на користь фуражного та кормового зерна.

Продукція харчової промисловості становить значну частину загального обсягу промислового виробництва в Україні. Протягом 2007 – 2012 рр. питома вага харчової промисловості зросла з 15,3 % до 18,3 %.

У табл. 2 представлено ємність і ступінь відкритості державних ринків зерна та борошномельно-круп'яної продукції в Україні за період 2007 – 2012 рр.

Після вступу до СОТ обсяги зернового експорту за 2007 – 2012 рр. від загальнодержавного виробництва зернових культур збільшились з 15,33 % до 58,67 %. На ринку борошна та круп аналогічні показники були у декілька разів меншими і коливались від 3,1 % до 8,7 % по борошну й від 19,0 % до 24,1 % по крупам відповідно. Питома вага обсягів експорту зернових культур у 2012 р. досягла 10,2 % загального обсягу експорту та 76 % експорту продуктів рослинного походження.

Динаміка зернового експорту свідчить про зростання його обсягів у 6 разів порівняно з 2007 р. (з 4,49 до

Ємність і ступінь відкритості державних ринків зерна та борошномельно-круп'яної продукції (БКП) в Україні за період 2007 – 2012 рр.

Показники	Роки						2012 р. до 2007 р., %
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Зернові культури, тис. т							
1. Виробництво	29295	53290	46028	39271	56747	46216	157,8
2. Імпорт	34	222	136	175	273	129	37,6
3. Експорт	4490	16668	26160	14239	14825	27114	у 6 разів
у % до виробництва	15,33	31,28	56,8	36,26	26,12	58,67	X
4. Ємність ринку (1+2-3)	25148	36844	20004	25207	42195	19231	76,5
5. Ступінь відкритості ринку, % (2/4)	1,36	0,60	0,68	0,69	0,65	0,67	X
Борошно, тис. т							
1. Виробництво	2908	3030	2734	2632	2587	2651	91,2
2. Імпорт	36,9	12,4	2,8	6,8	7,4	11,9	32,2
3. Експорт	90,2	264,5	173,8	91,3	124,2	161,6	179,2
у % до виробництва	3,1	8,7	6,4	3,5	4,8	6,1	X
4. Ємність ринку (1+2-3)	2854,6	2777,9	2563	2547,5	2470,1	2501,2	87,6
5. Ступінь відкритості ринку, % (2/4)	1,29	0,44	0,11	0,27	0,30	0,48	X
Крупи, тис. т							
1. Виробництво	318	363	397	340	356	364	114,5
2. Імпорт	24,0	17,0	31	9,4	16,8	14,9	62,1
3. Експорт	60,3	75,4	83,2	74,2	85,9	75,9	125,9
у % до виробництва	19,0	20,8	21,0	21,8	24,1	20,8	X
4. Ємність ринку (1+2-3)	281,7	304,6	316,9	275,2	286,9	303,0	107,6
5. Ступінь відкритості ринку, % (2/4)	8,51	7,87	5,37	1,14	5,85	4,91	X

Складено за [21].

27,11 млн т) (табл. 2). Обсяги експорту українського борошна та круп за період, що аналізується, зросли у 1,8 та 1,3 рази відповідно і досягли в 2012 р. 6,1 % та 20,8 % обсягів загальнодержавного виробництва.

Ємність внутрішнього борошняного ринку у 2012 р. складала 2 501,2 тис. тонн, зменшившись порівняно з 2007 р. на 12,4 % за рахунок скорочення обсягів виробництва на 10 % та одночасного зростання експорту. Ємність круп'яного ринку у 2012 р. досягла 303 тис. т, збільшившись порівняно з 2007 р. на 7,6 % за рахунок зростання виробництва продукції на 14,5 %. Ступінь відкритості ринків борошна та круп у звітному періоді складала 0,48 % та 4,91 % відповідно, зменшившись на 0,8 % і 3,6 % за рахунок зростання імпортованих товаропотоків.

Обсяги зернового імпорту є незначними й істотно не впливають на ємність державного ринку та ступінь його відкритості відносно міжнародної торгівлі (СВР). Показник СВР зменшився з 1,36 % у 2007 р. до 0,67 % у 2012 р. за рахунок скорочення імпортованих товаропотоків зерна на 62,4 % та ємності ринку на 23,5 %.

У 2012 р. порівняно з 2007 р. обсяги експорту зернових культур у вартісному вираженні зросли в 9 разів. Водночас обсяги експорту БКП збільшилися у 1,4 рази і склали

всього 1,14 % експорту відповідної товарної групи або 0,2 % загального експорту, що наочно свідчить про сировинну орієнтацію українського агроекспорту.

У табл. 3 наведено товарну структуру та співвідношення цін експорту-імпорту зерна та продуктів його переробки у 2012 р.

Після вступу до СОТ у товарній структурі: експорту зернових культур домінують кукурудза (57,65 %), пшениця (32,01 %) та ячмінь (9,52 %); імпорту зернових культур на кукурудзу припадає 38,18 %, на рис – 32,8 % і на ячмінь – 19,56 %. Експортуючи переважно фуражне зерно за цінами, нижчими світових, Україна імпортує великовартісне продовольче зерно та насіння зернових культур за цінами, які у декілька разів перевищують експортні ціни. Так у 2012 р. коефіцієнт дискримінаційності цін (відношення цін імпорту до цін експорту) для всієї групи зернових культур склав 7,48, у т. ч. для пшениці – 3,49, кукурудзи – 16,64, сорго – 16,56, рису – 1,63.

Імпорту великовартісного насіння пшениці та гібридів кукурудзи сприяють нульові імпортні мита для цієї групи культур. Гібридні культури в основному імпортуються в Україну; у 2011 р. частка зарубіжного насіння кукурудзи складала близько 70 %.

Таблиця 3

Товарна структура та співвідношення цін експорту-імпорту зерна та продуктів його переробки в Україні в 2012 р.

Види продукції за УКТЗЕД	Експорт			Імпорт			Ціна імпорту до ціни експорту, пункти
	тис. т	%	Ціна експорту, дол./т	тис. т	%	Ціна імпорту, дол./т	
1001. Пшениця	8679,4	32,01	271,7	1,41	1,09	947,5	3,49
1002. Жито	10,5	0,04	236,5	0,04	0,03	5769,2	24,40
1003. Ячмінь	2582	9,52	268,7	25,20	19,56	396,3	1,47
1004. Овес	1,6	0,01	340,6	5,07	3,94	251,9	0,74
1005. Кукурудза	15631	57,5	249,5	49,18	38,18	4152,7	16,64
1006. Рис	32,97	0,12	384,7	42,25	32,80	628,9	1,63
1007. Сорго зернове	125,4	0,46	220,1	1,00	0,77	3645,3	16,56
1008. Гречка, просо, інші зернові	51,1	0,19	258,4	4,67	3,63	400,4	1,55
Усього зернові культури	2711	100,00	258,5	128,82	100,00	1934,0	7,48
1101. Борошно пшеничне і маслин (суміш пшениці та жита)	156,7	96,96	325,4	3,876	32,61	710,3	2,18
1102. Борошно із інших зернових культур, крім пшениці	4,9	3,04	637,7	8,01	67,39	236,1	0,37
Усього борошно	161,6	10000	334,9	11,89	100	390,7	1,17
1103. Крупи, крупка та гранули із зерна зернових культур	35,6	46,87	414,4	1,26	8,48	795,6	1,92
1104. Зерно і зародки зернових культур, оброблені іншим способом (лущене, плющене, у вигляді пластівців, обрушене, різане (ядро) або подрібнене)	40,3	53,13	391,7	13,62	91,52	665,3	1,70
Усього круп'яна продукція	75,9	100,00	402,4	14,89	100,00	676,4	1,68
1901. Готові харчові продукти (в т.ч. продукти дитячого харчування, розфасовані для роздрібної торгівлі)	17,5	8,64	1631,7	12,6	18,3	4586,7	2,81
1902. Вироби з тіста без дріжджів (макаронні вироби)	22,0	10,86	1567,6	26,4	38,28	1196,3	0,76
1904. Готові харчові вироби, одержані шляхом здуття або смаження зерна (пластівці)	4,2	2,09	1935,5	11,0	16,03	1860,6	0,96
1905. Хлібобулочні, кондитерські борошняні вироби, рисовий папір	159,1	78,41	1923,8	18,8	27,33	3231,4	1,68
Усього готові зернові продукти	202,9	100,00	1860,1	68,9	100,0	2481,4	1,33

Складено за [21].

У товарній структурі експорту борошномельної продукції домінує пшеничне та пшенично-житне борошно (97 % у 2012 р.); частка борошна із інших культур є незначною (3 %). Коефіцієнт дискримінаційності цін для пшеничного борошна сягає 2,18 пункта, для іншого борошна – 0,37. У 2012 р. обсяги борошняного імпорту із зерна інших культур, крім пшениці, у структурі імпорту досягли 67,4 %, питома вага імпорту пшеничного борошна склала 32,6 %.

Лише за двома товарними групами – 1004 «Овес» і 1102 «Борошно із інших зернових культур, крім пшениці» – ціни експорту вище цін імпорту, відповідно, коефіцієнт дискримінаційності є нижчим 1 (табл. 11).

У 2012 р. обсяги борошняного імпорту із зерна інших культур, крім пшениці, у структурі імпорту досягли 67,4 %, питома вага імпорту пшеничного борошна склала 32,6 %.

У табл. 4 представлено дані, що дозволяють провести порівняльний аналіз ставок ввізних мит та квот у країнах ЄС та Митного союзу.

Головні негативні тенденції для розвитку релевантного ринку зернових культур та продуктів його переробки після вступу до СОТ знаходяться в площині:

- зменшення експорту продуктів зернопереробки із високою доданою вартістю (зокрема, хлібопекарських і борошняних кондитерських виробів) до країн Митного союзу;

Порівняльний аналіз ставок ввізних мит та квот у країнах ЄС та Митного союзу

Товарні групи	ТНЗЕД	Тарифна квота ЄС	Ставка ввізного мита ЄС, євро/т	Ставка ввізного мита МС, %	Імпортний тариф України, %
1. Пшениця м'яка, пшеничне борошно та гранули	1001.90(99)		95	5	10
	1101.00 (15-90)	1) Квота «Пшениця» 950 тис. т/рік 1000 тис. т (збільшення, 5 років)	172	10	15
	1102.90 (90)		98	10	20
	1103-11 (90)		186	10	20
1103-20(60)	175		10	20	
2. Ячмінь, ячмінне борошно та гранули	1003.00 (90)	2) Квота «Ячмінь» 250 тис. т/рік 350 тис. т (збільшення, 5 років)	93	5	5
	1102.90 (10)		171	10	20
	1103.20 (20)		171	10	20
3. Овес	1004.00(00)	3) Квота «Овес» 4 тис. т/рік	89	5	5
4. Кукурудза, кукурудзяне борошно та гранули	1005.90 (00)	4) Квота «Кукурудза» 400 тис. т/рік 650 тис. т (збільшення, 5 років)	94	5	10
	1102.20 (10-90)		173; 98	10	20
	1103.13 (10-90)		173; 98	10	20
	1103.20 (40)		173	10	20
5. Ячмінна крупа та борошно; зерно злаків, оброблене	1104.23 (10-99)		152; 98	10	20
	1103.19 (30-90)	5) Квота «Крупи» 6 тис. т/рік	171; 164; 98	10	20
	1103.20 (90)		98	10	20
	1104.19 (10-50-61-69)		175; 97; 189	10	20
1104.29 (01-03-5-07-09-11-18-30-51-59-81-89)	7,5 тис. т (збільшення, 5 років)	150; 236; 97 та ін.	10	20	
6. Солод та пшенична клейковина	1107.10 (11-19-91-99)	6) Квота «Солод і пшенична клейковина» 7 тис. т/рік	177; 134;	10	10
	1107 (20)		173 131		
	1109.00 (00)		152		
7. Крохмаль	1108.11 (00)	7) Квота «Крохмаль» 7 тис. т/рік	512	20, але не менше 6 євро за 100 кг	15
	1108.12 (00)		166		
	1108.13 (00)		166		
8. Готові зернові продукти	1903.00 (00)	8) Квота «Перероблені зернові продукти» 2 тис. т/рік	6,4+15,1 євро/100 кг нетто	15	20
	1904.30 (00)		8,3+25,7євро/100 кг нетто		
Усього зерно та БКП (10-11)		1627 тис. тонн 2028,5 тис. тонн (збільшення, 5 років)	Довідково: Експорт зерна та БКП в ЄС-27(2012 р.), тис. т		7442
Готові зернові продукти (1903, 1904)		2 тис. тонн	Експорт готових зернових продуктів в ЄС-27, тис. т		10,7

Складено за [4–8].

- запровадження дискримінаційної системи тарифних квот і обмеження доступу на ринок ЄС української борошно-круп'яної продукції

та готових зернових продуктів під приводом їх невідповідності світовим стандартам і сертифікатам.

Питому вагу українського експорту зерна та продуктів переробки до країн МС, ЄС та третіх країн у 2012 р. представлено в табл. 5.

Питома вага українського експорту до третіх країн, які не є членами ЄС і МС, у структурі загального експорту відповідної товарної групи (у вартісному вираженні) скла-

дає: для зернових культур – 68,44 %, для БКП – 75,82 %, для готових зернових продуктів – 37,01 %. Отже, зовнішня торгівля України з третіми країнами, які не є членами ЄС і МС, після вступу до СОТ значно розширилась і має більш перспективні напрямки подальшого розширення ринків збуту, ніж з країнами ЄС та МС.

Таблиця 5

Питома вага українського експорту зерна та продуктів переробки до країн МС, ЄС та третіх країн у 2012 р.

Товарні групи ТНЗЕД	Митний союз		Євросоюз		Треті країни	
	тис. дол.	%	тис. дол.	%	тис. дол.	%
10. Зернові культури	44293	0,63	2167700	30,93	4796413	68,44
11. БКП	19365	18,43	6038	5,75	79666	75,82
19. Готові зернові продукти	218255	57,82	19507	5,17	139735	37,01

Складено за [21].

Для ефективного розвитку внутрішніх ринків даних товарів Україні необхідно розвивати інші інтеграційні напрями зовнішньої торгівлі. Водночас країни МС, передусім Росія, є найбільшим імпортером вітчизняних готових зернових продуктів (57,82 % від загального експорту), відтак, втрата Україною основного ринку збуту продукції із високою доданою вартістю – це найбільший ризик у зовнішній торгівлі готовими зерновими продуктами України.

Загалом вирішення проблеми необґрунтованих цінових різниць на зерновому ринку знаходиться в площині збільшення експорту продуктів зернопереробки із високою доданою вартістю (зокрема, хлібопекарських і борошняних кондитерських виробів), посилення державного контролю за ціновими співвідношеннями експорту-імпорту зернових культур та БКП, реалізації виваженої політики імпортозаміщення, ефективного використання сировинного та виробничого потенціалів стратегічного ринку.

Для ринку зернових культур і продуктів його переробки після вступу до СОТ найбільш захищеним з точки

зору тарифного та нетарифного захисту є ринок країн ЄС, особливо за рахунок запровадження ними високих тарифних ставок і дискримінаційної системи тарифних квот, що обмежує доступ української БКП та готових зернових продуктів під приводом їх невідповідності світовим стандартам і сертифікатам. У країнах МС внутрішній ринок для української продукції є одним із найбільш відкритих.

Внутрішній ринок України є досить відкритим для імпортової продукції зернових культур та продуктів їх переробки. Така ситуація створює ризики експансії імпортової продукції, особливо з високою доданою вартістю.

Для ринку насіння соняшнику та олії соняшникової наслідки після вступу України до СОТ виявляються в наступному. Динаміка показників виробництва насіння соняшнику та олії соняшникової в Україні в 1990, 2007 і 2012 рр. наведена в табл. 6.

На рис. 4. наведено дані щодо виробництва насіння соняшнику та рівень рентабельності у сільських підприємствах України в 1990 – 2012 рр.

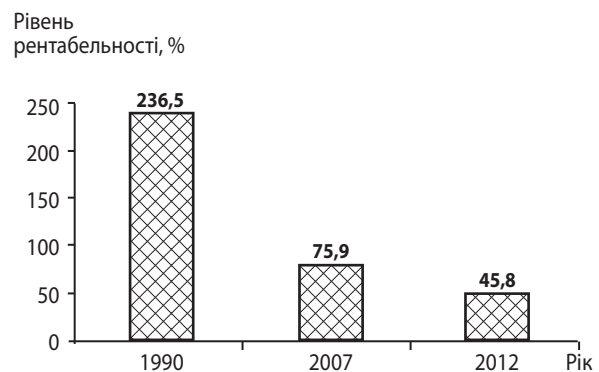
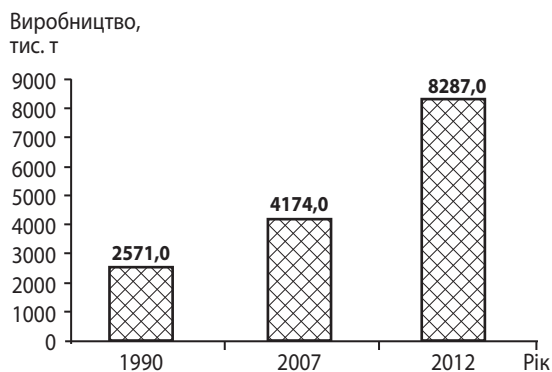


Рис. 4. Виробництво насіння соняшнику та рівень рентабельності у сільських підприємствах України в 1990 – 2012 рр.

Складено за [21].

Виробництво насіння соняшнику є одним із секторів сільського господарства України, що найбільш динамічно розвивається. Так за 1990 – 2012 рр. обсяги виробництва насіння соняшнику в Україні збільшились в 3,3 рази, з 2,6 млн тонн до 8,4 млн тонн. Урожайність насіння соняшника в Україні за період 1990 – 2012 рр. збільшилася на

4,4 %, з 15,8 ц до 16,5 ц з 1 га. Водночас, рівень рентабельності насіння соняшнику у сільськогосподарському виробництві в Україні у 2012 р. становив 45,8 % проти 236,5 % у 1990 р., що менше в 5,1 рази (рис. 4).

Питома вага виробництва олії та тваринних жирів в Україні в 2012 р. становить 7,7 % від обсягу продукції хар-

Таблиця 6

Динаміка показників виробництва насіння соняшнику та олії соняшникової в Україні в 1990, 2007 і 2012 рр.

Показник	Один. виміру	Рік			Темп зростання 2012р. до 1990 р., %	Темп зростання 2012р. до 2007 р., %
		1990	2007	2012		
Виробництво насіння соняшнику	тис. т	2571	4174	8387,1	326,2	200,9
Виробництво насіння соняшнику на 1 особу	кг	50	90	184	368,0	204,4
Посівні площі насіння соняшнику	тис. га	1636	3604	5194	317,5	144,1
Питома вага соняшника у посівних площах України	%	5,05	13,83	18,68	369,9	135,1
Урожайність насіння соняшнику	ц з 1 га	15,8	12,2	16,5	104,4	135,2
Рівень рентабельності насіння соняшнику у сільських підприємствах	%	236,5	75,9	45,8	19,4	60,3
Довідково: частка домашніх господарств у виробництві насіння соняшнику	тис. т	62	800	1256	2 025,8	157,0
	%	2,4	19,2	15,0	625,0	78,1
Харчова промисловість						
Обсяг продукції харчової промисловості	млн грн	X	109 959,9	254 459,9	X	234,2
Питома вага харчової промисловості у продукції промисловості	%	X	15,3	18,2	X	119,6
Виробництво олії та тваринних жирів	млн грн	X	X	19 853,6	X	X
Питома вага виробництва олії та тваринних жирів в харчовій промисловості	%	X	X	7,8	X	X

Складено за [21].

чової промисловості і 1,4 % від загального обсягу промислового виробництва в країні.

Дані щодо зовнішньої торгівлі України насінням соняшнику та олією соняшниковою в 2012 р. по групах і в окремих країнах світу наведено в табл. 7.

У 2012 р. структура експорту з України насіння соняшнику складала: до країн ЄС – 19 %; Митного союзу – 3,9 %;

до інших країн – 77,1 %, найбільші експортери: Туреччина – 68,8 %, Єгипет – 0,9 %, Сирійська Арабська Республіка – 0,7 %. Структура експорту з України олії соняшникової складала: до країн ЄС – 19,4 %; Митного союзу – 2,3 %; до інших країн – 78,3 %, найбільші експортери: Індія – 30,8 %, Єгипет – 12,9 %, Іран – 7,9 %, Туреччина – 7,6 %.

Таблиця 7

Зовнішня торгівля України насінням соняшнику та олією соняшниковою в 2012 р. по групах і в окремих країнах світу

Товарні групи ТНЗЕД	Експорт		Питома вага до загального обсягу експорту, %		Імпорт		Питома вага до загального обсягу експорту, %	
	тис. т	тис. дол.	тис. т	тис. дол.	тис. т	тис. дол.	тис. т	тис. дол.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1206. Насіння соняшнику	282,1	165 725	100,0	100,0	17,7	179 301	100,0	100,0
ЄС	52,5	31 418	18,6	19,0	3,9	45 173	22,0	25,2
Митний союз	3,1	6 517	1,1	3,9	0,3	187	1,7	0,1
Інші країни	226,5	127 790	80,3	77,1	13,5	133 941	76,3	74,7
Туреччина	203,9	113 999	72,3	68,8	4,3	41 543	24,3	23,2
США	0,6	464	0,2	0,3	6,4	65 143	36,2	36,3
Сирійська Арабська Республіка	2,1	1 090	0,7	0,7	X	X	X	X
Єгипет	2,7	1 47	1,0	0,9	X	X	X	X

Закінчення табл. 7

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Чилі	X	X	X	X	0,9	8 488	5,1	4,7
Аргентина	X	X	X	X	0,7	6 590	4,0	3,7
1512.Олія соняшникова, сафлорова або бавовняна	3 614,0	3 974 354	100,0	100,0	1,5	3 012	100,0	100,0
ЄС	689,7	770 734	19,1	19,4	0,03	19	2,0	0,6
Митний союз	70,9	91 663	2,0	2,3	1,47	2 993	98,0	99,4
Інші країни	2 853,4	3 111 957	79,0	78,3	0,0	0,0	0,0	0,0
Індія	1 131,9	1 224 042	31,3	30,8	X	X	X	X
Єгипет	482,5	511 740	13,4	12,9	X	X	X	X
Іран	284,1	310 655	7,9	7,8	X	X	X	X
Туреччина	275,6	300 633	7,6	7,6	X	X	X	X
Алжир	17,1	190 540	4,8	4,8	X	X	X	X
Саудівська Аравія	64,5	69 868	1,8	1,8	X	X	X	X

Складено за [21].

У 2012 р. структура імпорту в Україну насіння соняшнику складала: з країн ЄС – 25,2 %; Митного союзу – 0,1 %; з інших країн – 74,7 %, найбільші імпортери: Туреччина – 23,2 %, США – 36,3 %, Чилі – 4,7 %, Аргентина – 3,7 %. Структура імпорту олії соняшникової: з країн ЄС – 0,6 %; МС – 99,4 %.

Аналіз структури експорту насіння соняшнику і олії соняшникової з України за 2007 – 2012 рр., після вступу до СОТ, свідчить про перерозподіл та освоєння нових ринків збуту:

- частка експорту з України насіння соняшнику зменшилась до країн ЄС – на 35,1 %; збільшилась до МС – на 3,1 % і інших країн – на 31,9 %;

- частка експорту з України олії соняшникової зменшилась до країн ЄС і МС – на 31,9 % і 9,6 % відповідно, збільшилась до країн Азії і Африки – на 41,5 %.

Відтак, виробництво в Україні олії соняшникової є експортоорієнтованим видом діяльності (від 84 до 100 % виробленої продукції), що обумовлює високу залежність від зовнішніх факторів, зокрема світової кон'юнктури, цін, високою конкуренцією з боку світових лідерів-виробників та лідерів-експортерів аналогічної продукції, таких, наприклад, як країни Євросоюзу та Митного союзу.

У табл. 8 представлено дані щодо ємності і ступеня відкритості ринків насіння соняшнику та олії соняшникової в Україні в 2007 – 2012 рр.

Таблиця 8

Ємність і ступінь відкритості ринків насіння соняшнику та олії соняшникової в Україні в 2007 – 2012 рр.

Показники	Роки						2012 р. до 2007 р., %
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
1	2	3	4	5	6	7	8
Насіння соняшнику, тис. т							
1. Виробництво	4174	6526	6364	6772	8671	8387	200,9
2. Імпорт	6,7	7,8	5,5	6,8	13,3	17,7	266,5
3. Експорт	370,3	97,2	727,8	409,7	406,1	282,1	76,2
у % до виробництва	8,9	1,5	11,4	6,1	4,7	3,4	X
4. Ємність ринку (1+2-3)	3810	6437	5642	6369	8278	8123	213,2
5. Ступінь відкритості ринку, % (2/4)	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	X
Олія соняшникова, тис. т							
1. Виробництво	2226	1863	2772	2990	3177	3611	162,2
2. Імпорт	0,3	0,9	0,8	1,1	1,2	1,5	527,8
3. Експорт	1923,2	1339,6	2333,8	2701,5	2683,3	3614,0	187,9
у % до виробництва	86,4	71,9	84,2	90,3	84,5	100,1	X

1	2	3	4	5	6	7	8
4. Ємність ринку (1+2-3)	303,0	524,3	439,0	289,6	494,9	-1,9	-0,6
5. Ступінь відкритості ринку, % (2/4)	0,1	0,2	0,2	0,4	0,2	-76,5	X

Складено за [21].

Після вступу до СОТ обсяги експорту з України олії соняшникової в середньому за 2007 – 2012 рр. від загальнодержавного виробництва олії соняшникової зросли від 86,4 % до 100,1 %.

На рис. 5 наведено дані щодо обсягів виробництва в Україні насіння соняшнику й олії соняшникової в 2007 – 2012 рр.

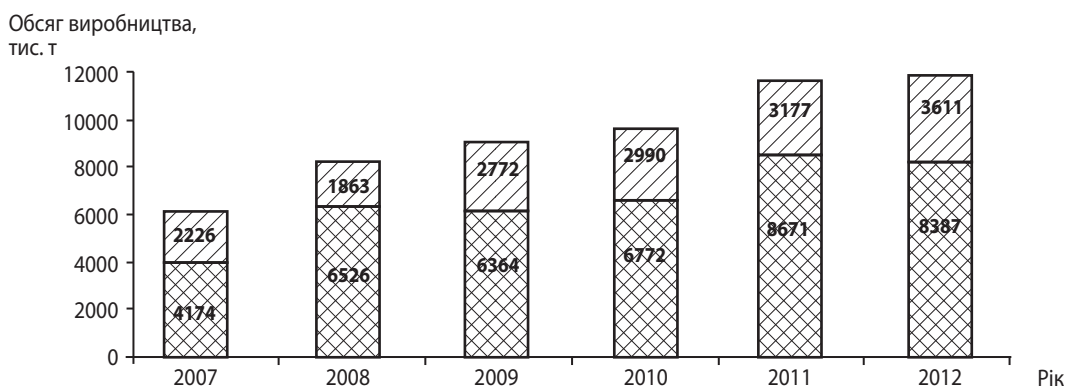


Рис. 5. Обсяг виробництва в Україні в 2007 – 2012 рр.:
1 – насіння соняшнику; 2 – олії соняшникової

Складено за [21].

загального обсягу експорту з України та 41,0 % експорту продуктів рослинного походження. Питова вага обсягу імпорту в Україну насіння соняшнику у 2012 р. становила 0,2 % загального обсягу імпорту в Україну та 5,4 % імпорту продуктів рослинного походження.

Питова вага обсягу імпорту в Україну насіння соняшнику у 2012 р. становила 0,2 % загального обсягу імпорту в Україну та 5,4 % імпорту продуктів рослинного походження. Частка імпорту в Україну олії соняшникової і насіння соняшникового у внутрішньому використанні (ємність ринку) за 2007 – 2012 рр. становила в середньому до 0,2 %, що свідчить про незалежність внутрішнього ринку від імпорту даного виду продукції.

Товарна структура експорту-імпорту в Україні насіння соняшнику та олії соняшникової у 2012 р., а також співвідношення цін експорту та цін імпорту в Україні представлено в табл. 9.

У товарній структурі в 2012 р.: експорту з України домінує олія соняшникова – 92,8 %, насіння соняшнику займає лише 7,2 %; на імпорт в Україну насіння соняшнику припадає – 92,2 %, олії соняшникової – 7,8 %. В 2012 р. ціна імпорту насіння соняшнику в Україну в 17,24 рази перевищує ціну експорту з України, що свідчить про експорт продукції з низькою доданою вартістю.

Така ситуація спостерігається як з країнами ЄС, так і з іншими країнами, крім країн МС. По олії соняшниковій в 2012 р. ціна імпорту в Україну в 1,83 рази перевищує

Ємність внутрішнього ринку коливається в межах 290 – 524 тис. тонн, що менше обсягів експорту від 2,6 до 9,3 разів (рис. 5). Показники експорту насіння соняшнику з України мають тенденцію до зменшення від 8,9 % до 3,4 % (табл. 8).

Питова вага обсягу експорту з України олії соняшникової у 2012 р. (у вартісному вираженні) становила 5,8 %

ціну експорту з України, що також свідчить про експорт продукції з низькою доданою вартістю. Однак перевищення ціни імпорту спостерігається лише з країнами МС. З країнами ЄС ціна експорту майже вдвічі більша, а з іншими країнами, крім ЄС та МС, імпорт взагалі не здійснюється.

У табл. 10 наведено дані з експорту насіння соняшнику в світі в 2007 – 2011 рр.

У табл. 11 наведено дані щодо експорту насіння соняшнику і олії соняшникової з України в 2007 – 2012 рр.

Після вступу до СОТ питова вага України у світовому експорті насіння соняшнику у 2011 р. склала 8,4 %, і зменшилась порівняно з 2007 р. на 3,5 в. п. (табл. 19). У 2011 р. країни Європейського союзу забезпечили 72,6 % світового експорту насіння соняшнику; країни Митного союзу – 2,5 %; інші країни – 16,5 %. Найбільші експортери в світі, крім ЄС, МС та України, у 2011 р.: Китай – 3,5 % світового експорту насіння соняшнику; США – 2,8 %; Аргентина – 1,5 %; Канада – 0,9 %; Туреччина – 0,7 %.

Відтак, у 2012 р. частка України у світовому виробництві олії соняшникової склала 25,9 %, частка ЄС – 17,1 %, МС – 25,0 %. У 2011 р. питова вага України у світовому експорті олії соняшникової склала 38,6 % і порівняно з 2007 р. (35,8 %) збільшилась на 2,8 %, країн ЄС – склала 28,7 %, і порівняно з 2007 р. (25,4 %) збільшилась на 3,3 %, питова вага країн МС склала 7,2 %, і зменшилась на 4,5 % порівняно з 2007 р. (11,7 %).

Таблиця 9

Товарна структура експорту-імпорту насіння соняшнику та олії соняшникової, а також співвідношення цін експорту та цін імпорту в Україні в 2012 р.

Види продукції за УКТЗЕД	Експорт		Імпорт		Обсяг імпорту до обсягу експорту, пункти	Ціна імпорту до ціни експорту, пункти
	тис. т	Ціна експорту, дол./т	тис. т	Ціна імпорту, дол./т		
Насіння соняшнику усього	282,1	587,5	17,7	10 130,0	0,06	17,24
<i>у тому числі</i>						
ЄС	52,5	598,4	3,9	11 582,8	0,07	19,36
МС	3,1	2 102,3	0,3	623,3	0,10	0,30
Інші країни	226,5	564,2	13,5	9921,6	0,06	17,59
Олія соняшникова усього	3 614	1 099,7	1,5	2 008,0	0,0004	1,83
<i>у тому числі</i>						
ЄС	689,7	1 117,5	0,03	633,3	0,00004	0,57
МС	70,9	1 292,8	1,5	1 995,3	0,02	1,54
Інші країни	2853,4	1090,6	-	-	-	-

Складено за [21].

Таблиця 10

Експорт насіння соняшнику в світі в 2007–2011 рр.

Показники	Од. вим.	Рік	
		2007	2011
Експорт			
Світ – усього	тис. т	3119,02	4808,40
Україна	тис. т	370,27	406,07
<i>питома вага у світі</i>	%	11,9	8,4
Європейський Союз	тис. т	1914,24	3492,65
<i>питома вага у світі</i>	%	61,4	72,6
Митний союз	тис. т	103,63	118,48
<i>питома вага у світі</i>	%	3,3	2,5
Інші країни (крім перелічених)	тис. т	730,88	791,20
<i>питома вага у світі</i>	%	23,4	16,5
Найбільші з інших країни			
Китай	тис. т	115,98	169,61
<i>питома вага у світі</i>	%	3,7	3,5
США	тис. т	160,38	134,46
<i>питома вага у світі</i>	%	5,1	2,8
Аргентина	тис. т	59,65	74,41
<i>питома вага у світі</i>	%	1,9	1,5
Канада	тис. т	142,48	42,87
<i>питома вага у світі</i>	%	4,6	0,9
Туреччина	тис. т	10,05	32,35
<i>питома вага у світі</i>	%	0,3	0,7

Складено за [22–27].

Експорт насіння соняшнику і олії соняшникової з України в 2007 – 2012 рр.

Показники	Од. вим.	Насіння соняшнику		Олія соняшникова	
		2007	2012	2007	2012
Експорт – усього	тис. дол.	130411	165725	1521,4	3974,4
	тис. т	370,3	282,1	1923,2	3614,0
Європейський Союз	тис. дол.	70431	31418	780,6	770,7
<i>питома вага</i>	%	54,1	19,0	51,3	19,4
Митний союз	тис. дол.	1060	6517	181,5	91,7
<i>питома вага</i>	%	0,8	3,9	11,9	2,3
Інші країни	тис. дол.	58920	127790	559,3	3112,0
<i>питома вага</i>	%	45,2	77,1	36,8	78,3

Складено за [21].

У табл. 12 і табл. 13 наведено дані щодо імпорту насіння соняшнику в світі та з України в 2007 – 2012 рр. відповідно.

Після вступу до СОТ питома вага України у світовому імпорті насіння соняшнику у 2011 р. склала 0,3 %, і збільшилась порівняно з 2007 р. на 0,1 %. У 2011 р. на країни Європейського союзу припадало 64,4 % світового імпорту насіння соняшнику; на країни Митного союзу – 1,6 %; інші країни – 33,7 %.

Таблиця 12

Імпорт насіння соняшнику в світі в 2007 – 2011 рр.

Показники	Од. вим.	Рік	
		2007	2011
Імпорт			
Світ – усього	тис. т	3151,92	4650,94
Україна	тис. т	6,65	13,30
<i>питома вага у світі</i>	%	0,2	0,3
Європейський Союз	тис. т	1678,19	2995,72
<i>питома вага у світі</i>	%	53,2	64,4
Митний союз	тис. т	81,17	75,72
<i>питома вага у світі</i>	%	2,6	1,6
Інші країни (крім перелічених)	тис. т	1385,92	1566,20
<i>питома вага у світі</i>	%	44,0	33,7
Найбільші з інших країни			
Туреччина	тис. т	596,15	905,69
<i>питома вага у світі</i>	%	18,9	19,5
США	тис. тон	123,50	42,83
<i>питома вага у світі</i>	%	3,9	0,9
Канада	тис. т	14,22	31,25
<i>питома вага у світі</i>	%	0,5	0,7
Китай	тис. т	7,43	6,68
<i>питома вага у світі</i>	%	0,2	0,1

Складено за [21, 22].

Таблиця 13

Імпорт насіння соняшнику в Україну в 2007–2012 рр.

Показники	Од. вим.	Рік	
		2007	2012
Імпорт – усього	тис. дол.	43585	179301
	тис. т	6,7	17,7
Європейський Союз	тис. дол.	14315	45173
<i>питома вага</i>	%	32,8	25,2
Митний союз	тис. дол.	32,0	187,0
<i>питома вага</i>	%	0,1	0,1
Інші країни	тис. дол.	29238	133941
<i>питома вага</i>	%	67,1	74,7

Складено за [21].

У 2012 р. 74,7 % насіння соняшнику Україною імпортовано з інших країн (найбільші суми імпорту з США – 36,6 %, Туреччини – 23,2 %); з ЄС – 25,2 %, з Митного союзу – лише 0,1 %.

У табл. 14 та табл. 15 наведено дані щодо експорту олії соняшникової в світі та з України в 2007 – 2012 рр. відповідно.

Таблиця 14

Експорт олії соняшникової в світі в 2007 – 2011 рр.

Показники	Од. вим.	Рік	
		2007	2011
1	2	3	4
Експорт			
Світ – усього	тис. т	5364,82	6955,97
Україна	тис. т	1923,24	2683,34
<i>питома вага у світі</i>	%	35,8	38,6
Європейський Союз	тис. т	1363,64	1995,87
<i>питома вага у світі</i>	%	25,4	28,7

Закінчення табл. 14

1	2	3	4
Митний союз	тис. т	625,47	501,30
<i>питома вага у світі</i>	%	11,7	7,2
Інші країни (крім перелічених)	тис. т	1452,47	1775,46
<i>питома вага у світі</i>	%	27,1	25,5
Найбільші з інших країни			
Аргентина	тис. т	852,96	898,12
<i>питома вага у світі</i>	%	15,9	12,9
США	тис. т	80,02	37,60
<i>питома вага у світі</i>	%	1,5	0,5
Туреччина	тис. т	32,86	205,09
<i>питома вага у світі</i>	%	0,6	2,9
Австралія	тис. т	2,23	3,80
<i>питома вага у світі</i>	%	0,04	0,1
Індія	тис. т	7,84	1,63
<i>питома вага у світі</i>	%	0,1	0,02

Складено за [21, 22].

Таблиця 15

Експорт олії соняшникової в Україні в 2007 – 2012 рр.

Показники	Од. вим.	Рік	
		2007	2012
Експорт – усього	млн дол.	1521,4	3974,4
	тис. т	1923,2	3614,0
Європейський Союз	млн дол.	780,6	770,7
<i>питома вага</i>	%	51,3	19,4
Митний союз	млн дол.	181,5	91,7
<i>питома вага</i>	%	11,9	2,3
Інші країни	млн дол.	559,3	3112,0
<i>питома вага</i>	%	36,8	78,3

Складено за [21].

Після вступу до СОТ питома вага України у світовому експорті олії соняшникової у 2011 р. склала 38,6 %, і збільшилась порівняно з 2007 р. на 2,8 в. п. (табл. 14). Так, у 2011 р. країни Європейського союзу забезпечили 28,7 % світового експорту олії соняшникової; країни Митного союзу – 7,2 %; інші країни – 25,5 %. Найбільшими експортерами в світі, крім ЄС, МС та України, у 2011 р. є: Аргентина – 12,9 % світового експорту олії соняшникової; Туреччина – 2,9 %; США – 0,5 %; Австралія – 0,1 %; Індія – 0,02 %.

У 2012 р. 78,3 % олії соняшникової з України експортовано до інших країн світу (найбільші суми експортовано до Індії – 30,8 %, Єгипту – 12,9 %, Ірану – 7,8 %, Туреччини – 7,6 %); до ЄС – 19,4 %; до МС – лише 2,3 % (табл. 15).

У табл. 16 і табл. 17 наведено дані щодо експорту олії соняшникової в світі та з України в 2007 – 2012 рр. відповідно.

Питома вага України у світовому імпорті олії соняшникової протягом 2007 – 2011 рр. склала 0,02 % (табл. 16). У 2011 р. на країни Європейського союзу припадало 37,6 % світового імпорту олії соняшникової; на країни Митного союзу – 5,0 %; інші країни – 57,4 %.

Таблиця 16

Імпорт олії соняшникової в світі в 2007 – 2011 рр.

Показники	Од. вим.	Рік	
		2007	2011
Імпорт			
Світ – усього	тис. т	5015,81	6486,68
Україна	тис. т	0,28	1,23
<i>питома вага у світі</i>	%	0,01	0,02
Європейський Союз	тис. т	2438,39	2438,74
<i>питома вага у світі</i>	%	48,6	37,6
Митний союз	тис. т	290,01	322,30
<i>питома вага у світі</i>	%	5,8	5,0
Інші країни (крім перелічених)	тис. т	2287,14	3724,41
<i>питома вага у світі</i>	%	45,6	57,4
Найбільші з інших країни			
Індія	тис. т	87,25	703,64
<i>питома вага у світі</i>	%	1,7	10,8
Єгипет	тис. т	150,80	262,76
<i>питома вага у світі</i>	%	3,0	4,1
Туреччина	тис. т	163,12	469,96
<i>питома вага у світі</i>	%	3,3	7,2
Іран	тис. т	198,77	98,19
<i>питома вага у світі</i>	%	4,0	1,5
Ірак	тис. т	90,60	328,10
<i>питома вага у світі</i>	%	1,8	5,1

Складено за [21, 22].

Таблиця 17

Імпорт олії соняшникової в Україну в 2007 – 2012 рр.

Показники	Од. вим.	Рік	
		2007	2012
Імпорт – усього	тис. дол.	198	3012
	тис. т	0,3	1,5
Європейський Союз	тис. дол.	132	19
<i>питома вага</i>	%	66,7	0,6
Митний союз	тис. дол.	9	2993
<i>питома вага</i>	%	4,5	99,4
Інші країни	тис. дол.	57	0
<i>питома вага</i>	%	28,8	0,0

Складено за [21].

Найбільшими імпортерами в світі, крім ЄС, МС та України, у 2011 р. є: Індія – 10,8 % світового імпорту олії соняшникової; Туреччина – 7,2 %; Ірак – 5,1 %; Єгипет – 4,1 %; Іран – 2,6 %.

Перерозподіл у 2007 – 2012 рр. питомої ваги імпорту олії соняшникової в світі – зменшення до країн ЄС і Митного союзу – на 11,0 в. п. і 0,8 в. п. відповідно та збільшення до країн Африки і Азії – на 11,8 в. п. надає Україні потенційні можливості розширення ринків збуту та збільшення експорту олії соняшникової до цих країн (табл. 16). У 2012 р. 99,4 % олії соняшникової імпортовано в Україну з Митного союзу (тільки з Росії); з ЄС лише 0,6 %.

Аналіз експортно-імпортних операцій України з країнами ЄС та МС свідчить про закритість цих ринків збуту для вітчизняних виробників. Питома вага експортованої продукції (у вартісному вираженні) до країн МС за період 2007 – 2012 рр. скоротилась у 5,2 рази, обсяги експортних операцій зменшились у 2 рази з 181,5 млн дол. у 2007 р. до 91,7 млн дол. у 2012 р., до країн ЄС питома вага скоротилась у 2,6 рази, обсяги експортних операцій зменшились на 1,3 %, тобто залишаються майже на однаковому рівні (у 2007 р. – 780,6 млн дол., у 2010 р. – 770,7 млн дол.).

Питома вага українського експорту до третіх країн, які не є членами ЄС і МС, у структурі загального експорту відповідної товарної групи (у вартісному вираженні) складає: для насіння соняшнику – 77,1 %, з них частка Туреччини – 68,8 %, для олії соняшникової – 78,3 %, з них частка Індії – 30,8 %, Єгипту – 12,9 %, Ірану – 7,8 %, Туреччини – 7,6 %. Тобто це основні споживачі української соняшникової олії.

Для ефективного розвитку внутрішніх ринків даних товарів Україні необхідно розвивати інші інтеграційні напрями зовнішньої торгівлі. Країни, що не входять до складу ЄС та МС, наприклад, як Індія, Туреччина, є найбільшими імпортерами вітчизняних насіння соняшника та олії со-

няшникової (77,1 % та 78,3 % від загального експорту відповідно), відтак, основний ринок збуту продукції, в тому числі й із високою доданою вартістю припадає на країни, що не є членами ЄС та МС, тому інтеграційні процеси в бік ЄС або МС значно не вплинуть на розвиток цих галузей.

Порівняльний аналіз ставок ввізних мит і квот у країнах ЄС та Митного союзу наведено в табл. 18.

У табл. 19 наведено дані щодо питомої ваги українського експорту насіння соняшника та олії соняшникової до країн МС, ЄС та третіх країн у 2012 р.

Введення Україною експортного мита у розмірі 10 % на насіння соняшнику підтвердило свою ефективність. Водночас, одним із головних ризиків для розвитку ринку насіння соняшнику та олії соняшникової є можливе скасування експортного мита на насіння соняшнику, що може негативно вплинути на власну сировинну базу, запровадження дискримінаційної системи тарифних квот, обмеження доступу на ринок країн ЄС та МС під приводом їхньої невідповідності стандартам і сертифікатам та інших захисних обмежень.

Скасування дії експортного мита на насіння соняшнику може призвести до створення кризової ситуації на ринку олії України, зокрема, руйнування галузі, зупинки більшості заводів, підвищення цін на олійно-жирову продукцію, а також інші види продовольства, втрат на світовому ринку олії насамперед через втрату вітчизняної сировини. Це може призвести до підвищення соціальної напруги за рахунок скорочення робочих місць на олійно-жирових підприємствах, поглиблення інфляційних процесів, скорочення надходжень до державного бюджету і скорочення кількості зацікавлених інвесторів.

Отже, можна зробити наступні висновки:

1. Сьогодні Україна – один із світових лідерів із виробництва і експорту певних видів агропромислової продукції, зокрема зерна та соняшникової

Таблиця 18

Порівняльний аналіз ставок ввізних мит та квот у країнах ЄС та Митного союзу

Товарні групи	ТНЗЕД	Тарифна квота ЄС, МС	Ставка ввізного мита ЄС, %, євро/т	Ставка ввізного мита МС, %	Імпортний тариф України, %
1. Насіння соняшнику	1206				Експортне мито 10%
2. Олія соняшникова	1512.00 (00)		6,4%	15%, але не менше 0,14 євро за 1 кг	Пільгова ставка -20 %, повна ставка 20 %, ЗВТ ЄАВТ – 15 %, ЗВТ СНД, Грузія, Македонія – 0 %, ЗВТ ЄАВТ – 15 %, ЗВТ СНД, Грузія, Македонія – 0 %, ЗВТ ЄАВТ – 15 %, ЗВТ СНД, Грузія, Македонія – 0 %, ЗВТ ЄАВТ – 15 %, ЗВТ СНД, Грузія, Македонія – 0 %

Складено за [4 – 8].

Таблиця 19

Питома вага експорту з України насіння соняшника та олії соняшникової до країн МС, ЄС та третіх країн у 2012 р.

Товарні групи ТНЗЕД	Митний союз		Євросоюз		Треті країни	
	млн дол.	%	млн дол.	%	млн дол.	%
1206. Насіння соняшнику	6,5	3,9	31,4	19,0	127,8	77,1
1512. Олія соняшникова	91,7	2,3	770,7	19,4	3 112,0	78,3

Складено за [21].

- олії з вітчизняної сировини. Виробництво продукції рослинництва є найбільш перспективним напрямком підприємницької діяльності, забезпечує продовольчу безпеку країни і є одним із динамічно зростаючих та інвестиційно привабливих. Питома вага зернових культур у загальному обсязі продукції сільського господарства протягом 2007 – 2012 рр. зросла з 18,8 % до 22,1 %, а питома вага харчової промисловості зросла з 15,3 % до 18,3 %.
2. Після вступу до СОТ за період 2007 – 2012 рр. експорт з України продукції рослинного походження збільшився на 23,9 в. п. і склав 51,5 % від загального обсягу агропромислової продукції, а імпорт в Україну продукції рослинного походження збільшився на 11,4 в. п. і склав 32,3 % від загального обсягу агропромислової продукції. При цьому обсяги зернового експорту за 2007 – 2012 рр. збільшились з 15,33 % до 58,67 % від загальнодержавного виробництва зернових культур, а в 2012 р. питома вага обсягів експорту зернових культур досягла 10,2 % загального обсягу експорту України та 76 % експорту продуктів рослинного походження.
 3. Експортуючи переважно фуражне зерно за цінами, нижчими за світові, Україна імпортує велико-вартісне продовольче зерно та насіння зернових культур за цінами, які у декілька разів перевищують експортні ціни. До того ж, імпорту велико-вартісного насіння пшениці та гібридів кукурудзи сприяють нульові імпорتنі мита для цієї групи культур.
 4. Основні негативні тенденції для розвитку релевантного ринку зернових культур і продуктів їхньої переробки після вступу до СОТ включають: зменшення експорту продуктів зернопереробки із високою доданою вартістю до країн Митного союзу; запровадження дискримінаційної системи тарифних квот і обмеження доступу на ринок ЄС української борошно-круп'яної продукції та готових зернових продуктів під приводом їхньої невідповідності світовим стандартам і сертифікатам.
 5. Після вступу до СОТ зовнішня торгівля України з третіми країнами, що не є членами ЄС і МС, значно розширилась і має більш перспективні напрямки подальшого розширення ринків збуту, ніж з країнами ЄС та МС. Для ефективного розвитку внутрішніх ринків даних товарів Україні необхідно розвивати інші інтеграційні напрями зовнішньої торгівлі. Водночас країни МС, насамперед Росія, є найбільшим імпортером вітчизняних готових зернових продуктів (57,82 % від загального експорту). Отже, втрата Україною основного ринку збуту продукції з високою доданою вартістю – це найбільший ризик у зовнішній торгівлі готовими зерновими продуктами України.
 6. Найбільш захищеним з точки зору тарифного та нетарифного захисту, є ринок країн ЄС, при цьому в країнах МС внутрішній ринок для української продукції є одним із найбільш відкритим. Внутрішній ринок України є досить відкритим для імпортової продукції зернових культур і продуктів їхньої переробки. Така ситуація створює ризики експансії імпортової продукції, особливо з високою доданою вартістю.
 7. Виробництво насіння соняшнику є одним із секторів сільського господарства України, що найбільш динамічно розвивається. За 1990 – 2012 рр. обсяги виробництва насіння соняшнику в Україні збільшились в 3,3 рази, водночас рівень рентабельності насіння соняшнику у сільськогосподарському виробництві в Україні у 2012 р. становить 45,8 % проти 236,5 % у 1990 р., що менше в 5,1 рази.
 8. Виробництво в Україні олії соняшникової є експортоорієнтованим видом діяльності (від 84 до 100 % виробленої продукції), що обумовлює високу залежність від зовнішніх факторів, зокрема світової кон'юнктури, цін, високої конкуренції з боку світових лідерів-виробників та лідерів-експортерів аналогічної продукції, таких, наприклад, як країни Євросоюзу та Митного союзу.
 9. Аналіз структури експорту насіння соняшнику і олії соняшникової з України за 2007 – 2012 рр. після вступу до СОТ свідчить про перерозподіл та освоєння нових ринків збуту. Так, частка експорту з України насіння соняшнику зменшилась до країн ЄС – на 35,1 %; збільшилась до МС – на 3,1 % та інших країн – на 31,9 %. Водночас, частка експорту з України олії соняшникової зменшилась до країн ЄС і МС на 31,9 % і 9,6 % відповідно, збільшилась до країн Азії і Африки на 41,5 %.
 10. Для ефективного розвитку внутрішніх ринків даних товарів Україні необхідно розвивати інші інтеграційні напрями зовнішньої торгівлі. Країни, що не входять до складу ЄС та МС, наприклад, як Індія, Туреччина, є найбільшими імпортерами вітчизняних насіння соняшника та олії соняшникової (77,1 % і 78,3 % від загального експорту відповідно), відтак, основний ринок збуту продукції, зокрема і з високою доданою вартістю, припадає на країни, які не є членами ЄС і МС, тому інтеграційні процеси в бік ЄС або МС значно не вплинуть на розвиток цих галузей.
 11. Внутрішній ринок України з точки зору забезпеченості власною сировинною базою (насіння соняшнику) для виробництва олії соняшникової є досить захищеним за рахунок дії експортного мита на насіння соняшнику, що унеможливило масштабне здійснення зовнішньої торгівлі сировинною продукцією з низькою доданою вартістю, а створює умови для розвитку вітчизняного виробництва та експорту з України олії соняшникової – продукції з високою доданою вартістю.

ЛІТЕРАТУРА

1. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : монографія : в 3 т. [Текст] / [за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка]. – К. : Фенікс, 2007.

2. Соціально-економічний стан України : наслідки для народу та держави : національна доповідь [Текст] / [за заг. ред. В. М. Гейця]. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
3. Суспільство, держава, економіка : феноменологія взаємодії та розвитку [Текст] / [В. М. Геєць; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів.]. – К., 2009. – 864 с.
4. Ринки реального сектора економіки України в інституціональному середовищі СОТ: кон'юнктура та інтеграція [Текст] / [за ред. проф. В. О. Точиліна; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів.]. – К., 2012. – 552 с.
5. Сиденко В. Р. Глобализация и экономическое развитие. Т. 1 [Текст] / В. Р. Сиденко. – К. : Феникс, 2008. – 376 с.
6. Осташко Т. О. Надзвичайні заходи СОТ для захисту ринків агропродовольчих товарів : монографія [Текст] / Т. О. Осташко, Л. Ю. Волощенко-Холда; [НАН України, Ін-т екон. та прогнозів.]. – К., 2011. – 224 с.
7. Кобута І. В. Аграрні аспекти створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС [Текст] / І. В. Кобута // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 31 – 38.
8. Бородіна О. Яка модель агросектора потрібна Україні? [Текст] / О. Бородіна, І. Покопа // Дзеркало тижня. – 2012. – 18 травня (№ 18). – С. 8.
9. Бородіна О. На яку модель аграрного сектору має орієнтуватися Україна у стратегічній перспективі? [Текст] / О. Бородіна, І. Покопа // Дзеркало тижня. – 2013. – 06 липня (№ 25). – С. 8.
10. Гоцуєнко Є. Продовольча безпека... з відстрочкою [Текст] / Є. Гоцуєнко, Н. Гоцуєнко // Дзеркало тижня. – 2013. – 19 жовтня (№ 38). – С. 9.
11. Дашковська І. Розчарування високим урожаєм [Текст] / І. Дашковська // Дзеркало тижня. – 2013. – 13 липня (№ 26). – С. 9.
12. Клименко І. В. Три роки членства в СОТ: тенденції зовнішньої торгівлі України у посткризовий період : аналіт. доповідь [Текст] / І. В. Клименко, О. А. Федірко, І. В. Ус; [Нац. ін-т стратег. дослідж.]. – К. : НІСД, 2011. – 72 с.
13. Аналіз соціально-економічних наслідків членства України в СОТ після трьох років членства: очікування і реалії [Текст] / [Ін-т екон. дослідж. та політ. Консулат.]. – К. : ІЕДПК, 2011. – 58 с.
14. Членство України у СОТ : нові можливості та виклики для бізнес-асоціацій [Текст] / За заг. ред. Д. В. Ляпіна; Д. В. Ляпін, В. М. Мовчан; [Ін-т власн. і своб.]. – К. : Інститут власності і свободи; LAT&K, 2010. – 104 с.
15. Сколотняний Ю. Валерій П'ятницький: «Ми – частина міжнародного торговельного простору і відсікати себе від нього не збираємося» [Текст] / Ю. Сколотняний // Дзеркало тижня. – 2012. – 29 вересня (№ 34). – С. 7.
16. Сколотняний Ю. Валерій П'ятницький: «СОТ загине, якщо буде накладене вето на зміни» [Текст] / Ю. Сколотняний // Дзеркало тижня. – 2013. – 07 березня (№ 9). – С. 7.
17. Гончарук А. Право на захист (але без шкоди для економіки) [Текст] / А. Гончарук // Дзеркало тижня. – 2013. – 13 липня (№ 26). – С. 6.
18. Ничай Н. СОТ по-українськи: чи скористається Україна можливостями захисту торговельних інтересів через механізми Світової організації торгівлі? [Текст] / Н. Ничай // Дзеркало тижня. – 2013. – 23 листопада (№ 43 – 44). – С. 6.
19. Матюшенко І. Ю. Інвестування (в контексті міжнародної інтеграції України) : навч. посіб. [Текст] / І. Ю. Матюшенко. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. – С. 364 – 395.
20. Звіт Робочої групи з питань вступу України до Світової організації торгівлі. WT/ACC/UKR152. – 25.01.2008 (08–0399). –

C. 374 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=32172>

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

22. WTO ITC UNCTAD World Tariff Profiles 2013.

REFERENCES

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

Borodina, O., and Pokopa, I. "Yaka model ahrosetora potrebna Ukraini?" [What model agricultural sector needs Ukraine?]. Dzerkalo tyzhnia, no. 18 (2012): 8-.

Borodina, O., and Pokopa, I. "Na iaku model ahramoho sektoru maie oriientuvatsia Ukraina u stratehichnii perspektyvi?" [Which model should be oriented agricultural sector in Ukraine strategic perspective?]. Dzerkalo tyzhnia, no. 25 (2013): 8-.

Dashkovska, I. "Rozcharuvannia vysokym urozhaiem" [Disappointment high yield]. Dzerkalo tyzhnia, no. 26 (2013): 9-.

Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Heiets, V. M. Suspilstvo, derzhava, ekonomika: fenomenolohiia vzaemodii ta rozvytku [Society, government, economy: phenomenology interaction and development]. Kyiv, 2009.

Hotsuienko, Ye., and Hotsuienko, N. "Prodovalcha bezpeka... z vidstrochkoiu" [Food security... with stitching]. Dzerkalo tyzhnia, no. 38 (2013): 9-.

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

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

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

Liapin, D. V., and Movchan, V. M. Chlenstvo Ukrainy u SOT : novi mozhlyvosti ta vyklyky dlia biznes-asotsiatsii [Ukraine's membership in the WTO: opportunities and challenges for business associations]. Kyiv: Instytut vlasnosti i svobody; LAT&K, 2010.

Matiushenko, I. Yu. Investuvannia (v konteksti mizhnarodnoi intehratsii Ukrainy) [Investment (in the context of international integration of Ukraine)]. Kharkiv: KhNU imeni V. N. Karazina, 2013.

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

Ostashko, T. O., and Voloshchenko-Kholda, L. Yu. Nadzvychaini zakhody SOT dlia zakhystu ryнкiv ahroprodovalchyykh tovariv [Extraordinary Measures of the WTO to protect agro-food commodities markets]. Kyiv, 2011.

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

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

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

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

Skolotniani, Yu. "Valerii P'iatnytskyi: «My – chastyna mizhnarodnoho torhovelnoho prostoru i vidsikaty sebe vid nyoho ne zbyraiemosia»" [Valery Pyatnitskii: "We - the international trade

of the space and cut off themselves from him going"]. Dzerkalo tyzhnia, no. 34 (2012): 7-.

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

"WTO ITC UNCTAD World Tariff Profiles", 2013.

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

УДК 336.227.3: 336.02

МІЖНАРОДНИЙ ОФШОРНИЙ БІЗНЕС ТА ГЛОБАЛЬНА ФІНАНСОВА СИСТЕМА

© 2014 ЧЕРЛЕНЯК І. І., ДЮГОВАНЕЦЬ О. М.

УДК 336.227.3: 336.02

Черленяк І. І., Дюгованець О. М. Міжнародний офшорний бізнес та глобальна фінансова система

Метою написання статті є дослідження зв'язків міжнародної фінансової системи, міжнародного офшорного бізнесу та тенденцій розвитку національних економік. У науковій роботі проаналізовано позитивні та негативні аспекти впливу офшорних зон на міжнародний бізнес і міжнародну фінансову систему. Розглянуто концептуальні основи мотиваційних джерел офшорного бізнесу та формати змісту, що позначають його асоціальну системну природу. Здійснено аналітичне дослідження структури, субструктур, функцій та спектру можливостей субструктур глобальної фінансової системи, що є важливим питанням з точки зору пріоритетів і завдань державної та корпоративної економічних політик.

Ключові слова: офшорний бізнес, офшорні зони, офшори, ухилення від податків, податкові гавані, податкові сховища, секретні юрисдикції

Бібл.: 11.

Черленяк Іван Іванович – доктор наук з державного управління, професор, завідувач кафедри, кафедра міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту, Ужгородський національний університет (вул. Підгірна, 46, Ужгород, Закарпатська обл., 88000, Україна)

Email: cherlenyakij@mail.ru

Дюгованець Олеся Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту, Ужгородський національний університет (вул. Підгірна, 46, Ужгород, Закарпатська обл., 88000, Україна)

Email: lables@ukr.net

УДК 336.227.3: 336.02

UDC 336.227.3: 336.02

Черленяк І. І., Дюгованець О. М. Международной офшорный бизнес и глобальная финансовая система

Cherlenyak I. I., Diugowanets O. M. International Offshore Business and the Global Financial System

Целью написания статьи является исследование связей международной финансовой системы, международного офшорного бизнеса и тенденций развития национальных экономик. В научной работе проанализированы позитивные и негативные аспекты влияния офшорных зон на международный бизнес и международную финансовую систему. Рассмотрены концептуальные основы мотивационных источников офшорного бизнеса и форматы содержания, которые обозначают его асоциальную системную природу. Осуществлено аналитическое исследование структуры, субструктуры, функций и спектра возможностей субструктур глобальной финансовой системы, что является важным вопросом с точки зрения приоритетов и задач государственной и корпоративной экономических политик.

The purpose of this article is to study the relations between the international financial system, the international offshore business trends and the development of national economies. The study analyzed the positive and negative aspects of the impact of offshore zones on international business and international financial system. The conceptual foundations of motivational sources of offshore business and content formats that denote its asocial systemic nature were considered. Analytical study of the structure, substructure, functions and range of capabilities of the substructures of the global financial system were performed, which is an important issue in terms of priorities and objectives of state and corporate economic policies.

Ключевые слова: офшорный бизнес, офшорные зоны, офшоры, уклонение от налогов, налоговые гавани, налоговые убежища, секретные юрисдикции

Key words: offshore business, offshore areas, offshore, offshore tax evasion, tax havens, secret jurisdiction

Библ.: 11.

Bibl.: 11.

Черленяк Иван Иванович – доктор наук по государственному управлению, профессор, заведующий кафедрой, кафедра международного бизнеса, логистики и менеджмента, Ужгородский национальный университет (ул. Подгорная, 46, Ужгород, Закарпатская обл., 88000, Украина)

Cherlenyak Ivan I. – Doctor of Sciences (State Administration), Professor, Head of the Department, Department of International Business, Logistics and Management, Uzhgorod National University (vul. Pidgirna, 46, Uzhgorod, Zakarpatska obl., 88000, Ukraine)

Email: cherlenyakij@mail.ru

Email: cherlenyakij@mail.ru

Дюгованець Олеся Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту, Ужгородський національний університет (вул. Підгірна, 46, Ужгород, Закарпатська обл., 88000, Україна)

Diugowanets Olesia M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of International Business, Logistics and Management, Uzhgorod National University (vul. Pidgirna, 46, Uzhgorod, Zakarpatska obl., 88000, Ukraine)

Email: lables@ukr.net

Email: lables@ukr.net

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

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

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

Skolotniani, Yu. "Valerii P'iatnytskyi: «My – chastyna mizhnarodnoho torhovelnoho prostoru i vidsikaty sebe vid nyoho ne zbyraiemosia»" [Valery Pyatnitskii: "We - the international trade

of the space and cut off themselves from him going"]. Dzerkalo tyzhnia, no. 34 (2012): 7-.

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

"WTO ITC UNCTAD World Tariff Profiles", 2013.

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

УДК 336.227.3: 336.02

МІЖНАРОДНИЙ ОФШОРНИЙ БІЗНЕС ТА ГЛОБАЛЬНА ФІНАНСОВА СИСТЕМА

© 2014 ЧЕРЛЕНЯК І. І., ДЮГОВАНЕЦЬ О. М.

УДК 336.227.3: 336.02

Черленяк І. І., Дюгованець О. М. Міжнародний офшорний бізнес та глобальна фінансова система

Метою написання статті є дослідження зв'язків міжнародної фінансової системи, міжнародного офшорного бізнесу та тенденцій розвитку національних економік. У науковій роботі проаналізовано позитивні та негативні аспекти впливу офшорних зон на міжнародний бізнес і міжнародну фінансову систему. Розглянуто концептуальні основи мотиваційних джерел офшорного бізнесу та формати змісту, що позначають його асоціальну системну природу. Здійснено аналітичне дослідження структури, субструктур, функцій та спектру можливостей субструктур глобальної фінансової системи, що є важливим питанням з точки зору пріоритетів і завдань державної та корпоративної економічних політик.

Ключові слова: офшорний бізнес, офшорні зони, офшори, ухилення від податків, податкові гавані, податкові сховища, секретні юрисдикції

Бібл.: 11.

Черленяк Іван Іванович – доктор наук з державного управління, професор, завідувач кафедри, кафедра міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту, Ужгородський національний університет (вул. Підгірна, 46, Ужгород, Закарпатська обл., 88000, Україна)

Email: cherlenyakij@mail.ru

Дюгованець Олеся Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту, Ужгородський національний університет (вул. Підгірна, 46, Ужгород, Закарпатська обл., 88000, Україна)

Email: lables@ukr.net

УДК 336.227.3: 336.02

UDC 336.227.3: 336.02

Черленяк І. І., Дюгованець О. М. Международной офшорный бизнес и глобальная финансовая система

Целью написания статьи является исследование связей международной финансовой системы, международного офшорного бизнеса и тенденций развития национальных экономик. В научной работе проанализированы положительные и негативные аспекты влияния офшорных зон на международный бизнес и международную финансовую систему. Рассмотрены концептуальные основы мотивационных источников офшорного бизнеса и форматы содержания, которые обозначают его асоциальную системную природу. Осуществлено аналитическое исследование структуры, субструктуры, функций и спектра возможностей субструктур глобальной финансовой системы, что является важным вопросом с точки зрения приоритетов и задач государственной и корпоративной экономических политик.

Ключевые слова: офшорный бизнес, офшорные зоны, офшоры, уклонение от налогов, налоговые гавани, налоговые убежища, секретные юрисдикции

Библ.: 11.

Черленяк Иван Иванович – доктор наук по государственному управлению, профессор, заведующий кафедрой, кафедра международного бизнеса, логистики и менеджмента, Ужгородский национальный университет (ул. Подгорная, 46, Ужгород, Закарпатская обл., 88000, Украина)

Email: cherlenyakij@mail.ru

Дюгованець Олеся Михайлівна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра международного бизнеса, логистики и менеджмента, Ужгородский национальный университет (ул. Подгорная, 46, Ужгород, Закарпатская обл., 88000, Украина)

Email: lables@ukr.net

Cherlenyak I. I., Diugowanets O. M. International Offshore Business and the Global Financial System

The purpose of this article is to study the relations between the international financial system, the international offshore business trends and the development of national economies. The study analyzed the positive and negative aspects of the impact of offshore zones on international business and international financial system. The conceptual foundations of motivational sources of offshore business and content formats that denote its asocial systemic nature were considered. Analytical study of the structure, substructure, functions and range of capabilities of the substructures of the global financial system were performed, which is an important issue in terms of priorities and objectives of state and corporate economic policies.

Key words: offshore business, offshore areas, offshore, offshore tax evasion, tax havens, secret jurisdiction

Bibl.: 11.

Cherlenyak Ivan I. – Doctor of Sciences (State Administration), Professor, Head of the Department, Department of International Business, Logistics and Management, Uzhgorod National University (vul. Pidgirna, 46, Uzhgorod, Zakarpatska obl., 88000, Ukraine)

Email: cherlenyakij@mail.ru

Diugowanets Olesia M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of International Business, Logistics and Management, Uzhgorod National University (vul. Pidgirna, 46, Uzhgorod, Zakarpatska obl., 88000, Ukraine)

Email: lables@ukr.net

Вступ. Сучасний стан і тенденції розвитку світової фінансової системи свідчать, що сьогодні посилюються ризики перманентного зародження та розгортання в «її просторі» кризових явищ. Фінансові кризи ведуть до спаду світової економічної системи. Сучасна світова фінансова криза 2007 – 2008 рр. призвела до майже п'ятирічної стагнації провідних національних економік, незважаючи на вжиті на міжнародному рівні заходи з послаблення таких криз. Зокрема, для підвищення стійкості фінансового сектора було запроваджено на міжнародному рівні та на рівні національних економік провідних держав світу превентивні (запобіжні) заходи. В 2010 р. Міжнародний валютний фонд (МВФ) розробив Програму обов'язкової перевірки стабільності фінансового сектора (Financial Sector Assessment Program, FSAP) 25 країн світу з найбільшими фінансовими системами [1, с. 219]. Проте тенденції наростання кризових явищ усе ще не подолано. Зокрема, і для економіки України та інших транзитних економік. У даному випадку актуальним залишається аналітичне дослідження всіх можливих джерел кризових явищ у національній економіці України, зокрема, такого джерела, як «розмаїття» природи каналів транспортування та циркулювання фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на стрімкий розвиток офшорного бізнесу у багатьох розвинених країнах світу, дослідження вищезазначеної проблематики в останні роки є актуальним як для зарубіжної (К. Ейд, А. Зором, Д. Кар, П. Кругман, Х. Кьоллер, Р. МакКіннон, Р. Манделл, Д. Медоуз, А. Мецлер, Х. П. Мінські, Дж. Стігліц, Я. Тінберген, Дж. Тобін, Дж. М. Флемінг, Н. Шексон), так і вітчизняної науки (В. В. Вірченко, В. О. Вірченко, Д. Ю. Голубков, Л. Кабір, М. В. Корольов, В. П. Лещук, Д. Ю. Мамотенко й інші).

Невирішені частини загальної проблеми. Сила впливу внутрішньої фінансової кризи, одним із джерел якої є непомірне використання офшорних схем руху капіталів, на економічне становище та економічну політику стає сьогодні все більш відчутною для вітчизняної економіки. Тому дослідження характеру та масштабів впливу «офшорної компоненти» на фінансову систему держави, на міжнародну фінансову систему та на національну економіку є сьогодні актуальним науковим і прикладним завданням. У наукових джерелах помітні спроби систематизувати типові елементи механізму та спеціального режиму офшорів [2, с. 52], проте не приділено достатньої уваги дослідженню взаємозв'язків міжнародної фінансової системи та міжнародного офшорного бізнесу. До того ж, у більшості доступних вітчизняних і зарубіжних праць щодо даного питання, автори, на жаль, не приділяють достатньої уваги розробці рекомендацій нівелювання шкідливого впливу офшорних схем та офшорного бізнесу в цілому на національну економіку транзитних країн. Невирішеними залишилися питання зв'язку раціональності структури глобальної фінансової системи (ГФС) з потребами впорядкування спектру «доцільних» можливостей офшорного бізнесу. Аналітичне дослідження структури, субструктур, функцій та спектру можливостей субструктур ГФС є важливим питанням з точки зору пріоритетів і завдань державної та корпоративної економічних політик.

Метою написання статті є дослідження зв'язків міжнародної фінансової системи, міжнародного офшорного бізнесу та тенденцій розвитку національних економік.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з гіпотезою «фінансової нестабільності» Хаймана Мінські, фінансовій системі притаманна внутрішня нестабільність, а фінансові кризи – це закономірний етап розвитку фінансової системи, а не результат впливу будь-яких зовнішніх чинників [3]. Проте ситуація є дещо складнішою, оскільки фінансова система є лише частково автономною та самоорганізованою. Часткова автономність означає її кібернетичний зв'язок з ще кількома частково автономними самоорганізованими системами: макроекономічною, політико-інституціональною, суспільно-соціальною, технологічною, демографічною. Це стосується і національних фінансових систем, і міжнародної фінансової системи. Тому на питання чи нестабільність, що формується за рахунок зв'язку рівнів міжнародної фінансової системи, національних фінансових систем та національних економік, «безумовно» повинна зростати під впливом зростання нерівномірного розподілу фінансових ресурсів і, відповідно, зростання масштабів складності самоорганізації, немає однозначної відповіді. Адаже, відповідно до інституціональної теорії економіки, зростання кількості інститутів повинно впорядковувати економічну та фінансову систему. Вважаємо, що гіпотеза Хаймана Мінські набуває більшої значущості, коли до «внутрішньої будови» ГФС ми починаємо вкjučати такі специфічні економічні процеси (та пов'язані з ним структури), як міжнародний офшорний бізнес. Обґрунтуємо наше твердження таким чином.

Світова економічна система та світова фінансова система змінюються під впливом сукупності факторів: технологічних, політичних, економічних, інтеграційних, цивілізаційних. Суттєвою рисою сучасного розвитку економіки, що виявляється у зростанні економіко-фінансової залежності між окремими країнами, стає фінансова глобалізація. Роль її для національних економік і бізнесу є неоднозначною. Разом із відкриттям певних можливостей для досягнення активного розвитку систем бізнесу, вона пов'язана з необхідністю розв'язання низки проблем, що зумовлено неоднозначністю її впливу на країни різних рівнів економічного розвитку. Фінансова глобалізація певною мірою дозволяє усунути залежність фірм, компаній і бізнесу в цілому від матеріально-фінансових ресурсів однієї країни за рахунок ресурсів глобальних фінансових інституцій. Це дозволяє капіталу швидко переходити у ті країни, які (з точки зору фірм) більш вигідні з позицій використання місцевих ресурсів і умов ведення бізнесу. Перетікання капіталу саме в легальних каналах у кінцевому підсумку сприяє зростанню сегментів і внутрішнього, і міжнародного бізнесу країни реципієнта, а далі і зростанню її національної економіки. Проте бізнес вишукує також канали напівлегального та нелегального перетікання капіталів.

Окрім економісти вважають, що пошук бізнесом нових сумнівних каналів перетікання капіталів є природним явищем, більше того, суто позитивним для економіки процесом, адже під впливом збільшення податкового натиску в межах окремої країни фінансова глобалізація «мотивує» бізнес до використання «полегшених» від тягаря оподаткування національними державами схем руху капіталів

«у глобальній фінансовій системі» [4, с. 330]. Для виявлення міри природності каналів руху фінансових ресурсів актуальним є аналіз сутності того, що являє собою глобальна фінансова система саме як складна система. Для такого аналізу вважаємо доцільним застосувати теоретико-ігровий і структурно-функціональний підходи. У фокусі теоретико-ігрового підходу глобальну фінансову систему можемо представити у вигляді трьох квазіавтономних ігрових полів: фондового, валютного та товарно-сировинного фінансових ринків. На полі фондового ринку «гра» відбувається за рахунок операцій із цінними паперами: акціями, векселями, депозитними сертифікатами, облігаціями, чеками. На полі товарно-сировинного ринку вагома частина операцій здійснюється з газом, нафтою, електроенергією, зерном, золотом, цукром, рудою, металами. На валютному ринку виконуються операції зі світовими валютами – доларом США (USD), євро (EUR), британським фунтом (GBP), швейцарським франком (CHF) і японською ієною (JPY) тощо. На цих полях у світовій фінансовій системі діють три основні групи гравців-учасників: банки та транснаціональні компанії; міжнародні портфельні інвестори (пенсійні, страхові, інвестиційні фонди); міжнародні офіційні позичальники (урядові та муніципальні органи, міжнародні та регіональні організації). ГФС як ігрова система правил та дій (ходів) складається також з інститутів і регуляторів, які діють на міжнародному рівні, на відміну від тих, які діють на національному або регіональному рівні. «Суддівська» роль припадає на долю найвпливовіших урядів (та їхніх фінансових розвідок), а повноваження інститутів і регуляторів узгоджуються основними гравцями. Основними гравцями ГФС є міжнародні інститути, такі як Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Банк міжнародних розрахунків, національні агентства і відомства, наприклад, центральні банки і міністерства фінансів, приватні установи, що діють у глобальному масштабі, наприклад, банки і хедж-фонди, і регіональні установи, наприклад, у Єврозоні. Незбалансована «гра» учасників і суддівські перекоси стають «спусковим гачком» для кризових процесів. Але є й інші фактори критичної самоорганізації кризових явищ в економіці.

Структурно-функціональний підхід дає можливість представити існування та функціонування глобальної фінансової системи в таких взаємодоповнюючих смислових та діяльнісних форматах: 1) фінансові еквіваленти та конвертори фінансових еквівалентів у фінансові номінали, фінансові інституції, фінансові джерела, «виробники» фінансових ресурсів, реципієнти; 2) національні економіки, фінансові системи національних економік, міжнародні фінансові організації; 3) інституційне середовище, правове середовище, фінансове середовище, популяції економічних агентів; 4) фінансові установи з стандартизованим правовим регулюванням та юрисдикцією, орієнтованою на реальний сектор національної економіки та особливі фінансові установи, орієнтовані на фінансові потоки. А в географічному відношенні ГФС розосереджена і являє собою певну мережу кластерів та вузлів-локалізацій. Можна розрізнити і центральні кластери (напр. Лондон-сіті, Франкфуртська фондова біржа, Уолл-стріт), і регіональні вузли локалізації фінансових інституцій і фінансових ресурсів. Серед усіх виокремлюються особливі щодо характеру оподаткування

вузли та особливі потоки фінансових ресурсів між кластерами та вузлами. Фінансові установи з особливим характером діяльності зазвичай фізично прив'язуються до певних локальних або більш-менш локалізованих географічних територій, в межах яких передбачено особливе правове регулювання. Такі традиційні особливі в податковому відношенні фінансові локалізації історично отримали назву офшорів, або офшорних зон чи офшорних центрів. Якщо розглядати потоки капіталів та інших фінансових ресурсів як інформаційні потоки особливого виду, то ці кластери, вузли, локалізації мають природу структурних компонент інформаційної мережі.

Цікавим питанням залишається, наскільки важливим для основних гравців трьох ігрових полів ГФС є офшорні центри. І що ж з точки зору основних гравців ГФС є офшорним центром? Питання це правомірне, оскільки особливі «фінансові вузли-локалізації» мають різноманітний спектр юридичних, організаційних і функціональних особливостей, однак в економічній науці немає чітко визначеного розуміння «офшор», що обумовлено тим, що «офшор», «офшорна зона» чи «офшорний бізнес» передбачають не тільки можливості відходу від «повноправного» оподаткування, але і забезпечення збереження конфіденційності, можливість ухилення від фінансового регулювання, законів і правил, що діють в юрисдикціях інших країн, в яких економічною основою є реальний сектор.

Н. Шексон пропонує розглядати офшор як податкову гавань. В розумінні цього автора податкова гавань – «місце, що прагне залучити бізнес, пропонуючи фізичним та юридичним особам політично стабільні можливості обходити правила, закони та норми, що діють в інших юрисдикціях» [5, с. 9]. У французькій та іспанській мовах поняття «податкова гавань» носить досить цікаву інтерпретацію: *paradis fiscali*, *paraiso fiscal* («податковий рай»). Деякі науковці стверджують [6], що англійське *paradise* («рай») відбулося в результаті невірної перекладу слова *haven* («притулок, гавань») як *heaven* («рай, царство небесне»). Зважаючи на вищевказане, вважаємо більш результативним користуватися дефініцією «податкове сховище», «податкове укриття». Особливо для реалій транзитної економіки.

З точки зору проблеми співвідношення автономних «двигунів» економіки, фінансової системи та бізнесу, офшори як податкові сховища відіграють діалектично суперечливу роль. Для суб'єктів бізнесу, особливо суб'єктів міжнародного бізнесу, привабливість їх у тому, що, вони дозволяють конструювати формально правильні схеми транспортування фінансових ресурсів через кордони. За рахунок цих схем фірми та фізичні особи здатні ухилитися від податків, уникати рамок відповідального фінансового регулювання, обходити вимоги «кримінальних кодексів», правил успадкування та багатьох інших обов'язків перед суспільним загалом. Офшори надають можливість акторам бізнесу отримувати від суспільства невинуваті вигоди, тим самим руйнуючи максимум соціальної відповідальності бізнесу. Разом із тим, офшори надають можливість фірмі акумулювати капітали для майбутніх інвестицій.

Зі зростанням значущості міжнародної компоненти бізнесу та зменшення залежності компаній від національних урядів саме за рахунок транснаціоналізації своїх підрозділів ведення бізнесу, компанії все більше намагаються

розміщувати фінансові ресурси в наднаціональних (світових, міжнародних) інституціях та в «квазіпозанаціональних» офшорних фінансових інституціях. Такі «квазіпозанаціональні» інституції також належать до міжнародної фінансової архітектури. Це викликано тим, що «приписані» до кожного з податкових гаваней фірми-нерезиденти «географічно» охоплюють багато країн, прямо або непрямо взаємодіють із фінансовим простором багатьох національних економік. Міжнародний характер каналів фінансової комунікації, які пронизують офшорні центри, де-факто «забезпечує» їхній статус підрозділу міжнародної фінансової системи. Точніше, офшорні фінансові установи належать до класу міжнародних фінансових комерційних підприємств, що грають подвійну роль: і підприємств, і «інституцій». І в цьому фокусі офшорний «ринок» фінансових послуг є сегментом глобального ринку фінансових послуг. Саме технологічна інформатизація перетворила міжнародну фінансову систему в глобальну. З точки зору теоретико-ігрового методу офшорний сегмент фінансової системи може ставати «джокером» на всіх трьох зв'язаних ігрових полях ГФС.

Роль офшорного ринку фінансових послуг суперечлива як для фірм, так і для економік. У справі формування для солідної компанії іміджу динамічної, стабільної міжнародної компанії схема із залученням офшорних центрів є малоприсадною. Тому власне діяльність із залученням офшорних схем у свій бізнес-арсенал солідні бізнесмени та компанії намагаються приховувати та маскувати. Отже, солідними фірмами та пов'язаними з ними фінансовими інституціями формується пропагандистська установка, що всі солідні фірми та компанії оминають офшорний ринок. Проте це напівправа. І ця напівправа є джерелом нестабільностей і ризиків для ГФС і національних економік.

Ті фахівці економічної науки та бізнес-аналітики, що стоять на позиціях обережного ставлення до офшорів, поділяють їх на три групи залежно від загрози фінансовій стабільності, яку створюють офшорні зони для окремих країн. До першої, що несе найбільшу фінансову загрозу національним економікам, належать: Багамські, Кайманові, Британські, Віргінські острови, Беліз, Ліван, Ліхтенштейн, Панама; до другої, слабшої за впливом, – Бермудські острови, Гібралтар, Мальта, Монако; до третьої – Гонконг, острови Гернсі, Джерсі, Мен, столиця Ірландії (Дублін), Люксембург, Сінгапур, Швейцарія [7, с. 13].

Для формування стабільної збалансованої фінансової, а відтак, і динамічної економічної системи як у національному, так і в міжнародному масштабі необхідним є всебічне розуміння змісту та природи офшорних зон та офшорних схем. Адже фінансові ринки мають кілька джерел нестабільності, що здатні призводити до катастрофічного падіння їхньої регуляторної здатності, до кризових явищ у банківській системі та створення джерел ризиків для економіки в цілому. Тому на сучасному етапі необхідно з нових концептуальних позицій досліджувати вклад у формування кризових синдромів світової економіки та окремих національних економік саме офшорного сектору ГФС. Однею з таких нових концепцій може стати аналіз складності рівнів функціонування та рівнів організації / самоорганізації системи офшорних центрів та пов'язаних із ними фінансових інститутів, зокрема, шляхом дослідження масштабів

географічного розростання мережі офшорних центрів, які, незважаючи на те, що конкурують між собою за клієнтів, тим не менше утворюють певний мережевий симбіоз.

Важливими кроками в розробці такого підходу є виявлення мережі офшорних центрів, оцінювання масштабів цієї мережі та класифікація «офшорної глибини» кожної її компоненти. Виявити податкові гавані, а через них – і офшорні схеми, можливо та доцільно шляхом аналізу «особливостей» життєздатності таких зон. Розглянемо організаційно-правові та економічні підстави функціонування офшорних зон. Складність «економічного» розуміння офшорного бізнесу в тому, що це кібернетична система із повторним, циклічно відновлюваним входом, яка «основний час» діє за зразком моделі чорного ящика. Зміст кібернетичної системи руху капіталів від джерел до фінансових інституцій та зворотно може мінятися залежно від характеру діяльності акторів бізнесу та змісту фінансових потоків цього бізнесу: резервування капіталів, трансферти, інвестиції, реінвестування, «переуступка» фінансових ресурсів тощо. Для розуміння такої запутаної павутини доцільно застосовувати різні підходи, зокрема, організаційно-правовий. В організаційно-правовому фокусі під офшорною зоною (податковим сховищем) розуміють усю або частину території країни, де встановлюють і використовують пільговий режим функціонування компаній з офшорним статусом. При цьому важливою правовою умовою є те, що компанії з офшорним статусом зобов'язані вести свою діяльність поза межами території реєстрації. З точки зору національної податкової та фінансової систем, в офшорних зонах проводять операції з майном чи коштами суто нерезидентів. Хоча при комплексному характері бізнес-діяльності та симбіозі різних фірм через спільних власників у «некласичних» офшорах важко розрізнити зв'язок резидентів і нерезидентів. До того ж, всі офшорні зони пропонують секретність, що дає про себе знати в різній формі і різною мірою, але так чи інакше, секретність виявляється у відмові від співпраці з іншими юрисдикціями в справі обміну інформацією.

З економічної точки зору, загальним показником «офшорності» є дуже низькі або нульові податки, які оговорює компанія (фірма, фізична особа) при «поселенні» до податкової гавані. Економічна «привабливість» офшорних зон полягає у тому, що власники та розпорядники цих зон залучають гроші на таких умовах, які дозволяють акторам бізнесу (і легального, і нелегального) та чиновникам-корупціонерам формально законно чи навіть відверто незаконно ухилитися від сплати податків. А для корупціонерів ще й надають можливість уникнути підозр у кримінальній природі джерела походження їхніх фінансів.

Системною класифікаційною ознакою офшорів є відмінність юридичного та фінансово-нормативного і фіскального підходів до організації фінансової та бухгалтерської звітності резидентів і нерезидентів. Мета цієї системи відмінностей: з метою захисту від власних офшорних схем секретні юрисдикції (податкові гавані) огорожують свою економіку від тих послуг, які вони надають іноземцям. З точки зору національної економіки, національної фінансової та податкової систем, офшор – це зона ухилення від контролю цих систем, що знаходиться географічно та (або) юридично в іншому місці й іншому правовому про-

сторі. У тому «відокремленому» юрисдикційному просторі, в якому дозволити собі офшорні послуги можуть тільки нерезиденти. Податкове сховище, пропонуючи нульову ставку оподаткування всім, хто проживає поза межами її юрисдикції, повною мірою оподатковує своїх жителів. Отже, здійснюється опосередкований перерозподіл частини фінансового потоку, що рухається через офшор на користь економіки тієї країни, де офшор «приписаний», та економіки тієї країни, яка утримує фінансовий офшорний вузол як сегмент власних фінансових інституцій. Подібне розділення резидентів від нерезидентів в межах взаємодіючих підсистем національної економіки служить мовчазним визнанням факту, що все, що здійснюється в офшорах, може чинити шкідливий вплив на національні економіки інших країн.

Ще один спосіб виявити податкові гавані – з'ясувати, чи не є індустрія фінансових послуг непропорційно великою порівняно з масштабами економіки конкретної зони. МВФ використовував цей метод, коли в 2007 р. цілком вірно вказав на Великобританію як офшорну юрисдикцію [8]. Існує ще одна особливість податкових сховищ: місцева політика перебуває в значному підпорядкуванні сектора фінансових послуг (іноді працює на кримінал, а часом – обслуговує і злочинні та фінансові інтереси). Це свідчить про прагнення знищити будь-який опір, що заважає офшорній бізнес-моделі.

Міжнародний офшорний бізнес заснований на мистецтві «приховувати джерела» фінансів, які перетинають кордони. Внаслідок цього фірми, компанії і капітали мігрують не туди, де вони будуть максимально продуктивними для економік, а туди, де можна отримати максимальні податкові пільги, що зрештою шкодить перспективам розвитку і власне ГФС.

Найбільш всебічне та комплексне вивчення незаконних транскордонних фінансових потоків проводилися в дослідницькій організації Global Financial Integrity (GFI) під керівництвом Раймонда Бейкера за програмою Центру міжнародної політики у Вашингтоні. Згідно з оцінками GFI, даними в 2012 р., через незаконні фінансові потоки країни, що розвиваються, в 2006 р. втратили від 850 мільйонів до одного мільярда доларів, причому ці збитки зростали на 18 % на рік [9]. Порівнявши ці цифри з сумою 100 мільярдів доларів – такий загальний обсяг допомоги, яка надається країнам, – легко зрозуміти, чому допомога, що надається Африці, не приносить результатів.

Сьогодні ми розуміємо, що аналогічно подібна ситуація і з економікою України, яка знаходиться в переддефолтному стані. Такі дані дозволяють говорити вже не про офшорний сектор міжнародної фінансової системи, а про глобальну офшорну систему як частину ГФС.

Значна частина аналітиків [10 – 11] вважає, що глобальна офшорна система стала одним із центральних факторів, що сприяли фінансово-економічній кризі, яка розгорнулася з 2007 р. Підстав для таких висновків є декілька. По-перше, офшори надали фінансовим корпораціям можливість безкоштовного ухилення від регулювання, що призвело до вибухового зростання фінансових компаній. По-друге, секретні «фінансові юрисдикції» в міру деградації якості їхнього власного фінансового регулювання втягували держави з «нормальними» юрисдикціями в за-

пеклу «конкуренцію» за принципом знищення конкурента, спрямовану на подальше ослаблення їхніх систем фінансового регулювання. По-третє, незаконні транскордонні фінансові обороти, чий величезний потік практично неможливо врахувати стандартними статистичними методами, створив масований чистий приплив коштів до країн, які мають дефіцит, на зразок США і Великобританії. Цей приплив капіталу погіршив більш помітні глобальні макро-економічні дисбаланси, які й були фундаментальними причинами кризи. По-четверте, офшори пропонували занадто пільгові умови, що спонукало компанії брати величезні позики та кредити; ті ж офшори допомагали їх переховувати. По-п'яте, компанії в цілях мінімізації податків, ухилення від регулювання або забезпечення конфіденційності подрібнювали свою фінансову діяльність, розтягуючи її по різних податкових гаванях, внаслідок чого виникала запутаність, яка ще більше посилює офшорну секретність. Всі ці обставини негативно відбивались на головних гравцях ринку і поглиблювали кризу фінансово-банківської системи. Зрозуміло, що не офшори викликали фінансову кризу, але саме вони створили атмосферу всюдозволеності, яка стала сприятливою передумовою для кризи.

Аналогічний висновок є актуальним у світлі поточних кризових проблем вітчизняної національної економіки: не офшори створили економічну кризу, проте вони запустили механізм всюдозволеності в справі ухилення від проблем технологічного оновлення системи економічного відтворення України.

Висновки. Фінансова глобалізація світового господарства під впливом збільшення податкового пресу в межах національних кордонів мотивує бізнес до використання альтернативних можливостей у вигляді податкових гаваней – офшорів. Однак, на жаль, можна констатувати, що сьогодні офшорний сектор глобальної фінансової системи є джерелом криз як для світової економіки в цілому, так і для національних економік постсоціалістичних країн, що розвиваються відповідно до ринкових і соціальних умов. Це пояснюється тим, що сучасний світ офшорів ускладнюється і розглядається вже не тільки крізь призму кількох незалежних держав, які здійснюють своє суверенне право встановлювати власні закони і вводити податкові системи, але і з розумінням факту формування кількох мереж впливу, контрольованих провідними державами світу – насамперед, Великобританією та США. Кожна з таких мереж тісно взаємодіє одна з одною.

Міжнародний офшорний бізнес для акторів окремо взятої країни містить і глобальні риси, і специфічні національні риси в певній «дозволеній обставинами комбінації». Національне законодавство та нормозабезпечення економічного, фінансового, податкового характеру повинні постійно адаптуватися та узгоджуватися з рамковою та операційно-функціональною структурою глобальної фінансової системи.

Як наслідок, інтереси реального сектора та спекулятивного сегмента фінансового сектора діалектично антагоністичні. Гармонізувати внутрішні та зовнішні економічні виклики, що виникають унаслідок схем офшорного бізнесу, досить важко.

Альтернативним механізмом вирішення даної проблеми може стати впровадження фільтрів в офшорні кана-

ли зв'язків національної економіки з глобальною фінансовою системою. Необхідною є зміна формату оподаткування через уведення, наприклад, податку з обороту всього обсягу експортної продукції на основі «автоматичних» індикаторів середньозваженої за місяць міжнародної ринкової ціни аналогів на світових біржах або за рахунок податкової застави на ввезення інвестицій в розмірі 15 %. Крім того, в багатьох країнах почали застосовуватись «антиофшорні» закони, які спрямовані на зниження відплив капіталів, знищення до мінімуму переваги ведення бізнесу через офшори. Незважаючи на ці обставини, обсяги офшорних операцій невпинно зростають, що свідчить, безумовно, про тенденції розвитку офшорного бізнесу в усьому світі. Тому можна припустити, що механізм офшорних юрисдикцій і надалі збереже для певних фірм і компаній свою популярність і актуальність.

ЛІТЕРАТУРА

1. Лещук В. П. Фінансова глобалізація в умовах глобалізації світової економіки // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – С. 218 – 223.
2. Вірченко В. В. Трансформація фінансової систем в умовах глобалізації / В. В. Вірченко, В. О. Вірченко // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2010. – № 1. – С. 49 – 55.
3. Minsky H. P. The Financial Instability Hypothesis / Hyman P. Minsky // The Jerome Levy Economics Institute of Bard College Working Papers. – 1992. – № 74. – P. 9.
4. Мамотенко Д. Ю. Глобалізація міжнародних фінансових ринків // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2009. – № 39. – С. 229 – 237.
5. Шэксон Н. Люди, обокравшие мир. Правда и вымысел о современных офшорных зонах / Шэксон Николас; [пер. с англ. А. А. Калинина]. – М. : Эксмо, 2012. – 281 с.
6. Death and Taxes: The True Toll of Tax Dodging. Christian Aid, 2008, May.
7. Голубков Д. Ю. Особенности корпоративного управления в России: инвестиционный кризис и практика офшорных операций / Д. Ю. Голубков. – М. : АЛЬПИНА, 2007. – 263 с.
8. Ahmed Zorome. Concept of Offshore Financial Centres: In Search of an Operational Definition // IMF Working Paper, WP/07/87, 2007.
9. Dev Kar, Devon Cartwright Smith. Illicit Financial Flows from Developing Countries 2002 – 2006. Washington : Global Financial Integrity, 2012.
10. Кабир Л. Организация офшорного бизнеса / Л. Кабир. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 144 с.
11. Королев М. В. Офшорные фирмы / М. В. Королев. – М. : Кукша, 2008. – 38 с.

REFERENCES

- Death and Taxes: The True Toll of Tax Dodging. Christian Aid, 2008, May.
- Golubkov, D. Yu. Osobennosti korporativnogo upravleniia v Rossii: investitsionnyy krizis i praktika ofshornykh operatsiy [Features of corporate governance in Russia: investment crisis and practice of offshore operations]. Moscow: ALPINA, 2007.
- Kar, D., and Smith, D. C. Illicit Financial Flows from Developing Countries 2002 – 2006 Washington: Global Financial Integrity, 2012.
- Kabir, L. Organizatsiia ofshornogo biznesa [Organization of offshore business]. Moscow: Finansy i statistika, 2009.
- Korolev, M. V. Ofshornye firmy [Offshore companies]. Moscow: Kuksha, 2008.
- Leshchuk, V. P. "Finansova hlobalizatsiia v umovakh hlobalizatsii svitovoi ekonomiky" [Financial globalization in a globalizing world economy]. Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy (2010): 218-223.
- Minsky, H. P. "The Financial Instability Hypothesis" The Jerome Levy Economics Institute of Bard College Working Papers, no. 74 (1992): 9-.
- Mamotenko, D. Yu. "Hlobalizatsiia mizhnarodnykh finansovykh rynkiv" [The globalization of international financial markets]. Humanitarnyi visnyk ZDIA, no. 39 (2009): 229-237.
- Shekson, N. Liudi, obokravshie mir. Pravda i vymysel o sovremennykh ofshornykh zonakh [People robbed the world. Truth and fiction about modern offshore]. Moscow: Eksmo, 2012.
- Virchenko, V. V., and Virchenko, V. O. "Transformatsiia finansovoi system v umovakh hlobalizatsii" [Transforming financial systems in the context of globalization]. Visnyk Akademii pratsi i sotsialnykh vidnosyn Federatsii profspilok Ukrainy, no. 1 (2010): 49-55.
- Zorome, A. "Concept of Offshore Financial Centres: In Search of an Operational Definition" IMF Working Paper, WP/07/87 (2007).

FROM OVERHANG TO POLICY SPACE ENHANCEMENT WITHIN WTO NEGOTIATIONS

© 2014 BERENDA S. V., PANOVA A. V.

УДК 339.54

Berenda S. V., Panova A. V. From Overhang to Policy Space Enhancement Within WTO Negotiations

The article discusses issues related to the assessment of the impact on the level of bound tariff «Policy Space» within the trade negotiations in the WTO. The concept of «Policy Space» focuses on tariff component. In the article the quantitative analysis of bound tariffs was implemented in the context of countries – the founders and not the founders of the WTO; attempt to classify countries according to the level of bound tariffs; The comparative analysis of the «Policy Space» of individual countries. Stakeholder participation in the formation of «Policy Space» for Ukraine would increase their competitiveness on the foreign and domestic markets. Strong position in the context of the WTO negotiations will help Ukrainian companies to turn competitive potential into a competitive advantage. In conclusion, our hypothesis is that the founders of the WTO as a whole have a greater «Policy Space» than non-founders, was not confirmed.

Key words: policy space, bound tariffs, overhang, Doha Commitments

Рис.: 6. **Бібл.:** 14.

Berenda Sergiy V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of International Economics, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Email: emc2@ukr.net

Panova Anna V. – Student, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Email: a.panova@yahoo.com

УДК 339.54

UDC 339.54

Беренда С. В., Панова А. В. От «оверхенг» к расширению «полиси спейс» в рамках переговоров ВТО

В статье рассматриваются вопросы, связанные с оценкой влияния на уровень связанного тарифа «полиси спейс» в рамках торговых переговоров в ВТО. Понятие «полиси спейс» фокусируется на тарифной составляющей. В статье был реализован количественный анализ связанных тарифов в контексте стран – основателей и не-основателей ВТО; сделана попытка классифицировать страны в соответствии с уровнем связанных тарифов; выполнен сравнительный анализ «полиси спейс» отдельных стран. Участие заинтересованных сторон при формировании «полиси спейс» для Украины будет способствовать повышению их конкурентоспособности как на внешнем, так и на внутреннем рынках. Сильная позиция в контексте переговоров в рамках ВТО поможет украинским компаниям превратить конкурентный потенциал в конкурентное преимущество. В заключение: наша гипотеза, что в целом основатели ВТО имеют больший «полиси спейс», чем не-основатели, не подтвердилась.

Ключевые слова: «полиси спейс», связанные тарифы, overhang, Доха обязательства

Рис.: 6. **Библ.:** 14.

Беренда Сергей Васильевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра международной экономики, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

Email: emc2@ukr.net

Панова Анна Владимировна – студент, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

Email: a.panova@yahoo.com

Беренда С. В., Панова А. В. Від «оверхенг» до розширення «полісі спейс» у рамках перемовин у СОТ

У статті розглядаються питання, пов'язані з оцінкою впливу на рівень зв'язаного тарифу «полісі спейс» у рамках торгових переговорів у СОТ. Поняття «полісі спейс» фокусується на тарифній складовій. У статті було реалізовано кількісний аналіз пов'язаних тарифів у контексті країн – засновників і не-засновників СОТ; зроблено спробу класифікувати країни відповідно до рівня пов'язаних тарифів; виконано порівняльний аналіз «полісі спейс» окремих країн. Участь зацікавлених сторін при формуванні «полісі спейс» для України сприятиме підвищенню їхньої конкурентоспроможності як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках. Сильна позиція в контексті переговорів у рамках СОТ допоможе українським компаніям перетворити конкурентний потенціал на конкурентну перевагу. На закінчення: наша гіпотеза, що в цілому засновники СОТ мають більший «полісі спейс», ніж не-засновники, не підтвердилась.

Ключові слова: «полісі спейс», пов'язані тарифи, overhang, Доха зобов'язання

Рис.: 6. **Бібл.:** 14.

Беренда Сергій Васильович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра міжнародної економіки, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

Email: emc2@ukr.net

Панова Анна Володимирівна – студент, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

Email: a.panova@yahoo.com

Relevance. Ukraine's WTO membership during last 5 years has been leaving more unresolved issues than answers regarding domestic market development. On the one hand it can be elucidated by Ukraine's youth and callowness concerning turning competitive potential into competitive opportunities. On the other hand there is an internal tension between

the necessity for adjusting to changes caused by implementation of WTO rules and standards to Ukrainian legal system and actual regulation system in Ukraine. This dichotomy defined impossibility of domestic producers' competitive opportunities development on the basis of market doctrines only; domestic market protection and articulation of efficient ways of govern-

ment control. All the above resulted into tricky economic situation in Ukraine that initially came through import rocketing at a time of WTO membership.

Inaptitude to obey WTO rules to protect domestic market induces to analyze modern policy space practices in the world and Ukraine. All this stipulate the relevance of our research.

Analysis of publications. In foreign publications policy space takes an enormous importance among the criticism of the World Trade Organization that has received considerable attention in the recent years. Among them there are Brief Paper of Overseas Development Institute «Policy space: are WTO rules preventing developing?» [7]; Dani Rodrik's research «How to make the trade regime work for development» [8]; similar criticisms can be found also in the United Nations Conference on Trade and Development's (UNCTAD's) Trade and Development Report (2006) [9] etc. In the meantime some publications contradict the fact that restriction of developing countries' policy space leads to adverse effects only. Chris Milner's research «Constraining and Enhancing Policy Space: The WTO and Adjusting to Globalization» is a proper example. [10].

Term «policy space» is also mentioned in Bernard Hoekman's research «Operationalizing the Concept of Policy Space in the WTO: Beyond Special and Differential Treatment» [11] and in Jayanthi Natrajan's research «Allow Policy Space to Define Sustainable Development Strategies as Per National Priorities» [12].

In Ukraine term «policy space» now can be found in periodicals only. For instance, this term is mentioned in the speech of USA-WTO ambassador Michael Punke published in «Zerkalo nedeli» [14] and in the report of The Government Commissioner for European Integration Valeriy Piatnytskyi where he argues about WTO founders' advantages over WTO non-founders [13].

On the ground of publications' analysis let us try to enunciate scientific hypothesis that WTO founders have bigger policy space than non-founders within the framework of opportunities and standards enshrined in WTO system. Despite the possibility of wide interpretation of term «policy space» our hypothesis will be based on its quantitative evaluation by the example of one of six Doha Commitment area – tariffs area – with the help of overhang exponent.

The goal of this research is a quantitative evaluation of policy space and analysis of its treatment within WTO negotiations.

Results. Present-day understanding of term «policy space» by world community has arisen only a short time ago and can be interpreted both in general and in the strict sense. As for mention of term «policy space» in Russian and Ukrainian scientific literature, here it hasn't gained currency at all.

In current meaning term «policy space» appeared in about 2002 in UNCTAD documents, and acquired its first official status in the São Paulo Consensus of 2004. This defined it as «the scope for domestic policies, especially in the areas of trade, investment and industrial development which might be framed by international disciplines, commitments and global market considerations» [7, p. 1].

As a word combination «policy space» was most often used in the Doha context around 2003 – 2004, when UNCTAD first discussed it. In the WTO 2003 Ministerial Conference

there were references in speeches by, among others, Zambia, Solomon Islands, Guyana, Dominica, Jamaica, Lao, and Mauritius. In contrast there were many few mentions at the Hon Kong Ministerial Conference in 2005. This was partly because of the WTO negotiations had by then moved on to specific rules and constrains, so that general positions and objects were less relevant [7, p. 2].

Policy space in relation to specific Doha Commitments could be an issue in six areas:

1. Tariffs;
2. Agricultural policy;
3. Services;
4. Trade Related Intellectual Properties (TRIPs);
5. Investment;
6. Aid for Trade [7, p. 2].

Within WTO these areas are a narrow interpretation of policy space.

As an issue of tariff area policy space is a gap between bound and applied Most favoured nation (MFN) rates [7, p.3]. Tariff policy space can be also known as a binding overhang.

In 2004 term «policy space» appeared in mimeo of Dani Rodrick «How to make trade regime work for development» where he argues that most successful cases of development in the recent past (citing China, India, South Korea, Taiwan and Vietnam) have been based on the adoption of distinctive and sometimes heterodox policy stances. Given this, he argues that developing countries in general need to resist the constraining of their policy space (through for example allowing encroachment of WTO disciplines) so as to be able to adopt similar (or dissimilar, but equally distinctive and heterodox) policies [8].

In 2006 the United Nations Conference on Trade and Development's (UNCTAD's) Trade and Development Report argued that: «...the rules and commitments of the international trading regime restrict the de jure ability of developing countries to adopt national development policy» [9, p. 167].

In 2009 term «policy space» was mentioned in Chris Milner's research «Constraining and enhancing policy space: the WTO and adjusting to globalisation» where he argues that less attention has been given to the potential role of the WTO in enhancing developing countries' trade and trade-related policy space, both in terms of the extent and quality of that policy space. By lowering tariff and non-tariff import barriers or constraining the use of contingent protection instruments in export markets, WTO membership seeks to increase the scope and effectiveness of developing countries' own reforms aimed at promoting exports. The extension of WTO disciplines to the opening of markets to services as well as goods is another potential source of policy space enhancement. In turn the quality of the developing countries' trade policy space may be enhanced through 'aid for trade' initiatives which increase the capacity to undertake and implement trade reform and increase the effectiveness of trade reforms by improving their trade-related infrastructure and institutions [10, p. 128].

Having analyzed all above, we can see that term «policy space» has very wide interpretation beginning with quantitatively incalculable «room for manoeuvre» and finishing with binding coverage that can be counted and measured.

It is significant that in foreign publications term «policy space» is oftener used in a general sense.

Given term is also mentioned in Ukrainian literature but in very rare cases and in the strict sense – within the meaning of tariff regulation. For instance, as it has been noted above, we can find this term in the report of The Government Commissioner for European Integration V. Piatnytskyi:

«So-called policy space (ab verbum space for move) is a question of great importance for every country. In other words, for example, MFN (Most favoured nation - author's note) applied tariff is 2% and bound tariff is 10% then our «policy space» is 8% (each tariff line can have its own)» [13].

In our research we will consider policy space in relation to specific Doha Commitments as an issue of tariff area (also known as binding overhang) that is defined as a gap between bound and applied MFN rates.

Let us examine mentioned above terms closely.

The bound tariff is the maximum MFN applied tariff level for a given commodity line. Once a rate of duty is bound, it may not be raised without compensating the affected parties. When countries join WTO or when WTO members negotiate tariff lev-

els with each other during trade rounds, they make agreements about bound tariff rates, rather than actually applied rates.

MFN applied tariffs are duties that are actually charged on imports. These can be below the bound rates [6, p. 27].

In general interrelation of two mentioned above terms appears as follows (Figure 1):

Though there are 159 WTO members, according to WTO Trade Profiles statistical information is available only about 149 WTO members. During taking steps of empirical research we have analyzed these 149 WTO members only, in particular their bound and MFN applied tariffs over the 2008 to 2013 period. With the aid of it we have estimated WTO members' policy space and its dynamics.

It is important to note that not all 149 WTO members were included into analyse group. The selection criteria was binding coverage – share of HS (Harmonized System) six-digit subheadings containing at least one bound-tariff line [6, p.27].

Therefore all 149 WTO members were divided into 3 categories (Figure 3):

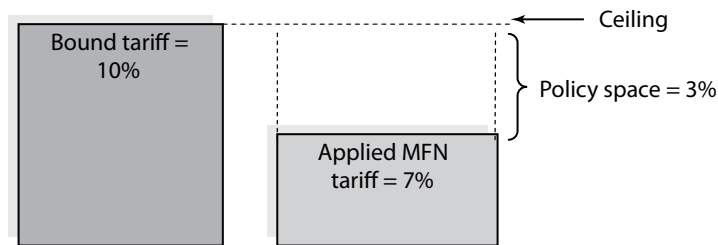


Figure 1. Policy space classification drawing

* Created by authors

Remark. Ceiling – overall tariff level that country can impose on the basis of internal laws

A	100 % binding coverage	42 %
B	95 – 99,9 % binding coverage	16 %
C	0 – 95 % binding coverage	42 %

Figure 2. Binding coverage ranking of WTO members (2013)

* Created by authors on the base of [6].

Initially only countries with 100% binding coverage were included into analyse group (id est category A countries). Category B and C countries (id est countries with not 100% binding coverage) have «fuzzy boundary» of policy space that complicates its quantitative evaluation. But our intention was to include countries with binding coverage more than 95%.

Thereafter category A and B countries were divided into 2 groups: founders and non-founders.

On the basis of the given groups' policy space we calculated average policy space for each year from 2008 to 2013 period (Figure 3, Figure 4):

Thus we can see that during the whole period category A and B WTO founders were having less policy space than category A and B WTO non-founders.

Also we can note that category A countries have policy space decrease (Figure 3). So, average policy space of category A founders decreased by 3,92% and average policy space of category B non-founders – by 2,17% (Figure 5).

In the meantime when average policy space of category A countries deteriorated over last 5 years, average policy space of category B countries increased. So, average policy space of category B founders increased by 10,13% and average policy space of category B non-founders – by 0,07% (Figure 4).

It is also important to mention that the reasons for policy space decrease can be both bound tariffs decrease and MFN applied tariffs escalation. Brazil (category A) and Croatia (category B) can be used as examples. Policy space of both countries decreased over last 5 years but there were different reasons for

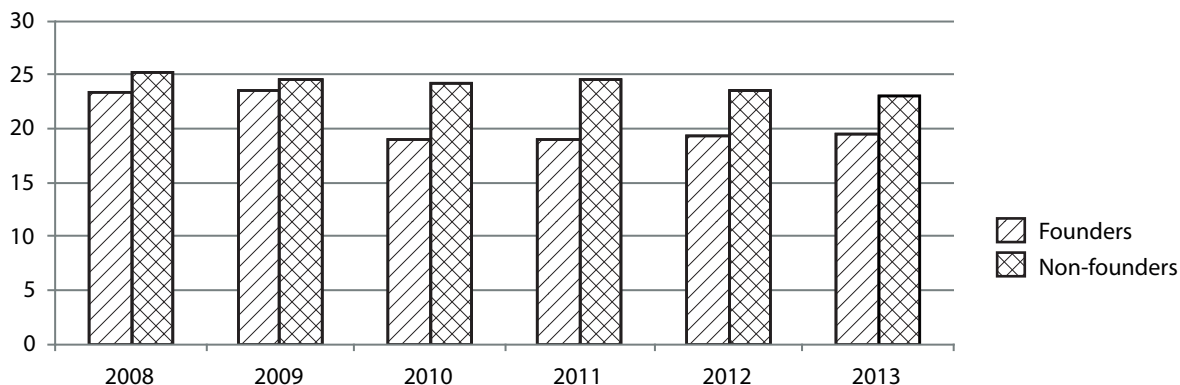


Figure 3. Dynamics of category A countries in postcrisis.

* Created by authors on the base of [1], [2], [3], [4], [5], [6].

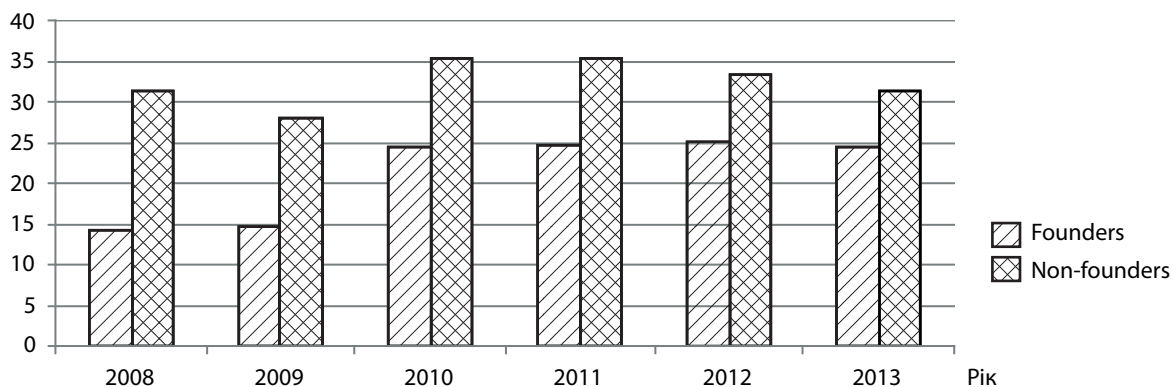


Figure 4. Dynamics of category B countries in postcrisis period.

* Created by authors on the base of [1], [2], [3], [4], [5], [6].

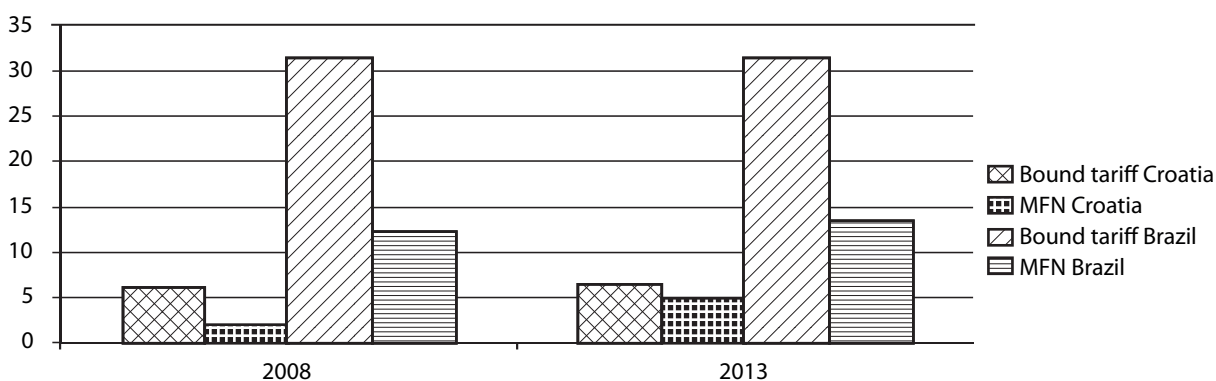


Figure 5. Comparative analysis of Brasil's Policy Space and Croatia's Policy Space.

*Created by authors on the base of [1], [6].

it. Brazil policy space deteriorated because of MFN applied tariffs increase and Croatia policy space - because of bound tariffs increase.

Figure 5 shows that Brazil's policy space decreased by 1,3% and Croatia's policy space - by 0,1%. Still in case of Brazil it happened because of MFN applied tariff increase by 1,15% and in case of Croatia - because of bound tariff decrease by 0,1%.

In the meantime in spite of the fact that world tendency shows average policy space decrease some countries have an-

other situation. For instance, Ukraine's (category A) and Australia's (category B) policy space increased over last 6 years. But again, there are different reasons for it:

Figure 6 shows us that the reason of Australia's policy space increase was MFN applied tariffs decrease by 0,8% and bound tariffs increase by 0,1%. The reason of Ukraine's policy space increase is MFN applied tariff decrease by 0,7%.

Thus, the reasons for policy space change can be different and not always can lead to amenities for a country. For ex-

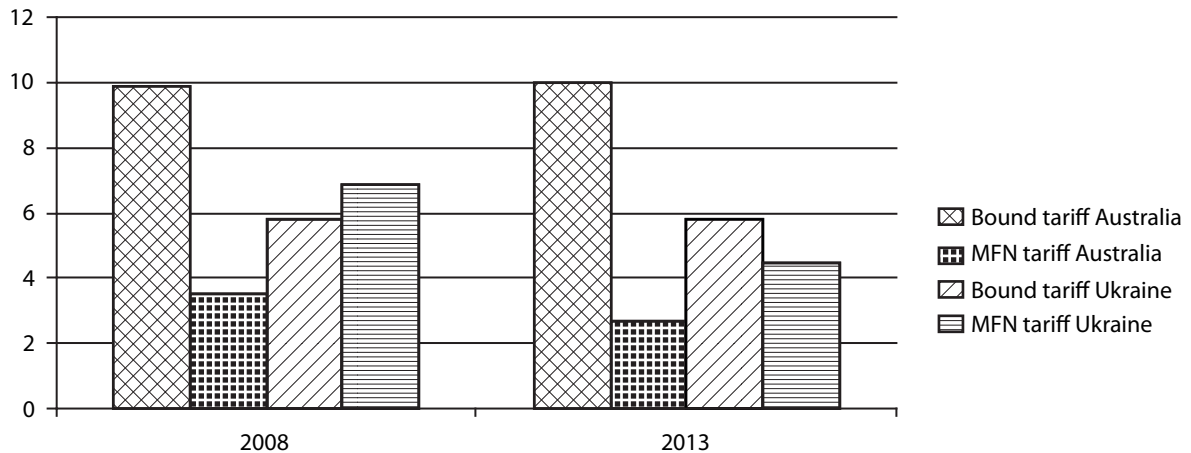


Figure 6. Comparative analysis of Australia's and Ukraine's policy space

* Created by authors on the base of [1], [6].

ample, Ukraine's policy space increased (and it sounds good) but the reason for it was MFN applied tariffs decrease (that can lead to the negative results). There is an opposite situation in Brazil. Brazil's policy space decreased (and at first it seems to be bad) but the reason for it is MFN applied tariffs increase (that increases tariff shelter level, protect domestic manufacturers and altogether has positive effect).

Conclusions

Theoretical

1. Term «policy space» can be found very rare in Ukrainian and Russian literature. In our opinion, term policy space must be clarified as the term can be used in many ways. We suggest to use given term of terner in scientific and practical sphere by means of its implementation into laws and regulations.
2. Taking into account different reasons of policy space change we are trying to put into practice terms Overhang + (OVRH+) and Overhang (OVRH). OVRH+ means policy space change because of MFN applied tariffs decrease and OVRH means policy space change because of bound tariffs increase. This difference can influence the special aspects of negotiations within WTO.

Empirical

1. To assess policy space consistently we have divided all countries into categories according to their binding coverage. By virtue the fact that there are considerable policy space differences among WTO members we have counted overhang for category A and B countries only.
2. Policy space comparative study by years can be conducted only under one specific country because quantitative evaluation of average policy space does not show real situation. Besides, policy space comparative study is possible only in the case when countries have the same binding coverage.

When joining WTO Ukraine imposed bound tariffs on all tariff lines, so Ukraine's binding coverage is 100%. Thus, Ukraine's policy space for every tariff line can be easily counted.

There is another situation in Australia. Today 97% of its tariff lines are bound. Those one that are unbound num-

ber 300 tariff lines (considering that in general Australia has 10,000 tariff lines). Thus Australia's policy space has no upper limit – this country can impose tariff at every level – 10%, 100% or even 1000% – it does not matter.

For this reason it is not very reasonable to conduct comparative policy space analysis between Ukraine and Australia because the last one does not have upper limit.

On the basis of all the mentioned above we can make final conclusions about quantitative policy space evaluation and stated hypothesis:

1. Policy space of category A non-founders is bigger than policy space of category A founders. We can see that our hypothesis that WTO founders have bigger policy space than non-founders has not been proved.
2. However we do not reject the possibility that policy space in general sense (six areas in relation to specific Doha Commitments) can have positive sign for founders.

In general we can note the fact that clear understanding of policy space matter, its change reasons both in general and in strict sense will help to form Ukrainian producers' attitude within the context of WTO trade negotiations with contractors.

Extensive stakeholders participation at Ukraine's policy space formation will help to enhance their position in competitive struggle both at foreign and domestic market. Strong stance within the context of WTO negotiations will help Ukrainian companies to convert competitive potential into competitive edge.

REFERENCES

1. World Trade Profiles 2008 [Electronic resource] // WTO. – Access mode : http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/trade_profiles08_e.pdf
2. World Trade Profiles 2009 [Electronic resource] // WTO. – Access mode : http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/trade_profiles09_e.pdf
3. World Trade Profiles 2010 [Electronic resource] // WTO. – Access mode : http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/trade_profiles10_e.pdf

4. World Trade Profiles 2011 [Electronic resource] // WTO. – Access mode : http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/trade_profiles11_e.pdf
5. World Trade Profiles 2012 [Electronic resource] // WTO. – Access mode : http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/trade_profiles12_e.pdf
6. World Trade Profiles 2013 [Electronic resource] // WTO. – Access mode : http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/trade_profiles13_e.pdf
7. «Policy space: are WTO rules preventing developing?» // Brief Paper of Overseas Development Institute. – 2007. – P. 1 – 4.
8. Rodrik D. «How to Make the Trade Regime Work for Development». – Harvard University. Manuscript, February 2004.
9. Trade and Development Report (2006) // United Nations Conference on Trade and Development's (UNCTAD's) [Electronic resource]. – Access mode : http://unctad.org/en/docs/tdr2006_en.pdf
10. Milner Ch. «Constraining and Enhancing Policy Space: The WTO and Adjusting to Globalization» // The Journal of International Trade and Diplomacy 3 (1), Spring 2009: 127 – 154.
11. Hoekman B. «Operationalizing the Concept of Policy Space in the WTO: Beyond Special and Differential Treatment» // Journal of International Economic Law 2005. – Volume 8, Issue 2. – P. 405 – 424.
12. Natrajan J. «Allow Policy Space to Define Sustainable Development Strategies as Per National Priorities» // UN [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.unctad2012.org/index.php?page=view&nr=440&type=230&menu=38>
13. Сколотяний Ю. Валерий Пятницкий: «Мы – часть международного торгового пространства и отсекаем себя от него не собираемся» // Зеркало недели. – 2012. – № 34.
14. Сколотяний Ю. Майкл Пунке: «Україна діє, як справжній порушник спокою у СОТ» // Дзеркало тижня. – 2013. – № 8.

REFERENCES

- Milner, Ch. "Constraining and Enhancing Policy Space: The WTO and Adjusting to Globalization" *The Journal of International Trade and Diplomacy*, no. 3 (1) (2009): 127-154.
- Natrajan, J. "Allow Policy Space to Define Sustainable Development Strategies as Per National Priorities" <http://www.unctad2012.org/index.php?page=view&nr=440&type=230&menu=38>
- "Operationalizing the Concept of Policy Space in the WTO: Beyond Special and Differential Treatment" *Hoekman B. vol. 8, no. 2* (2005): 405-424.
- "Policy space: are WTO rules preventing developing?" *Brief Paper of Overseas Development Institute* (2007): 1-4.
- Rodrik, D. *How to Make the Trade Regime Work for Development*: Harvard University, 2004.
- Skolotianyy, Yu. "Valeriy Piatnitskiy: «My – chast mezhdunarodnogo trgovogo prostranstva i otsekat sebia ot nego ne sobiraemsiya»" [Valery Piatnitski: "We - part of the international trade area and to cut yourself from it are not going to"]. *Zerkalo nedeli*, no. 34 (2012).
- Skolotianyy, Yu. "Maikl Punte: «Ukraina diie, iak spravzhnii porushnyk spokoiiu u SOT»" [Michael Punte: "Ukraine acts as a true disturber of the WTO"]. *Dzerkalo tyzhnia*, no. 8 (2013).
- "Trade and Development Report" http://unctad.org/en/docs/tdr2006_en.pdf
- "World Trade Profiles 2012" WTO. http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/trade_profiles12_e.pdf
- "World Trade Profiles 2008" WTO. http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/trade_profiles08_e.pdf
- "World Trade Profiles 2010" WTO. http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/trade_profiles10_e.pdf
- "World Trade Profiles 2009" WTO. http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/trade_profiles09_e.pdf
- "World Trade Profiles 2013" WTO. http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/trade_profiles13_e.pdf
- "World Trade Profiles 2011" WTO. http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/trade_profiles11_e.pdf

ОБҐРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ВИРІШЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ПРОБЛЕМ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

© 2014 КНЯЗЄВА Т. В.

УДК 504:330.44

Князева Т. В. Обґрунтування ефективності економічного механізму вирішення міжнародних проблем природокористування

У статті на основі розвитку уявлення про наукові погляди неокласичної школи економічної теорії в напрямку обґрунтування пріоритету значущості теорії загальної економічної ефективності в теорії економіки природокористування визначено, що саме принципи теорії економічної ефективності мають стати основою механізму вирішення міжнародних проблем природокористування. Вдосконалено порядок визначення ефективності еколого-економічних відносин природокористування на основі диференціації результатів природоохоронних заходів, класифікації факторів, що обмежують дію вартісних критеріїв у процесі оцінки природоохоронної діяльності з метою підвищення рівня обґрунтованості заходів у сферах природокористування та охорони навколишнього природного середовища та який вперше обґрунтовано за допомогою економіко-математичної моделі, що дає змогу візуально представити критерії міжнародної ефективності еколого-економічної діяльності та вплив негативних факторів на неї.

Ключові слова: теорія економічної ефективності, економічний механізм, міжнародні проблеми природокористування

Рис.: 1. **Бібл.:** 8.

Князева Тетяна Вячеславівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Донецький державний університет управління (вул. Челюскінців, 163а, Донецьк, 83050, Україна)

Email: tatyana.scorpio@mail.ru

УДК 504:330.44

UDC 504:330.44

Князева Т. В. Обоснование эффективности экономического механизма решения международных проблем природопользования

В статье на основе развития представления о научных взглядах неоклассической школы экономической теории в направлении обоснования приоритета значимости теории общей экономической эффективности в теории экономики природопользования определено, что именно принципы теории экономической эффективности должны стать основой механизма решения международных проблем природопользования. Усовершенствован порядок определения эффективности эколого-экономических отношений природопользования на основе дифференциации результатов природоохранных мероприятий, классификации факторов, ограничивающих действие стоимостных критериев в процессе оценки природоохранной деятельности с целью повышения уровня обоснованности мероприятий в сферах природопользования и охраны окружающей природной среды, что впервые обосновано с помощью экономико-математической модели, которая позволяет визуально представить критерии международной эффективности эколого-экономической деятельности и влияние негативных факторов на нее.

Ключевые слова: теория экономической эффективности, экономический механизм, международные проблемы природопользования

Рис.: 1. **Библ.:** 8.

Князева Татьяна Вячеславовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра менеджмента внешнеэкономической деятельности, Донецкий государственный университет управления (ул. Челюскинцев, 163а, Донецк, 83050, Украина)

Email: tatyana.scorpio@mail.ru

Kniazieva T. V. Evaluation of the Effectiveness of the Economic Mechanism of Solving International Problems of Nature Management

On the basis of the development of ideas about scientific views of neoclassical economic theory in the direction of justifying the priority of importance of the general economic efficiency theory of nature management economics in theory it is determined that it is the principles of the theory of economic efficiency should be the basis of the mechanism of solving international problems of nature management. Improved procedure for determining the effectiveness of environmental and economic relations on the basis of nature differentiation results of environmental activities, classification of factors limiting action cost criteria in the assessment of environmental activities in order to improve the validity of activities in the fields of nature conservation and environmental protection, for the first time it is justified by means of economic-mathematical model, which allows to visualize the criteria of international eco-efficiency of economic activity and the impact of negative factors on it.

Key words: theory of economic efficiency, economic mechanism, international issues of nature

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

Kniazieva Tetiana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Management of foreign economic activity, Donetsk State University of Management (vul. Chelyuskintsv, 163a, Donetsk, 83050, Ukraine)

Email: tatyana.scorpio@mail.ru

Постановка проблеми. Попередні дослідження автора дають змогу констатувати: в переліку глобальних загроз, що викликають міжнародні екологічні проблеми, перше місце посідають результати функціонування та взаємодії з навколишнім середовищем підприємств різних галузей промисловості. Тому пріоритетною метою розв'язання міжнародних екологічних проблем є мінімізація негатив-

ного впливу промислового виробництва на навколишнє середовище.

Класичні (Т. Мальтус, Д. Рікардо, Дж. Ст. Мілль, Г. Джордж, А. Маршалл, К. Маркс) і неокласичні (А. Пигу, Р. Коуз, М. Дobb, Й. Хершліфер, В. Баумоль, В. Оутц, Т. Тітенберг, Д. Пірс, К. Тернер та ін.) напрямки аналізу природоохоронної проблематики акцентували увагу на її різно-

йменних еколого-економічних критеріях, часто пропонуючи і аргументуючи діаметрально протилежні методологічні концепції та версії. Проте в результаті активної наукової полеміки представників різних шкіл у рамках економічної теорії були генеровані відносно автономні напрямки наукової думки, що дослідили широке коло питань сучасного природокористування: теорія майнових прав, яка пояснює основну причину сучасної еколого-економічної кризи; теорія суспільного вибору, що розглядала процедури виявлення та визначення громадських, у тому числі і екологічних, переваг; теорія добробуту, що ставила метою розподілення обмежених природно-сировинних ресурсів, засновану на принципах рівності та соціальної справедливості.

Вищезазначені та інші теоретико-методологічні концепції економічної теорії покликані надати характеристику різноплановим сегментам економіки природокористування, визначити критерії ефективності вжитих дій. Таким чином, вибір альтернативних нововведень повинен бути незалежний від суб'єктивних суджень і реалізовуватися виключно на основі розрахунково-аналітичного інструментарію, що визначає ступінь еколого-економічної привабливості кожної з передбачуваних інновацій. Постановка таких завдань можлива лише з урахуванням принципів теорії економічної ефективності, що має стати основою механізму вирішення міжнародних проблем природокористування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Теорія економічної ефективності стосовно області оптимального ресурсоспоживання покликана ідентифікувати варіант вкладення капіталу в екологоохоронні цілі, який у виробничо-господарських умовах конкретного підприємства-природокористувача буде максимально результативним. Особливістю і гідністю теорії ефективності, яка виступає в ролі традиційно визнаного апарату еколого-економічного аналізу, є можливість уніфікувати процедури вибору ресурсозберігаючих і середовищевідновлювальних дій. Ці переваги реалізуються за допомогою економіко-математичного моделювання процесу прийняття природо-господарських рішень.

Економіко-математичні моделі прийняття рішень у природокористуванні вивчали багато зарубіжних і вітчизняних авторів, а саме: О. Амоша, Є. Борщук [1], Б. Буркинський, М. Вітт, Н. Гахович [2] Б. Данилишин, Р. Крумберг, В. Леонтьев, В. Лонбрайт, А. Мельник, М. Моїсеев, О. Попова, О. Прокопенко, А. Садеков, О. Саксонова [6], К. Уатт, Б. Шнайдер. Незважаючи на різноманіття форм і напрямів методологічних досліджень у природокористуванні, необхідно констатувати недостатній ступінь вивченості економічною теорією проблеми вибору критеріїв ефективності передбачуваних ресурсозберігаючих дій та економіко-математичне обґрунтування напрямів вирішення глобальних екопроблем.

Постановка завдання – обґрунтувати за допомогою економіко-математичного моделювання механізм вирішення міжнародних проблем природокористування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розробка та обґрунтування управлінських рішень у сфері природокористування у відповідних ринкових умовах перед-

бачає правильний вибір критерію ефективності еколого-економічних відносин природокористування та оцінку витрат і результатів. Під критерієм ефективності в економічній теорії прийнято розуміти сукупність вимог, цілей і завдань, що забезпечують отримання найвищих кінцевих результатів.

Результат аналізу методологічних принципів теорії загальної ефективності, змістовної сутності еколого-економічних відносин, ефективності міжнародних еколого-економічних відносин природокористування та форм її прояву дає можливість скласти перелік критеріїв міжнародної ефективності еколого-економічних відносин природокористування, що представлено на рис. 1.

Головним критерієм ефективності є ступінь задоволення кінцевих потреб суспільства. Про ефективність можна говорити, якщо в економічній системі забезпечується задоволення різноманітних потреб людей: матеріальних, соціальних, духовних, гарантуються високий рівень і якість життя. Основою такої ефективності служить оптимальний розподіл наявних у суспільства ресурсів між галузями, секторами і сферами національної економіки [3, с. 116].

При дослідженні проблеми визначення ефективності еколого-економічних відносин необхідно враховувати той факт, що на величину показника ефективності впливають несприятливі зміни, викликані техногенним втручанням в екосистему [5, с. 13]. Але крім вартісної інтерпретації основних факторів, що обмежують величину показника ефективності, мають місце фактори, які неможливо уявити в грошовому еквіваленті: політичний, інформаційний, правовий, фінансовий, соціальний фактор, ринковий механізм [4, с. 139]. Пояснити дану систему обмежень еколого-економічних відносин природокористування можна наявністю соціальних, естетичних, духовно-моральних, морально-етичних та інших переваг суспільства, пов'язаних з обігом до таких категорій як рівність, справедливість у розподілі природно-ресурсних благ, доступність до них різних груп населення, дотримання інтересів майбутніх поколінь.

Ряд критеріїв, що характеризують міжнародну ефективність еколого-економічних відносин, не можуть бути однозначно представлені у вигляді кількісної оцінки. Однак якісні показники можуть бути порівняні з аналогічними показниками інших країн та здійснено ранжування, при якому експерти визначають, чи є якісний показник кращим або гіршим у порівнянні з аналогічним показником інших країн, що входять до аналізованої вибірки.

Підхід з ранжируванням показників доцільно застосовувати і для кількісних критеріїв, що дозволить отримати гомогенну систему оцінки міжнародної ефективності еколого-економічних відносин [8, с. 45]. При цьому для якісних показників немає необхідності у проведенні експертних оцінок, ранжування може бути здійснено прямим порівнянням або ж розрахунком відхилення показника від граничних значень у вибірці [7, с. 61].

Для побудови системи оцінки якісних показників пропонується здійснювати формування безлічі експертних оцінок:

$$\Omega^{n,m} = \{(\alpha_1^{n,m}, \dots, \alpha_{An,m}^{n,m}), (\beta_1^{n,m}, \dots, \beta_{Bn,m}^{n,m})\},$$



Рис. 1. Система критеріїв оцінки міжнародної ефективності еколого-економічних відносин природокористування (складено автором)

$$n = 1, \dots, N^m,$$

$$m = 1, \dots, M,$$

де: $\Omega^{n,m}$ – безліч оцінок n -го експерта по m -му показнику ефективності еколого-економічних відносин;

N^m – кількість задіяних експертів по m -му показнику ефективності еколого-економічних відносин;

M – кількість якісних показників ефективності еколого-економічних відносин;

$(\alpha_1^{n,m}, \dots, \alpha_{A_{n,m}}^{n,m})$ – перелік країн, в яких, на думку n -го експерта, m -ий якісний показник гірший, ніж в Україні;

$A_{n,m}$ – кількість країн, в яких, на думку n -го експерта, m -ий якісний показник гірший, ніж в Україні;

$(\beta_1^{n,m}, \dots, \beta_{B_{n,m}}^{n,m})$ – перелік країн, в яких, на думку n -го експерта, m -ий якісний показник кращий, ніж в Україні;

$B_{n,m}$ – кількість країн, в яких, на думку n -го експерта, m -ий якісний показник кращий, ніж в Україні.

Оцінка критеріїв за допомогою експертів може містити неточності через недостатню кваліфікацію деяких експертів. Для забезпечення узгодженості експертних оцінок пропонується враховувати тільки ті оцінки, які збігаються у всіх експертів. При цьому оцінки якісних показників будуть мати вигляд:

$$\Omega^m = \{\Omega_\alpha^m, \Omega_\beta^m\},$$

$$\Omega_\alpha^m = (\alpha_1^{1,m}, \dots, \alpha_{A_{1,m}}^{1,m}) \cap \dots \cap (\alpha_1^{n,m}, \dots, \alpha_{A_{n,m}}^{n,m}) \cap \dots \cap (\alpha_1^{N^m,m}, \dots, \alpha_{A_{N^m,m}}^{N^m,m}),$$

$$\Omega_\beta^m = (\alpha_1^{1,m}, \dots, \alpha_{B_{1,m}}^{1,m}) \cap \dots \cap (\alpha_1^{n,m}, \dots, \alpha_{B_{n,m}}^{n,m}) \cap \dots \cap (\alpha_1^{N^m,m}, \dots, \alpha_{B_{N^m,m}}^{N^m,m}),$$

де Ω_α^m и Ω_β^m – результат перетину безлічі оцінок експертів по m -му показнику ефективності еколого-економічних відносин;

$A_{1,m}$ – кількість країн, в яких, на думку 1-го експерта, m -ий якісний показник гірший, ніж в Україні;

$A_{n,m}$ – кількість країн, в яких, на думку n -го експерта, m -ий якісний показник гірший, ніж в Україні;

$A_{N^m,m}$ – кількість країн, в яких, на думку N^m -го експерта, m -ий якісний показник гірший, ніж в Україні;

$B_{1,m}$ – кількість країн, в яких, на думку 1-го експерта, m -ий якісний показник кращий, ніж в Україні;

$B_{n,m}$ – кількість країн, в яких, на думку n -го експерта, m -ий якісний показник кращий, ніж в Україні;

$B_{N^m,m}$ – кількість країн, в яких, на думку N^m -го експерта, m -ий якісний показник кращий, ніж в Україні.

У результаті перетину оцінок різних експертів може бути отримана узгоджена експертна кількісна оцінка якісних показників, що характеризують різні критерії міжнародної ефективності еколого-економічних відносин. Для забезпечення порівнянності результатів оцінки в різних періодах та для різних показників необхідно здійснити нормалізацію отриманої оцінки від 0 до 1. Для цього пропонується використовувати формулу:

$$\Psi^m = \frac{\Psi_\alpha^m + 1}{\Psi_\alpha^m + \Psi_\beta^m + 1},$$

де: Ψ^m – узгоджена кількісна експертна оцінка m -го якісного показника, що характеризує різні критерії міжнародної ефективності еколого-економічних відносин;

Ψ_α^m – потужність множини Ω_α^m ;

Ψ_β^m – потужність множини Ω_β^m .

Для забезпечення узгодженої оцінки кількісних і якісних показників характеризують різні критерії міжнародної ефективності еколого-економічних відносин, доцільно також провести нормалізацію кількісних показників. При цьому пропонується також здійснити попереднє ранжування кількісних показників з метою визначення їх місця в порівнянні з іншими країнами. Результатом ранжування будуть множини:

$$\bar{\Omega}_\alpha^b = \{q_i^b\},$$

$$q_i^b < q_0^b,$$

$$\bar{\Omega}_\beta^b = \{q_j^b\},$$

$$q_j^b > q_0^b,$$

де $\bar{\Omega}_\alpha^b$ – множина значень b -го кількісного показника для різних країн, які не перевищують значення цього показника для України;

$\bar{\Omega}_\beta^b$ – множина значень b -го кількісного показника для різних країн, які перевищують значення цього показника для України;

q_0^b – значення b -го кількісного показника для України;

q_i^b, q_j^b – значення b -го кількісного показника для інших країн, які входять у порівняльну вибірку;

$$b = 1, \dots, B;$$

B – кількість кількісних показників, що характеризують різні критерії міжнародної ефективності еколого-економічних відносин.

Слід враховувати, що наведені формули для ранжування кількісних показників припускають, що трактування цих показників «чим більше показник – тим краще». У разі, якщо це не так, перед проведенням ранжування показник повинен бути перетворений:

$$q_z^b = \frac{1}{q_z^b},$$

де q_z^b – значення b -го кількісного показника, який трактується «чим менше показник – тим краще»;

q_z^b – нове значення b -го кількісного показника, яке може бути використане для ранжування.

В результаті, після проведення ранжування кількісних показників, вони можуть бути нормалізовані за формулою:

$$\bar{\Psi}^b = \frac{\bar{\Psi}_\alpha^b + 1}{\bar{\Psi}_\alpha^b + \bar{\Psi}_\beta^b + 1},$$

де $\bar{\Psi}^b$ – нормована оцінка b -го кількісного показника, що характеризує різні критерії міжнародної ефективності еколого-економічних відносин;

$\bar{\Psi}_\alpha^b$ – потужність множини $\bar{\Omega}_\alpha^b$;

$\bar{\Psi}_\beta^b$ – потужність множини $\bar{\Omega}_\beta^b$.

Розроблена модель оцінки міжнародної ефективності еколого-економічних відносин, що дозволяє ранжувати кількісні та якісні показники ефективності, а також урахувати перспективний вплив на них негативних факторів, дає можливість на підставі отриманої оцінки здійснити розробку відповідних управлінських рішень.

Висновки. Таким чином, ефективність природоохоронних дій – одне з основоположних теоретичних понять екологічної економічної теорії, є багатокритеріальною методологічною категорією, інтегруючої в рівній мірі економічні та неекономічні, а саме: соціальні, екологічні, виробничо-технологічні та міжнародні чинники, що є основою розробки механізму вирішення міжнародних еколого-економічних проблем. Обґрунтовано поняття ефективності еколого-економічних відносин за параметром максимізації рішення задачі задоволення суспільних потреб у різних видах продукції і послуг, отриманих з оптимальними витратами при збільшенні виходу екологічно чистої продукції, збереженні та відтворенні навколишнього природного середовища.

Вивчивши і систематизувавши концептуально-методологічні принципи екологічної економіки та сучасні глобальні екологічні проблеми сформульовано результати природоохоронних заходів, класифікацію факторів, що обмежують дію вартісних критеріїв у процесі оцінки природоохоронної діяльності. Це дало змогу удосконалити порядок визначення ефективності еколого-економічних відносин природокористування.

ЛІТЕРАТУРА

1. Борщук Є. М. Математична модель оптимізації функціонування еколого-економічної системи / Є. М. Борщук, Б. М. Мізюк // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2006. – Вип. 35. – С. 45 – 52.

2. Гахович Н. Г. Екологічна трансформація промисловості: інструменти державного впливу / Н. Г. Гахович // Структурна перебудова та екологізація економіки в контексті переходу України до збалансованого розвитку: матер. Українського екологічного конгресу (Київ, 10 – 11 грудня 2009 р.).

3. Князева Т. В. Теорія економічної ефективності в контексті вирішення глобальних проблем природокористування / Т. В. Князева // Економіка і управління. – 2014. – № 1. – С. 112 – 119.

4. Коняхіна Т. В. Механізм розвитку міжнародних еколого-економічних відносин та природокористування / Т. В. Коняхіна // Розвиток економічних методів управління національною економікою та економікою підприємства: зб.наук.праць. – Донецьк: ДонДУУ, 2013. – Т. XIV; Вип. 259. – 376 с. – (Серія «Економіка»). – С. 136 – 142.

5. Пашенцев А. И. Концептуальные аспекты воздействия промышленных предприятий на окружающую природную среду / А. И. Пашенцев // Экономика Крыма. – 2008. – № 23. – С. 11 – 16.

6. Саксонова О. М. Удосконалення економічного механізму природокористування та природоохоронної діяльності : дис. ... канд. екон. наук : 08.08.01 / О. М. Саксонова. – К., 2003.

7. Siebert H. Economics of environmental theory and policy. – Berlin, 1998. – 187 p.

8. Wiesmeth H. Environmental Economics: Theory and Policy in Equilibrium. – Springer, 2012. – 328 p.

REFERENCES

Borshchuk, Ye. M., and Miziuk, B. M. "Matematychna model optymizatsii funktsionuvannia ekoloho-ekonomichnoi systemy" [Mathematical model of optimizing the functioning of ecological-economic system]. Visnyk Lvivskoho universytetu. Serii ekonomichna, no. 35 (2006): 45-52.

Hakhovych, N. H. "Ekolohichna transformatsiia promyslovosti: instrumenty derzhavnoho vplyvu" [Environmental transformation industry instruments of state influence]. Strukturna perebudova

ta ekolohizatsiia ekonomiky v konteksti perekhodu Ukrainy do zbalansovanoho rozvytku. Kyiv, 2009.

Kniazieva, T. V. "Teoriia ekonomichnoi efektyvnosti v konteksti vyrishennia hlobalnykh problem pryrodokorystuvannia" [The theory of economic efficiency in the context of solving global problems of nature]. Ekonomika i upravlinnia, no. 1 (2014): 112-119.

Koniakhina, T. V. "Mekhanizm rozvytku mizhnarodnykh ekoloho-ekonomichnykh vidnosyn ta pryrodokorystuvannia" [The mechanism of the development of international environmental and economic relations and environmental management]. Rozvytok ekonomichnykh metodiv upravlinnia natsionalnoi ekonomikoii ta ekonomikoii pidpriemstva. Serii «Ekonomika» vol. 14, no. 259 (2013): 136-142.

Pashentsev, A. I. "Kontseptualnye aspekty vozdeystviia promyshlennykh predpriiaty na okruzhaiushchuiu prirodnuiu srediu" [Conceptual aspects of the impact of industry on the environment]. Ekonomika Kryma, no. 23 (2008): 11-16.

Saksonova, O. M. "Udoskonalennia ekonomichnoho mekhanizmu pryrodokorystuvannia ta pryrodookhoronnoi diialnosti" [The improvement of the economic mechanism of nature and environmental activities]. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.08.01, 2003.

Siebert, H. Economics of environmental theory and policy Berlin, 1998.

Wiesmeth, H. Environmental Economics: Theory and Policy in Equilibrium: Springer, 2012.

ВПЛИВ МОНЕТАРНИХ ІНСТРУМЕНТІВ НА РИНКИ НЕРУХОМОСТІ В ОКРЕМИХ КРАЇНАХ СВІТУ

© 2014 ПРОКОПЕНКО В. Ю.

УДК 336

Прокопенко В. Ю. Вплив монетарних інструментів на ринки нерухомості в окремих країнах світу

У статті розглядаються монетарні інструменти, що застосовуються монетарними регуляторами країн Єврозони та США. Проаналізовано наукові дослідження у сфері монетарного регулювання ринків нерухомості країн Єврозони та США. З'ясовано, що переважно застосовуються ліберальні монетарні режими щодо впливу на фінансові ринки, зокрема і на ринки нерухомості. Проаналізовано монетарні інструменти в динаміці та у взаємозв'язку зі зміною динаміки цін на ринках нерухомості вищезазначених країн.

Ключові слова: ринок нерухомості, монетарні регулятори, монетарні інструменти, житлова нерухомість, індекс цін на нерухомість

Рис.: 3. **Бібл.:** 37.

Прокопенко Валерія Юрївна – кандидат економічних наук, доцент, професор, кафедра соціально-економічних дисциплін, Харківський національний університет внутрішніх справ (пр. 50-річчя СРСР, 27, Харків, Україна)

Email: luluza@ukr.net

УДК 336

UDC 336

Прокопенко В. Ю. Влияние монетарных инструментов на рынки недвижимости в отдельных странах мира

В статье рассматриваются монетарные инструменты, применяемые монетарными регуляторами стран Еврозоны и США. Проанализированы научные исследования в области монетарного регулирования рынков недвижимости стран Еврозоны и США. Выяснено, что в основном применяются либеральные монетарные режимы влияния на финансовые рынки, в том числе и на рынки недвижимости. Проанализированы монетарные инструменты в динамике и во взаимосвязи с изменением динамики цен на рынках недвижимости вышеупомянутых стран.

Ключевые слова: рынок недвижимости, монетарные регуляторы, монетарные инструменты, жилищная недвижимость, индекс цен на недвижимость

Рис.: 3. **Библ.:** 37.

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: luluza@ukr.net

Prokopenko V. Yu. The Impact of Monetary Tools on the Real Estate Markets in Several Countries of the World

The paper deals with monetary tools used by monetary regulators in the Euro zone countries and the USA and also analyses scientific research in the field of monetary control of real estate markets in the Euro zone countries and the USA. The author arrives at the conclusion that liberal monetary regimes are mostly used to influence financial markets, including the real estate market. The paper examines monetary tools in dynamics and in coordination with the change of price behavior in real estate markets of the above-mentioned countries.

Key words: real estate market, monetary regulators, monetary tools, residential real estate, real estate price index

Pic.: 3. **Bibl.:** 37.

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: luluza@ukr.net

Вступ. Інтеграційні та глобалізаційні процеси, що з кожним роком набирають обертів, суттєво впливають на ринки нерухомості країн світу. Інтеграція фінансових ринків, міграція фінансових і трудових ресурсів, рух великих інформаційних потоків – це далеко не повний перелік проявів глобалізації, яка має як позитивні результати, так і негативні наслідки.

У сучасному світі кризовий стан однієї економіки за ланцюговою реакцією здатен спровокувати появу кризового стану в економіках інших країн. Ще декілька десятиріч тому важко було уявити подібні взаємозалежності, взаємозв'язки та взаємовпливи. Пошук нових векторів розвитку ринку нерухомості наштовхує його учасників звернутися до міжнародного досвіду. За час функціонування і розвитку ринків нерухомості в різних країнах світу сформувалася розгалужена система фінансово-кредитних

інструментів та їх похідних, які перебувають в обігу не тільки на ринку нерухомості, але й у різних секторах фінансової системи. Поряд із позитивними тенденціями виявились і «слабкі місця», загальний зміст яких полягає у недоцільності стимулювання розвитку ринку нерухомості лише за допомогою інструментів фінансового ринку. Йдеться про важливість застосування заходів державного впливу. Оглянемо, як інші держави підтримують свої ринки нерухомості, як стимулюють їх та як стримують через застосування монетарних інструментів.

Цікавим у цьому контексті є дослідження застосування монетарних інструментів монетарними регуляторами окремих економічно розвинутих країн з метою залучення позитивного досвіду у вітчизняну практику.

Питання монетарного регулювання ринків нерухомості активно досліджується зарубіжними фінансистами-

науковцями та фінансистами-практиками, такими як К. Бакс і Ч. Крамер [4], Р. Рюффер і Л. Стракка [5], К. Грайбер [14], Б. Роффія й А. Загіні [6], Р. Адалід і К. Деткен [7], Дж. Гісе та К. Таксен [8], А. Бельке та В. Орт [9], Ч. Гудхарт і Б. Гофман [10], К. Дрегер і Волтерс [11] та іншими.

Особливо актуальними стають питання монетарного регулювання ринків нерухомості в умовах світової фінансової кризи.

Метою статті є дослідження проявів дії та застосування інструментів політики монетарних регуляторів країн Єврозони та США з метою цінової стабільності на ринках фінансових активів, до яких належать і ринки нерухомості, та унеможливлення виникнення кризових явищ.

Виклад основного матеріалу. Зв'язку монетарної політики держави та ринків фінансових активів, до яких у західній літературі традиційно відносять ринок нерухомості та ринок цінних паперів, було присвячено низку досліджень, що проводились у економічно розвинених державах Європи, Сходу та Північної Америки.

У докризовий період монетарна політика більшості розвинених держав характеризувалась ліберальним підходом: облікова ставка була досить низькою, більшість центральних банків обрали політику невтручання у діяльність фінансових ринків. Так, у США ставки за федеральними фондами були знижені з 7 % у 1989 р. до 2 % у 2003 р. [1], у Великобританії офіційна банківська ставка – з 14,87 % у 1989 р. до 3,5 % у 2003 р. [2] На цьому тлі ціни на нерухомість, особливо житлову, значно зросли: у США цей показник збільшився з 1980 р. до у 2003 р. на 195,64 % [3], у Великобританії середня вартість нерухомості – з 61,5 тис. фунтів у 1989 р. до 133,9 тис. фунтів у 2003 р. (з урахуванням інфляції). Результатом став бум на ринку нерухомості, який згодом переріс на «фінансову бульбашку», яка в свою чергу стала каталізатором глобальної фінансової кризи. Разом із цим, ще у докризовий період робились спроби обґрунтувати більш активну роль центрального банку в регулюванні фінансових ринків і ринку нерухомості. Частина досліджень була присвячена впливу сукупної ліквідності на ціну активів. До них зокрема належали дослідження, проведені К. Баксом і Ч. Крамером (Міжнародний валютний фонд, дані брались за країнами «Великої сімки», 1999 р.) [4], Р. Рюффером і Л. Стракка (Європейський центральний банк, дані по США, країнам Єврозони та Японії, 2006 р.), К. Грайбером і Р. Зетцером (Німецький федеральний банк, дані по країнам Єврозони та США, 2007 р.) [5], Б. Роффія й А. Загіні (Європейський центральний банк та Банк Італії, дані по Австралії, Великобританії, Данії, Іспанії, Італії, Канаді, Нідерландам, Німеччині, Новій Зеландії, Норвегії, США, Франції, Швейцарії, Швеції та Японії) [6], Р. Адалідом і К. Деткен (Європейський центральний банк, дані по Австралії, Бельгії, Великобританії, Данії, Ірландії, Іспанії, Італії, Канаді, Нідерландам, Німеччині, Новій Зеландії, Норвегії, США, Фінляндії, Франції, Швейцарії, Швеції та Японії, 2007 р.) [7], Дж. Гісе та К. Таксеном (дані по Великобританії, Італії, Німеччині, Франції, США та Японії, 2007 р.) [8], А. Бельке, В. Ортом і Р. Зетцером (дані по країнам Єврозони, Австралії, Великобританії, Данії, Канаді, Норвегії, Південній Кореї, Швейцарії та Швеції, 2010 р.) [9], Ч. Гудхартом і Б. Гофманом (Європейський центральний банк, дані по Австралії, Бельгії, Великобританії, Данії, Ірландії,

Іспанії, Італії, Канаді, Нідерландам, Німеччині, Норвегії, США, Фінляндії, Франції, Швейцарії, Швеції та Японії, 2008 р.) [10], К. Дрегером і Ю. Волтерсом (дані по країнам Єврозони та США, 2009 р.) [11].

Так, дослідження К. Бакса та Ч. Крамера фокусується на впливі монетарної ліквідності (яка визначається авторами як «пов'язана з короткостроковими відсотковими ставками або агрегованою кількістю грошей»; «пов'язана з умовами на ринку короткострокових кредитів») на ринок фінансових активів. Основні висновки дослідження полягали у тому, що ліквідність може викликати інфляцію при зростанні попиту на фінансові активи з обмеженою пропозицією; економіка, що переживає бум, призводить до підвищення ліквідності та підвищення цін на фінансові активи; підвищена ліквідність призводить до зниження відсоткових ставок, що у свою чергу призводить до зростання цін на фінансові активи внаслідок зниження коефіцієнту дисконтування [4]. При цьому в дослідженні аналізувався ринок фінансових активів у цілому, без поділу на ринок нерухомості та ринок цінних паперів. Окрім цього, аналізувався вплив ліквідності, яка хоча й формується під впливом монетарної політики держави, але й залежить від низки інших факторів.

У дослідженні Р. Рюффера та Л. Стракка [5] аналізувався вплив шоків політики грошового зростання на розвиток глобальної економіки; одним із аналізованих показників був агрегований індекс ринку активів, що включає ціни на житлову та комерційну нерухомість, а також на цінні папери. У результаті дослідження було виявлено значний негативний вплив шоків відсоткової ставки на даний індекс.

Низку досліджень було присвячено впливу монетарної політики на ринок нерухомості окремо, однак їхньою особливістю було фокусування уваги насамперед на ринку житлової нерухомості. Нами буде присвячено більше уваги їх результатам. Так, дослідження М. Демарі аналізувало зв'язок між цінами на житлову нерухомість і ключовими макропоказниками, такими як рівень цін, обсяги виробництва та відсоткова ставка. Дані аналізуються за 10-ма країнами – членами Організації економічного співробітництва та розвитку (Австралія, Великобританія, Данія, Іспанія, Нідерланди, Німеччина, США, Фінляндія, Франція та Японія) за період з I кварталу 1970 р. по IV квартал 2005 р.

Основними висновками дослідження були наступні. По-перше, стримуюча монетарна політика приводить до зниження цін на нерухомість, оскільки вищі відсоткові ставки призводять до збільшення вартості фінансування проектів зі створення об'єктів нерухомості та відповідно знижують попит на житло (слід зазначити, що аналізувався насамперед ринок житлової нерухомості); емпірично ця теза підтверджувалась, у всіх 10-ти аналізованих країнах шоки монетарної політики призводили до зниження цін на нерухомість, а в половині аналізованих країн шоки відсоткової ставки були причиною від 12 до 24 % усіх коливань цін на нерухомість.

З іншого боку, інфляційні коливання обумовили підвищення попиту на нерухомість лише у Данії та Іспанії, і навіть у цих країнах воно було незначним. З іншого боку, дослідження показало, що внаслідок інфляційних коливань центральні банки схильні підвищувати облікову ставку, що призводить до зниження попиту на нерухомість та її ціни.

Такою ж, відповідно до результатів дослідження, є реакція центральних банків на шоки цін на нерухомість (у 8-ми з 10-х аналізованих країн виявлено причинність між цінами на житлову нерухомість і ринковою відсотковою ставкою). Нарешті, виявлено зв'язок між стрибкоподібним підвищенням цін на нерухомість та інфляційним тиском. Від 10 до 20 % коливань загального рівня цін в аналізованих країнах корелюються зі швидкими підвищеннями цін на ринку нерухомості [12].

Дослідження М. Ярочинського та Ф. Сметса вивчало взаємозв'язок макропоказників, таких як довго- та короткострокова відсоткова ставка, реальний ВВП, дефлятор ВВП, ціни на сировину, грошовий агрегат М2, реальний рівень споживання, реальні інвестиції у житлову нерухомість, реальні ціни на житлову нерухомість у США за період з 1987 р. по 2007 р. Одним із висновків дослідження було те, що «монетарна політика має значний вплив на інвестиції у житлову нерухомість і ціни на житлову нерухомість, і що стимулююча монетарна політика, спрямована на зниження прогнозованих ризиків дефляції у 2002 – 2004 рр. сприяла буму на ринку житлової нерухомості у 2004 р. і 2005 р.» [13].

Згадуване вище дослідження Ч. Гудхарта та Б. Гофмана (2008), яке аналізувало зв'язок між грошима, кредитом, цінами на житлову нерухомість та економічною активністю у 17-ти економічно розвинених країнах за період 1970 – 2006 рр., виявило значні взаємні зв'язки між «широкими грошима» (грошовий агрегат М3), приватним кредитом і цінами на житлову нерухомість. При цьому такий потрібний зв'язок виявився яскравіше у період 1985 – 2006 рр., ніж у період 1970 – 1985 рр., що автори дослідження пов'язують з лібералізацією фінансової системи у розвинених країнах. До того ж, підтверджено значний вплив монетарних і кредитних шоків на ціни на житлову нерухомість, при цьому їх ефект є більшим під час буму на ринку. На думку авторів дослідження, дані показують принципову можливість центральних банків опосередковано реагувати на викривлення у фінансовій системі та відповідно зменшувати їхні довгострокові негативні наслідки; при цьому, однак, підкреслюється проблематичність використання такого підходу в умовах низької та стабільної інфляції, а також у валютних союзах (наприклад, країни Єврозони) [10].

Дослідженням А. Бельке, В. Орта та Р. Зетцера (2010) було здійснено порівняльний аналіз впливу шоків ліквідності на ціни на ринках фінансових активів і товарних ринків за даними країн Єврозони та 9-ти інших розвинених країн (Австралії, Великобританії, Данії, Канади, Норвегії, Південної Кореї, Швейцарії та Швеції). При цьому, якщо для ринку житлової нерухомості знову була виявлена висока кореляція з відсотковою ставкою, ринок цінних паперів на її зміну практично не реагував [9].

Дослідження, спрямовані на виявлення впливу монетарної політики на сегмент комерційної нерухомості, менш чисельні. Одним із нечисленних прикладів є дослідження Й. Грубера та Г. Лі (2008), присвячене впливу банківського кредитування на ціни на ринку комерційної нерухомості. Хоча доступність банківських кредитів пов'язана з монетарною політикою держави, вона, як і грошова маса, зазнає впливу сторонніх факторів. Й. Грубер і Г. Лі, аналізуючи дані по Німеччині, дійшли висновку щодо наявності зв'язку між банківськими кредитами та цінами на комерційну не-

рухомість; при цьому такий зв'язок виявився сильнішим у тих регіонах, де домінували іпотечні кредити з плаваючою ставкою та методики оцінки іпотечного забезпечення на основі ринкової вартості [14].

Більш комплексним підходом до аналізу визначилося дослідження, проведене М. Берлеманом та Ю. Фрезе (2010), яке за даними по Швейцарії проаналізувало вплив монетарної політики на ціни на ринку нерухомості. Результати дослідження виявили, що сегменти житлової та комерційної нерухомості по-різному реагують на коливання відсоткової ставки: якщо ціни на житлову нерухомість досить сильно реагують на коливання відсоткової ставки, то ціни у комерційному секторі показують значно нижчий ступінь кореляції. Додатково дослідження показало, що підвищення відсоткової ставки призводить до зростання цін на ринку найманого житла, що автори дослідження пояснюють ефектом заміщення. Відтак, М. Берлеман та Ю. Фрезе дійшли висновку щодо ефективності монетарної політики у регулюванні ринку житлової нерухомості та недоцільності її застосування для регулювання ринку комерційної нерухомості [15].

Отже, вплив монетарної політики, насамперед облікової ставки центрального банку, на ринок житлової нерухомості у розвинених країнах підтверджується емпіричними даними. Що ж стосується її меншого впливу на ринок комерційної нерухомості, це можна пояснити більшим значенням кредитного ринку саме для ринку житлової нерухомості. Незважаючи на очевидний вплив монетарної політики на ринок нерухомості, не існує єдиного підходу щодо доцільності та характеру її застосування для його регулювання.

Перший підхід до ролі центрального банку в регулюванні ринку нерухомості полягає у запереченні необхідності реакції з його боку на зміни на ринках фінансових активів (зокрема, ринках нерухомості). Так, голова Федеральної резервної системи США Б. Бернанке зазначав, що «зміни цін на фінансові активи мають впливати на монетарну політику лише тією мірою, якою вони впливають на прогнози центрального банку щодо рівня інфляції... Як тільки прогнозований вплив цін фінансових активів на рівень інфляції врахований, подальша реакція монетарної політики на коливання цін не потрібна [18]». Даний підхід у цілому відображає позицію, відповідно до якої завданням центрального банку є забезпечення цінової стабільності.

Другий підхід полягає у тому, що центральний банк має реагувати на зміни цін на активи не лише з метою стабілізації сукупного попиту та інфляції (зокрема, його підтримують К. Деткен, Ф. Сметс [17], М. Бордо, Д. Вілок [20] та ін.) Названі автори зазначають необхідність більш активної реакції центральних банків, виходячи з досвіду бульбашок на ринку фінансових активів. С. Чеккетті зазначав, що реакція центрального банку на зміни цін фінансових активів може бути корисною для досягнення цілей монетарної політики, оскільки вони впливають на цінову стабільність інакше, ніж стандартні фактори інфляції [19].

Питання про те, наскільки і в яких випадках центральні банки мають реагувати на зміни на ринку нерухомості, привело до дискусії щодо набору інструментів аналізу та впливу на ринок нерухомості. Так, Ч. Гудхарт і Б. Гофман ведуть мову про «вторинний фінансовий інструмент, який міг би прямо впливати на зв'язок між цінами на не-

рухомість і монетарними змінними [10]». Як такий інструмент дане дослідження пропонує граничний рівень коефіцієнта відношення суми кредиту до суми забезпечення для іпотечних кредитів (такі заходи застосовувались, зокрема, у Гонконгу, Південній Кореї та Естонії [10]).

Отже, представники даного напрямку ведуть мову про зміну ролі центрального банку та його відповідальність не лише за цінову стабільність, але й також за стабільність фінансової системи, в якій банківська система відіграє центральну роль.

Аналізуючи вплив монетарної політики на ринок нерухомості корисно розглянути досвід країн, що розвиваються, насамперед – постсоціалістичних країн Центральної та Східної Європи. Перехід до ринкової економіки, вступ до ЄС обумовили приплив до цих країн значних обсягів іноземного капіталу, який, як і в економічно-розвинених країнах, у великих об'ємах вкладався у ринок нерухомості, що призвело до буму цін і в цих державах. Відповідно, і тут виникла низка досліджень з приводу взаємодії монетарної політики та ринку нерухомості.

Дослідження Я. Фрайта та Л. Комарека [20], що розглядає взаємодію монетарної політики та цін на фінансові активи у чотирьох нових країнах – членах ЄС (Польщі, Словаччині, Чехії та Угорщині), свідчить про наявність впливу першої на ринки фінансових активів, хоча автори погоджуються із Б. Бернанке, виступають проти активних дій центрального банку на дані ринки в умовах, коли інфляційні прогнози є позитивними.

Дослідження І. Маталіка, М. Сколкової та Я. Сироватки щодо зв'язку цін на нерухомість і монетарною політикою центрального банку в Чехії зазначало необхідність урахування зазначених цін при визначенні напрямів грошово-кредитної політики в рамках так званого інфляційного таргетування; при цьому зазначалось, що однією з проблем для ефективної взаємодії центрального банку з ринками нерухомості є відсутність необхідної інформації [21], що в принципі є спільною проблемою для постсоціалістичних економік. Наприклад, для Чехії необхідна для аналізу інформація стала доступною лише починаючи з 1998 р. (для порівняння, дослідження по вищезгадуваним розвиненим країнам оперували даними починаючи з 70-х років минулого століття).

Окрім низького обсягу інформації, особливістю ринків нерухомості у країнах, що розвиваються, є менший вплив заходів класичної монетарної політики на розвиток ринку нерухомості. Так, В. Деду та Т. Стойка зазначають, що незважаючи на досить обережну політику центрального банку Румунії, який зберігав відносно високий рівень облікової ставки та норми обов'язкового резервування, ціни на нерухомість у цій країні також пережили значний бум. Дослідники пов'язують це насамперед з припливом іноземного капіталу, що забезпечило наявність на ринку значної кількості дешевих фінансових ресурсів, які активно інвестувались у нерухомість (що було характерним і для таких країн, як Іспанія та Ірландія). З іншого боку, вони зазначають, що менш катастрофічні наслідки для Румунії (що є характерним і для більшості постсоціалістичних країн, окрім балтійських) пояснюються відсутністю розвиненого ринку складних фінансових інструментів, насамперед деривативів, які під час кризи стали відомі як «токсичні активи» [22].

Як альтернатива класичним монетарним інструментам (облікова ставка, норма резервування) в таких умовах пропонуються вторинні фінансові інструменти. Серед них уже згадуваний вище граничний рівень коефіцієнта відношення суми кредиту до суми забезпечення для іпотечних кредитів. Окрім цього, в Китаї діє такий інструмент впливу, як нормування кредитування у визначені галузі (зокрема, нерухомість) [26]. Хоча у докризовий період такі заходи критикувались через поширений досить ліберальний підхід до монетарної політики, після 2008 р. загальний настрій почав все більш схилитися до посилення ролі монетарних регуляторів на ринку нерухомості.

Відтак розглянемо, як на практиці монетарні регулятори впливають на ринки нерухомості. Почнемо з ринків країн Єврозони.

Європейський центральний банк (далі – ЄЦБ) як монетарний мегарегулятор Єврозони застосовує такі монетарні інструменти для здійснення грошово-кредитної політики, як: депозитну ставку, ставку рефінансування та ставку за кредитами. Депозитна ставка являє собою відсоток, який ЄЦБ виплачує за надлишкові резерви банків, що розміщені на його рахунках. Ставка рефінансування – відсоток, під який ЄЦБ надає ліквідність банкам без обмеження на об'єм коштів, що надаються, на аукціонах грошового ринку зони євро. ЄЦБ використовує фіксовану ставку з жовтня 2008 р. До цього об'єм коштів, які розміщувались на аукціоні, визначався комісією ЄЦБ на основі заявок кредитних організацій; також діяла плаваюча ставка, при чому ЄЦБ встановлював мінімальну ставку пропозиції, а банки – виставляли об'єм потрібних коштів і пропоновану ставку. Перевага надавалась банкам, які пропонували найбільшу ставку. Перехід до фіксованої ставки був обумовлений кризою ліквідності в зоні євро. Ставка за кредитами застосовується при наданні ЄЦБ прямих кредитів комерційним банкам. Особливістю монетарної політики ЄЦБ є необхідність співпрацювати з національними банками країн – учасниць Єврозони (разом з якими він утворює Європейську систему центральних банків, а також різні рівні та тенденції розвитку країн, що є учасницями валютного союзу).

Починаючи з 1999 р., коли було запроваджено єдину європейську валюту, значну частину інструментів монетарної політики країн Єврозони було передано Європейському центральному банку. В цілому, ЄЦБ проводив політику відносно низької відсоткової ставки (рис. 1). У 1999 – 2001 та 2005 – 2008 рр. проводилась політика підвищення відсоткових ставок: у першому випадку з метою забезпечення цінової стабільності [24], в другому – у зв'язку зі значним зростанням грошової маси [25]. Основною метою монетарної політики ЄЦБ є цінова стабільність.

Внаслідок цього ринок нерухомості поведився по-різному в країнах Єврозони. Найменші показники зростання цін на нерухомість продемонструвала Німеччина (з моменту запровадження євро у середньому – на 0,07 % за рік). Найбільше зростання цін продемонстрували Франція (в середньому 11,56 %), Естонія (10,91 %, дані по цій країні доступні лише починаючи з вересня 2003 р.), Бельгія (9,75 %) та Іспанія (9,6 %). У докризовий період (до 2007 р.) найбільше зросли ціни на нерухомість в Естонії (в середньому – на 45,47 % у період 2003 – 2007 рр.), у Словаччині (33,77 %, 2005 – 2007 рр.). З країн, за якими дані доступні

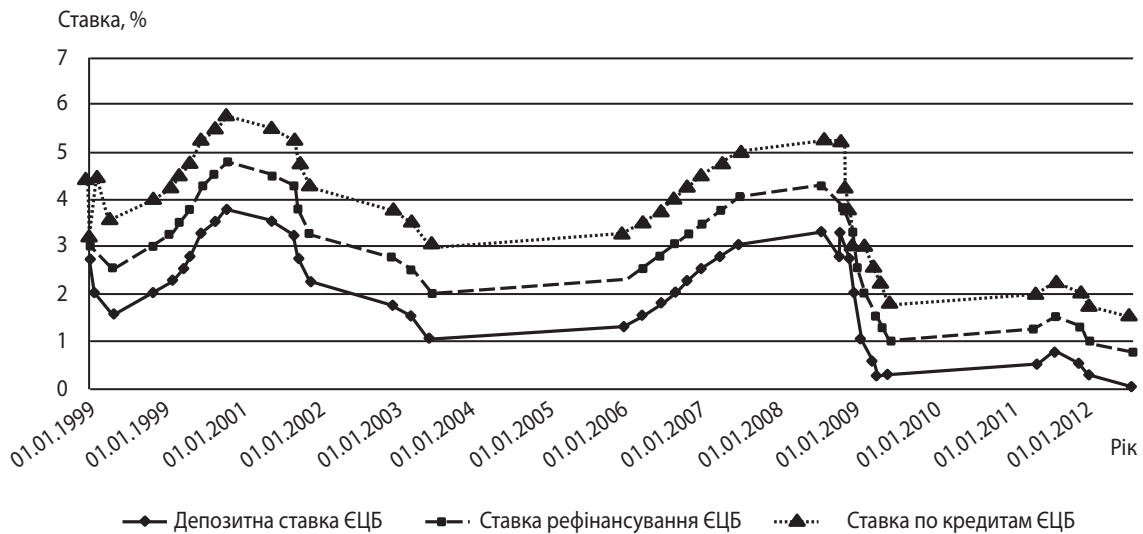


Рис. 1. Основні ставки Європейського центрального банку (1999 – 2012 рр.) [26]

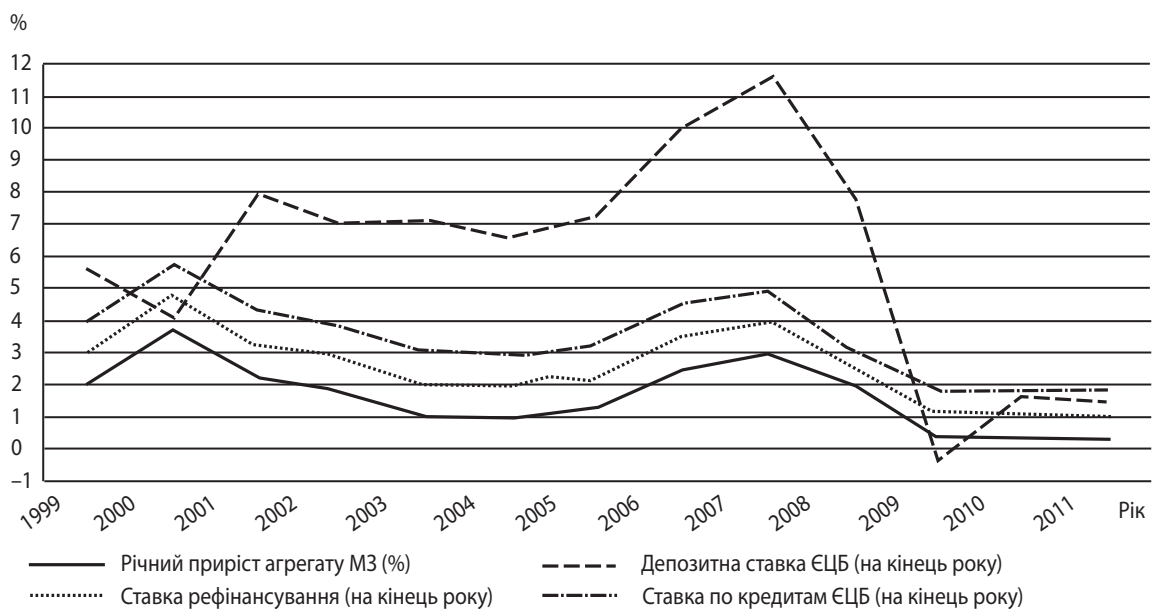


Рис. 2. Зміна грошового агрегату М3 в країнах Єврозони [27]

з 1999 р., найбільше зростання показали Іспанія (19,51 % на рік), Франція (15,95 %), Люксембург (15,86 %) і Греція (11,54 % по країні за винятком столиці, 14,41 % у столиці). Невисокі показники зростання у докризовий період показали ринки Австрії (1,52 % на рік) та Португалії (3,4 %); у Німеччині ціна скорочувалась у середньому на 0,64 % на рік. Внаслідок кризи найбільше падіння спостерігалось в Ірландії (11,7 % на рік), Естонії (8,39 %), Іспанії (4,6 %) та Греції (4,26 та 4,5 %). Натомість, у Німеччині та Австрії спостерігалось підвищення темпів зростання цін (1,79 та 3,35 % на рік відповідно). Хоча Європейський центральний банк проводить єдину монетарну політику у зоні євро, грошова маса змінювалась у країнах – учасниках валютного союзу також неоднорідно: країнам із високими темпами зростання цін (Ірландія, Греція) відповідало значне зростання грошової маси; з іншого боку, Німеччина,

в якій у докризовий період ціни на нерухомість знижувались, показувала й низькі показники зростання грошової маси [28]. В умовах кризи та зниження ефективності передавального механізму ЄЦБ застосував низку нетрадиційних методів монетарної політики. На відновлення ефективної діяльності ринку нерухомості частково було спрямовано програму придбання облігацій з покриттям (Covered Bonds Purchase Program), до яких належать іпотечні облігації. Перша така програма тривала у травні 2009 – червні 2010 рр., в ході якої ЄЦБ придбав облігацій на суму 60 млрд євро [32]. Рішення про другу програму придбання облігацій із покриття було прийнято у жовтні 2011 р., її здійснення розпочато у листопаді 2011 р. Першочерговим завданням програм заявлено «покращення умов фінансування для банків і компаній, а також мотивація банків на підтримання та підвищення рівня кредиту-

вання клієнтів» [30]. Проте значного збільшення обсягів кредитування, зокрема іпотечного, внаслідок застосування цих програм поки що не спостерігається. Окрім цього, ЄЦБ проводить політику забезпечення ліквідності банків з метою відновлення рівня кредитування населення та економіки. Це, зокрема, виявилось у знятті обмежень на об'єм коштів, які надаються на грошових аукціонах під ставку рефінансування, встановленні її фіксованого значення, а також у її значному зниженні. Незважаючи на ці заходи, на сьогодні ринок нерухомості у Єврозоні й досі перебуває під негативним впливом кризових явищ. За 2011 р. ціни на житлову нерухомість зросли на 1 %, що значно нижче середньорічного показника у 4,5 % (1999 – 2010 рр.), однак показує позитивну динаміку порівняно з падінням у 3 % у 2009 р. [30].

Зниження цін на нерухомість негативно позначилось і на створенні нових об'єктів нерухомості. На початок 2012 р. економічна активність і рівень зайнятості у будівельній промисловості скоротились порівняно з піковими значеннями у 2008 р. на 15 % і 20 % відповідно, і наразі, незважаючи на зусилля ЄЦБ щодо забезпечення ліквідності фінансової системи, чіткі сигнали про стабілізацію ситуації

відсутні. Разом із цим, ситуація у будівельній галузі різних країн Єврозони неоднакова. Так, у період 2004 – 2007 рр. найбільші темпи зростання будівельної галузі відзначалися у Франції, Італії, Нідерландах і особливо в Іспанії; рівень зростання галузі в Німеччині відповідав динаміці цін на нерухомість у цій країні, і був переважно негативним. Після 2008 р. у перших чотирьох країнах відбулось значне зниження темпів зростання будівельної галузі, у Німеччині ж динаміка розвитку галузі практично не змінилась. Певна стабілізація галузі відбулась у 2011 р., однак боргова криза у Єврозоні перервала позитивну динаміку. Лише в Німеччині короткострокові індикатори активності будівельного ринку є позитивними, що пояснюється зростанням інвестицій у нерухомість на тлі невизначеності щодо надійності фінансових активів [30] (рис. 3).

Цікавим є досвід проведення монетарної політики у США. Монетарна політика, яку проводить Федеральна резервна система (далі – ФРС) США, характеризується відносно низьким рівнем ставок і використовує дві основні ставки: дисконтну ставку та цільову ставку рефінансування. Дисконтна ставка встановлюється ФРС та являє собою ставку, під яку банки можуть отримати позику у ФРС

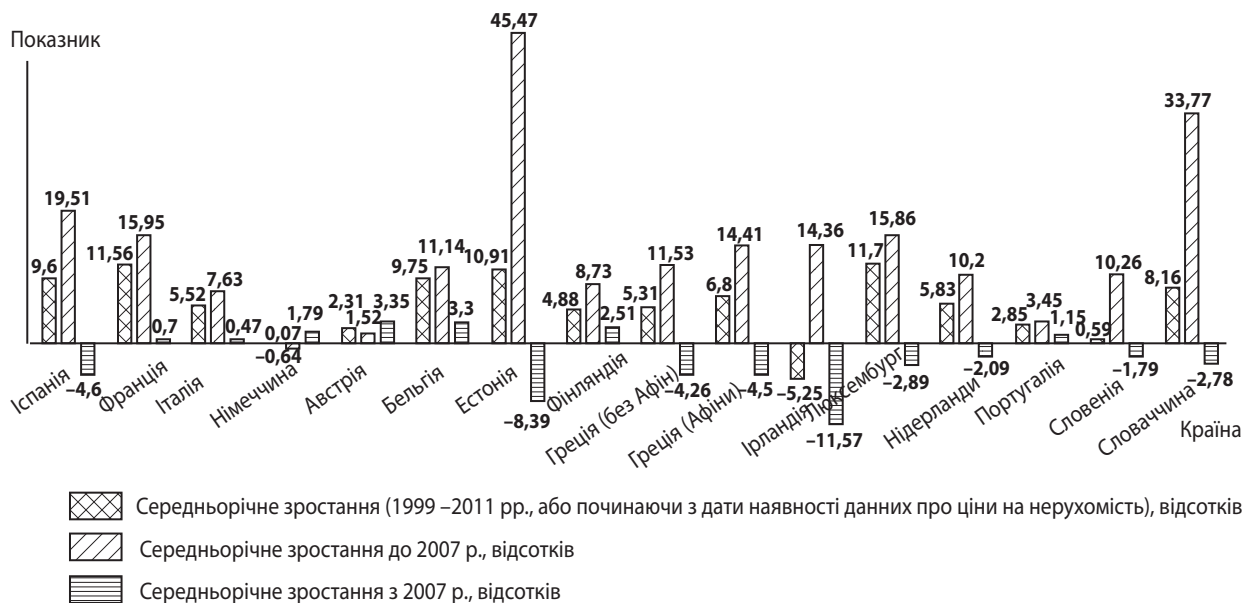


Рис. 3. Середньорічне зростання цін на нерухомість у країнах Єврозони

Джерело: складено автором

під заставу цінних паперів. Дисконтна ставка поділяється на первинну та вторинну: первинна використовується для кредитування комерційних банків і депозитних інститутів із задовільним фінансовим становищем, вторинна – для установ, які не відповідають вимогам для отримання кредитів за первинною дисконтною ставкою. Дисконтна ставка використовується для короткострокових кредитів (зазвичай кредитів овернайт). Разом із цим, для невеликих депозитних інститутів можливе отримання більш довгострокових кредитів за так званою сезонною дисконтною ставкою (наприклад, сезонні кредити для невеликих банків у сільськогосподарських районах і районах, де господарство носить сезонний характер) [31]. Така ставка зазвичай

розраховується як середньоарифметичне між первинною та вторинною. Цільова ставка рефінансування – ставка, що встановлюється ФРС та є основою для формування ефективної ставки рефінансування. У свою чергу, ефективна ставка рефінансування – це ставка, під яку банки позичають надлишки своїх резервів на кореспондентських рахунках ФРС іншим банкам для покриття резервів. Для регулювання ефективної ставки рефінансування ФРС використовує операції на відкритому ринку та нарахування відсотків на обов'язкові та надлишкові резерви банків.

1990 – 1994 рр. характеризувались зниженням дисконтної ставки та цільової ставки рефінансування, що відповідало тогочасній політиці лібералізації фінансового

сектора. Підвищення ставок у 1994 – 1995 рр. обґрунтовувалось інфляційними прогнозами, пов'язаними з низьким рівнем ставок за короткостроковими кредитами [32]. Друге значне підвищення ставок припало на 1999 – 2000 рр., що також обґрунтовувалось інфляційними очікуваннями у зв'язку з перегрівом економіки (зростання сукупного попиту, збільшення рівня кредитування населення) [33]. У 2001 – 2003 рр. відбулось значне зниження ставок ФРС. Рішення про зниження ставок обґрунтовувалось ризиком зниження рівня інфляції, а також необхідністю підтримки економічного зростання, яке оцінювалось як не досить швидке [34]. Період 2004 – 2006 рр. характеризувався значним підвищенням ставок ФРС. Воно було зумовлене позитивною динамікою економічного зростання США та необхідністю стабілізації цін в умовах зростання інфляційного тиску [35]. Починаючи з 2007 р., ФРС проводила політику зниження ставок, обумовлену уповільненням економічного зростання і, особливо, початком кризових явищ на фінансових ринках, насамперед пов'язаних із іпотечним кредитуванням. Відносно низькі ставки, лібералізація регуляторної політики та поява нових фінансових інструментів сприяли стрімкому розвитку ринку нерухомості. З 1991 до 2007 рр. індекс цін на нерухомість зріс на 127 %. При цьому кожне зниження відсоткових ставок сприяло прискоренню зростання цін на ринку. Порівняно з ринком житлової нерухомості, ринок комерційної нерухомості розвивався повільніше. Хоча ФРС вказувала на ризики, пов'язані з перегрівом ринку нерухомості (наприклад, у щорічних доповідях за 2005 р. та 2006 р.), зміна ставок, а також видання рекомендацій щодо управління ризиками вважались достатнім інструментом недопущення кризи.

На кризові явища у фінансовій системі та економіці ФРС відреагувала, окрім зниження ставок, наступними заходами. Тимчасово було підвищено строки надання коштів (до 30 днів за дисконтним вікном, до 90 днів за кредитами). Для надання фінансовим інститутам додаткової ліквідності було розпочато реалізацію низки тимчасових програм: програми строкових аукціонних кредитів (з грудня 2007 р.), через яку заздалегідь обумовлені кошти дисконтного кредиту вікна надаються через аукціон кваліфікованим позичальникам; як забезпечення приймаються державні облигації, облигації агентств і гарантовані ними структуровані іпотечні облигації; програми строкових кредитів під забезпечення цінними паперами (з березня 2008 р.), через яку ФРС надає банкам – первинним дилерам кредити у формі цінних паперів Державної скарбниці під забезпечення інших цінних паперів строком на 28 днів; програми кредитування первинних дилерів (з березня 2008 р. до лютого 2010 р.), через яку надавались кредити первинним дилерам на ринку сек'юритизованих цінних паперів під їх забезпечення; програми викупу забезпечених комерційних паперів пайових фондів грошового ринку (з вересня 2008 р. до вересня 2010 р.), через яку здійснювався викуп якісних, забезпечених активами комерційних цінних паперів у пайових фондах (у зв'язку з бажанням вкладників відкликати свої кошти); програми фінансування викупу комерційних паперів (з жовтня 2008 р. до лютого 2010 р.), через яку здійснювалось придбання комерційних паперів у їх емітентів через уповноважених первинних дилерів; програми фінансування інвесторів грошового ринку

(з жовтня 2008 р.), через яку здійснювався викуп активів у кваліфікованих інвесторів, які мали проблеми з ліквідністю; програми строкового кредитування під забезпечення цінними паперами, забезпеченими активами позичальників (з листопада 2008 р.), через яку надаються кредити без права обігу власникам цінних паперів, створених за допомогою сек'юритизації студентських кредитів, автомобільних кредитів, позик за кредитними картками та позик, гарантованих Адміністрацією малого бізнесу; програми викупу проблемних активів (з жовтня 2008 р.) [36].

Як і ЄЦБ, первинним завданням ФРС є забезпечення стабільності цін; в умовах кризи до цього завдання додалось забезпечення стабільності фінансової системи. Разом із цим, низка таких програм опосередковано була спрямована на відновлення нормального функціонування ринку нерухомості. Через ці програми було здійснено вливання додаткової кількості коштів у фінансову систему, що мало сприяти відновленню кредитування населення та підприємств, зокрема у сфері нерухомості. Разом із цим, відновлення ринку після шоку відбувається досить повільно. Активність на ринку зросла з початку 2012 р., однак із дуже низьких позицій 2011 р. Кількість проданих будинків збільшується, що пояснюється досить низькими цінами та низькими ставками за іпотечним кредитуванням. Разом із цим, досі існують фактори, які обмежують розвиток ринку: негативні очікування щодо доходів і зайнятості населення, а також тенденцій розвитку цін на нерухомість. Окрім цього, умови іпотечного кредитування залишаються несприятливими. Існує проблема перенасичення ринку порожніми об'єктами нерухомості, що обмежує розвиток будівельної галузі. Те ж стосується ринку комерційної нерухомості. Умови фінансування придбання комерційної нерухомості залишаються несприятливими, що обумовлює низьку активність на її ринку [37].

У країнах Єврозони, США застосування монетарних інструментів і їх взаємозв'язок з фінансовою системою ґрунтуються на історичному досвіді. Класичними монетарними інструментами, які застосовуються і мають певний вплив на ринки нерухомості, є ставка рефінансування, ставка за кредитами та ставка за депозитами. За допомогою відсоткових ставок центральні регулятори намагаються стимулювати чи стримувати активну діяльність економічних агентів з метою цінової стабілізації, що в кризових умовах здається замалим, а тому мегарегулятори застосовують ще низки додаткових інструментів-заходів у вигляді програм, про що йшлося вище.

Висновок. Отже, можна вести мову, що ефективність і, відповідно, доцільність використання інструментів монетарної політики для впливу на ринок нерухомості залежить від наступних факторів: глибини проникнення фінансового ринку на ринок нерухомості; очікувань покупців і продавців на ринку нерухомості; інфляційних процесів в економіці; ступеня проникнення іноземного капіталу у фінансову систему; наявності у центрального банку достатньої інформації для прийняття рішень. Все це у комплексі впливає на ринки нерухомості країн світу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Historical Changes of the Target Federal Funds and Discount Rates [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.newyorkfed.org/markets/statistics/dlyrates/fedrate.html>

2. Statistical Interactive Database – official Bank Rate history [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bankofengland.co.uk/boeapps/iadb/Repo.asp>
3. Office of Federal Housing Enterprise Oversight Quarterly Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fhfa.gov/webfiles/1190/3q03hpi.pdf>
4. Baks K., Kramer C. Global liquidity and asset prices: measurement, implications and spillovers // Working Paper of the International Monetary Fund, 168 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/1999/wp99168.pdf>
5. Ruffer R., Stracca L. What Is Global Excess Liquidity and Does It Matter? ECB Working Paper 696 // European Central Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecb.int/pub/pdf/scrpwps/ecbwp696.pdf>
6. Roffia V., Zaghini A. Excess money growth and inflation dynamics // ECB Working Paper 749, European Central Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecb.int/pub/pdf/scrpwps/ecbwp749.pdf>
7. Adalid R., Detken C. Liquidity Shocks and Asset Price Boom // Bust Cycles. ECB Working Paper 732, European Central Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scrpwps/ecbwp732.pdf>
8. Giese J. V., Tuxen C. K. Global Liquidity and Asset Prices in a Cointegrated VAR // Working Paper, Nuffield College, University of Oxford and Department of Economics, Copenhagen University [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.edge-page.net/jamb2007/papers/GieseandTuxen06-07-2007.pdf>
9. Belke A., Orth W., Setzer R. Liquidity and the Dynamic Pattern of Asset Price Adjustment : A Global View // Journal of Banking and Finance, (34): 1933 – 1945 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/dataoecd/13/4/43687355.pdf>
10. Goodhart Ch., Hofmann V. House prices, money, credit and the macroeconomy // Oxford Review of Economic Policy, 24: 180 – 205 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecb.int/pub/pdf/scrpwps/ecbwp888.pdf>
11. Dreger Ch., Wolters J. Liquidity and Asset Prices – How Strong Are the Linkages? // Discussion Paper 860, German Institute for Economic Research, Berlin [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.94897.de/dp860.pdf
12. Demary M. The Link between Output, Inflation, Monetary Policy and Housing Price Dynamics // MPRA Paper 15978, Munich University [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mpra.ub.uni-muenchen.de/15978/1/MPRA_paper_15978.pdf
13. Jarocinsky M., Smets F. House Prices and the Stance of Monetary Policy // Federal Reserve Bank of St. Louis Review, July-August 2008; 90(4): 339-65 [Електронний ресурс]. // Режим доступу : <http://c.research.stlouisfed.org/publications/review/08/07/Jarocinski.pdf>
14. Gruber J., Lee G. S. Bank Lending Effect on German Commercial Property Prices // University of Regensburg Working Paper in Business, Economics and Management Information Systems 428, University of Regensburg [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://erub.uni-regensburg.de/9397/1/german_bank_lending_07_08.pdf
15. Berlemann M., Freese J. Monetary policy and real estate prices: A disaggregated analysis for Switzerland // HWWI Research paper, No. 2-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.hwwi.org/uploads/tx_wilpubdb/HWWI_Research_Paper_2-19_01.pdf
16. Bernanke B., Gertler M. Should Central Banks Respond to Movements in Asset prices? // American Economic Review. – 91(2) – P. 253 – 257.
17. Detken C., Smets F. Asset Price Booms and Monetary Policy // ECB Working Paper 364, European Central Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scrpwps/ecbwp364.pdf>
18. Bordo M., Wheelock D. C. Monetary Policy and Asset Prices: A Look Back at Past U.S. Stock Market Booms // Federal Reserve Bank of St. Louis Review. – November / December 2004. – 86 (6). – P. 19 – 44.
19. Cecchetti S. G., Genberg H., Wadhvani S. Asset Prices in a Flexible Inflation Targeting Framework // NBER Working Paper 8970 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nber.org/papers/w8970.pdf>
20. Frait J., Komárek L. Monetary Policy and Asset Prices: What Role for Central Banks in New EU Member States? // Prague Economic Papers; University of Economics, Prague. – 2007. – Vol. 2007(1). – P. 3 – 23.
21. Matalík I., Skolkova M., Syrovatka J. Real estate prices and CNB monetary policy // BIS Papers. Real Estate Indicators and Financial Stability. – 2005. – № 21. – P. 184 – 196.
22. Dedu V., Stoica T. The Monetary Policy and the Real Estate Market // Theoretical and Applied Economics. – 2011. – Vol. 18, № 12 (565). – P. 5 – 14.
23. Mohanty M. S., Turner Ph. Monetary policy transmission in emerging market economies: what is new? // BIS Papers. Transmission mechanisms for monetary policy in emerging market economies. – 2008. – № 35. – P. 1 – 60.
24. European Central Bank 2000 Annual Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/annrep/ar2000en.pdf>
25. European Central Bank 2005 Annual Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/annrep/ar2005en.pdf>
26. European Central Bank. Key ECB interest rates [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecb.int/stats/monetary/rates/html/index.en.html>
27. European Central Bank. Statistical Data Warehouse [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sdw.ecb.europa.eu/browse.do?node=2120793>
28. Deutsche Bundesbank. Monatsbericht, Juli 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Veroeffentlichungen/Monatsberichte/2007/2007_07_monatsbericht.pdf
29. European Central Bank 2010 Annual Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/annrep/ar2010en.pdf>
30. European Central Bank 2011 Annual Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/annrep/ar2011en.pdf>
31. Board of Governors of the Federal Reserve System. 90 Annual Report (2003) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/rptcongress/annual03/ar03.pdf>
32. Board of Governors of the Federal Reserve System. 82 Annual Report (1995) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/rptcongress/ann95.pdf>
33. Board of Governors of the Federal Reserve System. 87 Annual Report (2000) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/rptcongress/annual00/ar00.pdf>
34. Board of Governors of the Federal Reserve System. 90 Annual Report (2003) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/rptcongress/annual03/ar03.pdf>
35. Board of Governors of the Federal Reserve System. 91 Annual Report (2004) [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://www.federalreserve.gov/boarddocs/rptcongress/annual03/ar03.pdf>

36. Board of Governors of the Federal Reserve System. Monetary Policy Report to the Congress. February 24, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/files/20090224_mprfullreport.pdf

37. Board of Governors of the Federal Reserve System. Monetary Policy Report to the Congress. July 17, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/files/20120717_mprfullreport.pdf

REFERENCES

Adalid, R., and Detken, C. "Liquidity Shocks and Asset Price Boom" <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp732.pdf>

Baks, K., and Kramer, C. "Global liquidity and asset prices: measurement, implications and spillovers" <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/1999/wp99168.pdf>

Belke, A., Orth, W., and Setzer, R. "Liquidity and the Dynamic Pattern of Asset Price Adjustment: A Global View" <http://www.oecd.org/dataoecd/13/4/43687355.pdf>

Bernanke, B., and Gertler, M. "Should Central Banks Respond to Movements in Asset prices?" *American Economic Review*, no. 91(2): 253-257.

Bordo, M., and Wheelock, D. C. "Monetary Policy and Asset Prices: A Look Back at Past U.S. Stock Market Booms" *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, no. 86(6) (2004): 19-44.

"Board of Governors of the Federal Reserve System. 90 Annual Report (2003)" <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/rptcongress/annual03/ar03.pdf>

"Board of Governors of the Federal Reserve System. 82 Annual Report (1995)" <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/rptcongress/ann95.pdf>

"Board of Governors of the Federal Reserve System. 87 Annual Report (2000)" <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/rptcongress/annual00/ar00.pdf>

"Board of Governors of the Federal Reserve System. 91 Annual Report (2004)" <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/rptcongress/annual03/ar03.pdf>

"Board of Governors of the Federal Reserve System. Monetary Policy Report to the Congress. February 24, 2009" http://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/files/20090224_mprfullreport.pdf

"Board of Governors of the Federal Reserve System. Monetary Policy Report to the Congress. July 17, 2012" http://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/files/20120717_mprfullreport.pdf

Berlemann, M., and Freese, J. "Monetary policy and real estate prices: A disaggregated analysis for Switzerland" http://www.hwwi.org/uploads/tx_wilpubdb/HWWI_Research_Paper_2-19_01.pdf

"Board of Governors of the Federal Reserve System. 90 Annual Report (2003)" <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/rptcongress/annual03/ar03.pdf>

Cecchetti, S. G., Genberg, H., and Wadhvani, S. "Asset Prices in a Flexible Inflation Targeting Framework" <http://www.nber.org/papers/w8970.pdf>

Dedu, V., and Stoica, T. "The Monetary Policy and the Real Estate Market" *Theoretical and Applied Economics* vol. 18, no. 12(565) (2011): 5-14.

Dreger, Ch., and Wolters, J. "Liquidity and Asset Prices – How Strong Are the Linkages?" http://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.94897.de/dp860.pdf

Demary, M. "The Link between Output, Inflation, Monetary Policy and Housing Price Dynamics" http://mpr.ub.uni-muenchen.de/15978/1/MPRA_paper_15978.pdf

"Deutsche Bundesbank. Monatsbericht, Juli 2007" http://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Veroeffentlichungen/Monatsberichte/2007/2007_07_monatsbericht.pdf

Detken, C., and Smets, F. "Asset Price Booms and Monetary Policy" <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp364.pdf>

"European Central Bank. Statistical Data Warehouse" <http://sdw.ecb.europa.eu/browse.do?node=2120793>.

"European Central Bank 2010 Annual Report" <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/annrep/ar2010en.pdf>

"European Central Bank 2011 Annual Report" <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/annrep/ar2011en.pdf>

"European Central Bank 2000 Annual Report" <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/annrep/ar2000en.pdf>

"European Central Bank 2005 Annual Report" <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/annrep/ar2005en.pdf>

"European Central Bank. Key ECB interest rates" <http://www.ecb.int/stats/monetary/rates/html/index.en.html>

Frait, J., and Komarek, L. "Monetary Policy and Asset Prices: What Role for Central Banks in New EU Member States?" *Prague Economic Papers* vol. 2007(1) (2007): 3-23.

Goodhart, Ch., and Hofmann, B. "House prices, money, credit and the macroeconomy" <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp888.pdf>

Gruber, J., and Lee, G. S. "Bank Lending Effect on German Commercial Property Prices" http://epub.uni-regensburg.de/9397/1/german_bank_lending_07_08.pdf

Giese, J. V., and Tuxen, C. K. "Global Liquidity and Asset Prices in a Cointegrated VAR" <http://www.edge-page.net/jamb2007/papers/GieseandTuxen06-07-2007.pdf>

"Historical Changes of the Target Federal Funds and Discount Rates" <http://www.newyorkfed.org/markets/statistics/dlyrates/fedrate.html>

Jarocinsky, M., and Smets, F. "House Prices and the Stance of Monetary Policy" <http://c.research.stlouisfed.org/publications/review/08/07/Jarocinski.pdf>

Matalik, I., Skolkova, M., and Syrovatka, J. "Real estate prices and CNB monetary policy" *BIS Papers. Real Estate Indicators and Financial Stability*, no. 21 (2005): 184-196.

Mohanty, M. S., and Turner, Ph. "Monetary policy transmission in emerging market economies: what is new?" *BIS Papers. Transmission mechanisms for monetary policy in emerging market economies*, no. 35 (2008): 1-60.

"Office of Federal Housing Enterprise Oversight Quarterly Report" <http://www.fhfa.gov/webfiles/1190/3q03hpi.pdf>

Roffa, B., and Zaghini, A. "Excess money growth and inflation dynamics" <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp749.pdf>

Ruffer, R., and Stracca, L. "What Is Global Excess Liquidity and Does It Matter?" *European Central Bank*. <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp696.pdf>

"Statistical Interactive Database – official Bank Rate history" <http://www.bankofengland.co.uk/boeapps/iadb/Repo.asp>

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КРИПТОВАЛЮТ КАК АЛЬТЕРНАТИВНОЕ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ

© 2014 СЕЙТИМ АЙГАНЫМ Е.

УДК 336.741.242.1

Сейтим Айганым Е.

Использование криптовалют как альтернативное решение проблем мировой валютной системы

Финансовая сфера, как и все остальные стороны бизнеса, не избежала проникновения IT-технологий. Такие технологии не только ускорили все транзакции, но и сделали их относительно дешевыми и мгновенными. Если раньше платежи в основном проводились банками и другими соответствующими структурами только в традиционных валютах, то в последнее время место универсальной валюты занимает биткоин и другие аналогичные криптовалюты. Данная статья посвящена актуальной теме криптовалют, их функциям и механизмам эмиссии. Эта тема особенно актуальна сегодня, так как традиционные общепринятые валюты как доллар США, иена и т. п. не настолько устойчивы, как раньше. Особенно много претензий предъявляется к доллару США. В числе основных претензий – неконтролируемая остальными участниками финансового рынка эмиссия американской валюты. Этого недостатка лишена криптовалюта биткоин. Будучи непризнанной в качестве денег криптовалюта биткоин уже имеет собственную биржу, фонд, многочисленное сообщество разработчиков, пользователей и держателей. Отдельные группы государств, таких, как БРИКС, Боливарианский альянс и другие сообщества уже давно работают над созданием собственных валют. Тренд реорганизации мировой валютной системы становится все более и более отчетливым.

Ключові слова: валютная система, криптовалюта, биткоин, децентрализованная система, инфляционные риски, дефляция, теория стоимости денег, закон спроса и предложения, мировой финансовый кризис

Рис.: 2. **Бібл.:** 12.

Сейтим Айганым Е. – докторант, кафедра экономики, Университет «Туран» (ул. Сатпаева, 16-18-18а, Алматы, 050013, Казахстан)

Email: seitima@mail.ru

УДК 336.741.242.1

UDC 336.741.242.1

Сейтим Айганым Е. Використання криптовалют як альтернативне вирішення проблем світової валютної системи

Seitim Aiganym Ye. The Usage of Cryptocurrency as an Alternative Solution of Issues of the World Monetary System

Фінансова сфера, як і всі інші сфери бізнесу, не уникла проникнення IT-технологій. Такі технології не лише прискорили всі транзакції, але й зробили їх відносно дешевими і миттєвими. Якщо раніше платежі переважно проводилися банками та іншими відповідними структурами тільки в традиційних валютах, то останнім часом місце універсальної валюти посідають біткоіни та інші аналогічні криптовалюти. Ця стаття присвячена актуальній темі криптовалют, їхнім функціям і механізмам емісії. Дана тема особливо актуальна сьогодні, оскільки традиційні загальні валюти як долар США, ієна тощо не такі стійкі, як раніше. Особливо багато претензій пред'являється до долара США. У числі основних претензій – неконтрольована іншими учасниками фінансового ринку емісія американської валюти. Цього недоліку позбавлена криптовалюта біткоіни. Будучи невизнаною як гроші, криптовалюта біткоіни вже має власну біржу, фонд, численне співтовариство розробників, користувачів і власників. Окремі групи держав, такі, як БРІК, Боліваріанський альянс та інші спільноти вже давно працюють над створенням власних валют. Тренд реорганізації світової валютної системи стає все більш і більш виразним.

Ключові слова: валютна система, криптовалюта, біткоіни, децентралізована система, інфляційні ризики, дефляція, теорія вартості грошей, закон попиту і пропозиції, світова фінансова криза

Рис.: 2. **Бібл.:** 12.

Сейтим Айганым Е. – докторант, кафедра економіки, Университет «Туран» (вул. Сатпаева, 16-18-18а, Алматы, 050013, Казахстан)

Email: seitima@mail.ru

Financial sector, as well as all other aspects of business, has not escaped the introduction of IT-technologies. Not only have these technologies accelerated all transactions, but also made them relatively cheap and instant. If earlier payments were primarily conducted only in traditional currencies by banks and other relevant entities, recently the Bitcoin and other similar cryptocurrencies took its place as a universal currency. This article is devoted to the topical matter of cryptocurrencies, their functions and mechanisms of emission. This topic is particularly relevant today, as the traditional common currency like the U.S. dollar, yen, etc., are not so stable as before. Especially a lot of claims are presented to the U.S. dollar. Among the main complaints – the uncontrolled by the rest of the financial market emission of the U.S. currency. The cryptocurrency Bitcoin is devoid of this shortcoming. Being unrecognized as money, the cryptocurrency Bitcoin already has its own stock exchange, fund a large community of developers, users and carriers. Separate groups of states, such as the BRICS, the Bolivarian Alliance and other communities have long been working on the creation of their own currencies. The trend of reorganization of the world monetary system is becoming more and more distinct.

Key words: Currency system, cryptocurrency, Bitcoin, decentralized system, the risk of inflation, deflation, the value of money theory, the law of supply and demand, the global financial crisis

Pic.: 2. **Bibl.:** 12.

Seitim Aiganym Ye. – Candidate on Doctor Degree, Department of Economics, University «Turan» (ul. Satpaeva, 16-18-18a, Almaty, 050013, Kazakhstan)

Email: seitima@mail.ru УДК 336.741.242.1

Введение

XXI в. по праву считается веком информационных технологий. Развитие этой индустрии показывает небывалый рост. Интернет, как электричество, стал неотъемлемой частью современной повседневной жизни. Информация наряду с торговлей, консультацией и пр. стала еще более доступной через сеть Интернет. Реализация товаров, а иногда даже оказание некоторых услуг активно переходят на онлайн-обслуживание. Это экономит время и деньги как покупателей, так и продавцов. Положительным эффектом выступает также доступность интернета большему количеству потенциальных покупателей, нежели нахождение товаров на традиционном рынке. Развитие технологий ворвалось уже почти в каждый дом, и даже в каждый карман. Свойства различных современных гаджетов делают интернет-ресурсы еще более доступными и мобильными. Интернет-покупки стали производиться активнее прежнего. Динамика роста интернет-рынка очевидна. Для большего удобства и безопасности активные интернет-пользователи создают электронные кошельки. Информационные ресурсы еще более углубились в сфере своего использования.

Система обращения денежных единиц после мирового финансового кризиса 2008 – 2009 гг. стала проявлять свою неустойчивость. В частности, доверие к американскому доллару ослабло. О создании собственной валюты стали подумывать многие экономические и региональные сообщества. Союз стран Восточной Африки планирует в 2014 г. выпускать свою единую валюту [1]. Такими планами задалась и Таможенный союз Казахстана, России, Белоруссии, страны Южной Азии, а страны Боливарианского альянса в 2010 г. впервые использовали коллективную валюту – сукре [2].

По мнению И. Томберга, руководителя Центра энергетических и транспортных исследований Института Востока РАН, профессора МГИМО, полный отказ от доллара в качестве резервной мировой валюты нереален из-за возможности полного коллапса глобальных финансов. Однако появляется все больше признаков зреющего стремления многих государств реформировать систему, основанную на долларе. И за это ратуют не только такие государства-«антиамериканисты», как Иран и Венесуэла, но и те страны, благосостояние которых напрямую зависит от состояния американской валюты. Это обладатели рекордных долларо-валютных резервов (Китай), экспортеры углеводородов (арабские государства, Россия) [3].

Привязка внутренней политики государств к сегодняшней мировой валюте стала не столь уж благоприятной. Отдельные группы стран все активнее работают над созданием своей валютной системы. Таким образом, мы наблюдаем, как мировая экономика становится еще более разнообразной и сложной.

Об этом свидетельствует не только появление новых валют, но и создание ее новых форм. Так, от планов к реализации перешла одна, неожиданная для мировой экономики, валютная система – система Bitcoin. Факты о популярности и удобстве новой расчетной системы говорят сами за себя, а система генерации криптовалют может предстать альтернативой мировой валютной системе в принципах и формах обращения денег. Биткойн изначально позицио-

нировал себя как валюту интернет-коммерции. Быстрота, легкость, отсутствие посредников, почти ничтожная комиссия за перевод, необратимость транзакции стали основными преимуществами в осуществлении перевода денег в сети Интернет. Но сегодня размах возможностей использования биткойна расширился. Сами монеты стали предметом торга, и спекулятивного интереса.

Сложно сказать, стала ли пошатнувшаяся мировая финансовая система стимулом для развития возможностей интернет-рынка или это лишь эволюционный этап. Но именно на этот период приходится рассвет эпохи криптовалют. Очень быстро концепция электронных денег с самостоятельной децентрализованной эмиссией стала популярной в сети Интернет.

Проблема

Сегодня, когда весь мир недоволен монопольной властью США на печатание долларов, особенно актуальным становится вопрос о создании новой валюты. На примере евро мы видим, что регуляторами ее выпуска выступают несколько сторон, где учитываются взаимные интересы, но даже в этой системе не все учтено. Ситуация с греческим долгом тому подтверждение. И здесь сравнительно новый взгляд. Казалось бы, децентрализованность, тем более эмиссии денег, не есть положительным моментом, но в системе Bitcoin этот принцип работает на благо общества. Децентрализован – значит, нет единого регулятора. Система налажена таким образом, что все необходимые данные, а это выпуск единиц валюты, генерация монет, общее итоговое количество валюты, скорость выпуска, данные по транзакциям, и конечно же, курс биткойна известны всем. Получается, что известные всем финансовые институты с центральными банками – единственными регуляторами привели мировую экономику к состоянию, когда каждый зависим от курса той или иной валюты, где страны начинают цепочку девальвирования, где доходы общества сталкиваются с риском плавного или моментального (при дефолте национальной экономики) обесценивания. На фоне подобных негативных факторов и возможных рисков мы видим, что ценность биткойна определяется простым законом спроса и предложения: курс зависит от того, за какой эквивалент его обладатели готовы с ними расстаться и за какой готовы их приобрести. Если все перестанут принимать их в оплату и отправлять, т. е. если все экономические операции с биткойнами перестанут производиться, то система потеряет свою ценность. И здесь происходит такой взаимный момент: каждый пользователь зависит от всей системы, а система, в свою очередь, зависит от всех пользователей. Риск дефолта зависит от активности самих потребителей, а не от политики одной страны.

Программа генерации и транзакции биткойнов, т. е. функциональность этой валюты включила в себя все необходимые качества, которыми должна быть наделена мировая валюта. Биткойны ограничены количественно. Они обмениваются на традиционные денежные единицы. Ценность валюты определяется рынком. Спрос и предложение являются единственными факторами, формирующими ее ценность. Основной уникальностью этой единицы размена является ее децентрализованная эмиссия. Система настроена таким образом, что ее пользо-

ватели одновременно являются и банком, и клиентом. Парадоксальный для современной финансовой системы момент: своего рода банковская система без банков. Совокупность пользователей образует своеобразный общий банк-распределитель, благодаря одноранговому принципу генерации монет (в разделе «Механизмы транзакции и эмиссии» об этом будет сказано шире). Таким образом, эмиссия застрахована от индивидуального вмешательства и регулирования со стороны: количество монет установлено изначально, скорость выпуска и транзакции находятся в прямой зависимости от потребителей биткойнов, чего не скажешь об эмитентах традиционных валют. С повышением числа пользователей системы генерация новых единиц валюты усложняется, таким образом, она не подвержена инфляции. Итоговая эмиссия валюты известна изначально, она равна 21 млн монет. Генерация каждой монеты осуществляется пользователями, точнее компьютерными мощностями пользователей. Проходя известный математический алгоритм, который осуществляется путем решения определенных криптографических задач компьютером пользователя, пользователь или их группа добывает, т. е. генерирует новые монеты, которые распределяются между участниками всего процесса.

Механизмы эмиссии и транзакции

Мы уже говорили, что биткойн – это криптовалюта с децентрализованной, т. е. одноранговой сетью. Что это значит для функционирования валюты? На языке программирования это обозначает, что в такой сети отсутствуют выделенные серверы, а каждый узел (peer) является как клиентом, так и выполняющим функции сервера. В отличие от архитектуры клиент-сервера, такая организация позволяет сохранять работоспособность сети при любом количестве и любом сочетании доступных узлов. Участниками сети являются пиры [4]. Переводя это понятие на язык экономики, можно сказать, что криптовалюта не управляется единым центральным банком и функционирует, благодаря коллективному участию пользователей системы, где пользователи являются как клиентами, так и обслуживающими саму сеть.

Для того, чтобы полностью разобраться в этой системе, необходимо начать с простого алгоритма транзакции. Перевод – это первый этап, с которого и начинается работа системы. Все транзакции выстраиваются в цепь, которые образуют блочную схему. Блочная цепь – это общедоступный лог транзакций, на котором основана сеть Bitcoin. В блочную цепь включаются все подтвержденные транзакции без исключения. Новые транзакции подтверждаются, если их инициаторы действительно обладают необходимым для выполнения операции количеством средств. Это страхует от двойного использования одних и тех же средств. Целостность и хронология транзакций в блочной цепи обеспечивается криптографией. Алгоритм проведения транзакции осуществляется по следующим правилам:

1. Новые транзакции рассылаются всем узлам.
2. Каждый узел объединяет пришедшие транзакции в блок.
3. Каждый узел пытается подобрать хэш блока (блок данных фиксированного размера, полученный

в результате преобразования массива данных произвольного размера в блок данных фиксированного размера), удовлетворяющий текущей сложности.

4. Как только такой хэш найден, этот блок отправляется в сеть.
5. Узлы принимают этот блок, только если все транзакции в нем корректны и не используют уже потраченные средства.
6. Свое согласие с новыми данными узлы выражают, начиная работу над следующим блоком и используя хэш предыдущего в качестве новых исходных данных.

Истинной всегда будет считаться самая длинная цепочка. Если два узла одновременно опубликуют разные версии очередного блока, то кто-то из остальных пиров получит раньше одну версию, а кто-то – другую. В таком случае каждый начнет работать над своей версией цепочки, сохранив другую на случай, если она будет продолжена. Двойственность исчезнет, как только будет получен новый блок, который продолжит любую из ветвей, и те узлы, что работали над конкурирующей версией, переключатся на нее.

Новые транзакции не обязательно должны достигать всех узлов. Если о них будет знать достаточно много узлов, вскоре они попадут в один из блоков. Правила рассылки блоков тоже не являются строгими в отношении потерянных сообщений. Как только узел, пропустивший один из блоков, получит уже следующий за ним, он запросит недостающую информацию, чтобы заполнить очевидный пропуск [5].

Разобравшись в механизме транзакции, переходим к понятию генерации самих монет – эмиссии биткойнов. Добыча монет, или майнинг, является еще одним способом заработать на этой криптоплатформе. Майнинг – это распределенная система, используемая для подтверждения ожидающих транзакций включением их в блочную цепь. Майнинг обеспечивает хронологический порядок транзакций в блочной цепи, нейтральность сети, а также позволяет разным компьютерам «договориться» о едином состоянии системы. Для того чтобы транзакции стали подтвержденными, они должны упаковаться в блок, который удовлетворяет строгим криптографическим требованиям и должен быть проверен сетью. Эти правила не позволяют изменять предыдущий блок, иначе все следующие блоки оказались бы невалидными. Вдобавок к этому, майнинг исключает вероятность простого последовательного добавления блоков в цепь каким-либо пользователем. Таким образом, никто не может контролировать блочную цепь или подменять ее части другими для отката своих транзакций [6]. После решения задачи майнеры вознаграждаются добытыми монетами, которые распределяются среди участников. Чем больше участников принимают участие в майнинге, тем сложнее процесс. Для компенсации возрастающей вычислительной мощности процессоров и колебания числа работающих узлов в сети сложность хэширования должна изменяться, чтобы обеспечивать равномерную скорость генерации блоков. Если они появляются слишком часто – сложность возрастает, и наоборот [5]. Таким образом, генерируются новые моне-

ты. В отличие от традиционных валют такая денежная база имеет предел, который заранее запрограммирован и не подлежит корректировке. Итоговое количество биткойнов равно 21 млн монет, которые, в свою очередь, могут делиться до 10 в 8 степени. Тут можно предположить, что после того, как все запланированные монеты будут в обороте, может наступить дефляционный момент, однако, заложенное в основу программы свойство дробности ре-

шает эти проблемы. В то же время ограниченный выпуск предостерегает от ожидаемой инфляции. Математически условно ограниченный ресурс определяется функцией скорости суммарно добываемых единиц криптовалюты от времени. Эта функция обратно пропорциональная, т. е. скорость со временем падает и стремится к нулю. Если взять интеграл этой функции по времени, то получится экспонента, приведенная на рис. 1:

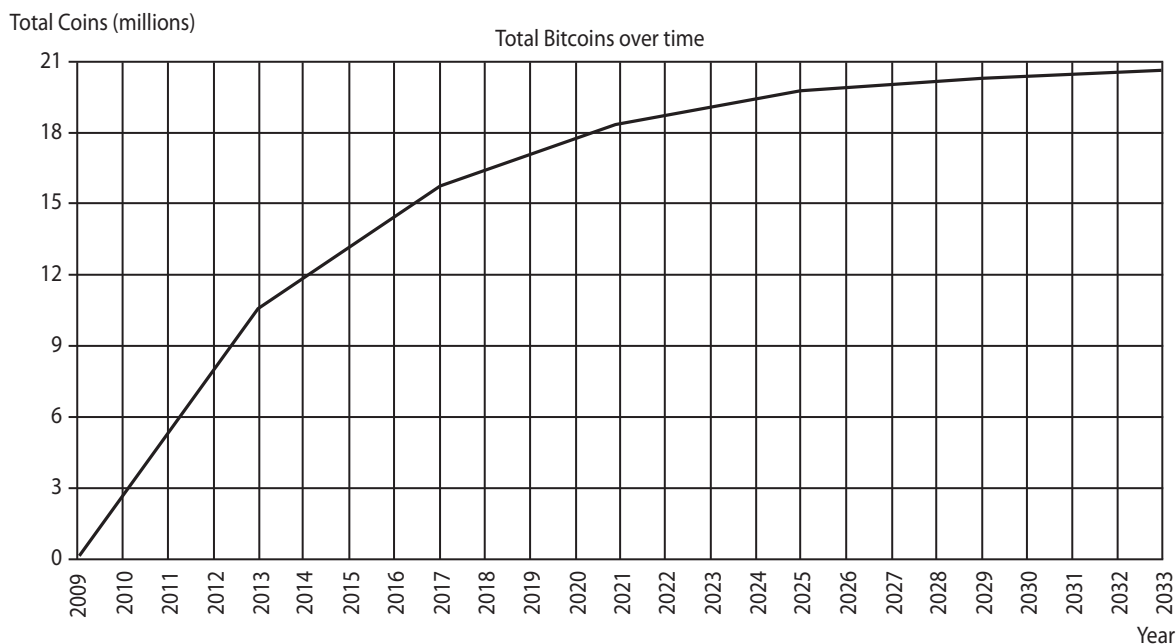


Рис. 1. Тренд и прогноз эмиссии биткойнов за 2009 – 2033 гг.

Источник: http://www.wired.com/images_blogs/threatlevel/2012/05/Bitcoin-FBI.pdf

На рис. 1 показаны итоговое количество монет и предположительное время, к которому будут добыты последние единицы криптовалюты. Также в системе присутствует момент обновления денежной базы. Программа генерации биткойнов настроена на добычу монет пачками приблизительно каждые 10 минут, количество монеток в одной пачке равно 50. Количество монет в пачке постоянно уменьшается – в два раза каждые 4 года.

Резюмируем вышесказанное. Принцип функционирования криптовалют децентрализован, а транзакции по счетам отражены на общей платформе, что позволяет отслеживать операции всем пользователям. Принцип наглядности блочной цепи защищает криптовалюту от подделки, а ограниченная эмиссия – от инфляции.

Биткойны быстро стали популярными, чем вызвали повышенный интерес государственных структур. Но интерес органов власти здесь не только в популярности. В принципах работы новой системы присутствует фактор анонимности произведенных переводов. Все операции с биткойнами отражаются на общей наглядной платформе, как мы уже говорили ранее, но могут не отражать персональной информации о получателях и отправителях, так как при регистрации система не запрашивает паспортных данных для открытия биткойн-кошелька. Это свойство стало удобным инструментом для криминогенных струк-

тур. Когда анонимность становится ключевым фактором, площадки с такими свойствами становятся убежищем для людей с недобросовестными мотивами. В документе Федерального Бюро Расследования замечается, что ради исключения центральных органов управления Bitcoin оперирует криптографией и архитектурой одноранговой сети, что совсем не похоже на принципы функционирования E-Gold и WebMoney, правовым организациям становится значительно труднее идентифицировать подозрительных пользователей. Биткойн является анонимной криптовалютой, которая позволяет покупателям и продавцам производить анонимные транзакции. Монеты биткойн принимаются во многих магазинах, продающих вполне обычные товары, к примеру, одежду или музыку, но еще в качестве оплаты биткойн используется и в подпольных организациях, ведущих сбыт запрещенных наркотических препаратов [7].

Впервые концепция генерации криптовалюты была описана в 1998 г. Вэй Дайом [8]. В 2009 г. первая практическая версия криптовалюты была запущена в мэйл-лист о криптографии под псевдонимом Сатоши Накамото. Разработчик или их группа так и не раскрыли своих имен, предоставив все лавры своей разработке – системе Bitcoin.

Основываясь на том, что деньги – это специфический товар максимальной ликвидности, который является универсальным эквивалентом стоимости других товаров

и услуг в мире либо в данном социально-экономическом контексте, система Bitcoin разработана в соответствии с идеей новой формы денег, которая использует криптографию для управления их созданием и оборотом, а не полагается на правительство [9]. Так считают организаторы площадки биткойн-торгов. С точки зрения классической экономической теории, деньги – универсальный эквивалент товаров и услуг, если проще, то это может быть все то, что люди согласились считать средством обмена товаров и услуг. С этой точки зрения, биткойн несомненно является валютой. Как и большинство современных средств обмена, кроме «действительных» денег (например, золота и других драгметаллов), – это деньги «не настоящие», но такие, ценность которых обусловлена определенными соглашениями между людьми, правительствами, государствами [10].

Неустойчивость мировой валютной системы, финансовые катаклизмы 2008 – 2009 гг. подогрели интерес к криптовалютам, где нет монопольного производителя и определенное количество монет в любой момент времени известно всем потребителям этой финансовой системы. Все становится довольно-таки предсказуемым. Начиная с 2010 г., усилиями множества разработчиков, работающих над проектом, биткойн-сообщество заметно возросло. В июне – июле 2011 г. внимание со стороны СМИ привело к тому, что скупка криптовалюты начала распространяться массово. Стал образовываться финансовый пузырь, который уменьшился в размерах ко второй половине 2011 г. Но тренд вернулся и стал устойчиво расти дальше. 27 сентяб-

ря 2012 г. с целью стандартизации, защиты и содействия биткойнов был основан фонд Bitcoin Foundation. И сегодня экономика рынка криптовалют продолжает развиваться.

Идея создания таких заменителей денег сегодня весьма актуальна. Во время кризисов и в посткризисные периоды работа над совершенствованием всегда актуализируется и активизируется. И к тому же, как говорил Пигу в своих работах о теории производства и занятости, – деньги самостоятельной роли в экономической жизни не играют [11]. Они стоят ровно столько, сколько за них отдают благ и с какой охотой с ними расстаются. Здесь криптовалюты полностью отвечают требованиям простой системы валютной ценности.

Статистика биткойнов, их курс, вплоть до сумм транзакции, – все находится на наглядной платформе, что еще раз доказывает ее открытость. Если говорить о статистике, то для получения более полной картины целесообразно разделить данные на краткосрочные и долгосрочные, так как курс валюты в целом и его экономические показатели в краткие сроки не показывают стабильности, однако в долгосрочной перспективе наблюдается устойчивый тренд роста. Рыночная капитализация биткойнов на момент написания статьи составляет 10,164 млн дол. США, средняя сумма транзакции – 10,74 биткойнов (8,956 дол. США) и самый наблюдаемый аналитиками параметр – курс криптовалюты – 830.50 дол. США (на 2014-01-10 23:40:43) [12] На рис. 2 показан тренд курса биткойнов относительно доллара США за истекший год.

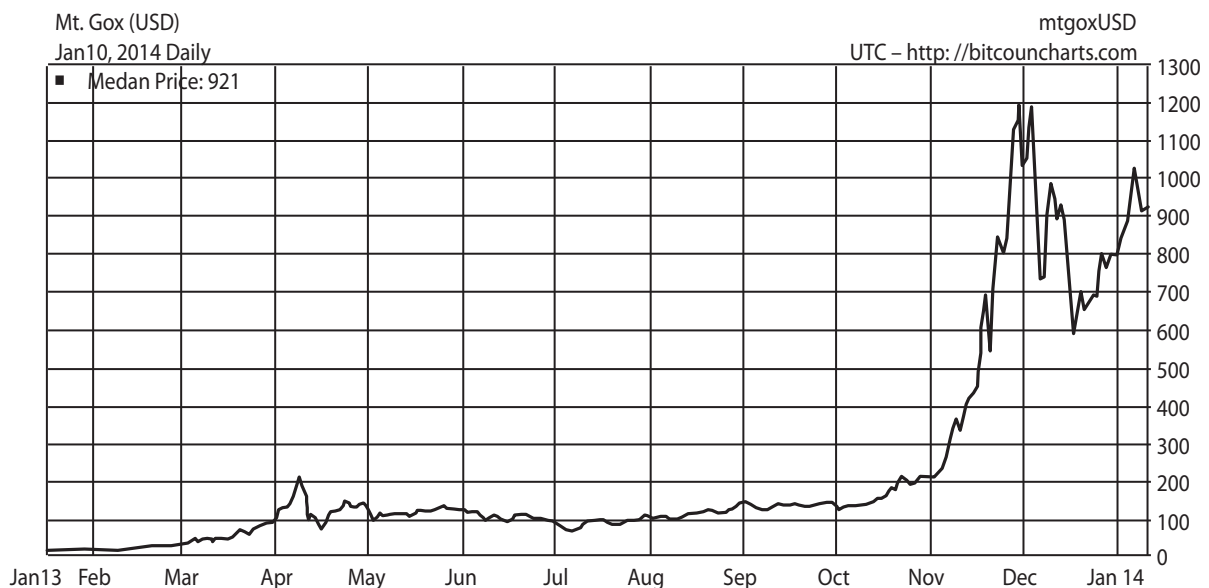


Рис. 2. Курс биткойнов за 2013 – 2014 гг.

Источник: <http://bitcoincharts.com/charts/mtgoxUSD>

Последствия

Многие опасаются этой системы. Это чувство имеет свое обоснование. Сообщество биткойн-клиентов растет, и если эта система окажется неустойчивой, существует риск массовых волнений, и в такой ситуации они не ограничатся одной страной, регионом или материком. Если же новая валютная система окажется устойчивой и отвечаю-

щей всем запросам потребителей, тогда можно будет говорить о закате монопольной эпохи доллара и ему подобных «моновалют» или, что более вероятно, о появлении «второй», параллельной финансовой системы, что сделает мировые финансы более устойчивыми и гибкими. Так как принцип диверсификации есть проверенным положительным мировым опытом, дуополярность мировой валютной

системы, возможно, обезопасит его от привязанности к одной системе, власти одной только валюты, что мы наблюдаем сегодня.

Пока аналитики наблюдают и дают свои скептические оценки, рынок биткойнов набирает обороты. Но насколько это надежно и где окажутся держатели таких крипто-кошельков в ближайшие десятилетия сказать сложно. Все-таки деньги – это ценность вещей и труда, которым они добыты. Их генерация – весьма сложный процесс, который не только опасен при недальновидном использовании, но и чреват глобальными последствиями. Этим сомнительным будущим биткойнов озадачены сегодня многие аналитики и финансовые институты мира. Кто-то сулит подобным проектам небывалый успех, кто-то видит здесь специально подогретый интерес. Можно прогнозировать успех, можно говорить о провале, но остаться нейтральной стороной сложно. Говорим мы плохо или хорошо, но криптовалюты продолжают развиваться.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сайт экономического журнала «Эксперт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://expert.ru/2013/12/2/vostochnaya-afrika-vstala-na-evropejskij-put/?n=66992/>
2. Финансовый портал «Минфин» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://minfin.com.ua/2010/10/09/sukre/>
3. Экспертный сайт Высшей школы экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.opec.ru/1157071.html/>
4. Интернет-энциклопедия Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
5. Nakamoto Satoshi. A Peer-to-Peer Electronic Cash System [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.bitcoin.org/3page
6. Сайт криптовалюты биткоин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bitcoin.org/ru/как-это-работает>
7. Сообщение Федерального Бюро Расследований США. Виртуальная валюта Биткойн: уникальные особенности представляют отдельные затруднения сдерживания незаконной деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.wired.com/images_blogs/threatlevel/2012/05/Bitcoin-FBI.pdf
8. Публикация Вэй Дэй [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.weidai.com/bmoney.txt>
9. Сайт криптовалюты биткоин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bitcoin.org/ru/описание/>
10. Финансовый сайт «Личные финансы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pfin.com.ua/istoriya-deneg-2000/>
11. Антология экономической классики : [в 2 т.] / Сост. И. А. Столяров. – М. : Эконов, 1993. – 474 с.
12. Статистический сайт криптовалют [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bitinfocharts.com/ru/bitcoin/>

REFERENCES

- Ekspertnyy sayt Vysshey shkoly ekonomiki. <http://www.opec.ru/1157071.html/>
- Finansovyy portal «Minfin». <http://minfin.com.ua/2010/10/09/sukre/>
- Finansovyy sayt «Lichnye finansy». <http://pfin.com.ua/istoriya-deneg-2000/>
- Internet-entsiklopediia Vikipediia. <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
- Nakamoto, S. "A Peer-to-Peer Electronic Cash System". www.bitcoin.org/3page
- "Publikatsiia Vey Day" [Publication Wei Dai]. <http://www.weidai.com/bmoney.txt>
- "Soobshchenie Federalnogo Biuro Rassledovaniy SSHA. Virtualnaia valiuta Bitkoyn: unikalnye osobennosti predstavliaiut otdelnye zatrudneniia sderzhivaniia nezakonnoy deiatelnosti" [Message the U. S. Federal Bureau of Investigation. Virtual currency Bitcoin: unique features represent individual difficulties deter illegal activities]. http://www.wired.com/images_blogs/threatlevel/2012/05/Bitcoin-FBI.pdf
- Sayt kriptovaliuty bitkoin. <http://bitcoin.org/ru/как-это-работает>
- Sayt kriptovaliuty bitkoin. <http://bitcoin.org/ru/описание/>
- Sayt ekonomicheskogo zhurnala «Ekspert». <http://expert.ru/2013/12/2/vostochnaya-afrika-vstala-na-evropejskij-put/?n=66992/>
- Stoliarov, I. A. Antologiiia ekonomicheskoy klassiki [Anthology of economic classics]. Moscow: EkonoV, 1993.
- Statisticheskii sayt kriptovaliut. <http://bitinfocharts.com/ru/bitcoin>

ОЦІНКА ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ЯК СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

© 2014 ЛУЧИК С. Д., ЛУЧИК М. В.

УДК 65.050.12

Лучик С. Д., Лучик М. В. Оцінка продовольчої безпеки як складової економічної безпеки країни

Мета статті полягає у дослідженні продовольчої безпеки як складової економічної безпеки країни. З урахуванням норм чинного законодавства і матеріалів статистики сільського господарства було здійснено розрахунок основних індикаторів продовольчої безпеки та проведено їх аналіз. У результаті дослідження було виокремлено напрями розвитку основних галузей сільського господарства. Обґрунтовано, що інноваційний сценарій розвитку аграрної галузі сприятиме підвищенню рівня самозабезпечення населення країни за основними видами продукції і в підсумку дозволить забезпечити продовольчу безпеку країни. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є прогнозування перспективних станів агропродовольчого ринку в умовах реалізації того чи іншого сценарію розвитку ситуації. Одержані прогнозні значення дозволять запропонувати комплекс стратегічних заходів для забезпечення економічної безпеки аграрної галузі економіки країни.

Ключові слова: економічна безпека, продовольча безпека, аграрна галузь, інноваційний розвиток

Табл.: 1. **Бібл.:** 11.

Лучик Світлана Дмитрівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра соціальної економіки і інформаційних технологій, Подільський державний аграрно-технічний університет (вул. Шевченка, 13, Хмельницька обл., м. Кам'янець-Подільський, 32300, Україна)

Email: luchiksvetlana65@mail.ru

Лучик Маргарита Василівна – аспірант, Подільський державний аграрно-технічний університет (вул. Шевченка, 13, Хмельницька обл., м. Кам'янець-Подільський, 32300, Україна)

Email: luchik-margarita@ukr.net

УДК 65.050.12

UDC 65.050.12

Лучик С. Д., Лучик М. В. Оценка продовольственной безопасности как составляющей экономической безопасности страны**Luchyk S. D., Luchyk M. V. Food Security Assessment as Part of the Economic Security of the Country**

Цель статьи заключается в исследовании продовольственной безопасности как составляющей экономической безопасности страны. С учетом норм действующего законодательства Украины и материалов статистики сельского хозяйства были рассчитаны основные индикаторы продовольственной безопасности и проведен их анализ. В результате исследования определены направления развития основных отраслей сельского хозяйства. Обосновано, что инновационный сценарий развития аграрной отрасли будет способствовать повышению уровня самообеспечения населения страны основными видами продукции, что в итоге позволит обеспечить продовольственную безопасность страны. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является прогнозирование перспективных состояний агропродовольственного рынка в условиях реализации того или иного сценария развития ситуации. Полученные прогнозные значения позволяют предложить комплекс стратегических мер для обеспечения экономической безопасности аграрной отрасли экономики страны.

Ключевые слова: экономическая безопасность, продовольственная безопасность, аграрная отрасль, инновационное развитие

Табл.: 1. **Библ.:** 11.

Лучик Светлана Дмитриевна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра социальной экономики и информационных технологий, Подольский государственный аграрно-технический университет (ул. Шевченко, 13, Хмельницкая обл., г. Каменец-Подольский, 32300, Украина)

Email: luchiksvetlana65@mail.ru

Лучик Маргарита Васильевна – аспирант, Подольский государственный аграрно-технический университет (ул. Шевченко, 13, Хмельницкая обл., г. Каменец-Подольский, 32300, Украина)

Email: luchik-margarita@ukr.net

The purpose of the article is to study food security as part of the economic security of the country. Given the current legislation of Ukraine and materials of agriculture statistics, the key indicators of food security were calculated and analyzed. The study identified the main directions of development of branches of agriculture. It was proven that the innovative scenario of agricultural sector development will increase the level of self-sufficiency of the country's population with main products, which ultimately will ensure food security of the state. The prospect of further research in this direction is to predict future state of agricultural market conditions during the implementation of a scenario situation. Predicted values obtained will allow to suggest a set of strategic measures to ensure the economic security of the agricultural sector of the economy.

Key words: economic security, food security, agricultural industry, innovative development

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

Luchyk Svitlana D. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Social Economics and Information Technology, Podillya State Agrarian and Engineering University (vul. Shevchenka, 13, Khmelnytska obl., m. Kam'yanets-Podilskyi, 32300, Ukraine)

Email: luchiksvetlana65@mail.ru

Luchyk Marharyta V. – Postgraduate Student, Podillya State Agrarian and Engineering University (vul. Shevchenka, 13, Khmelnytska obl., m. Kam'yanets-Podilskyi, 32300, Ukraine)

Email: luchik-margarita@ukr.net

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Сьогодні одним із видів загроз економічній безпеці держави є деградація найбільш передових галузей національної економіки, що супроводжується обвальним проривом на українські внутрішні ринки імпортованої продукції. Аграрний сектор в силу своєї специфіки не може в умовах ринку на рівних брати участь у міжгалузевій конкуренції.

Економічна безпека аграрної галузі як системи економічних інтересів, стверджує Кулагіна Н. О., полягає в пошуку механізмів компромісу між забезпеченням національних інтересів країни, продовольчою безпекою та ризиками, в результаті яких забезпечується стійке функціонування АПК [1, с. 15]. Забезпечити продовольчу безпеку країни може лише ефективно функціонуюче сільське господарство, яке має потужну матеріально-технічну базу, використовує ресурсозберігаючі технології і виробляє конкурентоспроможну продукцію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що питання оцінювання економічної безпеки країни і, зокрема, продовольчої безпеки постійно перебувають у центрі уваги науковців. Питанням економічної безпеки аграрної галузі та агропромислового комплексу в цілому присвячено праці таких вітчизняних учених, як О. Гривківська, В. Жмуденко, О. Кириченко, М. Малік, В. Ткаченко та інші.

Проблему забезпечення продовольчої безпеки країни досліджували В. Андрійчук, Ю. Білик, О. Гойчук, В. Журавков, П. Саблук, В. Ткаченко, В. Трегобчук, В. Юрчишин та інші. В сучасних умовах реформування вітчизняної економіки та забезпечення її стабільного розвитку системне дослідження продовольчої безпеки країни набуває пріоритетного значення.

Не вирішена раніше частина загальної проблеми полягає у тому, що недостатньо уваги приділяється методичним і практичним розробкам забезпечення економіч-

ної безпеки аграрної галузі, а саме: продовольча безпека країни не може бути забезпеченою, якщо сільськогосподарські виробники та переробні підприємства не виробили єдиний ефективний механізм організаційно-економічних взаємозв'язків, а рівень державної підтримки не приводить до підвищення самозабезпечення в основних видах продуктів харчування.

Формулювання цілей статті. Метою статті є оцінка продовольчої безпеки як складової економічної безпеки країни.

Виклад основного матеріалу. Продовольча безпека є органічною складовою економічної безпеки, яка в узагальненій формі визначається спроможністю чи неспроможністю країни самостійно протистояти загрозам національним економічним інтересам [2]. Оскільки продовольча безпека є однією з головних складових економічної безпеки, то їхній взаємно-двоїтий зв'язок цілком очевидний.

Згідно з наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 р. № 1277 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» визначено, що продовольча безпека – це стан виробництва продуктів харчування в країні, що здатний повною мірою забезпечити потреби кожного члена суспільства в продовольстві належної якості за умови його збалансованості та доступності для кожного члена суспільства [3].

В цьому ж документі визначено, що критичне значення індикатора продовольчої безпеки характеризується як критичний рівень економічної безпеки, за якого рівень економічної безпеки дорівнює 0,2 або 20 % оптимального значення, а оптимальне – це значення індикатора, яке характеризується як оптимальний рівень економічної безпеки, за якого рівень економічної безпеки дорівнює 1, тобто дорівнює оптимальному значенню [3].

Розрахунок індикаторів продовольчої безпеки України за 2008 – 2012 рр. наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Розрахунок індикаторів продовольчої безпеки України за 2008 – 2012 рр.*

Найменування індикатора	Критичне значення	Оптимальне значення	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
1	2	3	4	5	5	7	8
Добова калорійність харчування людини, ккал	2250	3100	2988	2946	2933	2951	2954
Співвідношення обсягів виробництва та споживання м'яса та м'ясних продуктів на одну особу, %	80	105	81,2	83,7	86,1	91,4	89,1
Співвідношення обсягів виробництва та споживання молока та молочних продуктів на одну особу, %	80	105	118,6	118,6	118,5	118,1	116,1
Співвідношення обсягів виробництва та споживання яєць на одну особу, %	80	105	124,0	126,9	127,8	131,6	136,5
Співвідношення обсягів виробництва та споживання олії на одну особу, %	80	105	103,6	165,9	181,7	185,3	237,2

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	5	7	8
Співвідношення обсягів виробництва та споживання цукру на одну особу, %	80	105	82,8	73,0	105,8	146,7	125,0
Співвідношення обсягів виробництва та споживання картоплі на одну особу, %	80	105	319,6	377,5	315,5	380,1	363,7
Співвідношення обсягів виробництва та споживання овочів та продовольчих баштанних культур на одну особу, %	80	105	141,6	142,0	134,4	141,7	145,1
Виробництво зерна на одну особу на рік, тонн	0,6	1	1,1	1,0	0,9	1,2	1,0
Рівень запасів зернових культур на кінець періоду, відсотків до споживання	5	50	2,0	1,8	1,4	1,9	1,6

*Розраховано авторами за даними Державної служби статистики України [4, 5].

Як свідчать дані табл. 1, добова калорійність харчування українців за роки дослідження знаходилась на задовільному рівні – в межах 2933 – 2988 ккал. Проте оптимального рівня калорійності харчування ще не досягнуто, оскільки в 1990 р. в Україні споживалося за добу продовольства калорійністю 3445 ккал на душу населення. На сучасному етапі розвитку суспільства середньодобове споживання продовольства в країнах Євросоюзу становить 3390 ккал, США – 3650, Латинської Америки – 2790, Азії – 2650, Росії – 2700 ккал.

Виключне значення для харчування та здоров'я населення має споживання окремих груп продуктів. М'ясо та м'ясні продукти належать до найважливіших продуктів харчування. За методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України показник співвідношення обсягів виробництва та споживання м'яса та м'ясних продуктів на одну особу не повинен падати нижче визначеного критичного рівня 80 %. Результати дослідження свідчать, що в 2008 – 2012 рр. у країні показник коливався від 81,2 % (2008 р.) до 91,4 % (2011 р.). Оптимального значення показника співвідношення виробництва і споживання м'яса та м'ясних продуктів – 105 % не досягнуто, у 2012 р. знову спостерігалось зниження даного показника на 2,3 в. п.

Аналіз динаміки вирощування худоби та птиці в Україні за 2008 – 2012 рр. засвідчив, що найбільші темпи росту вирощування худоби і птиці спостерігалися в 2009 р. (106,5 %). Повільніше зростало виробництво худоби і птиці у 2012 і 2010 рр., а, саме: на 105,8 і 105,4 % відповідно. Проведена оцінка структури вирощування худоби і птиці виявила постійний спад виробництва м'яса великої рогатої худоби. Якщо в 2008 р. у структурі вирощування худоби та птиці виробництво м'яса великої рогатої худоби становило 27,0 %, свинини – 29,5 %, птиці – 40,3 %, то в 2012 р. – 21,3 %, 31,0 % та 44,9 % відповідно. Ринок яловичини в Україні є досить перспективним, однак його активному розвитку перешкоджає ціна продукції – споживачі частіше купують більш дешеве м'ясо птиці. Українці споживають на душу на-

селення 25 кг м'яса птиці щорічно – це рівень розвинутих країн Європи [6].

Позитивна динаміка вирощування птиці в країні сприяла перевищенню оптимального значення (105 %) показника співвідношення обсягів виробництва та споживання яєць на одну особу за весь досліджуваний період. Якщо його значення у 2008 р. складало 124,0 %, то вже у 2012 р. досягнуто значення 136,5 %. Отже, держава може забезпечити цією продукцією не тільки своє населення, але й збувати частину продукції на експорт.

Проте, не можна не зазначити, що при відгодівлі птиці активно використовують корми з антибіотиками (для попередження розвитку інфекційних хвороб, оскільки птахів утримують великими групами в тісних приміщеннях). Масове використання антибіотиків у відгодівлі птиці має небажані наслідки. У приміщеннях починають розмножуватися нові мікроорганізми, стійкі до антибіотиків. Антибіотики, які також використовуються у медицині для людей, більше не можуть протидіяти цим мікробам, і ліки стають неефективними.

Отже, на державному рівні потрібно приймати рішення про здійснення належного жорсткого контролю за якістю м'яса птиці для забезпечення захисту прав вітчизняних споживачів і здоров'я населення, яке є головною цінністю суспільства. Також повинно активно стимулюватися створення нових, високопродуктивних свинокомплексів і комплексів з вирощування великої рогатої худоби. Розвиток ринку м'ясного і молочного скотарства допоможе часткового вирішити проблему сільського безробіття.

Рівень продовольчої безпеки країни безпосередньо залежить від споживання населенням молока і молочних продуктів. Молоко і молокопродукти необхідні для підтримання життєдіяльності людини, вони є важливим джерелом білку, вітамінів і мінералів, зокрема кальцію, що є обов'язковим для здоров'я населення. В середньому, одна людина протягом року повинна вжити близько 390 кг молочних виробів: знежиреного молока – 12 кг 300 г; сиру – 8 кг 800 г; морозива – 8 кг; сметани – 6 кг 500 г; вершкового

масла – 6 кг 100 г ; сиру – 6 кг 100 г; молочних консервів – 3 кг [7].

Протягом досліджуваного періоду значення індикатора співвідношення обсягів виробництва та споживання молока та молочних продуктів на одну особу в країні значно перевищувало навіть його оптимальне значення (105 %) і становило понад 118 %, і тільки в 2012 р. – 116,1 %.

В Україні більше 70 % молока виробляється в господарствах населення. Однак за період дослідження частка виробленого молока у сільськогосподарських підприємствах збільшилась на 7,1 в. п. і в 2012 р. становила 28,7 % від загального обсягу виробництва. Підвищення продуктивності корів в усіх категоріях господарств стало одним із найвагоміших позитивних явищ за останні роки. Лише за 2010 – 2012 рр. середньорічний надій молока на корову в господарствах України зріс на 6,8 %, зокрема у сільськогосподарських підприємствах – на 17,6 %, а у господарствах населення – на 4,0 %.

Проте, не можна не зазначити, що на 1423 вітчизняних сільськогосподарських підприємствах (44,3 % від загальної наявної кількості) діє стадо корів характеризувалося вкрай низькою продуктивністю – до 3000 кг молока за рік. Це пряий наслідок неповноцінної годівлі і хвороб тварин, недоліків в організації виробництва та ведення селекційно-плеємної справи [8].

Забезпеченість населення України олією протягом всього періоду дослідження була оптимальною, виняток становив 2008 р. з показником співвідношення обсягів виробництва та споживання олії на одну особу 103,6 %. Таке підвищене споживання населенням рослинної олії є позитивним навіть із гігієнічних позицій, оскільки в рослинних жирах міститься значно більше ненасичених жирних кислот, аніж у тваринних.

У структурі рослинних олій в Україні соняшникова займає біля 90 % обсягу виробництва. Україна імпортувала пальмову та кокосову олію, а експортувала соняшникову та соєву. За 2008 – 2012 рр. спостерігалось зменшення імпорту і, навпаки, збільшення експорту олії. Якщо відношення експорту олії до імпорту у 2008 р. становило 3,3, то вже у 2012 р. цей показник становив 16,2. Все це є свідченням позитивних змін у вирощуванні культур, з яких виробляють рослинні олії.

Однак, як запевняють фахівці, Україна не зможе повністю відмовитись від пальмової олії, і навіть соняшникова олія не в змозі замінити цього виду рослинного жиру, який з 90-х років активно використовується у вітчизняній харчовій промисловості, а також слугує для виробництва гігієнічних, косметичних і господарських товарів. Україна щорічно експортує 160 тис. т пальмової олії. Отже, виходить, що кожен українець на рік вживає майже 3,5 кг пальмової олії у різних продуктах.

Проте, пальмова олія суттєво здешевлює продукцію, однак тільки для виробника, а не для кінцевого споживача. Вважаємо, що оскільки основними споживачами кондитерської і молочної продукції є діти і вплив пальмової олії на дитячий організм буде відомим тільки через деякий час, то держава повинна забезпечувати безпечність та якість харчових продуктів, у тому числі шляхом установлення обов'язкових параметрів безпечності для харчових продуктів. Захист життя та здоров'я людини є пріоритетним завданням органів влади.

Індикатор співвідношення обсягів виробництва та споживання цукру на одну особу в Україні протягом 2008 – 2012 рр. зазнав значних коливань: від 73 % 2009 р. до 146,7 % у 2011 р. У 2012 р. цей показник складав 125 %, що значно перевищувало його оптимальне значення (105 %).

В Україні цукор виробляється переважно з буряково-го цукру-сирцю. Експорт цукру з країни весь період дослідження переважав імпорт. Однак, цукор, який виробляється в Україні, характеризується невисокою якістю та має більшу собівартість порівняно з цукром тростинним і буряковим, які вироблено за кордоном.

Однією з основних причин низької якості вітчизняного цукру є низька технологічна якість цукрових буряків – зазначається низький вміст цукру, низька доброякісність клітинного соку, СР, калію, підвищений вміст загального та α -амінного азоту, вуглекислої золи, натрію. При існуючому оснащенні цукрових заводів (фізичний знос основного обладнання цукрових заводів складає більше 80 %, деяке обладнання для фільтрації, випарної станції, продуктового відділення морально застаріло і необхідна його заміна. Рівень автоматизації виробничих дільниць біля 70 % [9]) навіть із сировини хорошої технологічної якості отримати конкурентоспроможну продукцію важко.

Для формування стратегії розвитку галузі буряківництва в Україні необхідно враховувати тісну залежність доходності цукрового буряківництва від врожайності, загальної суми витрат на гектар посіву. Якщо порівнювати з країнами Євросоюзу, то врожайність цукрових буряків в Україні нижча від показників в Іспанії, Франції у 2,1 – 2,2 рази, у Великобританії, Чехії, Нідерландах – у 1,7 – 1,9 рази, у Данії – у 1,5 рази, у Польщі – у 1,3 рази. В середньому по країнах Євросоюзу врожайність цукрових буряків у 2012 р. склала 660,0 ц / га. Порівняно з Республікою Білорусь урожайність цукрових буряків в Україні в середньому нижча на 30,5 %.

Отже, Україна не використовує повністю весь потенціал цукрової галузі. Використання сучасних технологій вирощування цукрових буряків сприятиме значному підвищенню їхньої врожайності, а це надасть можливість наростити валовий випуск цукру. Для того, щоб цукрові заводи України виробляли цукор високої якості та безпечний для вживання, а також мали змогу продавати його за межі України, необхідно впроваджувати міжнародні системи управління безпекою та якістю харчових продуктів.

Значення індикатора співвідношення обсягів виробництва та споживання картоплі на одну особу в Україні у 2008 – 2012 рр. перевищувало оптимальне значення (105 %) практично втричі. За дослідженнями фахівців, рівень споживання картоплі на одну людину становить 138 кг у рік, а в деяких регіонах є значно вищим, приміром, на Волині – 168 кг, на Рівненщині – 185 кг [10].

У структурі витрат картоплі споживання населенням у 2012 р. становило 27,0 %, використання на корм – 31,5 %, насіннева картопля складала 24,8 %, втрати та переробка на нехарчові цілі – 16,7 %. Слід зазначити, що виробництво картоплі в країні за 2011 – 2012 рр. збільшилось на 19 – 20 % порівняно з 2008 р., при цьому виріс і імпорт продукції.

У 2011 р. імпорт картоплі зріс у 4,1 рази порівняно з 2008 р. У 2012 р. обсяг імпортованої картоплі знизився до 23 тис. т, проте порівняно з 2008 р. це у 2,3 рази більше. Екс-

порт картоплі незначний і коливався від 3 тис. т (2008 р.) до 13 тис. т (2011 р.). Головною проблемою експорту є неконкурентоспроможність картоплі, її низькі сортові якості, відсутність ефективної маркетингової діяльності, потрібної для просування продукції на зовнішній ринок.

Відтак, картопля є продуктом повсякденного харчування людини. Крім картоплі, більше за норму українці вживали тільки олії та хлібопродуктів. Продукція переробки картоплі користується досить високим попитом. Тому впровадження нових сучасних технологій переробки, розширення асортименту продукції стимулюватиме зростання попиту на сиру картоплю і сприятиме переведенню її виробництва на промислову основу.

Індикатор співвідношення обсягів виробництва та споживання овочів і продовольчих баштанних культур на одну особу становив у 2008 – 2012 рр. у середньому 141,0 %, що свідчить про досить хороший стан у виробництві цих культур в Україні. У 2011 р. частка виробництва овочів і баштанних культур у світовому виробництві складала 1,0 %. Обсяг виробництва овочів і фруктів в Україні у 2012 р. становив 10 млн т, з яких 8,5 млн т становить внутрішнє споживання, а інший обсяг може бути експортованим.

За всі роки дослідження, крім 2008 р., експорт овочів і баштанних культур переважав за імпорт. Крім цього, постійно, за винятком 2010 р., підвищувалось і виробництво цих культур в Україні. За даними експертів, Україна є одним із головних постачальників овочів і фруктів до Росії. Так, за останні п'ять років обсяги експорту овочевої продукції до Росії з України збільшилися у 17 разів. Основною статтею експорту до Росії з України є тепличні овочі.

Україна експортує зазвичай овочі так званої «борщової» групи – цибулю, моркву, капусту. Експорт овочів з України активізувався наприкінці 2012 р. Тільки обсяг експорту української цибулі у 2012 р. зріс до 20 млн дол. проти 0,5 млн дол. у 2010 р.

Обсяг імпорту плодів і овочів в Україну за роки дослідження зменшився загалом на 40,2 %. Проте, протягом останніх років поступово збільшуються обсяги імпорту бананів і цитрусових в Україну. У 2012 р. було імпортовано 625,4 тис. т, що всього на 2,7 тис. т більше, ніж у 2008 р., хоча у вартісному значенні обсяги зросли на 322,1 дол. США. Основним постачальником плодів і горіхів, а також яблук і груш в Україну є Польща – відповідно 70 % та 87 % загального імпорту. Абрикоси, вишні та черешні надходять переважно з Іспанії (39 %), Греції (35 %) та Туреччини (13 %) [11].

Отже, Україна цілком задовольняє потребу населення в плодоовочевій продукції та має значний потенціал для розвитку потужного, ефективного ринку овочів і плодів, який не лише буде забезпечувати високоякісною продукцією українців, але й експортуватись. Головним резервом насичення внутрішнього ринку продуктами садівництва та розширення їх експорту є поліпшення використання наявних виробничих ресурсів садівничих підприємств і біокліматичного потенціалу України за рахунок упровадження інтенсивних ресурсозберігаючих технологій, поглиблення спеціалізації виробництва плодів і ягід, удосконалення розміщення плодових і ягідних культур, поліпшення породно-сортового складу насаджень, розширення переробки та зберігання продукції в місцях її виробництва.

Стосовно індикатора виробництва зерна на одну особу, критичне і оптимальне значення яких становить 0,6 т і 1 т відповідно, то й тут картина є оптимістичною. За винятком 2010 р. (0,9 т на особу) за весь період цей показник перевищував або дорівнював оптимальному значенню цього індикатора.

Висновки. Слід констатувати, що аграрна галузь України не повною мірою забезпечує продовольчу і економічну безпеку. Потенціал галузі реалізований досить слабо. Зберігається висока імпортна залежність країни по окремим видам сільськогосподарської продукції, особливо по галузі тваринництва, що веде до загрози порушення економічної безпеки держави в цілому.

Забезпечити продовольчу безпеку країни може тільки ефективно функціонуючий аграрний сектор економіки країни, що використовує ресурсозберігаючі технології, інновації у виробничих процесах, має потужну матеріально-технічну базу та продукує конкурентоспроможну продукцію. Тому необхідно чітко визначити пріоритетні напрями розвитку галузі сільського господарства і забезпечити джерела його інвестування. Чітко налагоджений механізм функціонування виробничо-економічних відносин в аграрній галузі сприятиме підвищенню рівня самозабезпечення за видами продукції і в підсумку дозволить забезпечити продовольчу безпеку країни, розбудувати інфраструктуру сільських територій і зберегти трудовий потенціал села.

ЛІТЕРАТУРА

- Кулагина Н. А. Теория и методология экономической безопасности агропромышленного комплекса: автореф. дис. ... докт. экон. наук : 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономическая безопасность)» / Кулагина Н. А. – М., 2012. – 45с.
- Журавков В. В. Продовольча безпека в надзвичайних ситуаціях: історичний досвід та концептуальні підходи до її забезпечення в Україні / В. В. Журавков. – К. : Видавництво УАЗТ, 2002. – 95 с.
- Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm
- Сільське господарство України за 2008 рік : [стат. зб.] / Держкомстат України. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2008. – 361 с.
- Сільське господарство України за 2012 рік : [стат. зб.] / Держкомстат України. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 392 с.
- Петренко І. Фабрика експортної курятини / І. Петренко // Агробізнес сьогодні. – 2013. – Грудень (№ 24). – С. 14 – 17.
- Вольська О. М. Сучасний стан та перспективи розвитку ринку молока та молокопродуктів в Україні / О. М. Вольська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2013-kachestvo-economicnogo-rozvitku/5_volska.htm
- Керсанюк Ю. Кон'юнктура змін на ринку молока : прогноз / Ю. Керсанюк // Агробізнес сьогодні. – 2013. – № 17 (64) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agrobusiness.com.ua/2010-06-11-12-52-32/1797-2013-09-27-12-06-02.html>
- Галацан Л. А. Нормативно-технічна документація в цукровій галузі, якість цукру, виробленого цукровими заводами

України / Л. А. Галацан // Бурякова галузь в умовах національного та світового ринку : Матеріали науково-технічної конференції цукровиків України (м. Київ, 22 – 23 березня 2011 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sugarconf.com/custom/files/ua_2011_03/8.pdf

10. Юзепчук О. Поживна цінність білка картоплі прирівнюється до курячого м'яса / О. Юзепчук // Відомості.UA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vidomosti-ua.com/news/47376>

11. Україна: АгроЗЕД-підсумки-2013 // Українська аграрна конфедерація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroconf.org/content/ukrayina-agrozed-pidsumki-2013>

REFERENCES

Halatsan, L. A. "Normatyvno-tekhnichna dokumentatsiia v tsukrovii haluzi, yakist tsukru, vyroblenoho tsukrovymy zavodamy Ukrainy" [Normative and technical documents in the sugar industry, the quality of sugar produced by sugar factories Ukraine]. http://www.sugarconf.com/custom/files/ua_2011_03/8.pdf

Kersaniuk, Yu. "Kon'iunktura zmin na rynku moloka : prohnosz" [Conditions change in the milk market: the forecast]. <http://www.agro-business.com.ua/2010-06-11-12-52-32/1797-2013-09-27-12-06-02.html>

Kulagina, N. A. "Teoriia i metodologii ekonomicheskoy bezopasnosti agropromyshlennogo kompleksa" [Theory and Methodology of economic security agribusiness]. avtoref. dis. ... dokt. ekon. nauk : 08.00.05, 2012.

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

Petrenko, I. "Fabryka eksportnoi kuriatyny" [Factory poultry exports]. *Ahrobiznes syohodni*, no. 24 (2013): 14-17.

Silske hospodarstvo Ukrainy za 2012 rik [Farming Ukraine 2012]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.

Silske hospodarstvo Ukrainy za 2008 rik [Farming Ukraine 2008]. Kyiv: IVTs Derzhkomstatu Ukrainy, 2008.

"Ukraina: AhroZED-pidsumky-2013" [Ukraine: AhroZED-results-2013]. <http://agroconf.org/content/ukrayina-agrozed-pidsumki-2013>

Volska, O. M. "Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku rynku moloka ta molokoproduktiv v Ukraini" [Current status and prospects of the market in milk and milk products in Ukraine]. http://www.confcontact.com/2013-kachestvo-economichnogo-rozvitku/5_volska.htm

Yuzepchuk, O. "Pozhyvna tsinnist bilka kartopli pryivniuietsia do kuriachoho m'iasa" [Nutritive value of potato protein equivalent to chicken meat]. *Vidomosti. UA*. <http://vidomosti-ua.com/news/47376>

Zhuravkov, V. V. *Prodovolcha bezpeka v nadzvychainykh situatsiakh: istorychni dosvid ta kontseptualni pidkhody do ii zabezpechennia v Ukraini* [Food security in emergencies: historical experience and conceptual approaches to its support in Ukraine]. Kyiv: UAZT, 2002.

ПРИНЦИПИ АДАПТУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ДО ВИМОГ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА

© 2014 МОРОЗ О. В., ВОЛОВОДУК С. С.

УДК 330.334:339.172:303.72

Мороз О. В., Воловудюк С. С. Принципи адаптування економіки України до вимог постіндустріального суспільства

У статті розглянуто еволюційні особливості трансринкових реформувань XVIII – XXI ст. Зазначено закономірність і логічність формаційних процесів переходу індустріальної епохи до постіндустріального періоду. Акцентовано увагу на прогресуючій дематеріалізації економіки та чисельних системних перетвореннях, які передбачають домінування морально-етичних пріоритетів. Указано на проблеми, пов'язані з неузгодженістю інформаційної функції конкурентного ринку в період трансформаційних перетворень. Після проведення аналізу напрацювань у даному напрямі наголошено на доцільності змін у конкурентних ринкових механізмах у зв'язку з роздвоєністю сучасних глобально-економічних процесів через поєднання в їхній структурі як індустріальних, так і постіндустріальних відносин. Відзначено потребу застосування основ комунікативного раціоналізму, який базується на принципах конвергенції та солідарності, на домінантності неформальних морально-етичних оціночних позицій, на потенціалі накопичених індивідуумом знань і відповідних оцінках інформаційних потоків. Рекомендовано на рівні підприємства для забезпечення відповідної конкурентоспроможності в інформаційно-мережевому глобалізованому суспільстві постіндустріального періоду залучати інформативні технології не лише як дієвий інструмент реклами та сфери збуту, але й у процесі його становлення та розвитку, що дозволить подолати віддаленість між виробником і споживачем і мінімізувати негативний вплив невизначеності сьогодення.

Ключові слова: постіндустріалізм, конкуренція, конкурентні механізми, комунікативний раціоналізм, конкурентоспроможність

Рис.: 1. **Бібл.:** 11.

Мороз Олег Васильович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра міжнародної економіки, Вінницький національний аграрний університет (вул. Сонячна, 3, Вінниця, 21008, Україна)

Email: ovtozoz@mail.ru

Воловудюк Світлана Станіславівна – здобувач, кафедра менеджменту та моделювання в економіці, Вінницький національний технічний університет (Хмельницьке шосе, 95, Вінниця, 21021, Україна)

Email: volovoduksveta@gmail.com

УДК 330.342.3

UDC 330.342.3

Мороз О. В., Воловудюк С. С. Принципы адаптации экономики Украины к требованиям постиндустриального общества

В статье рассмотрены эволюционные особенности трансрыночных преобразований XVIII – XXI вв. Отмечены закономерность и логичность формационных процессов перехода индустриальной эпохи к постиндустриальному периоду. Акцентировано внимание на прогрессирующей дематериализации экономики и многочисленных системных преобразованиях, которые предусматривают доминирование нравственно-этических приоритетов. Указано на проблемы, связанные с несогласованностью информационной функции конкурентного рынка в период трансформационных преобразований. Отмечена целесообразность изменений в конкурентных рыночных механизмах в связи с раздвоенностью современных глобально-экономических процессов вследствие сочетания в их структуре как индустриальных, так и постиндустриальных отношений. Отмечена необходимость применения основ коммуникативного рационализма, который базируется на принципах конвергенции и солидарности, на доминировании неформальных морально-этических оценочных позиций, на потенциале накопленных индивидуумом знаний и соответствующих оценках информационных потоков. Предложено на уровне предприятий для обеспечения надлежащей конкурентоспособности в информационно-сетевом глобализованном обществе постиндустриального периода привлекать информативные технологии не только как инструмент рекламы и сферы сбыта, но и в процессе его становления и развития, что сужает отдаленность между производителем и потребителем и минимизирует негативное влияние неопределенности.

Ключевые слова: постиндустриализм, конкуренция, конкурентные механизмы, коммуникативный рационализм, конкурентоспособность

Рис.: 1. **Библ.:** 11.

Мороз Олег Васильевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра международной экономики, Винницкий

Moroz O. V., Volovodyuk S. S. Principles of Adaptation of the Economy of Ukraine to the Postindustrial Society Demands

The article describes the evolutionary features of the trans-market transformations in XVIII – XXI century. The regularity and consistency of formational processes of transition to a post-industrial age period were noticed. The attention is focused on the progressive dematerialization of the economy and a lot of systemic change, which include dominance moral and ethical priorities. Given the problems associated with the disagreement of the information function of a competitive market in the period of transformational change. The desirability of changes in the competitive market mechanisms in connection with the duality of modern global economic processes through a combination of their structure as industrial and post-industrial relations was highlighted. The necessity of the application based on communicative rationality, which is based on the principles of convergence and solidarity, on the predominance of informal ethical evaluation positions on the potential of the individual accumulated knowledge and relevant assessments of information flows. Offered at the enterprise level to provide adequate information and competitiveness in a globalized network society postindustrial period attract informative technology not only as a tool for advertising and sales area, but also in the process of its formation and development, which reduces the distance between producer and consumer and minimizes the negative impact of uncertainty.

Key words: post-industrialism, competition, competitive mechanisms, communicative rationality, competitiveness

Pic.: 1. **Bibl.:** 2.

Moroz Oleg V. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of International Economics, (vul. Sonyachna, 3, 21008, Ukraine)

Email: ovmoroz@mail.ru

національний аграрний університет (ул. Солнечная, 3, Вінниця, 21008, Україна)

Email: ovmorozz@mail.ru

Воловodyuk Светлана Станиславовна – соискатель, кафедра менеджмента и моделирования в экономике, Винницкий национальный технический университет (Хмельницкое шоссе, 95, Вінниця, 21021, Україна)

Email: volovoduksveta@gmail.com

Volovodyuk Svitlana S. – Applicant, Department of Management and Modeling in Economics, Vinnytsia National Technical University (Khmelnyske shose, 95, Vinnytsia, 21021, Ukraine)

Email: volovoduksveta@gmail.com

Вступ. Кожна теорія, у тому числі й економічна, містить функцію інноваційності тією мірою, якою зорієнтована на перспективу. Економіка – це наука про створення майбутнього, проте питання адекватного переосмислення економічних процесів як ніколи зберігає свою актуальність. Зростання динамічності розвитку, його прискорення передбачає ненадійність, невідомість, конкуренцію з неочікуваного боку [1].

У загальносвітової економічній системі має місце активна суспільна трансформація, у процесі якої традиційні економічні погляди втрачають можливість адекватного опису дійсності: деформуються її інформаційна та рефлексивна функції, принципи рівноваги, раціональності тощо.

Економічна теорія покликає систематизувати (формалізувати) економічну реальність. Однак глобальна економічна криза 2008 – 2009 рр. і дотепер залишається «річчю в собі», і це наштовхує на невтішний висновок про те, що економічна реальність все більше виходить із меж традиційної економічної теорії. Дедалі більшою мірою даються взнаки її глибокі системні суперечності, при чому на рівні не лише методології, а й методики аналізування. Рух та невизначеність є специфічними особливостями новітньої сучасності. Виклики сьогодення потребують якісного оновлення не лише усталених теоретичних канонів, а й механізмів наукового пізнання. Водночас таке оновлення потребує, як вважає [2], надзвичайно виваженого ставлення до класичних принципів та визначень економічної науки, які, маючи потужний інтелектуальний потенціал, є універсальними та одночасно потребують нових механізмів своєї імплементації.

Мета та цілі. Узагальнення теоретичних аспектів опису процесу розвитку суб'єктів господарювання країн з перехідною економічною системою у період глобалізованого економічного трансформування.

Методи дослідження. У статті використовувались загальнонаукові методи для проведення дослідження логічності еволюційної закономірності інтегрування країн із перехідною економічною системою в процесі внутрішньої національної трансформації до постіндустріального (інформаційного) суспільства з його новими домінуючими принципами.

Виклад основного матеріалу. Визначення епохи, що настає, як такої, що за своєю природою втрачає суто ринкові ознаки, подано в роботах Д. Белла, П. Дракера, Г. Кана, О. Тоффлера, Ж. Фурастьє, Р. Хейлбронера, М. Янга та ін. [1, 3–5]. Ідея про те, що постіндустріальна революція породжує суспільство, в якому економічні чинники в їх канонічно ринковому втіленні втрачають свою вагу, вперше була висвітлена О. Тоффлером, який писав: «Те, що відбувається сьогодні – це криза всього, що пов'язане з індустріальною

епохою, незалежно від її політичної форми». Автор вказує на становлення «зовсім нового суспільства» – суспільство стає «постекономічним». Постекономічну цивілізацію О. Тоффлер подає як «транскрикову», наголошуючи в результатах дослідження на тому, що дана цивілізація має залежність від ринку, однак не має потреби зосереджуватися на побудові, розширенні та інтегруванні даної структури, а ставить перед собою зовсім інші цілі [1].

Постіндустріальна теорія вже сьогодні багато в чому має практичне підтвердження. Перш за все, на наш погляд, доречно підкреслити, що, як і було передбачено її засновниками, ще на початку минулого століття суспільство масового виробництва породило сервісну економіку, а в її межах найбільш швидкими темпами став розвиватися інформаційний сектор господарювання. Також слід вказати на тенденцію у зростаючій потребі виробництва дрібно-серійних товарів з безліччю модифікацій і варіантів послуг з метою задоволення потреб різних груп споживачів [1]. На наш погляд, це є проявом змін ринкової поведінки споживачів та вказує на дедалі більш виражену сегментну фрагментацію споживацького ринку.

Філософія індустріального економізму, який бере свій початок з XVIII ст., базувалася на постулаті: «соціальне є дзеркальне відображення економічного» і відповідно визначається економічними детермінантами. Філософія постіндустріалізму є протилежною: статус пріоритетно-регулятивного начала в суспільстві перебирають на себе соціальні чинники; саме вони визначають зміст і активність економічних процесів.

Однак, виходячи із очевидного, маємо констатувати: сучасне суспільство за своїми глибинними визначеннями – це споживацьке суспільство, суспільство масового консюмеризму. Саме у суспільстві масового споживання, яке було породжено індустріалізмом, втрачається раціональність споживчого попиту, коли відбувається розрив між споживанням та реальним задоволенням потреб людини і зрештою споживання втрачає межі своєї насиченості. Розширення потенціалу споживання стало чи не найнебезпечнішим викликом для людства, катастрофічне загострення екологічних проблем – яскраве тому свідчення [2].

Незважаючи на те, що людство вперше у своїй багатовіковій історії фактично розв'язало проблему технологічних можливостей забезпечення своїх матеріальних потреб, на сьогодні має місце злиденність окремих регіонів світу, яка не є проблемою матеріальних можливостей виробництва. Це проблема чинної моделі світоустрою, чинних суспільних (у тому числі економічних) відносин, і їх потрібно змінювати [2 с.178].

Економічна теорія не має у своєму розпорядженні адекватної сучасним динамічним реаліям теорії економіч-

ної рівноваги. А. Гальчинським [2] акцентовано увагу на тому, що рівновага індустріальної економіки, яка, функціонуючи на засадах матеріального раціоналізму, підпорядковується одновалентній визначеності – отриманню прибутку, і постіндустріальної економіки, центральною ланкою (в залежності від ступеня її цивілізаційної зрілості) якою є відтворення (розширення) багатства особистості, не можуть не бути різними за своїм змістом.

Слід усвідомлювати, що на разі має місце прогресуюча дематеріалізація економіки, її вступ до нової фази системних перетворень. Це не механічне заперечення, а логічне продовження економіки індустріальної цивілізації, конструктивний тип її прогресу, інноваційного розвитку. Системна визначеність економічного простору, що формується, характеризується зростаючою відкритістю, багаторівневою цілісністю, синергетичністю та комунікативністю, і в цьому зберігає свою роль сфера матеріального виробництва. Її цінності не девальвують – вони лише вмонтовуються до якісно нової економічної системи. В результаті формується нова багатоструктурна за своїми функціональними характеристиками економіка, вихідною точкою якої стають гуманістичні цінності та орієнтири, яка фокусується на антропологічному вимірі своїх результатів, економіка, в якій людина знаходить себе, відтворює себе не лише як суб'єкт, а й як об'єкт продуктивного процесу [2 с. 161–162; 5].

Тому, для того щоб теорія постіндустріалізму мала можливість реалізувати себе на практиці, потрібна розробка моделі, яка передбачатиме як виробничу етику, так і споживацьку культуру. Звісно, що не існує спільне для всіх часів і народів визначення суті морально-етичних пріоритетів, яким має підпорядковуватися економіка. Однак темпи загальносвітової економічної глобалізації суспільно-економічні реалії переконують у необхідності формування таких засад. Це важливо не лише з точки зору формування в суспільстві економічної культури та економічного мислення, а й з позиції економічної практики.

Ринок виступає в економіці як осередок розуму, живий організм, що вирізняється високою адаптивністю, спроможністю не лише накопичувати інформацію, а й адекватно реагувати на її флуктуації, самовдосконалюватися. Однак швидкість змін на сьогодні перевищує адаптивні можливості ринку. Ринкова інформація перестає відбивати реальні економічні процеси, вона втрачає об'єктивність, вводить в оману учасників ринку. Досить доречно відмічено у роботі [2 с. 383] стосовно того, що в нинішніх умовах інформація дедалі виразніше відмежується від ринку, починає жити власним життям, набуває відокремленої від ринку енергетичної функції. Не можна, на наш погляд, ігнорувати ці прояви самозаперечення ринкових регуляторів.

Звідси, інформаційна функція конкурентного ринку, яка вважається однією з основних, все більшою мірою девальвується, її перебирає на себе система інформаційних мереж – глобальне електронне середовище. На зміну всесвітній мережі ринку приходить всесвітня інформаційна мережа, і у певних функціональних аспектах вони є тотожними структурами. Саме ринок стимулює розвиток інформаційних мереж та передає їм підготовлене своїм розвитком відповідне системне підґрунтя. Зрозуміло, поки що йдеться про

процеси, що перебувають на етапі свого утвердження. Конкуренція свого часу також не була універсальною [2 с. 406].

А. Гальчинський виокреслює три історичні метаформи ринку: доконкурентний, конкурентний та конвергентний ринок. Остання форма ринку лише утверджується. Згаданий науковець вказує на те, що найбільш адекватним полем реалізації конкуренції є епоха індустріалізму, масового індустріального виробництва, суспільства й економіки з домінантою споживацьких цінностей. Принципові узагальнення щодо цього були зроблені ще К. Марксом і Ф. Енгельсом у праці «Німецька ідеологія» [6], написаній у 1846 р.

Конкуренція – продукт індустріальної революції, саме «велика промисловість» зробила конкуренцію універсальною. Елементи конкуренції, безумовно, мали місце й у попередні епохи, однак вести мову про її універсальність стосовно доіндустріального періоду навряд чи коректно. На сьогодні конкурентний ринок на кожному кроці виявляє неспроможність адекватним чином переформатувати свої механізми. Конвергенція – це новий порядок денний розвитку планетарного суспільства. На відміну від конкуренції, конвергенція (зближення) – це не підпорядкування слабшого сильнішому, а взаємодія на принципах паритету і довіри, це умова збереження індивідуальності та самодостатності кожного суб'єкта відповідних відносин [2 с. 380–392].

Як можна ідентифікувати внутрішні зміни ринкової економіки щодо трансформації конкурентної форми ринку в конвергентну?

Одна з базових методологічних платформ відповідної трансформації пов'язана з процесом зростання суспільної продуктивності праці та розширенням на цій основі джерел існування людини. Так відбувався перехід від аграрної до індустріальної цивілізації. Те саме відбувається й у процесі становлення постіндустріального суспільства і відповідно – інформаційно-мережевої, комунікативної за своїм змістом економіки, де в міру інтенсивного зростання продуктивності праці спрацьовує принцип позитивної перебудови чинної конструкції ринку, а не його інституційного скасування, як це було в умовах тоталітарного соціалізму. Саме на конкурентний ринок, як потужний стимулятор економічного прогресу, покладається досягнення суспільством такого рівня матеріального виробництва, коли проблеми ринкової економіки втрачають свою пріоритетність, поступаючись місцем іншим домінантам – ринковим відносинам конвергентного типу [2 с. 396].

Іншими словами, конкуренція – це прерогатива сильних, конвергенція – це надбання всіх. У цьому також виявляється принципово нова філософія економічного розвитку, яка повною мірою відповідає засадничим принципам планетарного суспільства та перспективам еволюції. Економічна система «виграш-програш» трансформується у взаємини «виграш-виграш». А. Гальчинський [2] висвітлює низку чинників, які дають підстави порушувати питання про функціональну неадекватність конкуренції в її класичному розумінні реаліям постіндустріалізму.

Враховуючи те, що постіндустріальне суспільство почало формуватись у найбільш розвинених країнах світу лише у другій половині ХХ ст., слід зосередити увагу на системній роздвоєності сучасних глобально-економічних процесів, поєднання в їхній структурі як індустріальних,

так і постіндустріальних відносин. Звідси, конкурентний ринок, самозапечуючись залишається. Він заперечується лише як домінанта, у своїй функції системоутворювальної структури світової економіки, її ієрархічного начала. Акцентуючи на цьому, маємо враховувати й перехідний характер сучасної епохи, що не може не відбиватися на принципах взаємодії конкурентного і конвергентного ринків [1–3].

Потрібно враховувати й те, що у країнах «цивілізаційного (постіндустріального) центру» ознаки декапіталізації є більш очевидними, ніж у країнах «периферійної зони», які лише освоюють основи капіталізації. Звідси і загальна сукупність суперечностей цих країн, до яких має відношення і Україна, адже вони запозичують функціональні механізми суспільства, яке вже сходить з історичної арени [2 с. 105]. За таких умов закономірним є широкий

діапазон думок і уявлень про можливі моделі і стратегію переходу України до постіндустріального суспільства, які висвітлені в працях В. Гейця [7], А. Філіпенка [8], А. Чухно [9] та ін. Однак універсальної методології, що забезпечувала б зміну економічної системи конкретної країни на ринкових засадах при цьому із одночасним спрямуванням розвитку на перехід до висхідного етапу цивілізаційної ієрархії – постіндустріального суспільства, немає. Для країн із перехідною економічною системою процес пошуку має бути швидкодинамічний, що має враховувати проблеми національного характеру (принципи економічної політики держави, адаптаційний потенціал країни щодо необхідних ринкових трансформацій, менталітет населення), а також проблеми, які привносять загрози та виклики глобалізації. Наше розуміння ситуації, що складається, відображено блок-схемою на рис. 1.

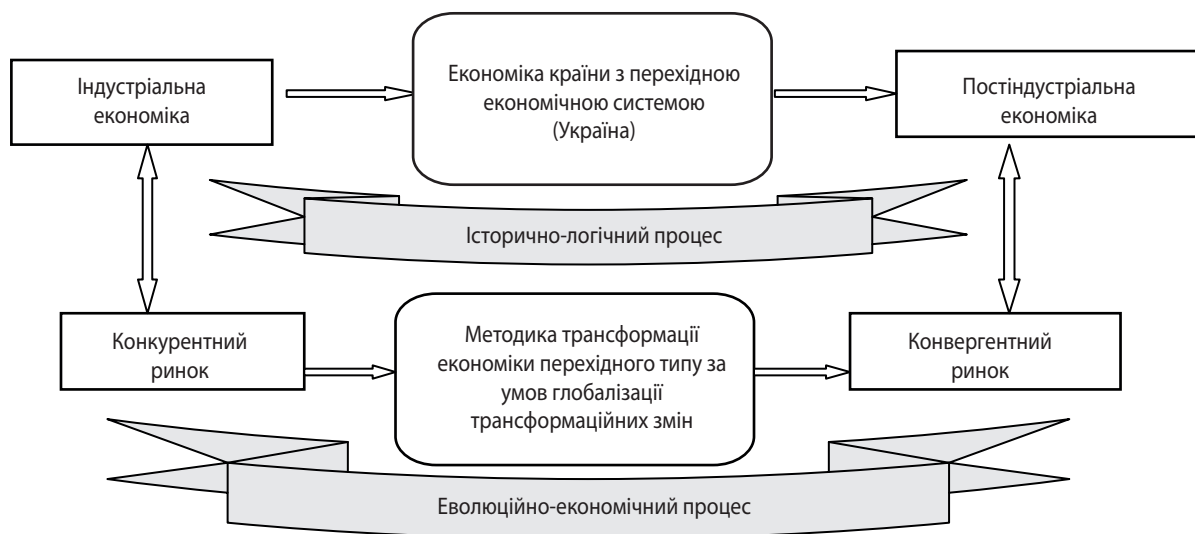


Рис.1. Соціально-економічна реформація економіки перехідного типу із врахуванням еволюційно-економічних особливостей трансринкових перетворень глобалізованого суспільства

В наукових працях як зарубіжних, так і вітчизняних науковців не раз наголошувалось на тому, що вирізняючою ознакою постіндустріального виробництва, є його «постмасовість» та індивідуалізм, що дедалі більшою мірою орієнтується на задоволення індивідуальних потреб споживача, дедалі більшого значення набуває тенденція дестандартизації виробництва, його десинхронізації. Ця тенденція посилюється у зв'язку зі зростанням ролі творчої праці. Продукт такої праці набуває ознак «одиначного – абсолютно неповторного товару», «статусного блага», стає свого роду «монопольним товаром». На основі індивідуалізації виробництва підривається конкуренція, котра, як відомо, виникає лише тоді, коли попит на один і той самий товар задовольняється багатьма виробниками на ринку. Одиначний (індивідуальний) продукт реалізується на принципово інших засадах. Виходячи за межі конкуренції, такий продукт втрачає принципові риси товару; залишаючись товаром, перестає бути товаром [1–3; 10].

Звідси можна стверджувати, що подальший рух у напрямі масовості і індустріалізму не передбачає розвитку, і тому становить небезпеку для України. Запобігти їй можна буде тільки інтенсивним компенсуючим розгортанням народного підприємництва в ефективних формах малого

й середнього бізнесу виробничого типу, що опирається на нову технологічну основу. Саме через сучасний європейський малий і середній бізнес в умовах дефіциту інвестиційного капіталу можуть бути впроваджені високі технології, здійсненні заходи для технологічного переозброєння й створення внутрішніх джерел інвестування у виробництво [2 с. 340].

Основна проблема даного процесу полягає в тому, що жодна країна не може вибрати свій темп і послідовність цих перехідних процесів. Не можна спочатку закінчити свій внутрішньодержавний політичний і економічний перехід, а потім приєднатися до інформаційної епохи. Це має бути одночасно. В умовах соціально-економічної кризи, яка є наслідком індустріальної спадщини, сформованої в рамках авторитарно-командного режиму, шлях України до постіндустріального глобального суспільства є завданням не з простих. Однак, як влучно відмічено [2 с. 29], енергетика кризи – це водночас енергетика творчості, потужний стимул наукового пошуку.

М. Кастельс у роботі [11] відмітив, що зростаюча рефлексивність мережевого суспільства і відповідно мережевої економіки формують специфічні форми комунікативної раціональності. Комунікативний раціоналізм –

ширше поняття порівняно з раціоналізмом економічним. Він долає однобічність останнього, базує свої визначення на принципах конвергенції та солідарності, на домінантності неформальних морально-етичних оцінних позицій, на потенціалі накопичених індивідуумом знань та відповідних оцінках інформаційних потоків.

Відповідна позиція М. Кастельса щодо раціоналізму у поєднанні із викладеними вище твердженнями А. Гальчинського та інших науковців щодо домінування індивідуалізму у смаках, уподобаннях та потребах, зумовлюють необхідність розробки механізму узгодженості між у такий спосіб сформованим попитом та відповідно збалансованою пропозицією. Враховуючи те, що закон конкуренції, яка є прерогативою індустріальної епохи, передбачає «вимивання» з ринку непотрібного товару, у методиці трансформації економіки перехідного типу за умов глобалізації має міститися узгоджувально-збалансований механізм, який застосовуватиме принципи комунікативного раціоналізму для запобігання утворення непотрібного товару. Саме такий шлях, на наш погляд, може забезпечити подальший еволюційний поступ суспільства до нових мережево-конвергентних ринкових відносин постіндустріальної епохи в умовах глобалізації.

Висновок. Традиційна для минулого століття стратегія індустріального розвитку являє собою величезну небезпеку для України. Глобальна економіка різноформатна за своєю суттю. На сучасному її етапі має місце розвиток на основі подвійної логіки, яка поєднує у собі універсальність та партикуляризацію, інтегративність та виокремленість. Тому з міркувань забезпечення належного рівня конкурентоспроможності сучасного вітчизняного інституту підприємства як первинній функціональній ланці економіки, дотримуючись принципу комунікативної раціональності, слід всебічно використовувати умови та можливості, які створює інформаційно-мережева система. Зусилля суб'єктів господарювання мають бути спрямовані на виокремлення свого місця як на локальному, так і глобальному рівнях, при цьому задіюючи інформативні технології не лише як дієвий інструмент реклами та сфери збуту, але й у процесі свого становлення та розвитку. Це сприятиме подоланню віддаленості між виробником та споживачем, що мінімізуватиме негативний вплив невизначеності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Тоффлер Е. Метаморфозы власти / Е. Тоффлер. – М., 2004. – 667 с.
2. Гальчинський А. Політична нооекономіка: начала оновленої парадигми економічних знань / А. Гальчинський. – К.: Либідь, 2013. – 472 с.
3. Семенов Ю. І. Філософія історії: Загальна теорія, основні проблеми, ідеї та концепції від давнини до наших днів / Ю. І. Семенов. – М.: Сучасні зошити, 2003. – 776 с.
4. Шевченко О. О. Історія економіки та економічної думки: сучасні економічні теорії: [навч. посіб.] / О. О. Шевченко. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 280 с.
5. Дракер П. От капитализма к обществу знания // Новая постиндустриальная волна на Западе / П. Дракер; [под ред. В. Л. Иноземцева]. – М.: Academia, 1999.
6. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Т. 3 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. – 630 с.
7. Гейць В. М. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) / [за ред. В. М. Гейця]. – К.: Логос, 1999. – 500 с.
8. Філіпенко А. С. Економічний розвиток сучасної цивілізації: навч. посібник / А. С. Філіпенко. – К.: Знання, 2000. – 174 с.
9. Чухно А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А. А. Чухно. – К.: Логос, 2003. – 631 с.
10. Макогон Ю. В. Міжнародні стратегії розвитку: підручник / [Макогон Ю. В., Лук'яненко Д. Г., Пахомов Ю. М. й ін.]. – К.: Освіта України, 2009. – 420 с.
11. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / [пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана]. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.

REFERENCES

- Chukhno, A. A. Postindustrialna ekonomika: teoriia, praktyka ta ikh znachennia dlia Ukrainy [Post-industrial economy: theory, practice, and their importance for Ukraine]. Kyiv: Lohos, 2003.
- Draker, P. "Ot kapitalizma k obshchestvu znaniia" [From capitalism to knowledge society]. In Novaia postindustrialnaia volna na Zapade/Moscow: Academia, 1999.
- Filipenko, A. S. Ekonomichnyi rozvytok suchasnoi tsyvilizatsii [Economic development of modern civilization]. Kyiv: Znannia, 2000.
- Halchynskiy, A. Politychna noekonomika: nachala onovlenoi paradyhmy ekonomichnykh znan [Political noeconomy: Principles renewed paradigm of economic knowledge]. Kyiv: Lybid, 2013.
- Heits, V. M. Transformatsiia modeli ekonomiky Ukrainy (ideolohiia, protyrichchia, perspektyvy) [Transformation Model of Economy of Ukraine (ideology, conflict, perspective)]. Kyiv: Lohos, 1999.
- Kastels, M. Informatsionnaia epokha: ekonomika, obshchestvo i kultura [The Information Age: Economy, Society and Culture]. Moscow: GU VShE, 2000.
- Makohon, Yu. V., Luk'ianenko, D. H., and Pakhomov, Yu. M. Mizhnarodni stratehii rozvytku [International development strategy]. Kyiv: Osvita Ukrainy, 2009.
- Marks, K., and Engels, F. Sochineniia [Works]. Moscow: Gosudarstvennoe izdatelstvo politicheskoy literatury, 1955.
- Shevchenko, O. O. Istoriia ekonomiky ta ekonomichnoi dumky: suchasni ekonomichni teorii [History of Economics and Economic Thought: modern economic theory]. Kyiv: Tsentri uchbovoho literatury, 2012.
- Semenov, Yu. I. Filosofii istorii: Zahalna teoriia, osnovni problemy, ideii ta kontseptsii vid davnyiny do nashykh dnev [Philosophy of History: The General Theory, the main problems, ideas and concepts from antiquity to the present day]. M: Suchasni zoshyty, 2003.
- Toffler, E. Metamorfozy vlasti [Metamorphosis power]. Moscow, 2004.

ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ОБЛИГАЦИИ В РОССИИ КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

© 2014 ТАРACHEВ В. А., ПЕТРИКОВА Е. М.

УДК 330.334:339.172:303.72

Тарачев В. А., Петрикова Е. М. Инфраструктурные облигации в России как инструмент снижения инфраструктурных ограничений экономического роста

В статье рассматриваются вопросы финансирования инфраструктурных проектов с помощью такого инновационного механизма, как эмиссия инфраструктурных облигаций. В российской теории, законодательстве и практике отсутствует четкое понимание сущности данного процесса. В статье показано, каким образом инфраструктурные ограничения экономического роста могут быть сняты с помощью реализации инвестиционных проектов, финансируемых за счет выпуска инфраструктурных облигаций. Раскрыты понятие «специализированное общество проектного финансирования», механизм подготовки и проведения процедуры эмиссии, схема финансирования инвестиционных проектов с помощью инфраструктурных облигаций и основные направления совершенствования данного процесса.

Ключевые слова: инфраструктурные облигации, инфраструктурные ограничения экономического роста, концессионные соглашения, контракты жизненного цикла, государственно-частное партнерство, резервный фонд, фонд национального благосостояния; специальная проектная компания, специализированное общество

Рис.: 3. Табл.: 1. Библ.: 2.

Тарачев Владимир Александрович – доктор экономических наук, профессор, профессор, кафедра, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Ленинградский проспект, д. 49, Москва, 125993, Россия)

Email: tarachev@yandex.ru

Петрикова Елена Михайловна – доктор экономических наук, доцент, доцент, кафедра финансов и цен, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова (пер. Стремянный, 36, Москва, 117997, Россия)

Email: petrikova@mail.ru

УДК 336.767.3

UDC 336.767.3

Тарачев В. О., Петрикова О. М. Инфраструктурні облигації в Росії як інструмент зниження інфраструктурних обмежень економічного зростання

У статті розглядаються питання фінансування інфраструктурних проектів за допомогою такого інноваційного механізму, як емісія інфраструктурних облигацій. У російських теорії, законодавстві та практиці відсутнє чітке розуміння сутності даного процесу. В статті показано, яким чином інфраструктурні обмеження економічного зростання можуть бути зняті за допомогою реалізації інвестиційних проектів, що фінансуються за рахунок випуску інфраструктурних облигацій. Розкрито поняття «спеціалізоване суспільство проектного фінансування», механізм підготовки та проведення процедури емісії, схема фінансування інвестиційних проектів за допомогою інфраструктурних облигацій та основні напрямки вдосконалення даного процесу.

Ключові слова: інфраструктурні облигації, інфраструктурні обмеження економічного зростання, концесійні угоди, контракти життєвого циклу, державно-приватне партнерство, резервні фонди, фонд національного добробуту; спеціальна проектна компанія; спеціалізоване суспільство

Рис.: 3. Табл.: 1. Библ.: 2.

Тарачев Володимир Олександрович – доктор економічних наук, професор, професор, кафедра, Фінансовий університет при Уряді Російської Федерації (Ленінградський проспект, б. 49, Москва, 125993, Росія)

Email: tarachev@yandex.ru

Петрикова Олена Михайлівна – доктор економічних наук, доцент, доцент, кафедра фінансів і цін, Російський економічний університет ім. Г. В. Плеханова (пров. Стременний, 36, Москва, 117997, Росія)

Email: petrikova@mail.ru

Tarachev V. A., Petrikova E. M. Infrastructure Bonds in Russia as a Tool to Reduce Economic Growth Infrastructure Restrictions

The article examines the financing of infrastructure projects using this innovative mechanism, as a means to issue infrastructure bonds. The Russian theory, law and practice there is have no clear understanding of the nature of the process. The article shows how the infrastructure constraints of economic growth can be removed with the help of investment projects financed through the issuance of infrastructure bonds. The concept of "specialized society project financing" mechanism for the preparation and issue of the procedure, the scheme of financing investment projects through infrastructure bonds and the main directions of improving the process.

Key words: infrastructure bonds, infrastructure constraints of economic growth, concession agreements, contracts lifecycle, public-private partnership, the Reserve Fund, a sovereign wealth fund; A special project company, specialized project finance company

Pic.: 3. Tabl.: 1. Bibl.: 2.

Tarachev Vladimir A. – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor, Department, Financial University under the Government of the Russian Federation (Leningradskiy prospekt, d. 49, Moscow, 125993, Russia)

Email: tarachev@yandex.ru

Petrikova Elena M. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Finance and Prices, Plekhanov Russian University of Economics (per. Stremyanny, 36, Moscow, 117997, Russia)

Email: petrikova@mail.ru

Мировой финансово-экономический кризис 2008 г. создал множество трудностей для банков и инвесторов по финансированию инвестиционных проектов и поиск

ку финансовых ресурсов для реализации проектов. Все это заставило кредиторов пересмотреть принципы своей денежно-кредитной политики, а инициаторов – искать но-

вые источники финансирования проектов на рынке капиталов. Кроме того, указанные процессы стали результатом тенденций, присущих глобальному финансовому рынку в посткризисный период развития:

- 1) повышение емкости и прозрачности финансового рынка, повышение эффективности работы его глобальной рыночной инфраструктуры, резкое ослабление связей финансовых рынков с реальной экономикой;
- 2) укрепление устойчивости мировой финансовой системы путем развития диверсифицированной системы резервных валют и международных финансовых центров, объединяющих глобальный финансовый рынок в режиме «on-line»;
- 3) создание возможности для секьюритизации широкого круга активов и начало формирования современной системы управления рисками, адекватной степени развития финансовых технологий;
- 4) унификация регулирования всех сегментов организованного финансового рынка, формирование системы стимулов к рациональному поведению участников финансового рынка, основанному на сбалансированной оценке рисков и возможностей¹.

В период спада мировой и российской экономик актуальными стали вопросы поиска новых способов увеличения инвестиций в основной капитал для увеличения темпов экономического роста в Российской Федерации. Однако стимулируя экономический рост, необходимо было соблюсти баланс между долгосрочными и краткосрочными задачами, между созданием благоприятного инвестиционного климата в стране и расширением потребления. В 2012 – 2013 гг. деньги из государственного бюджета обеспечивали около трети всех инвестиций в стране. Сырьевая ориентация российской экономики, замедление темпов роста мировых сырьевых рынков в период спада, сокращение мирового спроса и, как результат, сокращение притока в страну денежных потоков не могут более обеспечивать наращивание бюджетных расходов и интенсивные темпы экономического роста за счет внешнего сектора российской экономики, как было в период роста до кризиса 2008 г.

По итогам за 2013 г. безрадостная динамика инвестиций связана в первую очередь со спадом государственных инвестиций, в то время как частные продолжают расти и по прогнозам экономистов в 2014 г. будут расти быстрее. Прогноз Минэкономразвития по росту инвестиций в 2014 г. – около 4 %, однако, по мнению экономистов, вложения в основной капитал способны расти на 5 – 7 % и обеспечивать экономике естественный для нее рост в 2,5 – 3 %.

Указанные обстоятельства заставляют искать новые способы долгосрочного финансирования промышленности и инфраструктуры с целью модернизации российской экономики. Стоит подчеркнуть, что одна из существенных проблем финансирования инвестиционных проектов в России – это недостаток «длинных» денег. Известно, что для реализации крупных инвестиционных проектов

российским банкам сложно привлечь инвестиции в иностранной валюте из-за высоких валютных рисков, поэтому экономика инфраструктурных проектов прежде всего рублевая. Однако в России нет рублей длиннее 7 лет, все остальное – это инструменты «банковского искусства». В западных странах существуют более длинные финансовые инструменты, позволяющие привлекать в инфраструктуру средства на срок до 30 лет. В российской банковской системе отсутствуют такие пассивы, так как исторически такими пассивами являются пенсионные фонды и страховые компании, которые не способны найти «длинные» деньги в силу своей короткой истории и сравнительно небольших финансовых возможностей (рис. 1).

Кроме того, экономика не может расти и развиваться без инфраструктуры. Если не строить новые инфраструктурные объекты, экономика может не выдержать накладных расходов от использования и содержания устаревшей инфраструктуры. Современные инфраструктурные ограничения экономического роста создают очень большую нагрузку на экономику из-за своей отсталости и неэффективности. По оценке компании InfraONE, Worldbank, UK Partnership, Business Monitor International and Renaissance Capital, ежегодный объем потребности в освоении и модернизации объектов инфраструктуры в 2013 г. составил 60 млрд долларов (причем 60 % из которых не будет удовлетворено), а к 2020 г. эта цифра вырастет до 140 млрд долларов. «В настоящий момент в России финансируется 3 % инфраструктурных объектов из тех, что нам необходимы» [4].

В России кроме того, что необходимо стимулировать создание источников «длинных» денег, также необходимо понижать расходы бизнеса путем повышения производительности труда и эффективности производства. Рост заработной платы бюджетников начал подгонять заработную плату в частном секторе, тем самым снижая рентабельность бизнеса, что, в свою очередь, создает проблемы для привлечения инвесторов. В этих условиях осуществляется активный поиск новых инструментов стимулирования инвестиционной активности в стране для повышения эффективности использования государственных и частных денежных средств и обеспечения наиболее эффективного сочетания интересов государства и бизнеса.

Как известно, около 80 % сделок проектного финансирования осуществляется с участием банков, менее 20 % – путем выпуска проектной компанией облигационных займов. С точки зрения заемщика облигации похожи на займ, но предназначены для небанковского рынка и принимают форму торгуемого инструмента заимствования. Организация, выпускающая их в обращение, соглашается выплачивать держателю стоимость облигации плюс проценты в установленные сроки. Покупателями таких облигаций чаще всего становятся инвесторы (пенсионные компании, страховые компании и т. д.), которые при их покупке закладывают хорошую долгосрочную неизменную доходность без риска для собственного капитала. Несмотря на то, что рынок облигаций проектного финансирования с различными вариантами обеспечения является более узким инструментом, чем банковское кредитование, тем не менее во многих странах мировой экономики именно выпуск инфраструктурных облигаций является одним из немногих эффективных финансовых инструментов, который

¹ Более подробно о тенденциях развития глобального финансового рынка см. в работе Петриковой Е. М. Регулирование платежного баланса и международной инвестиционной позиции России: монография / Е. М. Петрикова. – М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Плеханова», 2013.

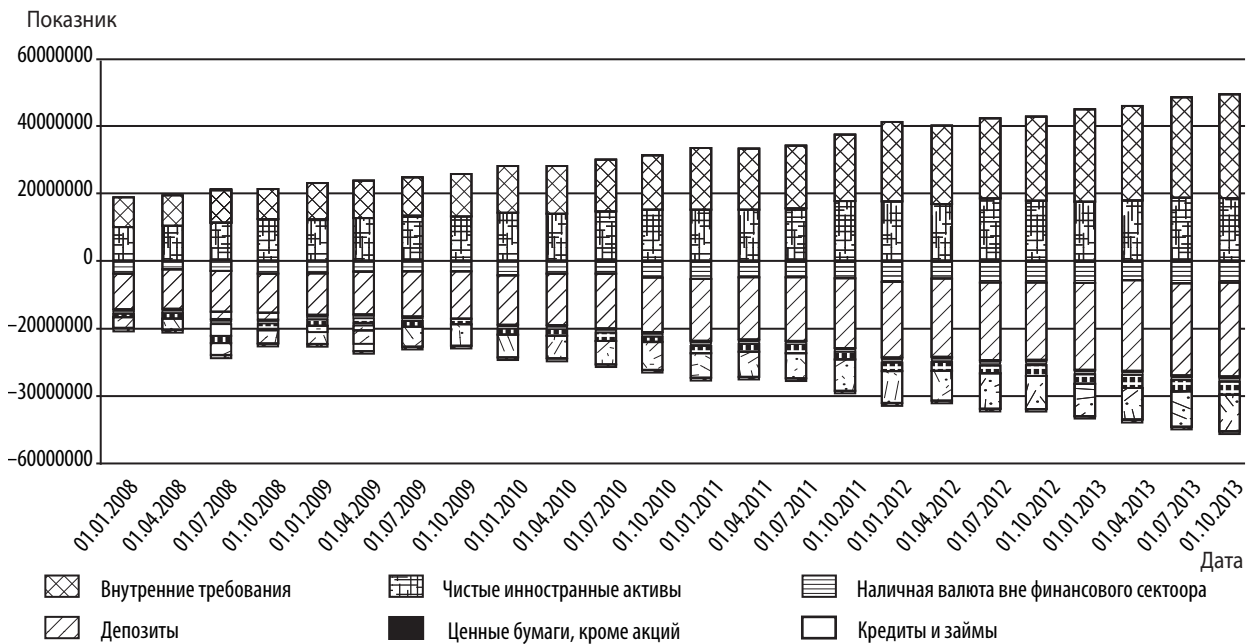


Рис. 1. Источники формирования и направления вложения финансового сектора РФ в 2008 – 2013 гг. по данным Банка России (www.cbr.ru), млн руб.

может быть использован для совершенствования развития финансового рынка и снятия инфраструктурных ограничений экономического роста. Стоит отметить, что в современной структуре российского финансового рынка до недавнего времени отсутствовал такой известный развитым финансовым рынкам инструмент, как инфраструктурная облигация. Более того, в российской теории и практике также отсутствовало четкое понимание механизма осуществления данного процесса, что до сих пор ограничивает возможность привлечения частного капитала при создании и развитии объектов инфраструктуры.

Инфраструктурные облигации позволяют частному капиталу участвовать во взаимовыгодных проектах с государством, снижая бремя последнего по несению расходов на строительство и содержание общественной инфраструктуры для снятия ограничений экономического роста в стране (табл. 1).

Инфраструктурные облигации – это облигации, эмитируемые специальной проектной компанией (SPV – special purpose vehicle) с целью привлечения денежных средств, предназначенных для финансирования создания или реконструкции объектов инфраструктуры (автомобильной дороги, порта, железной дороги, аэровокзала, линий электропередач и т.д.), исполнение обязательств по которым обеспечено в размере и порядке, предусмотренном законодательством (рис. 2).

В России существуют законодательные ограничения по инвестированию средств в инфраструктуру общественного пользования². В связи с этим с целью устранения инфраструктурных ограничений экономического роста и одновременно привлечения инвестиций в общественную

инфраструктуру выделяют три основных формы взаимодействия с инвесторами. Во-первых, это взаимодействие с частными инвесторами, во-вторых, с государственными компаниями и корпорациями, и в-третьих, со специализированными обществами проектного финансирования (SPV).

В тоже время в российском законодательстве отсутствует закрепленное определение инфраструктурных облигаций. Инфраструктурные облигации с точки зрения российского законодательства до недавнего времени представляли собой корпоративные облигации, выпускаемые эмитентом-концессионером с целью привлечения финансирования для реализации концессионного соглашения (строительство или реконструкция объектов инфраструктуры). Выплата процентного (купонного) дохода по инфраструктурным облигациям обеспечивается доходом эмитента-концессионера от эксплуатации инфраструктурного объекта, т. е. будущим денежным потоком. Кроме того, российское законодательство предусматривает только такие формы обеспечения облигаций, как залог недвижимого имущества или ценных бумаг, государственная или муниципальная гарантия и поручительство.

Итак, правоотношения, возникающие в связи с выпуском, обращением и погашением инфраструктурных облигаций, регулируются Федеральным законом «О рынке ценных бумаг» № 39-ФЗ от 22 апреля 1996 г. и Федеральным законом «Об акционерных обществах» № 208-ФЗ от 26 декабря 1996 г. Отношения, возникающие в связи с подготовкой, заключением, исполнением и прекращением концессионных соглашений, установлением гарантий прав и законных интересов сторон концессионного соглашения, регулируются Федеральным законом «О концессионных соглашениях» № 115-ФЗ от 21 июля 2005 г.

Согласно п. 13 ст. 3 Закона о концессиях порядок и условия принятия расходов на создание (реконструкцию) или использование (эксплуатацию) объекта концессионного соглашения, предоставления концессионеру государ-

² Более подробно см. в статье Петрикова Е. М., Корзина Е. А. «Возможности региональных и местных бюджетов по реализации механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП)». // Финансы и Кредит, 2011, № 25 (457).

Таблица 1

Сравнение привлекательности выпуска инфраструктурных облигаций для государства и бизнеса

Привлекательность выпуска и размещения инфраструктурных облигаций для бизнеса:	Привлекательность выпуска и размещения инфраструктурных облигаций для государства:
<ul style="list-style-type: none"> • доступ к традиционно государственной сфере и зачастую прямая гос. поддержка проекта или гос. участие; • разделение рисков проекта между государством и частными инвесторами; • обеспечение эффективного управления реализацией проекта и сокращение гос. расходов на эксплуатацию объектов инфраструктуры; • возможность долговременного размещения инвестиций под гос. гарантии; • привлечение современных, высокоэффективных технологий в развитие инфраструктуры; • улучшение бизнес-культуры 	<ul style="list-style-type: none"> • решение проблем развития инфраструктуры, энергетики, ЖКХ и т. д.; • снижение бюджетных затрат и рисков за счет привлечения частных партнеров и их средств; • повышение качества и эффективности работ и услуг благодаря повышению уровня конкуренции, снижению тарифов; • увеличение поступлений от налогов и других выплат в бюджеты всех уровней; • повышение инвестиционной и инновационной активности; • укрепление социальной стабильности

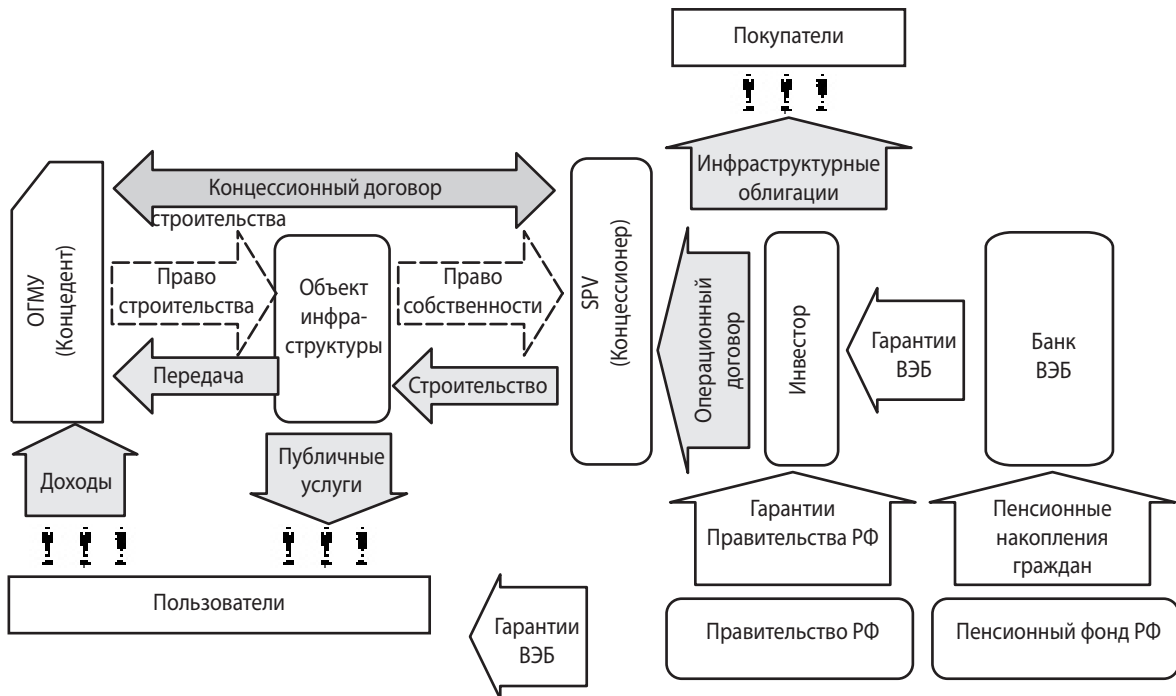


Рис. 2. Организационная схема выпуска инфраструктурных облигаций

ственных или муниципальных гарантий в рамках концессионного соглашения установлен ст. 115 Бюджетного кодекса РФ № 145-ФЗ от 31 июля 1998 г. Концедент вправе предоставлять концессионеру государственные или муниципальные гарантии, размер которых, порядок и условия предоставления должны быть указаны в решении о заключении концессионного соглашения, в конкурсной документации, в концессионном соглашении. Возможность выдачи гарантий РФ, субъектов РФ или муниципальных образований по обязательствам третьих лиц, возникших в результате осуществления ими эмиссии облигаций, регулируется ст. 27.5 Закона «О рынке ценных бумаг» № 39-ФЗ от 22 апреля 1996 г. и ст. 15 Закона «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг» № 136-ФЗ от 29 июля 1998 г. Решение об обеспечении исполнения обязательств по ценным бумагам

третьих лиц принимается органом исполнительной власти соответствующего уровня в каждом конкретном случае.

Однако предусмотренное Федеральным законом «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг» № 136-ФЗ от 29 июля 1998 г. правило о праве регресса, а также требование ст. 115 Бюджетного кодекса РФ № 145-ФЗ от 31 июля 1998 г. и ст. 329 Гражданского кодекса № 39-ФЗ от 22 апреля 1996 г. об обязательном наличии у принципала обеспечения по выдаваемой государственной гарантии является ключевым фактором, сдерживающим использование государственных гарантий для целей формирования инфраструктурных облигаций, как инструмента финансового рынка. Это связано с тем, что не каждый из предполагаемых эмитентов инфраструктурных облигаций сможет удовлетворять требованию о наличии обеспечения по представляемым

государством гарантиям. В качестве обеспечения по таким облигациям предоставляются поступления (доходы) от эксплуатации инфраструктурного объекта. Имущество публичного образования, как правило, не обеспечивает обязательства по облигациям, обеспеченным поступлениями. Кроме того, в Законе о концессиях установлен запрет на передачу концессионером в залог своих имущественных прав по концессионному соглашению.

Аналогичная ситуация складывается по государственной гарантии, выданной Правительством регионального уровня власти России. Как известно, период среднесрочного планирования ограничен в рамках бюджетного законодательства тремя годами, а соответственно ограничен и период, на который предоставляется государственная гарантия региона.

В соответствии с действующим законодательством пенсионные фонды и управляющие компании, осуществляющие инвестирование средств негосударственных пенсионных фондов, государственная управляющая компания (Постановление Правительства РФ «Об утверждении инвестиционной декларации расширенного инвестиционного портфеля государственной управляющей компании» № 540 от 1 сентября 2003 г.) вправе вкладывать средства фондов только в облигации российских эмитентов, обращающиеся на организованных торгах, а также при их размещении при условии присвоения эмитенту облигаций рейтинга долгосрочной кредитоспособности по обязательствам в валюте РФ или в иностранной валюте одним из международных рейтинговых агентств Fitch Ratings, Standard & Poor's, Moody's Investors Service на уровне не ниже суверенного рейтинга России по обязательствам в валюте РФ или в иностранной валюте. Таким образом, инфраструктурные облигации имели право выпускать только эмитенты, либо которые обладали государственной гарантией Российской Федерации, либо у которых имелся кредитный рейтинг не ниже суверенного рейтинга РФ (по оценке Standard & Poor's кредитный рейтинг в настоящее время равен «BBB-» в рублях и «BBB» в долларах).

Ситуация немного изменилась в связи с принятием в конце 2013 г. Федерального закона № 379-ФЗ от 21 декабря 2013 г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», который в законодательство о рынке ценных бумаг с 1 июля 2014 г. вводит такое понятие как «специализированное общество проектного финансирования» (аналог зарубежного SPV). Под обществом проектного финансирования понимают компанию, созданную с целью обеспечения дополнительных гарантий как инвесторам, так и бенефициарам в процессе осуществления финансирования инвестиционных проектов за счет эмиссии облигаций, обеспеченных активами от приобретения долговых обязательств по проекту.

Специализированное общество проектного финансирования представляет собой общество, создаваемое в соответствии с действующим законодательством о хозяйственных обществах (Федеральным законом «Об акционерных обществах» № 208-ФЗ от 26 декабря 1996 г. и Федеральным законом от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»), обладающее специальной правоспособностью и максимально защищенное от процедуры банкротства и добровольной

ликвидации, целью и предметом деятельности которого является финансирование долгосрочного инвестиционного проекта (на срок более трех лет) путем:

- приобретения денежных требований по обязательствам, которые возникнут в связи с реализацией или при использовании имущества, созданного в результате осуществления такого проекта, с оказанием услуг, производством товаров и (или) выполнением работ;
- приобретения иного имущества, необходимого для реализации проекта или связанного с его реализацией;
- осуществления эмиссии облигаций, обеспеченных залогом денежных требований и иного имущества.
- Для специализированного общества проектного финансирования вводится новое понятие «общее собрание владельцев облигаций», в компетенцию которого входит принятие решения:
 - о добровольной ликвидации, банкротстве, замене специализированного общества-эмитента облигаций,
 - по одобрению сделок (в случаях, предусмотренных уставом),
 - не избирать совет директоров и (или) ревизионную комиссию.

Кроме того, с целью обеспечения интересов владельцев облигаций специализированное общество становится защищено от банкротства путем ограничения круга лиц, обладающих правом инициировать процедуру банкротства, до общего собрания владельцев облигаций. Уставом специализированного общества проектного финансирования могут быть также предусмотрены дополнительные ограничения правоспособности общества, например, перечень сделок, совершение которых допускается только с согласия общего собрания владельцев облигаций, а также случаи и условия, не предусмотренные действующим законодательством, при которых выплата дивидендов не допускается.

Вводятся некоторые ограничения в отношении специализированного общества проектного финансирования: его учредителем не может выступать юридическое лицо, зарегистрированное на территории государства, включенного в «черный список» Министерства финансов РФ, оплата акций / долей в уставном капитале должна производиться только денежными средствами, при этом общество не вправе производить уменьшение уставного капитала, а добровольная ликвидация специализированного общества возможна лишь с согласия общего собрания владельцев облигаций и т. д.

Одним из основных способов привлечения финансирования специализированным обществом проектного финансирования является эмиссия облигаций с залоговым обеспечением, которые могут стать серьезной альтернативой более распространенным способам привлечения частного финансирования в проекты государственно-частного партнерства. С 1 июля 2014 г. в соответствии со статьей 27.3 Федерального закона «О рынке ценных бумаг» предмет залога расширяется путем включения в этот список облигаций с залоговым обеспечением, которые могут быть

представлены в виде бездокументарных ценных бумаг, бездвиженных документарных ценных бумаг, недвижимого имущества и денежных требований по обязательствам, в том числе денежные требования, которые возникнут в будущем из существующих или из будущих обязательств. При этом изменение предмета залога по уже эмитированным облигациям станет возможно в том случае, если условия и порядок такой замены были предусмотрены условиями выпуска этих облигаций.

Ключевые изменения в отношении эмиссии облигаций с обеспечением:

- денежные требования, обеспечивающие выплату по облигациям, по общему правилу не должны находиться в обременении;
- денежные суммы, полученные от исполнения денежных требований, являющихся предметом залога по облигациям, должны зачисляться на залоговый счет;
- эмитент облигаций вправе без согласия владельцев облигаций за счет средств, находящихся на залоговом счете, приобретать денежные требования, аналогичные указанным в условиях выпуска таких облигаций;
- эмитент вправе в условиях выпуска облигаций установить очередность исполнения обязательств по облигациям разных выпусков при исполнении обязательств за счет предоставленного обеспечения (например, при досрочном погашении облигаций).

В результате рассматриваемых нововведений возвратность облигационных займов напрямую связана со способностью инвестиционного проекта генерировать доход, так как облигации обеспечиваются правами, принадлежащими самому обществу проектного финансирования. Эмитентом облигаций в этом случае является не частный партнер, а само специализированное общество, поэтому возврат облигационного займа не обременен дополнительными долговыми обязательствами частного партнера или правами третьих лиц. Частные партнеры в этом случае освобождаются от дополнительной долговой нагрузки, в связи с чем предполагается, что интерес инвесторов к применению данного механизма будет высоким.

Механизм выпуска облигаций, обеспеченных денежными требованиями, наиболее оптимален для инвестиционных проектов, в которых заранее определен потребитель услуг. Таких как, например, концессионный договор, когда получение будущих платежей с потребителей товаров, работ, услуг исходя из установленных (согласованных) тарифов позволит определить объем генерируемого дохода, который будет являться обеспечением, исходя из объема предполагаемых денежных требований.

Поэтапная схема инфраструктурного облигационного займа, соответственно, может быть представлена следующим образом (рис. 3):

- создание специального юридического лица с целью участия в конкурсе на заключение концессионного соглашения;
- участие в конкурсе на заключение концессионного соглашения;
- заключение концессионного соглашения;

- размещение инфраструктурных облигаций со сроком обращения не менее срока строительства и последующего периода окупаемости проекта;
- направление денежных средств, полученных от размещения инфраструктурных облигаций, на строительство, реконструкцию инфраструктурного объекта;
- государственная приемка инфраструктурного проекта;
- сбор платежей от пользователей реконструированного или законченного строительства объекта и направление денежных средств на выплаты облигационерам по погашению номинальной стоимости и накопленного купонного дохода по облигациям.

Как известно, обособление активов инфраструктурного проекта в специально создаваемой компании проектного финансирования от остального имущества инвестора-спонсора сделки необходимо для защиты проекта от риска банкротства всего бизнеса собственника-инвестора. Этот механизм позволяет собственникам собственного капитала проводить мониторинг собственной операционной эффективности, отдельной от инвестиционного проекта, под который выпускают инфраструктурные облигации. В тоже время аналогичная заинтересованность имеется и у кредиторов. Известно, что чаще всего финансирование инфраструктурного проекта реализуется с помощью банковского финансирования на принципах проектного финансирования. В связи с этим для кредитора интересно, чтобы обособляемая проектная компания, которая будет выполнять функцию эмитента инфраструктурных облигаций, была защищена от банкротства и имела как исключительный предмет деятельности (для минимизации неправомерного распоряжения проектной компанией имуществом, включенным в инфраструктурный проект), изменение которого возможно только с согласия кредиторов проекта, так и ограниченный и понятный возможным инвестором круг сделок.

Кредиторы общества проектного финансирования, в том числе держатели облигаций, будут иметь возможность оспаривать сделки, совершенные этим обществом в противоречии с целями и предметом деятельности, что гарантирует целевой характер предоставляемого заемного финансирования. В связи с этим специальный правовой статус общества также является дополнительной гарантией соблюдения интересов инвесторов и кредиторов.

Несмотря на то, что инфраструктурные проекты скорой прибылью не приносят, тем не менее, существующий спрос на устранение инфраструктурных ограничений экономического роста со стороны экономики, а также имеющийся серьезный недостаток в «длинных» деньгах для реализации инвестиционных проектов, заставляют органы государственной власти вместе с бизнесом активнее привлекать финансовый рынок для развития инфраструктуры.

Иностранные государства принимают все возможные меры для стимулирования развития облигационного финансирования концессионеров, в том числе путем:

- предоставления налоговых льгот владельцам облигаций в форме льгот по налогу на доходы физических или юридических лиц;
- предоставления налоговых льгот концессионеру;

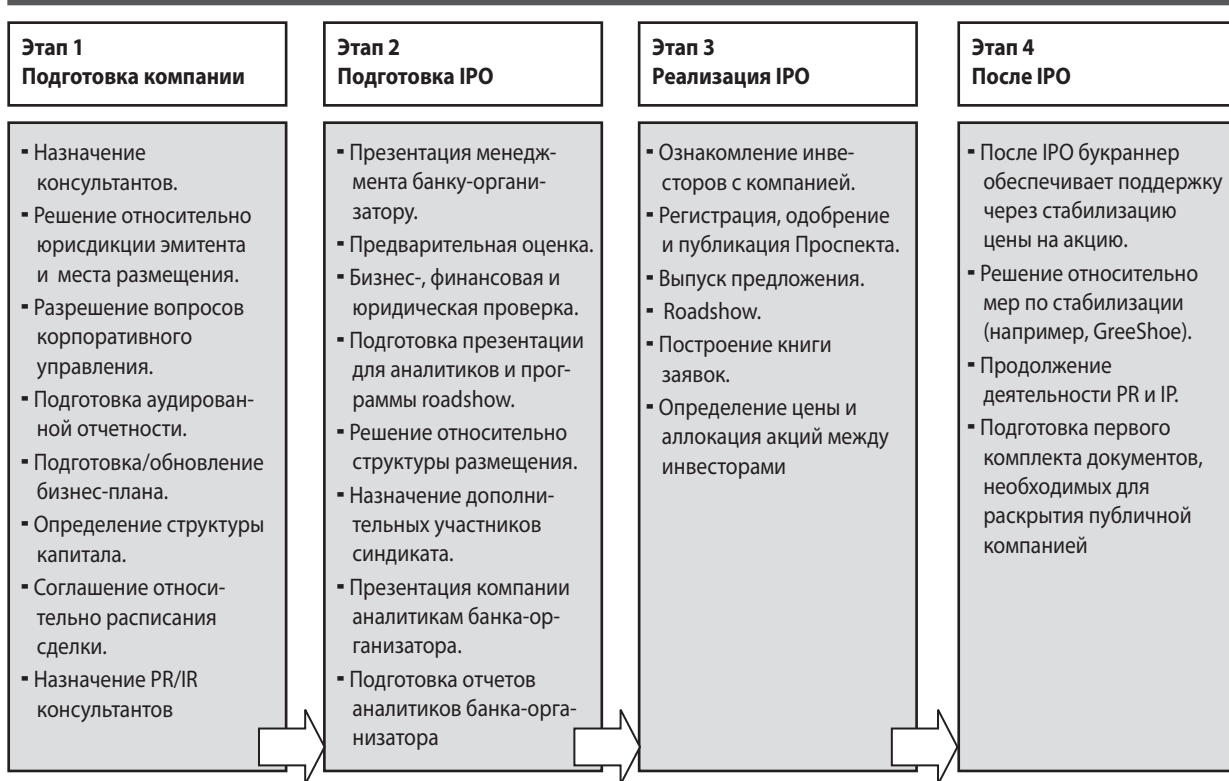


Рис. 3. Этапы подготовки первичного размещения инфраструктурных облигаций

- предоставления государственных гарантий по денежным обязательствам концессионера перед владельцами инфраструктурных облигаций;
- путем введения на законодательном уровне моратория на предъявление облигаций к выкупу или досрочному погашению, обеспечением следования которому является неприменение налоговых льгот к владельцам облигаций, в собственности которых облигации находились менее установленного законом срока;
- предоставление возможности залога облигаций в качестве обеспечения по кредиту, предоставляемому государственным банком, в целях привлечения кредитных организаций как инвесторов.

Инфраструктурные облигации получили широкое применение в ряде стран, таких как США, Австралия, Чили, Индия и т. д.

В США эмитентом облигаций чаще всего являются органы государственной власти разных уровней, распространена практика выпуска муниципальных инфраструктурных облигаций. Муниципальные займы относятся к числу наиболее надежных финансовых инструментов, держателями которых являются взаимные фонды, страховые компании и банки. Муниципальные облигации бывают двух видов: облигации, обеспеченные доходами от проектов, и облигации общего покрытия. Обеспечением муниципальных облигаций служат платежи потребителей за пользование объектов инфраструктуры. Базовым активом являются доходы от реализации проекта, которые могут быть застрахованы в банке, гарантом по которым выступает Правительство.

В Австралии основным эмитентом инфраструктурных облигаций выступает правительство. Кроме того, около 5 – 10% инвестиционного портфеля любого пенсионного фонда Австралии приходится на инвестиции в инфраструктуру. Инфраструктурные заимствования осуществляются в форме прямых заимствований; предоставления кредита; рефинансирования. Законодательным ограничением оборота инфраструктурных облигаций выступает четко обозначенный список объектов, которые считаются инфраструктурными (наземный и воздушный транспорт, объекты электрогенерации, электроснабжения, газоснабжения, водоснабжения, канализационные и водоочистные сооружения) и за использование которых с населения взимается плата.

В Чили активы пенсионных фондов через выпуск инфраструктурных облигаций вкладываются в конкретные проекты по строительству объектов ЖКХ, аэропортов, дорог, сетей и т. д., эмитентом которых выступает концессионер. Эти концессии в Чили получили высокие кредитные рейтинги международных рейтинговых агентств.

Эмитентами инфраструктурных облигаций в Индии выступают в основном банки. В этой стране распространены инфраструктурные облигации двух видов «налогосберегающие облигации» (позволяют получить вычет из налогооблагаемой базы по налогу на прибыль в размере 20 % от вложенной суммы) и облигации регулярного дохода (пенсионные облигации, образовательные облигации, доходоприумножающие облигации и т. д.). Под инфраструктурные индийские облигации (а также под их залог) банки предоставляют инвесторам кредиты. Размер кредита под залог инфраструктурных облигаций зависит от экономи-

ческих показателей конкретного инфраструктурного проекта. Размер процентов по инфраструктурным облигациям не зависит от уровня инфляции, а потому в долгосрочной перспективе эти ценные бумаги могут оказаться не очень прибыльными. В целом держатель индийских инфраструктурных облигаций не застрахован от неполучения вложенных в эти облигации средств.

В европейских странах привлечение крупных иностранных инвесторов к строительству объектов инфраструктуры реализуется с помощью выпуска гарантированных облигаций. Они получают путем инкорпорации небольших облигаций в одну крупную ценную бумагу, которая затем продается инвестору. Облигации, входящие в состав гарантированных инфраструктурных облигаций, остаются у банков на балансе, что обеспечивает их надежность.

Кроме того, в международной практике для привлечения большего числа инвесторов используют технику финансирования, когда один инфраструктурный проект финансируется на рынке ценных бумаг путем выпуска облигаций с разными правами (траншами). При этом один с большим приоритетом – старший выпуск, а другие с меньшим приоритетом относительно удовлетворения требований за счет выручки и имущества инфраструктурного проекта – младший выпуск. С учетом возможности выпуска нескольких субординированных между собой траншей в Европейском Союзе принято решение: государственная поддержка будет предоставляться только по младшему выпуску облигаций, что приводит к повышению кредитного качества старшего транша, который в таком случае может получить высокий уровень кредитного рейтинга без государственной поддержки».

В западной практике применяются следующие способы обеспечения исполнения эмитентом обязательств по инфраструктурным облигациям:

- аккредитив первоклассного банка,
- формирование резерва;
- государственная или муниципальная гарантия;
- страхование риска ответственности за неисполнение обязательств;
- залог прав требования по концессионному соглашению;
- залог прав требования поступлений от пользователей инфраструктурным объектом (доход от эксплуатации законченного строительством или реконструированного инфраструктурного объекта);
- аккумуляция денежных средств, полученных в ходе облигационного займа, на специальном доверительном счете доверителя (институт «trustee» и «escrow account»);
- залог денежных средств, размещенных на депозите, в размере поступлений от эксплуатации инфраструктурного объекта и (или) полученных от размещения облигаций в объеме, достаточном для обеспечения исполнения обязательств эмитента по облигациям в текущем году;
- уступка прав требований в пользу владельца облигаций по договорам эмитента-концессионера;
- непосредственный контроль регулятора (органа государственной власти) за размещением и ис-

полнением обязательств по инфраструктурным облигациям;

- залог недвижимого имущества;
- уступка прав требований по договорам с пользователями инфраструктурного объекта;
- хеджирование валютных рисков и пр.

Очевидно, что во всех странах по-разному решается вопрос обеспечения интересов инвесторов и распределения рисков дефолта эмитента инфраструктурных облигаций. Но постепенно западный опыт распространяется и на российский финансовый рынок. За последние годы было запущено три проекта по строительству платных автодорог с использованием финансирования инфраструктурных облигаций:

- западный скоростной диаметр в Санкт-Петербурге (концессионер ОАО «ЗСД», контролируется Правительством г. Санкт-Петербурга);
- участок «15–58 км» трассы Санкт-Петербург и Москва, дублер существующей М10 (концессионер ООО «Северо-Западная концессионная компания», ее акционеры – французская Vinci и «Н-Транс»);
- дублер М-1 «Беларусь» Москва-Минск (инвестор ОАО «Главная дорога»).

Кроме того, ОАО «РЖД» выпустило инфраструктурные облигации различных типов (10-летние, 15-летние, 20-летние и 30-летние) на сумму более 100 млрд руб. по ставке инфляция плюс 1 %, которые полностью выкупил Внешэкономбанк за счет пенсионных накоплений граждан. Еще около 140 млрд руб. средств пенсионных накоплений было вложено российским банком развития в покупку облигаций с госгарантией ОАО «Агентство по ипотечному и жилищному кредитованию (АИЖК)» и облигаций эмитентов с рейтингом не ниже суверенного ОАО «ОПК Оборонпром», ОАО «Роснано».

Применение механизма инфраструктурных облигаций в российской практике как государственных, так и частных структур для формирования внутреннего рынка инструментов финансирования инфраструктурных проектов назрело давно, однако этот процесс протекает медленно и сложно. В конце 2012 г. Правительство РФ разрешило Внешэкономбанку инвестировать пенсионные накопления в инфраструктурные облигации, под управлением которого в настоящее время находятся уже более чем 1,5 триллиона рублей. В середине 2013 г. на Петербургском экономическом форуме Президент страны озвучил решение инвестировать 40 % Фонда национального благосостояния в инфраструктурные проекты для снятия ограничений экономического роста. И уже в конце года было принято Постановление Правительства РФ от 5 ноября 2013 г. № 990 «О порядке размещения средств Фонда национального благосостояния в ценные бумаги российских эмитентов, связанные с реализацией самокупаемых инфраструктурных проектов» и был утвержден распоряжением Правительства РФ от 5 ноября 2013 г. № 2044-р перечень проектов, получивших положительное заключение по результатам оценки целесообразности финансирования инвестиционных проектов за счет средств Фонда национального благосостояния и (или) пенсионных накоплений, находящихся в доверительном управлении государственной управляющей компании.

Инвестирование средств Фонда национального благосостояния с помощью выпуска инфраструктурных облигаций допускается исключительно при первичном размещении ценных бумаг, а требования к финансовым активам, в которые могут размещаться средства ФНБ, утверждены Постановлением Правительства РФ от 19 января 2008 г. № 18.

Предполагается, что по 150 млрд руб. из средств Фонда национального благосостояния (в соответствии с распоряжением Правительства РФ от 5 ноября 2013 г. № 2044-р) государство вложит в облигации, выпускаемые:

Государственной корпорацией «Российские автомобильные дороги» для финансирования строительства Центральной кольцевой автомобильной дороги (ЦКАД) в Московской области с минимальной доходностью инвестирования инфляция плюс 1 % (выплата купонного дохода по облигациям будет осуществляться после завершения строительства ЦКАД, начиная с 2022 г.);

ОАО «Российские железные дороги» для модернизации железнодорожной инфраструктуры Байкало-Амурской и Транссибирской железнодорожной магистралей (БАМ и Транссиб) с развитием пропускных и провозных способностей с минимальной доходностью 2–3 % начиная с шестого года реализации проекта.

Стоимость строительства ЦКАД оценивается примерно в 300–325 млрд руб. (в том числе 50 % – из средств ФНБ за счет выпуска инфраструктурных облигаций, 25 % – за счет заемного финансирования и 25 % – за счет частных инвесторов). Общая протяженность кольцевой автодороги составит около 530 километров и будет иметь ширину до 3–4 полос в каждую сторону. Дорога будет проходить в обход крупных населенных пунктов, а при пересечении с федеральными и региональными трассами планируется сооружение многоуровневых транспортных развязок. Размер средневзвешенного тарифа при проезде с предельной расчетной скоростью до 140 км. в час будет составлять около 2 руб. 32 коп. за км? и плата за проезд будет варьироваться в зависимости от времени суток и вида транспорта.

Общая стоимость модернизации магистралей БАМа и Транссиба составит около 560 млрд руб., из них на БАМ будет потрачено 360 млрд руб., 200 млрд руб. - на Транссиб (в том числе 27 % будет профинансировано из средств ФНБ за счет выпуска инфраструктурных облигаций, около 53 % за счет собственных средств РЖД, а остальные 20 % монополия рассчитывает получить из бюджета), при сроке окупаемости более 50 лет. Модернизация увеличит пропускную способность этих магистралей к 2020 г. до 50 млн тонн в год (сейчас она около 16–18 млн тонн в год).

Все это, по нашему мнению, в связи с ограниченной емкостью азиатских рынков, находящихся под влиянием главным образом Гонконгских и Сингапурских площадок, и вводимыми ограничениями и санкциями Запада для российского капитала, формирует хороший базис для дальнейшего совершенствования инфраструктурных бондов как рыночного инструмента и формирования внутреннего российского рынка инструментов финансирования инфраструктурных проектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бер Х. П. Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов – инновационная техника финансирования банков / Х. П. Бер; [пер. с нем. Ю. М. Алексеев, О. М. Иванов]. – М. : Волтерс Клувер, 2006.
2. Лимитовский М. А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках : [учеб.-практич. пособие] / М. А. Лимитовский. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2011.
3. Петрикова Е. М. Регулирование платежного баланса и международной инвестиционной позиции России : [монография] / Е. М. Петрикова. – М. : ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Плеханова», 2013.
4. Виньков. А. Пошли купаться в голубом океане / А. Виньков, Д. Сиваков // Эксперт. – 2013. – № 17 – 18 (849).
5. Петрикова Е. М. Возможности региональных и местных бюджетов по реализации механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП) / Е. М. Петрикова, Е. А. Корзина // Финансы и Кредит. – 2011. – № 25 (457).

REFERENCES

- Ber, Kh. P. Sekiurizatsiia aktivov: sekiurizatsiia finansovykh aktivov – innovatsionnaia tekhnika finansirovaniia bankov [Asset securitization: securitization of financial assets - innovative technology financing banks]. Moscow: Volters Kluver, 2006.
- Limitovskiy, M. A. Investitsionnye proekty i realnye opsiiony na razvivaiushchikhsia rynkakh [Investment projects and real options in emerging markets]. Moscow: Yurayt, 2011.
- Petrikova, E. M. Regulirovanie platezhnogo balansa i mezh-dunarodnoy investitsionnoy pozitsii Rossii [Regulation of the balance of payments and international investment position of Russia]. Moscow: FGBOU VPO «REU im. Plekhanova», 2013.
- Petrikova, E. M., and Korzina, E. A. "Vozmozhnosti regionalnykh i mestnykh biudzhetrov po realizatsii mekhanizmov gosudarstvenno-chastnogo partnerstva (GChP)" [The capacity of regional and local budgets for the implementation of public-private partnership (PPP)]. *Finansy i Kredit*, no. 25 (457) (2011).
- Vinkov, A., and Sivakov, D. "Poshli kupatsia v golubom okeane" [Went swimming in the blue ocean]. *Ekspert*, no. 17-18 (849) (2013).

SWOT-АНАЛІЗ БІРЖОВОГО РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

© 2014 ГОРЬОВИЙ В. П., СИДОРЕНКО О. В.

УДК 330.334:339.172:303.72

Горьовий В. П., Сидоренко О. В. SWOT-аналіз біржового ринку сільськогосподарської продукції в Україні

У статті розглянуто SWOT-аналіз біржового ринку сільськогосподарської продукції в Україні. В роботі вирішено важливе завдання щодо формування стратегії розвитку такої складної економічної системи, як біржовий ринок сільськогосподарської продукції України. У дослідженні запропоновано авторське бачення аналізу бізнес-середовища функціонування БРСГП. Виявлено фактори впливу на нього в Україні, на основі цих факторів проведено SWOT-аналіз. За результатами SWOT-аналізу запропоновано найбільш оптимальні та економічно вигідні стратегії розвитку, визначено черговість і пріоритетність кожного із стратегічних планів у залежності від складності та затратності. Усунення проблем і загроз на основі проведеного SWOT-аналізу дасть можливість сформувати ефективний і збалансований біржовий ринок сільськогосподарської продукції з якісними важелями стимулювання безпосередньо сфери виробництва сільського господарства, страхування та, що є вирішальним, управління. Враховуючи необхідність активізації та терміновість подальшої розбудови біржового ринку сільськогосподарської продукції в Україні, дослідження, пов'язані з формуванням стратегії розвитку БРСГП, безумовно, набудуть подальшого розвитку в теоретико-практичних наукових дослідженнях учених.

Ключові слова: біржовий ринок, сільськогосподарська продукція, системний аналіз, SWOT-аналіз, стратегічний план, розвиток

Табл.: 4. **Формул.:** 4. **Бібл.:** 14.

Горьовий Василь Павлович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра менеджменту ім. професора Й. С.Завадського, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

Сидоренко Оксана Василівна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра менеджменту ім. професора Й. С.Завадського, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

Email: Sydorenko_Oxana@ukr.net

УДК 330.334:339.172:303.72

UDC 330.334:339.172:303.72

Горевой В. П., Сидоренко О. В. SWOT-анализ биржевого рынка сельскохозяйственной продукции в Украине

Hor'ovyi V. P., Sydorenko O. V. SWOT-analysis of the Agricultural Produce Exchange in Ukraine

В статье рассмотрен SWOT-анализ биржевого рынка сельскохозяйственной продукции в Украине. В работе решена важная задача по формированию стратегии развития такой сложной экономической системы, как биржевой рынок сельскохозяйственной продукции Украины. В исследовании предложено авторское видение анализа бизнес-среды функционирования БРСГП. Выявлены факторы влияния на него в Украине, на основе этих факторов проведен SWOT-анализ. По результатам SWOT-анализа предложены наиболее оптимальные и экономически выгодные стратегии развития, определены очередность и приоритетность каждого из стратегических планов в зависимости от сложности и затратности. Устранение проблем и угроз на основе проведенного SWOT-анализа позволит сформировать эффективный и сбалансированный биржевой рынок сельскохозяйственной продукции с качественными рычагами стимулирования непосредственно сферы производства сельского хозяйства, страхования и, что является решающим, управления. Учитывая необходимость активизации и срочность дальнейшего развития биржевого рынка сельскохозяйственной продукции в Украине, исследования, связанные с формированием стратегии развития БРСГП, безусловно, будут иметь развитие в теоретико-практических исследованиях ученых.

The aim of this paper is to examine the SWOT-analysis of the agricultural produce exchange in Ukraine. This paper resolves an important problem of building up the development strategy for such a complex economic system as the agricultural produce exchange (APE) of Ukraine. The study introduces the author's vision on the analysis of the APE business environment operation, eliciting the influences on it in Ukraine, on the basis of which SWOT-analysis has been made. The results of the SWOT-analysis suggest the most appropriate and cost-effective development strategies and define the priority and sequence of each of the strategic plans depending on complexity and investment. Eliminating problems and threats on the basis of this SWOT-analysis will enable the formation of an effective and balanced agricultural produce exchange with high motivation directly in the sphere of agricultural production, insurance and, the most crucial, management. In the light of the need for intensification and urgency of further development of the agricultural produce exchange in Ukraine, research related to APE development strategy will be further investigated in theoretical and practical scientific studies.

Key words: stock exchange, agricultural produce, system analysis, SWOT-analysis, strategic plan, development

Ключевые слова: биржевой рынок, сельскохозяйственная продукция, системный анализ, SWOT-анализ, стратегический план, развитие

Tabl.: 4. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 14.

Табл.: 4. **Формул.:** 4. **Библ.:** 14.

Горевой Василий Павлович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра менеджмента им. проф. И. С. Завадского, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (ул. Героев Обороны, 15., Киев, 03041, Украина)

Hor'ovyi Vasyil' P. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Management named after professor I. S. Zavadsky, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15., Kyiv, 03041, Ukraine)

Сидоренко Оксана Василівна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра менеджмента им. проф. И. С. Завадского, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (ул. Героев Обороны, 15., Киев, 03041, Украина)

Sydorenko Oksana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Management named after professor I. S. Zavadsky, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (vul. Geroyiv Oborony, 15., Kyiv, 03041, Ukraine)

Email: Sydorenko_Oxana@ukr.net

Email: Sydorenko_Oxana@ukr.net

Вступ. В умовах становлення і розвитку ринкової економіки необхідність забезпечення ефективного функціонування біржового ринку є одним із найважливіших факторів економічної стабільності України. Варто зауважити, що біржовий ринок у цивілізованих економіках є надважливою державною справою, тобто знаходиться у зоні постійного державного інтересу та контролю з боку державних регуляторів. Особливо це стосується біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією, оскільки на сьогодні сільське господарство є фундаментальною складовою суспільного виробництва та найнеобхіднішою ланкою подолання економічної кризи, його потужною базою при формуванні ефективних стратегічних планів розвитку держави. Запровадження ефективної торгівлі стратегічно важливою продукцією сільського господарства із застосуванням прозорого ціноутворення та диверсифікацією економічних ризиків через біржові механізми є вкрай необхідним для покращення рівня суспільно-економічних відносин і прискорення розвитку багатьох супутніх біржовому ринку сфер.

Одним із аспектів діяльності біржового ринку сільськогосподарської продукції (далі – БРСГП) є сприяння розвитку таких галузей, як транспортування та зберігання продукції, кредитування та страхування сільськогосподарських ризиків, гарантування договірних зобов'язань, та, врешті, стимулювання розвитку економіки в цілому. Саме тому потрібно постійно аналізувати інформацію про стан зовнішнього та внутрішнього середовища розвитку БРСГП країни, оскільки його стабільний стан сприяє покращенню загальної економічної ситуації. А оскільки біржовий ринок, з точки зору теорії систем, є ще й надскладною економічною структурою, то вона вимагатиме значно ширшого аналітичного вивчення [9].

Стратегічне управління економічною системою передбачає спрямовану діяльність у межах окреслених цілей у певних умовах, які залежно від стану зовнішнього та внутрішнього середовищ можуть мати як позитивні тенденції, так і негативні (наприклад, цілеспрямована діяльність в умовах конкурентного та нестабільного ринкового середовища). Очевидно, для досягнення поставлених цілей стратегічне управління потребує постійного моніторингу кон'юнктури ринку, на базі якого формується стратегічний план. Врешті, обрана стратегія має бути реалізованою. Фактично стратегія в даному контексті виступає моделлю поведінки управлінської системи, яка обмежена цільовими та ресурсними рамками та повинна дотримуватись обраних критеріїв досягнення поставлених цілей. В широкому розумінні стратегічне управління розвитком будь-якої економічної системи слід розуміти як процес реалізації стратегічного плану, який включає наступні етапи: визначення цілей розвитку, встановлення реального стану системи з виявленням слабких і сильних її сторін, формулювання можливих сценаріїв розвитку, обрання з них економічно вигідного та мінімально ризикованого для системи [1, с.16].

Одним із ключових етапів побудови ефективного стратегічного плану розвитку є визначення реального стану середовища, в якому функціонує система. Методологічною базою оцінки цього стану може стати SWOT-аналіз.

SWOT-аналіз допомагає з'ясувати, яка із стратегій розвитку на тлі наявних сильних і слабких сторін є най-

сприятливішою для ефективного і дієвого реагування на зміни у зовнішньому середовищі та використання сприятливих шансів і мінімізації існуючих ризиків [2, с. 27].

SWOT-аналіз дозволяє окреслити реальні риси ситуації, в якій опинилася та чи інша система, виявити комплекс проблем розвитку та реальні його можливості, а також сформулювати конкретну стратегію. За допомогою SWOT-аналізу вдається досягти реалістичності у виявленні переваг і недоліків системи, що дозволяє попередити негативні наслідки від можливих загроз, що нависають над системою у період трансформаційних перетворень. Важливо зазначити, що SWOT-аналіз як метод аналітичного дослідження якнайкраще підходить для оцінки систем, які проєктують свою діяльність на довгострокову перспективу та знаходяться під впливом постійних динамічних змін. Він об'єднує чотири економіко-суспільні категорії: strengths (сильні сторони) – переваги системи; weaknesses (слабкі сторони) – недоліки системи; opportunities (можливості) – фактори зовнішнього середовища, що надають переваг системі; threats (загрози) – фактори, що потенційно можуть шкодити системі.

Аналіз останніх публікацій. SWOT-аналіз відомий з 60-х рр. XX століття. В 1963 р. у Гарварді на конференції проблем бізнес-політики професором К. Andrews вперше було запропоновано нову методику стратегічного планування. З появою цього методу аналітики отримали інструмент, який дозволив з дотриманням логіки та правдивості вибудовувати схеми взаємодії сил, слабкостей, можливостей і загроз існуванню економічних систем [3, 13]. З 60-х років минулого століття і дотепер SWOT-аналіз залишається класичним інструментом стратегічного планування розвитку суспільно-економічних систем як на мікро-, так і на макрорівні. Він став найбільш ефективним управлінським методом виявлення цілей і пріоритетів розвитку на стратегічну перспективу.

Проблемами використання методу SWOT-аналізу та побудови матриці рішень займалося багато зарубіжних і вітчизняних учених, таких, як Дж. І. Ансофф [1], Дж. Вествуд, А. Сімкін, С. Дібб, П. Дойль [5], А. Балабанова [15], О. Берданова, В. Вакуленко [2], Г. Домбровська [6], С. Мошенський, О. Олійник [8], Г. Гольдштейн [3], Ю. Лукін [7], З. Шершньова, С. Оборська [12] та інші.

Але застосування SWOT-аналізу для стратегічного планування розвитку біржового ринку є перспективним і цікавим, оскільки біржовий ринок України й дотепер є маловивченим з точки зору застосування таких методик, як SWOT-аналіз. Тому метою нашого дослідження є власне виявлення оптимальної стратегії розвитку біржового ринку сільськогосподарської продукції України за допомогою використання SWOT-аналізу.

Виклад основного матеріалу. Основою для SWOT-аналізу та визначення ступеня важливості того чи іншого фактору розвитку БРСГП стало експертне оцінювання його кон'юнктури, проведене за методикою евристичного методу Дельфі в декілька етапів [4].

Отже, для оцінки стану БРСГП використаємо наступний алгоритм [4,8]:

1. Одним із перших етапів статистичної обробки отриманих даних експертного опитування є формування матриці (таблиці) балів на основі бальної

оцінки окремих факторів, що є в опитувальних анкетах, і на її основі формування таблиці рангів (табл. 1). Ранжування факторів, які впливають на стан БРСГП, здійснено для того, щоб мати змогу визначити рівень впливу кожного фактору. Ранг, рівний одиниці, присвоюється найважливішому фактору; ранг з тах числом – надається фактору з мінімальним впливом на досліджуване явище. Якщо експерт надає однакову кількість балів декільком факторам, то їм присвоюються стандартизовані ранги (стандартизований ранг – це частка від ділення суми місць, зайнятих факторами з однаковими рангами, на загальну кількість таких альтернатив).

- Проміжним етапом є відбір коефіцієнтів за допомогою методу експертних оцінок, що є найбільш важливими для оцінки стану БРСГП. Розрахувати значення коефіцієнтів можна за формулою (1).

$$w_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sum_{i=1}^m x_{ij}}, \quad i = \overline{1, m}, \quad j = \overline{1, n}, \quad (1)$$

де x_{ij} – оцінка фактора i , дана j -м експертом у балах;
 n – число експертів, які взяли участь в опитуванні;
 m – число коефіцієнтів (факторів), що підлягають оцінці та використовуються для ранжування.

- Важливо також визначити ступінь узгодженості ранжуваних думок між експертами, наведених у табл. 2, за допомогою коефіцієнту конкордації (W) за формулою (2), оскільки вони можуть не збігатися. Коефіцієнт конкордації змінюється в межах $0 \leq W \leq 1$. Чим більше значення коефіцієнта конкордації, тим вищий ступінь узгодженості думок експертів.

$$W = \frac{12 \cdot S}{n^2(m^3 - m)}, \quad (2)$$

$$S = \sum_{i=1}^m \left(\sum_{j=1}^n a_{ij} - \frac{1}{2}n(m+1) \right)^2, \quad (3)$$

де W – коефіцієнт конкордації;
 S – сума квадратів відхилення всіх оцінок рангів кожного коефіцієнта від середнього значення;
 n – число експертів;
 m – число коефіцієнтів, що підлягають оцінці.

Визначивши коефіцієнт конкордації, ми отримуємо показник 0,73, який прямує до 1, а це, згідно з використаною методикою, означає, що експертні думки співпадають більше ніж у 73 %, тому доцільність проведення подальших дослідів, з огляду на думки експертів, є виправданим.

- Одним із важливих кроків в алгоритмі оцінки стану БРСГП є використання критерію Пірсона (χ^2), який визначається за формулою (4). Він використовується для перевірки статистичної істотності (значущості) коефіцієнта конкордації (W), яка свідчатиме про рівень випадковості узгодженості позицій респондентів:

$$\chi^2 = \frac{S}{\frac{1}{12} \min(n+1) + \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n T_i}, \quad (4)$$

де T_i – показник зв'язних факторів (проміжний показник, у нас: $T_i = 126$).

Розрахункове значення χ^2 зіставляється з табличним значенням χ_t^2 для $n-1$ ступенів свободи та довірчої ймовірності ($p = 0,95$ або $p = 0,99$). Якщо $\chi^2 \geq \chi_t^2$, то коефіцієнт W є істотним, якщо ж $\chi^2 \leq \chi_t^2$, то необхідно збільшити кількість експертів групи.

У нашому дослідженні значення критерію Пірсона $\chi^2 = 210$ є більшим за табличне ($\chi_t^2 = 37,658$) для 5 % рівня значущості ($\alpha = 0,05$). Отже, розрахункове χ^2 більше критичної точки, що свідчить про невідповідність збігу думок опитуваних експертів у 95 %. Це дозволяє використовувати отримані фактори та характеристики стану біржового ринку сільськогосподарської продукції для подальшого аналізу в рамках SWOT-процедури.

Алгоритм проведення SWOT-аналізу передбачає дотримання своєї процедури та етапності. На першому етапі визначаються сильні та слабкі сторони системи [8, с. 618; 5, с. 84]. Для цього нами було вибрано всі елементи, що формують ці сторони в порядку спадання важливості обраних критеріїв.

На другому етапі визначаємо рівень значення та впливу отриманих факторів. Для цього ми визначимо SWOT-фактори за бальною оцінкою. Візьмемо за основу, що рівень значення ($X = w_{ij}$) – експертна оцінка фактора, а рівень впливу ($Y = S_j$) – рангова оцінка фактора, і порівняємо їх, присвоївши бали впливу, які варіюються від 0 до 3: 0 балів – немає впливу, 1 – слабкий вплив, 2 – помірний вплив, 3 – максимальний вплив (табл. 2).

Проведений SWOT-аналіз надає можливість зробити висновок, що сильні сторони БРСГП (10 %) і його можливості (37 %) на сьогодні не перевищують рівень загроз (29 %) і наявних слабких сторін (24 %), але все ж мають певний запас потужності для позитивного розвитку, хоча рівень ризиків на 6 % вищий. За такої ситуації економічні суб'єкти або повністю згортають свою діяльність, або ризикують і кардинально трансформуються.

Але для того, щоб зробити остаточний висновок про те, в якому напрямку потрібно розвивати ринок, необхідно встановити зв'язок між SWOT-факторами. Це є третім етапом SWOT-аналізу. Для цього формуємо матрицю SWOT усіх можливих варіантів поєднання SWOT-факторів та обираємо найбільш значущі з метою визначення кінцевих стратегічних напрямків розвитку [8, с. 616; 14, с. 221].

Після узагальнення варіантів матриці стратегічних напрямків розвитку БРСГП отримали варіанти поєднання лише деяких SWOT-критеріїв, які отримали найвищий рейтинг – 18 балів, а тому їх можна об'єднати в один стратегічний план (стратегію), спрямований на мінімізацію внутрішніх слабких сторін із проведенням внутрішніх глибоких перетворень з метою отримання переваг від зовнішніх можливостей і мінімізації зовнішніх загроз (табл. 3). Кон'юнктура БРСГП склалась така, що на сьогодні переважають слабкі сторони. Але ринок має сприятливі

Таблиця 1

Узагальнена матриця рангів факторів, які впливають на стан біржового ринку сільськогосподарської продукції України (за оцінками експертів)

Фактори / Експерти	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Σr_{ij}	$\Delta \Sigma r_{ij} - x_c$	Δ^2	S_i
Відсутність концепції розвитку	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	7,5	7,5	9,5	9,5	11	-	66	-78,3	6123,1	5,5
Висока корупція	3	3	3	3	3	6,5	6,5	8,5	8,5	10	11	12	78	-66,3	4389,1	6,5
Політична нестабільність	2,5	2,5	2,5	2,5	5,5	5,5	8,5	8,5	8,5	8,5	11	12	78	-66,3	4389,1	6,5
Неефективна податкова політика	2	2	2	4	5,5	5,5	7	8	10	10	10		66	-78,3	6123,1	5,5
Запровадження ф'ючерсного ринку	2	2	2	4	6	6	6	8	10	10	10	12	78	-66,3	4389,1	6,5
Відсутність належної системи бірж. клірингу	2	2	2	4,5	4,5	6,5	6,5	8,5	8,5	10	11	12	78	-66,3	4389,1	6,5
Низька фахова кваліфікація учасників БРСГП	1,5	1,5	3,5	3,5	5	7,5	7,5	7,5	7,5	10,5	10,5		66	-78,3	6123,1	5,5
Недосконале біржове законодавство	1	2	4	4	4	6,5	6,5	8,5	8,5	11	11	11	78	-66,3	4389,1	6,5
Негативний інвестиційний клімат	3	3	3	3	3	6,5	6,5	9	9	9	11	12	78	-66,3	4389,1	6,5
Нестабільна грошово-кредитна політика	1	3	3	3	5	6,5	6,5	8,5	8,5	10	-	-	55	-78,3	6123,1	4,6
Висока конкуренція на міжн. біржовому ринку	1	2	3	4	6	6	6	9	9	9	11	12	78	-66,3	4389,1	6,5
Посилення ролі СРО	2	2	2	4	5	6,5	6,5	8,5	8,5	-	-	-	45	-66,3	4389,1	3,8
Посилення державного регулювання	1,5	1,5	3	4	5,5	5,5	7	8	9	10	-	-	55	-78,3	6123,1	4,6
Створення Єдиного регулятора на БРСГП	1,5	1,5	3	4	5,5	5,5	8	8	8	10,5	10,5	-	66	-66,3	4389,1	5,5
Стимулювання спотового ринку СГП	4	4	4	4	4	4	4	8	9	11,5	11,5	-	68	-66,3	4389,1	5,7
Відсутність належної системи страхування сільгоспвиробників	5	5	5	5	5	5	5	5	5	10	11	-	66	-89,3	7965,6	5,5
Впровадження ін-технологічних досягнень	2	2	2	4	5	7,5	7,5	10	10	10	12	-	72	-66,3	4389,1	6
Недостатня зацікавленість держави у БРСГП	3	3	3	3	3	6,5	6,5	8,5	8,5	11	11	11	78	-99,3	9850,6	6,5
Неефективність антимонопольних заходів	1,5	1,5	5	5	5	5	5	8,5	8,5	10,5	10	12	77,5	-89,3	7965,6	6,5
Скорочення кількості організаторів на БРСГП	1	2,5	2,5	7,5	7,5	7,5	7	8,5	8,5	-	-	-	52,5	-78,3	6123,1	4,4
Низький рівень довіри до біржового ринку	3	3	3	4,5	4,5	6,5	6,5	9	9	9	11		69	-76,3	5814,1	5,8
Розвиненість біржового товарного ринку	1,5	1,5	3	4,5	4,5	6	7,5	7,5	9,5	9,5	-	-	55	-78,3	6123,1	4,6
Рівень конкурентності сільського господарства	3	3	3	4	6	6	6	8	9	10	11	-	69	-72,3	5220,1	5,8
Інтеграція у міжнародне біржове товариство	1	2	4	4	4	6	8,5	8,5	8,5	8,5	11	12	78	-66,3	4389,1	6,5
Запровадження нових видів біржових послуг	3	3	3	4	5	6,5	6,5	9	9	9	11,5	11,5	81	-66,8	4455,6	6,8

 $x_c = 144,3; S = 136801,6$

можливості (потужний сільськогосподарський ринок), які він має посилити у тих позиціях, де це можливо (впровадження нових видів біржових послуг, запуск ф'ючерсного ринку тощо), і з одночасною ліквідацією слабких позицій. Згідно з отриманою стратегією, це – упорядкування та вдосконалення біржового законодавства.

Отже, виходячи з теорії SWOT-аналізу, а саме технології побудови варіантів стратегій, є очевидним, що на сьогодні ключовою та вирішальною для розвитку БРСГП є стратегія усунення слабких сторін, так звана елімінація.

Зазвичай варіанти стратегій, пов'язані з використанням сильних сторін і шансів (стратегії нарощування / використання), є більш перспективними в плані успіху, ніж ті, що випливають з аналізу слабких сторін і ризиків.

У першому випадку в основу стратегій закладаються існуючі сильні сторони, потенціал яких хоча й не безмежний, але при їх вдалому поєднанні з новими шансами (стратегія пов'язування / кореляції) вони в майбутньому можуть стати джерелом позитивних зрушень. Слід додати, що реалізація таких варіантів стратегій зазвичай пов'язана з меншими витратами. Стратегії, спрямовані на усунення слабких сторін (стратегії елімінації), теж можна оцінити позитивно: вони зазвичай перебувають у сфері впливу управлінських органів (державних, СРО тощо), тому легше управляти процесами під час їх реалізації. Натомість стратегія мінімізації гірше піддається плануванню, оскільки майже не існує можливості впливу на зовнішні ризики. Справді ризикованою, а до того й доволі витратною, є стратегія трансформа-

Таблиця 2

SWOT-аналіз біржового ринку сільськогосподарської продукції України

	Фактори	Рівень значення (X), w_{ij}	Рівень впливу (Y), S_{ji}	Результат = X*Y
S – сильні сторони	Конкурентний потенціал сільського госп.	7,7/3	5,8/2	6
	Впровадження інформ.-технічних досягнень	6,9/2	6,0/2	4
	Розвинений біржовий товарний ринок	5,7/2	4,6/2	4
	Усього			14
W – слабкі сторони	Відсутність концепції розвитку	8,0/3	5,5/2	6
	Відсутність належної системи клірингу	7,7/3	5,5/2	6
	Низький рівень довіри	7,4/3	5,8/2	6
	Низька фахова кваліфікація учасників	7,0/3	5,5/2	6
	Недосконале біржове законодавство	7,0/3	6,5/3	9
	Усього			33
O – можливості	Запровадження ф'ючерсного ринку	7,3/3	6,5/3	9
	Стимулювання спотового ринку СГП	7,5/3	5,7/2	6
	Запровадження нових біржових послуг	6,8/3	6,8/3	9
	Інтеграція у міжнародне біржове товариство	6,4/2	6,5/2	4
	Посилення ролі СРО	5,9/2	3,8/1	2
	Посилення державного регулювання	4,5/2	4,6/2	4
	Створення єдиного регулятора на БРСГП	4,3/2	5,5/2	4
	Скорочення кількості організаторів	3,6/1	4,4/2	2
	Усього			40
T – загрози	Відсутність належної системи страхування сільгоспвиробників	9,7/3	6,5/2	6
	Незацікавленість держави у БРСГП	8,7/3	6,5/2	6
	Негативний інвестиційний клімат	8,6/3	6,5/2	6
	Висока корупція	8,3/3	6,5/2	6
	Політична нестабільність	8,2/3	5,5/2	6
	Неефективна податкова політика	7,6/3	6,5/2	6
	Неефективність антимонопольних заходів	7,4/3	4,6/2	6
	Нестабільна грошово-кредитна політика	6,0/2	6,5/2	4
	Висока міжнародна біржова конкуренція	5,3/2	6,5/2	4
	Усього			50

Таблиця 3

Варіанти стратегій розвитку БРСГП

	Можливості	Стратегія
Слабкі сторони	Відсутність належної системи біржового законодавства + Запровадження ф'ючерсного ринку (9+9=18 балів)	Удосконалення біржового законодавства з метою забезпечення функціонування ф'ючерсного ринку та стимулювання надання нових (різноманітних) біржових послуг (кліринг, хеджування, логістика, стандартизація біржових товарів тощо) і забезпечить демонополізацію ринку
	Відсутність належної системи біржового законодавства + Впровадження нових видів біржових послуг (9+9=18 балів)	

Таблиця 4

Варіанти стратегій

Можлива стратегія	Комбінація елементів SWOT-аналізу
<i>Стратегії, що впливають з аналізу сильних сторін і шансів</i>	
Стратегія зміцнення / нарощування	Концентрація уваги на сильних сторонах
Стратегія використання	Реалізація сприятливих шансів
Стратегія зв'язування / кореляції	Зв'язок між наявними сильними сторонами та виникаючими шансами
<i>Стратегії, що впливають з аналізу слабких сторін і ризиків</i>	
Стратегія елімінації	Усунення слабких сторін
Стратегія мінімізації	Мінімізація ризиків
Стратегія трансформації	Перетворення слабких сторін і ризиків у шанси

Джерело: [2, с. 28].

ції, однак при успішній її реалізації з'являється можливість появи нових напрямів розвитку [2; 12, с. 145].

Очевидно, що «наріжним каменем» стримування розвитку біржового ринку сільськогосподарської продукції, є відсутність цивілізованих законодавчих норм щодо регулювання різних сфер біржових відносин: гарантування виконання біржових угод, страхування (хеджування) біржових ризиків, біржового клірингу, стандартизації і сертифікації тощо. Все це призвело до виникнення ряду системних проблем – монополізації ринку, відсутності прозорого ціноутворення та диверсифікації біржових ризиків, виникнення корупційних схем і стимулювання тіньової економіки. Вирішення цих проблем вбачається через прийняття концепції розвитку БРСГП як національного управлінського бізнес-проєкту, який і включатиме запровадження виконання тактичних планів – запровадження ф'ючерсного ринку та нових видів біржових послуг (наприклад, ефективного біржового клірингу чи хеджування).

Висновки. Отже, в результаті експертного аналізу факторів впливу на біржовий ринок сільськогосподарської продукції нам вдалося відібрати найбільш значущі критерії його розвитку. Проаналізувавши їх, стало зрозумілим, що негативний вплив на БРСГП має відсутність належної системи законодавства та відсутність строкового (ф'ючерсного) ринку. Очевидно, що вирішенням цього є створення необхідного правового поля, яке б не стримувало обіг ф'ючерсних контрактів і розширення ринку новітніх біржових послуг, а навпаки, мінімізувало (або й унеможливило) більшість негативних проявів біржових відносин і стимулювало б його подальший розвиток, насампе-

ред, демонополізувало його, вивело з тіні та корупційних схем торгівлю сільськогосподарською продукцією. Цілком очікуваний позитивний поштовх у розвитку БРСГП може забезпечити саме впровадження ф'ючерсної торгівлі та запровадження більш широких і різноманітних програм стимулювання біржової торгівлі.

Отже, за допомогою SWOT-аналізу ми отримали цілісну картину стану БРСГП і сформулювали ключову стратегію його розвитку – **стратегію елімінації** (усунення слабких сторін) через покращення законодавчої системи з метою запровадження ринку ф'ючерсної торгівлі сільськогосподарською продукцією та різноманітних біржових послуг, які б стимулювали біржову торгівлю. Згідно з цією стратегією, її виконання можна забезпечити за рахунок максимального використання внутрішніх ресурсів біржової системи та мінімального сприяння зовнішніх факторів.

Відтак, у роботі вирішено важливе завдання щодо формування стратегії розвитку такої складної економічної системи, як біржовий ринок сільськогосподарської продукції України. У дослідженні запропоновано авторське бачення аналізу бізнес-середовища функціонування БРСГП. Виявлено фактори впливу на нього в Україні, а на основі цих факторів проведено SWOT-аналіз. За результатами SWOT-аналізу запропоновано найбільш оптимальні та економічно вигідні стратегії розвитку, визначено черговість і пріоритетність кожного із стратегічних планів залежно від складності та затратності. Усунення проблем і загроз на основі проведеного SWOT-аналізу надасть можливість сформувати ефективний та збалансований біржо-

вий ринок сільськогосподарської продукції з якісними важеями стимулювання безпосередньо сфери виробництва сільського господарства, страхування та, що є вирішальним, управління.

Враховуючи необхідність активізації та терміновість подальшої розбудови біржового ринку сільськогосподарської продукції в Україні, дослідження, пов'язані з формуванням стратегії розвитку БРСГП, безумовно будуть набувати подальшої розвитку у теоретико-практичних наукових дослідженнях.

ЛІТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; [пер. с англ.]. – М.: Экономика, 1999. – С. 219.
2. Берданова О., Вакулєнко В. Стратегічне планування місцевого розвитку: практич. посібник / [Берданова О., Вакулєнко В.]; Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO». – К.: ТОВ «Софія-А», 2012. – 88 с.
3. Гольдштейн Г. Я. Стратегический менеджмент: конспект лекций / Г. Гольдштейн. – Таганрог: Издательство ТРТУ, 1995. – 418 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m24/>
4. Грабовецький Б. Є., Зянько В. В. Ідентифікація змісту та ранжування факторів, що обмежують розвиток венчурного бізнесу на основі методу експертних оцінок Дельфі / Б. Є. Грабовецький, В. В. Зянько // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2013. – № 4. – С. 46 – 54.
5. Дибб С. Практическое руководство по маркетинговому планированию / С. Дибб, Л. Симкин, Дж. Бредли. – СПб.: Питер, 2006. – 256 с.
6. Домбровська Г. П. Особливості стратегічного планування діяльності на підприємстві / Г. П. Домбровська, І. О. Герашенко // Комунальне господарство міст. Серія «Економічні науки». – 2008. – Вип. 85. – С. 211 – 216.
7. Лукіна Ю. В. Формування та реалізація стратегії управління фінансами підприємства // Фінанси України. – 2006. – № 3. – С. 113 – 118.
8. Мошенський С. З., Олійник О. В. Економічний аналіз: підручник [для студентів економічних спеціальностей ВНЗ] / За ред. д. е. н., проф., заслуженого діяча науки і техніки України Ф. Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 704 с.
9. Присяга Т. А. Визначення напрямків розвитку підприємств на основі аналізу позиції підприємства у матриці фінансових стратегій / Т. А. Присяга // Управління розвитком. – 2012. – № 12 (133). – С. 126 – 129.
10. Сидоренко О. В. Біржовий ринок сільськогосподарської продукції: базові аспекти теоретико-методологічного дослідження / О. В. Сидоренко // Управління економічним розвитком промислових підприємств. Серія «Економіка». – 2012. – Т. 12, № 220. – С. 210 – 216.
11. Фінансова стратегія в управлінні підприємствами: монографія / А. Г. Семенов, О. О. Єропутова, Т. В. Перекрест, А. В. Линенко; [наук. ред.: В. Л. Корінев]. – Запоріжжя: КПУ, 2008. – 188 с.
12. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: навч. посібник / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.
13. SWOT-аналіз. Основные положения SWOT-анализа предприятия // Сайт Stplan.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stplan.ru/articles/theory/swot.htm>

14. SWOT-аналіз – основа формування маркетингових стратегій: навч. посібник / За ред. Л. В. Балабанової. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 301 с. – (Вища освіта XXI ст.).

REFERENCES

- Ansoff, I. Strategicheskoe upravlenie [Strategic management]. Moscow: Ekonomika, 1999.
- Berdanova, O., and Vakulenko, V. Stratehichne planuvannya mistsevoho rozvytku [Strategic planning for local development]. Kyiv: Sofyia-A, 2012.
- Dibb, S., Simkin, L., and Bredli, Dzh. Prakticheskoe rukovodstvo po marketingovomu planirovaniu [A practical guide to marketing planning]. St. Petersburg: Piter, 2006.
- Dombrovska, H. P., and Herashchenko, I. O. "Osoblyvosti stratehichnoho planuvannya diialnosti na pidpriemstvi" [Features of the strategic planning of the company]. Komunalne gospodarstvo mist. Seriya «Ekonomichni nauky», no. 85 (2008): 211-216.
- Goldshteyn, G. Ya. "Strategicheskii menedzhment" [Strategic management]. <http://www.aup.ru/books/m24/>
- Hrabovetskyi, B. IE., and Zianko, V. V. "Identyfikatsiia zmistu ta ranzhuvannya faktoriv, shcho обмеzhuiut rozvytok venchurnoho biznesu na osnovi metodu ekspertnykh otsinok Delfi" [Identification of content and ranking factors limiting the development of venture capital on the basis of expert assessments Delphi]. Visnyk Vinnytskoho politekhnichnoho instytutu, no. 4 (2013): 46-54.
- Lukina, Yu. V. "Formuvannya ta realizatsiia stratehii upravlinnia finansamy pidpriemstva" [Formulation and implementation of strategies for managing the finances of the company]. Finansy Ukrainy, no. 3 (2006): 113-118.
- Moshenskyi, S. Z., and Oliinyk, O. V. Ekonomichniy analiz [Economic Analysis]. Zhytomyr: Ruta, 2007.
- Prisyaha, T. A. "Vyznachennia napriamkiv rozvytku pidpriemstv na osnovi analizu pozytsii pidpriemstva u matrytsi finansovykh stratehii" [Defining areas of enterprise development by analyzing the position of the company in a matrix of financial strategies]. Upravlinnia rozvytkom, no. 12 (133) (2012): 126-129.
- Sydorenko, O. V. "Birzhovyi rynek silskohospodarskoi produktsii: bazovi aspekty teoretyko-metodolohichnoho doslidz-hennia" [Stock market for agricultural products: a basic theoretical and methodological aspects of the study]. Upravlinnia ekonomichnym rozvytkom promyslovykh pidpriemstv. Seriya «Ekonomika» vol. 12, no. 220 (2012): 210-216.
- Semenov, A. H., Yeroputova, O. O., and Perekryst, T. V. Finansova stratehiia v upravlinni pidpriemstvamy [Financial strategy in the management of enterprises]. Zaporizhzhia: KPU, 2008.
- Shershnyova, Z. IE., and Oborska, S. V. Stratehichne upravlinnia [Strategic Management]. Kyiv: KNEU, 1999.
- "SWOT-analiz. Osnovnye polozeniia SWOT-analiza predpriatia" [SWOT-analysis. Main provisions of the SWOT-analysis company]. <http://www.stplan.ru/articles/theory/swot.htm>
- SWOT-analiz – osnova formuvannya marketynhovykh stratehii [SWOT-Analysis - a Basis for Developing marketing strategies]. Kyiv: Znannia, 2005.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

© 2014 ІВАНОВ Ю. Б.

УДК 334.724:655

Іванов Ю. Б. Методичні аспекти аналізу економічного розвитку видавничо-поліграфічної діяльності України

Мета статті полягає у дослідженні актуальних підходів до аналізу економічного розвитку, зокрема, його проявів у контексті визначення пріоритетів видавничо-поліграфічної діяльності шляхом формулювання істотних характеристик груп факторів впливу та уточнення проведеного моделювання. У результаті дослідження було вивчено розвиток видавничо-поліграфічної діяльності в контексті забезпечення сталого розвитку і вирішення інституціональної проблематики розбудови нової інформаційної економіки. Проведено групування та структуризацію основних характеристик груп факторів, що визначають економічний розвиток видавничо-поліграфічної діяльності України. Обґрунтовано пропозиції до уточнення прогнозування та удосконалення моделі взаємного впливу виділених факторів на основі ієрархії чинників функціональної конкуренції з іншими сферами споживання інформації. Перспективами подальших наукових пошуків у даному напрямі є дослідження теоретико-методологічних засад управління та регулювання розвитку видавничо-поліграфічної діяльності в умовах інформаційного суспільства, вирішення за допомогою такого інструментарію завдань сталого розвитку, а на концептуальному рівні існує потреба в уточненні окремих засадничих категорій економіки знань.

Ключові слова: видавничо-поліграфічна діяльність, розвиток, інформація, фактори, моделювання

Табл.: 2. **Формул:** 4. **Бібл.:** 27.

Іванов Юрій Борисович – доктор економічних наук, професор, заступник директора, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

Email: ivn77@bk.ru

УДК 334.724:655

UDC 334.724:655

Іванов Ю. Б. Методические аспекты анализа экономического развития издательско-полиграфической деятельности Украины

Цель статьи заключается в исследовании актуальных подходов к анализу экономического развития, в частности, его проявлений в контексте определения приоритетов издательско-полиграфической деятельности путем формулирования существенных характеристик групп факторов влияния и уточнения проведенного моделирования. В результате исследования было изучено развитие издательско-полиграфической деятельности в контексте обеспечения устойчивого развития и решения институциональной проблематики развития новой информационной экономики. Проведены группировка и структурирование основных характеристик групп факторов, определяющих экономическое развитие издательско-полиграфической деятельности Украины. Обоснованы предложения к уточнению прогнозирования и совершенствования модели взаимного влияния выделенных факторов на основе иерархии функциональной конкуренции с другими сферами потребления информации. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются формулирование теоретико-методологических основ управления и регулирования развития издательско-полиграфической деятельности в условиях информационного общества, решения с помощью такого инструментария задач устойчивого развития, а на концептуальном уровне существует потребность в уточнении отдельных основополагающих категорий экономики знаний.

Ключевые слова: издательско-полиграфическая деятельность, развитие, информация, факторы, моделирование

Табл.: 2. **Формул:** 4. **Библ.:** 27.

Іванов Юрій Борисович – доктор економічних наук, професор, заступник директора, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Госпром, 7 під'їзд, 8 ет., Харків, 61022, Україна)

Email: ivn77@bk.ru

Ivanov Ju. B. Methodological Aspects of the Analysis of Economic Development of Publishing and Printing Activities in Ukraine

The purpose of the article is to study the actual approaches to the analysis of economic development, in particular, its manifestations in the context of determining priorities of publishing and printing industry by formulating the essential characteristics of groups of factors that influence and clarify the simulations performed. The study investigated the development of publishing and printing industry in the context of sustainable development and institutional development issues new information economy. Grouping and structuring of the basic characteristics of groups of factors determining the economic development of publishing and printing activities in Ukraine. Substantiated proposals to clarify and improve the forecasting model of mutual influence of selected factors on the basis of the hierarchy of functional competition with other areas of consumer information. Prospects for further investigation in this direction are the formulation of the theoretical and methodological foundations of management and regulation of publishing and printing industry in the information society, solutions using such techniques of sustainable development, and on the conceptual level, there is a need to clarify certain fundamental categories of knowledge economy.

Key words: publishing and printing activities, development, information, factors, modeling

Tabl.: 2. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 27.

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

Email: ivn77@bk.ru

Актуальність проблеми. Сучасна видавничо-поліграфічна діяльність в Україні згідно з офіційними статистичними даними демонструє відсутність якісної зміни темпів зростання: в межах статистичних припущень зростають обсяги виробництва продукції, здійснюється інвестиційна діяльність, зростає кількість використаних ресурсів [3; 4; 13–16]. Однак задекларовані цілі розвитку галузі не мають системності у середньостроковій перспективі за умов такої динаміки, що обумовлює актуальність більш глибокого дослідження цієї проблеми.

Аналіз публікацій. В останні роки національні та глобальні економічні процеси обумовили змістовність наукових пошуків шляхів подальшої інтенсифікації, відповідно теоретико-методологічні засади процесів економічного розвитку є у фокусі ґрунтовних досліджень. Суспільство зіткнулося із серйозними обмеженнями потенціалу економічного зростання, сповільненням темпів споживання багатьох видів матеріальних благ, інфраструктурними дисбалансами при переході до використання інформації як основного відтворюваного ресурсу нової економіки. Деякі науковці вважають, що економіка нарощування виробництва матеріальних благ значною мірою вичерпала себе [6; 19–21]. При цьому актуальними знов є неоінституціональні концепти та основні положення тео-

рії розвитку Й. Шумпетера, в якій розвиток розглядався як процес, пов'язаний з технічними та економічними змінами [26].

Мета статті полягає в обґрунтуванні оптимальних теоретико-методологічних підходів до визначення пріоритетного впливу факторів економічного розвитку суб'єктів видавничо-поліграфічної діяльності в контексті забезпечення ефективності функціонування.

Виклад основного матеріалу. Для комплексної характеристики процесів збільшення масштабів виробництва, рівня задоволення ринкового попиту, створення нових сфер підприємництва, підвищення результативності діяльності, стимулювання творчості та ініціативи у видавничо-поліграфічній діяльності використовувалася категорія «розвиток видавничо-поліграфічного підприємства» [23]. Ця сутність розглядалася як неперервний процес змін у видавничо-поліграфічній діяльності, що сприяє її кількісному та якісному зростанню, збільшує можливість і переваги суб'єктів господарювання у порівнянні з конкурентами. Відповідно до результатів дослідження світового розвитку промисловості UNIDO, видавничо-поліграфічна діяльність має сталу структурну складову, що в середньому по країнах світу становить орієнтовно 6% сукупного обсягу випуску обробної промисловості (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка галузевої структури обробної промисловості у світі, 1960 – 2010 рр., %

Роки	1960	1970	1975	1980	1990	2000	2010
Групи промислових товарів							
Продовольчі товари, напої	15,2	12,8	13,4	12,5	12,3	11,4	11,4
Текстиль та швейні вироби	6,6	5,1	5,5	4,9	4,8	3,7	3,2
Одяг, вироби зі шкіри, взуття	5,8	4,4	4,7	4,2	3,6	2,6	2,0
Вироби з деревини, меблі	4,3	3,8	3,7	3,4	3,2	2,9	2,2
Паперова продукція, продукти видавничо-поліграфічної діяльності	6,8	6,1	6,1	6,1	7,7	7,2	6,2
Продукція хімічної промисловості	10,2	13,3	14,4	14,9	15,6	15,8	16,0
Неметалева мінеральна продукція	4,8	4,8	4,9	4,8	4,3	3,9	3,4
Метали (чорні та кольорові)	8,7	8,3	7,7	7,1	6,0	5,4	5,9
Продукція машинобудування та металообробки	35,2	39,4	37,6	40,0	39,6	44,7	47,3
в т. ч. радіо-, теле- та комунікаційне обладнання (комп'ютери та електронні прилади)						13,9 (7,1)	23,3 (8,5)

Джерело: Складено автором за даними [27]

Отже, розвиток ВВП становить інтерес з позицій забезпечення сталого розвитку і вирішення інституціональної проблематики розбудови нової економіки. З іншого боку, економічний розвиток видавничо-поліграфічної діяльності досліджувався крізь систему показників, до яких належать:

- темпи приросту доходу від реалізації продукції;
- темпи приросту обсягів виробництва продукції;
- випуск основних видів продукції та темпи приросту її випуску;

- показники ефективності функціонування;
- показники матеріального забезпечення працівників галузі.

Більшість із вказаних показників характеризують економічне зростання галузі, проте у системі ці зведення надають лише фрагментарну характеристику, яка не повною мірою дає можливості щодо вичерпної кількісної та якісної визначеності щодо середньо- та довгострокової ефективності використання обмежених суспільних ресурсів. Водночас не враховується, що сутність економічного

зростання полягає у забезпеченні можливостей розширеного відтворення товарів і послуг із використанням традиційної технології виробництва і відображає кількісні зміни в економіці суб'єктів господарювання. Економічний розвиток відображає якісні зміни, коли не тільки збільшуються обсяги виробництва товарів, а продукуються їх нові види, використовуються нові технології, досягається капіталізація соціально-економічних змінних суспільної формації через впровадження новацій. Зростання може досягатися екстенсивним шляхом, що характерне для видавничо-поліграфічної діяльності останніх років, адже збільшення частки високоякісної сировини, матеріалів, що не виробляються вітчизняними виробниками, спричинило високий рівень цін на кінцеву продукцію. [1; 5; 7–9; 11; 12; 22; 25]. Разом із тим, вирішення зазначених завдань належить до сфери відповідальності національних регуляторів, які мають створити умови щодо забезпечення мож-

ливостей випереджального розвитку та порівняно великої доданої вартості у сферах, що є важливими для соціально-економічного розвитку країни. [9]

Виділяють три періоди, характерним ознаками яких були: суспільно-політичні функції видавничо-поліграфічної діяльності, роль держави в її функціонуванні, форма власності на засоби виробництва та виготовлену продукцію. Перший період охоплює час з початку ХХ ст. до 20-х рр., другий – 20–90-ті роки ХХ ст. і третій – з 90-х років ХХ ст. і до сьогодні. Виділено десять основних факторів, що визначали економічний розвиток видавничо-поліграфічної діяльності України: кількість суб'єктів; кількість працівників; вартість активів та основних засобів; обсяг замовлення; платоспроможність населення; державне регулювання галузі; інвестиції; конкуренція з боку інших інформаційно-комунікаційних технологій; конкуренція з боку закордонних виробників; коливання валютного курсу (табл. 2).

Таблиця 2

Характеристика груп факторів, що визначають економічний розвиток видавничо-поліграфічної діяльності України

Назва групи факторів	Вид факторів	Характеристика факторів
Попиту	Обсяг замовлень Платоспроможність населення	характеризують фізичну здатність підприємств галузі до зростання.
Пропозиції	Вартість активів та основних засобів Інвестиції Кількість суб'єктів Кількість працівників	дія цих факторів проявляється за певного рівня сукупних витрат споживачів — запити споживачів є визначальними для розвитку галузі
Розподілу (ефективності)	Конкуренція з боку закордонних виробників Колівання валютного курсу	стабільне економічне зростання передбачає повне використання ресурсів і досягнення оптимальної структури виробництва
Інституційні та соціально-культурні	Режим державного регулювання галузі Конкуренція з боку інших інформаційно-комунікаційних технологій	Соціально-економічні, нормативно-правові, інституціональні правила, інструментарій державного регулювання

Джерело: Складено автором на основі [5; 7–9; 22; 23; 25].

З метою прогнозування взаємного впливу виділених факторів було розроблено модель ієрархії цих факторів, яка, крім упорядкування за важливістю впливу на процес, уможливила подальший поділ на підпорядковані (внутрішні) компоненти для виявлення ступеня послаблення чи посилення дії основного фактора. [24]. Для розв'язання поставленої задачі параметри z_1, \dots, z_n , упорядковані за рівнями ієрархії, ідентифіковані числовими ваговими значеннями g_1, \dots, g_n , їх ймовірного впливу на економічний розвиток галузі. В результаті проведених досліджень, розташувачи фактори за визначеними рівнями, отримано ієрархічно структурований моделі, що імітують пріоритетність їх впливу на економічний розвиток видавничо-поліграфічної діяльності.

Побудовані ієрархічні моделі відображають зміни у важливості різних факторів, визначальних для економічного розвитку видавничо-поліграфічної діяльності України в різні періоди часу. За результатами проведено-

го дослідження можна прослідкувати, як, незважаючи на перетворення, що мали місце впродовж століття, держава зберігала вирішальний вплив на розвиток цієї сфери. За допомогою математичних методів було об'єктивно визначено зменшення впливу інших засобів інформаційно-комунікаційних технологій (кіно, радіо, телебачення, Інтернет) на розвиток ВПА, через структурування та інтенсифікацію функційної конкуренції із окремими сегментами. Важливим є висновок авторів, що обсяг замовлень ніколи не був вирішальним для розвитку видавничо-поліграфічної діяльності, проте превалювали якісні фактори споживання інформації. Це спростовує усталене твердження практиків про те, що багато проблем поліграфії як виробничої підгалузі пов'язане із значним зменшенням накладів друкованої продукції. [23; 24]

Відзначаючи у цілому правильно обраний шлях й велику вірогідність отриманих результатів, в ході моделювання потрібно відзначити недолік застосованої методики

[10], а саме: в результаті проведеного аналізу деякі фактори опинилися на одному рівні (тобто вони є рівнозначними), що є не зовсім коректним з точки зору інформаційних технологій та ускладнює подальший аналіз ситуації.

У зв'язку із цим пропонується для розв'язання цієї задачі застосувати інший метод: визначені фактори ідентифікуємо числовими ваговими значеннями. Нехай a_{ij} – показник, що визначає перевагу одного фактора відносно до іншого. Сукупність показників a_{ij} називають рангами елементів [18]. Чим більший ранг фактора, тим значніша міра його належності до множини істинних значень елемента. Оскільки досліджувані нами фактори мають певне функціональне навантаження, можна стверджувати, що міра її значущості є функцією ваги фактора, тобто $M(z_i) = F(z_i, g_i)$. Сукупність вагових значень факторів у матричному вигляді становитиме $A = (a_{ij})$. Ця матриця обернено-симетрична, що тотожно відношенню $A_{ij} = 1/a_{ji}$.

Для узгодженої матриці очевидним є співвідношення

$$a_{ij} = \frac{g_i}{g_j}; \quad i, j = 1, 2, \dots, n. \quad (1)$$

Відомо, що матричне рівняння $Ax = y$ є аналогом системи рівнянь $\sum_{j=1}^n a_{ij}x_j = y_i; \quad i = 1, 2, \dots, n$, яке з урахуванням відношення (1) може бути приведена до виразу $\sum_{j=1}^n a_{ij}g_j = ng_i; \quad i = 1, 2, \dots, n$, що відповідає скороченому векторному запису

$$Ag = ng. \quad (2)$$

У виразі (2) g – власний вектор матриці A з власним значенням n .

Для досліджуваної задачі взаємні впливи факторів, що визначають економічний розвиток видавничо-поліграфічної діяльності України, визначаються на основі експертних оцінок, тому величину a_{ij} не завжди можна обчислити точно на основі рівняння (1). Виходом із ситуації може стати використання наступних тверджень теорії матриць [17].

Якщо числа $\lambda_1, \dots, \lambda_n$ задовольняють рівняння $Ax = \lambda x$, тобто є власними значеннями матриці A , причому $a_{ii} = 1$ для всіх i , то

$$\sum_{i=1}^n \lambda_i = n. \quad (3)$$

Рівність (3) з додатковим урахуванням (2) означає, що тільки одне значення власного вектора матриці A рівне n , усі решта – нулі; тобто у випадку узгодженості експертних суджень максимальне власне значення матриці A дорівнюватиме n . Частка від ділення суми компонент власного вектора на кількість компонент (середнє арифметичне) визначить наближення до числа λ_{max} , котре називається максимальним або головним власним значенням. Ця величина стає основною характеристикою, що використовується для встановлення міри узгодженості експертних суджень стосовно попарних порівнянь факторів, що визначали економічний розвиток у задачах з лінгвістично невизначеними

критеріями, для розв'язання яких використовують теорію нечітких множин [18].

Крім того, стверджуємо, що за незначної зміни елементів a_{ij} обернено-симетричної матриці A власне значення її вектора також зміниться несуттєво, тобто власне значення λ_{max} буде близьким до n , а інші власні значення – значно відрізнятимуться від нуля. Звідси випливає, що величина відхилення λ_{max} від n може служити мірою узгодженості або адекватності експертних суджень стосовно ваг факторів залежно від рівня їх важливості у процесі роботи пилотовладача. Відхилення від узгодженості називається індексом узгодженості і виражається величиною

$$IU = \frac{\lambda_{max} - n}{n - 1}. \quad (4)$$

При цьому значення індексу узгодженості не повинно перевищувати 10% його еталонної величини.

Для визначення шкали пріоритетів потрібно побудувати квадратну обернено-симетричну матрицю попарних порівнянь, порядок якої визначається числом аналізованих факторів [17]. У загальному випадку подібні матриці є неузгодженими, заданий суб'єктивно числовий ряд вагових значень факторів слугуватиме допоміжним інструментом при встановленні попарних переваг між ними. Подібне зауваження стосується також використовуваної в таких випадках шкали відносної важливості об'єктів Сааті [2; 17].

Висновки. Згідно з пропонованим методом найкращою з визначених для видавничо-поліграфічної діяльності альтернатив буде та, для якої значення функції корисності максимальне, що у вимірі розроблення теоретико-методологічних засад державного регулювання формуватиме пріоритетність довгострокового горизонту планування із цілевстановленням, зосередженим на досягненні внутрішньої інтенсифікації використання наявного потенціалу розвитку видавничо-поліграфічної діяльності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Афонін О. В. Українська книга в контексті світового книговидавництва / О. В. Афонін, М. І. Сенченко. – К.: Книжкова палата України, 2009. – 278 с.
2. Бартіш М. Я. Дослідження операцій: [підруч. у 3-х ч.] / М. Я. Бартіш, І. М. Дудзяний. – Ч. 3: Ухвалення рішення і теорія ігор. – Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. – 278 с.
3. Видавничо-поліграфічна галузь України в цифрах: 2001 – 2007 рр. / [уклад.: В. І. Воробйов, О. М. Петрашова, Ю. В. Швець]. – К.: УкрНДІСВД, 2010. – 176 с.
4. Видавничо-поліграфічна галузь України в цифрах: 2007 – 2008 рр. / [уклад.: В. І. Воробйов, О. М. Петрашова, Ю. В. Швець]. – К.: УкрНДІСВД, 2011. – 124 с.
5. Воробйов В. І. Удосконалення методичного забезпечення антикризового управління на підприємствах видавничо-поліграфічної галузі: [монографія] / В. І. Воробйов, А. М. Штангрет, О. М. Петрашова. – К.: УкрНДІСВД, 2010. – 296 с.
6. Гальчинський А. Економічний розвиток: методологія оновленої парадигми / А. Гальчинський // Економіка України. – 2012. – № 5. – С. 4 – 17.
7. Дурняк Б. В. Видавнича справа та поліграфічна діяльність в Україні: [монографія] / Б. В. Дурняк, А. М. Штангрет,

О. В. Мельников, Я. М. Угрин. – Львів : Українська академія друкарства, 2009. – 150 с.

8. Дурняк Б. В. Видавничо-поліграфічна галузь України : стан, проблеми, тенденції : Статистично-графічний огляд : [монографія] / Б. В. Дурняк, А. М. Штангрет, О. В. Мельников. – Львів : Українська академія друкарства, 2006. – 274 с.

9. Котляревський Я. В. Організаційно-економічний механізм розвитку видавничо-поліграфічної галузі в процесі гарантування інформаційної безпеки України : [монографія] / Я. В. Котляревський, А. М. Штангрет, О. В. Мельников. – Львів : Українська академія друкарства, 2012. – 214 с.

10. Лямец В. И. Системный анализ. Вводный курс : [учеб. пособие] / В. И. Лямец, А. Д. Тевяшев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Х. : ХНУРЕ, 2004. – 448 с. – (Прикладная математика).

11. Мікула Н. А. Регіональний видавничо-поліграфічний кластер : [монографія] / Н. А. Мікула, Є. М. Палига, В. Б. Базиліук. – Львів : Ліга-Прес, 2013. – 172 с.

12. Палига Є. М. Стан та розвиток видавничо-поліграфічного комплексу України : Регіональний аспект : [монографія] / Є. М. Палига, Г. І. Пушак, Я. Я. Пушак. – Львів : Українська академія друкарства, 2009. – 190 с.

13. Полиграфия Украины : 2009 – 2010 : [справочник] / [ред.-сост. : И. Крюкова, Я. Зоренко, Я. Нагорная, Н. Гуменная и др.]. – Вып. 6. – К. : Да Винчи, 2009. – 316 с.

14. Полиграфия Украины : 2010 – 2011 : [справочник] / [ред.-сост. : И. Крюкова, М. Дынник, Н. Головня, А. Розум и др.]. – Вып. 7. – К. : Да Винчи, 2010. – 292 с.

15. Полиграфия Украины : 2011 – 2012 : [справочник] / [ред.-сост. : М. Дынник, К. Орлик, Ю. Киорпе, А. Мельников и др.]. – Вып. 8. – К. : Да Винчи, 2011. – 254 с.

16. Полиграфия Украины : 2012 – 2013 : [справочник] / [ред.-сост. : М. Дынник, Ю. Весельская, З. Гаценко, А. Мельников и др.]. – Вып. 9. – К. : Да Винчи, 2012. – 254 с.

17. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати; [пер. с англ.]. – М. : Радио и связь, 1993. – 278 с.

18. Сявавко М. С. Інформаційна система «Нечіткий експерт» / М. С. Сявавко. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2007. – 320 с.

19. Хвесик М. Парадигмальний погляд на концепт сталого розвитку України / М. Хвесик, І. Бистряков // Економіка України. – 2012. – № 6. – С. 4 – 12.

20. Чухно А. А. Модернізація економіки та економічна теорія / А. А. Чухно // Економіка України. – 2010. – № 9. – С. 4 – 12.

21. Чухно А. А. Модернізація економіки та економічна теорія / А. А. Чухно // Економіка України. – 2010. – № 10. – С. 24 – 33.

22. Швайка Л. А. Економіка видавничо-поліграфічної галузі : [підручник] / Л. А. Швайка, А. М. Штангрет. – Львів : Українська академія друкарства, 2008. – 480 с.

23. Швайка Л. А. Економічний розвиток видавничо-поліграфічної галузі України : дослідження сутності, показників, факторів і результатів / Л. А. Швайка, В. М. Сеньківський, О. В. Мельников // Наукові записки (Українська академія друкарства). – 2012. – № 4 (41). – С. 95 – 102.

24. Швайка Л. А. Ієрархія факторів економічного розвитку поліграфічної галузі України / Л. А. Швайка, В. М. Сеньківський, О. В. Мельников // Наукові записки (Українська академія друкарства). – 2011. – № 3 (36). – С. 54 – 69.

25. Швайка Л. А. Розвиток і регулювання видавничого підприємництва : [монографія] / Л. А. Швайка. – Львів : Українська академія друкарства, 2005. – 424 с.

26. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер; [пер. с англ.]. – М. : Эксмо, 2007. – 864 с.

27. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unido.org/index.php?id=28>

REFERENCES

Afonin, O. V., and Senchenko, M. I. *Ukrainska knyha v konteksti svitovoho knyhovydannia* [Ukrainian book in the context of the world of publishing]. Kyiv: Knyzhkova palata Ukrainy, 2009.

Bartish, M. Ya., and Dudzianyi, I. M. *Doslidzhennia operatsii* [Operations Research]. Lviv: LNU im. Ivana Franka, 2009.

Chukhno, A. A. "Modernizatsiia ekonomiky ta ekonomichna teoriia" [The modernization of the economy and economic theory]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 9 (2010): 4-12.

Chukhno, A. A. "Modernizatsiia ekonomiky ta ekonomichna teoriia" [The modernization of the economy and economic theory]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 10 (2010): 24-33.

Durniak, B. V., Shtanhret, A. M., and Melnykov, O. V. *Vydavnycha sprava ta polihrafichna diialnist v Ukraini* [Publishing, printing and in Ukraine]. Lviv: Ukrainska akademiia drukarstva, 2009.

Durniak, B. V., Shtanhret, A. M., and Melnykov, O. V. *Vydavnycho-polihrafichna haluzi Ukrainy : stan, problemy, tendentsii : Statystychno-hrafichnyi ohliad* [Publishing and Printing industry in Ukraine: state, problems and trends: statistical, graphical overview]. Lviv: Ukrainska akademiia drukarstva, 2006.

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

Kotliarevskiy, Ya. V., Shtanhret, A. M., and Melnykov, O. V. *Orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizm rozvytku vydavnycho-polihrafichnoi haluzi v protsesi harantuvannia informatsiinoi bezpeky Ukrainy* [Organizational-economic mechanism of publishing and printing industry in the process of ensuring the information security of Ukraine]. Lviv: Ukrainska akademiia drukarstva, 2012.

Khvesyk, M., and Bystriakov, I. "Paradyhmalnyi pohliad na kontsept staloho rozvytku Ukrainy" [Paradigmatic view of the concept of sustainable development in Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 6 (2012): 4-12.

Liamets, V. I., and eviashev, A. D. *Sistemnyy analiz. Vodnyy kurs* [System analysis. Introductory course]. Kharkiv: KhNURE, 2004.

Mikula, N. A., Palyha, Ye. M., and Bazyluk, V. B. *Rehionalnyi vydavnycho-polihrafichnyi klaster* [Regional publishing and printing cluster]. Lviv: Liha-Pris, 2013.

Palyha, Ye. M., Pushak, H. I., and Pushak, Ya. Ya. *Stan ta rozvytok vydavnycho-polihrafichnoho kompleksu Ukrainy : Rehionalnyi aspekt* [Status and development of publishing and printing industry of Ukraine: Regional Aspect]. Lviv: Ukrainska akademiia drukarstva, 2009.

Poligrafia Ukrainy : 2009 – 2010 [Printing of Ukraine: 2009 – 2010]. Kyiv: Da Vinchi, 2009.

Poligrafia Ukrainy : 2010 – 2011 [Printing of Ukraine: 2010 – 2011]. Kyiv: Da Vinchi, 2010.

Poligrafia Ukrainy : 2011 – 2012 [Printing of Ukraine: 2011 – 2012]. Kyiv: Da Vinchi, 2011.

Poligrafia Ukrainy : 2012 – 2013 [Printing of Ukraine: 2012 – 2013]. Kyiv: Da Vinchi, 2012.

Saati, T. *Priniatie resheniy. Metod analiza ierarkhiy* [Decision-making. Analytic hierarchy process]. Moscow: Radio i sviaz, 1993.

Siavavko, M. S. Informatsiina systema «Nechitkyi ekspert» [Information System "Fuzzy expert"]. Lviv: LNU im. Ivana Franka, 2007.

Shvaika, L. A., and Shtanhret, A. M. Ekonomika vydavnycho-polihrafichnoi haluzi [Economics of publishing and printing industry]. Lviv: Ukrainska akademiia drukarstva, 2008.

Shvaika, L. A., Senkivskyi, V. M., and Melnykov, O. V. "Ekonomichnyi rozvytok vydavnycho-polihrafichnoi haluzi Ukrainy : doslidzhennia sutnosti, pokaznykiv, faktoriv i rezultativ" [Economic development of publishing and printing industry in Ukraine: a study of the nature, parameters, factors and outcomes]. Naukovi zapysky (Ukrainska akademiia drukarstva), no. 4 (41) (2012): 95-102.

Shvaika, L. A., Senkivskyi, V. M., and Melnykov, O. V. "Ierarkhiia faktoriv ekonomichnoho rozvytku polihrafichnoi haluzi Ukrainy" [Hierarchy of factors of economic development of printing industry in Ukraine]. Naukovi zapysky (Ukrainska akademiia drukarstva), no. 3 (36) (2011): 54-69.

Shvaika, L. A. Rozvytok i rehuliuвання vydavnychoho pidpriemnytstva [The development and regulation of the publishing business]. Lviv: Ukrainska akademiia drukarstva, 2005.

Shumpeter, Y. Teoriia ekonomicheskogo rozvitiia. Kapitalizm, sotsializm i demokratsiia [Theory of Economic Development. Capitalism, Socialism and Democracy]. Moscow: Eksmo, 2007.

Vydavnycho-polihrafichna haluz Ukrainy v tsyfrakh : 2007 – 2008 rr. [Publishing and Printing industry in Ukraine in Numbers: 2007 - 2008 years]. Kyiv: UkrNDISVD, 2011.

Vorobiov, V. I., Shtanhret, A. M., and Petrashova, O. M. Udoskonalennia metodychnoho zabezpechennia antykrizovoho upravlinnia na pidpriemstvakh vydavnycho-polihrafichnoi haluzi [Improvement of methodological support of crisis management in enterprises publishing and printing industry]. Kyiv: UkrNDISVD, 2010.

Vydavnycho-polihrafichna haluz Ukrainy v tsyfrakh : 2001 – 2007 rr. [Publishing and Printing industry in Ukraine in Numbers: 2001 - 2007 years]. Kyiv: UkrNDISVD, 2010.

<http://www.unido.org/index.php?id=28>

ЧИННИКИ ДИНАМІКИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

© 2014 ШКУРУПІЙ О. В., БАЗАВЛУК Н. Г.

УДК 165.63:339.137.2(477)

Шкурупій О. В., Базавлук Н. Г. Чинники динаміки економіки України та національної конкурентоспроможності

Розвиток сучасного світового господарства зумовив необхідність формування підходів до управління національною конкурентоспроможністю. Враховуючи це, важливим є визначення чинників, які впливають на вказаний процес. Метою статті є визначення чинників конкурентоспроможності України та з'ясування пріоритетних напрямів її економічного розвитку. У статті розглянуто основні фактори конкурентоспроможності країни. Проаналізовано сучасні тенденції інноваційного розвитку в Україні. Виявлено конкурентні переваги та критичні відставання в розрізі окремих складових субіндексів Індексу глобальної конкурентоспроможності. Науковим підґрунтям дослідження є теорія М. Портера, взята за основу Всесвітнім економічним форумом при визначенні Індексу глобальної конкурентоспроможності країни. Зважаючи на точність відображення міжнародних процесів, при аналізі використано також Індекс Doing Business, який визначається Світовим банком. Проведений аналіз чинників конкурентоспроможності України свідчить про негативний вплив інституційного середовища, макроекономічної нестабільності, неефективності товарного ринку та фінансової системи на інноваційну діяльність країни. З'ясування місця України в системі сучасних світогосподарських відносин та визначення її конкурентних переваг показало, що країна має достатній потенціал економічного розвитку, який проте не використовується належним чином.

Ключові слова: чинники конкурентоспроможності, інноваційний розвиток, економічна динаміка

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

Шкурупій Ольга Всеволоодівна - доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра міжнародної економіки, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Коваля, 3, Полтава, 36014, Україна)

Email: me.pusku@yandex.ua

Базавлук Наталія Григорівна - асистент, кафедра міжнародної економіки, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Коваля, 3, Полтава, 36014, Україна)

Email: natabazavluk@ukr.net

УДК 165.63:339.137.2(477)

UDC 165.63:339.137.2(477)

Шкурупій О. В., Базавлук Н. Г. Фактори динаміки економіки України та національної конкурентоспроможності

Развитие современного мирового хозяйства обусловило необходимость формирования подходов к управлению национальной конкурентоспособностью. Учитывая это, важным является определение факторов, влияющих на указанный процесс. Целью статьи является определение факторов конкурентоспособности Украины и выявление приоритетных направлений ее экономического развития. В статье рассмотрены основные факторы конкурентоспособности страны. Проанализированы современные тенденции инновационного развития в Украине. Выявлены конкурентные преимущества и критические отставания в разрезе отдельных составляющих субиндексів Индекса глобальной конкурентоспособности. Научным основанием исследования является теория М. Портера, которая взята за основу Всемирным экономическим форумом при определении Индекса глобальной конкурентоспособности страны. Учитывая точность отображения международных процессов, при анализе использован также Индекс Doing Business, который определяется Всемирным банком. Проведенный анализ факторов конкурентоспособности Украины свидетельствует о негативном влиянии институциональной среды, макроэкономической нестабильности, неэффективности товарного рынка и финансовой системы на инновационную деятельность страны. Выяснение места Украины в системе современных мирохозяйственных отношений и определение ее конкурентных преимуществ показало, что страна имеет достаточный потенциал экономического развития, который, однако, не используется должным образом.

Ключевые слова: факторы конкурентоспособности, инновационное развитие, экономическая динамика

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

Шкурупій Ольга Всеволоодівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра міжнародної економіки, Полтавський університет економіки і торгівлі (ул. Коваля, 3, Полтава, 36014, Україна)

Email: me.pusku@yandex.ua

Shkurupii O. V., Bazavluk N. G. Factors that are Affecting the Dynamics of the Economy of Ukraine and National Competitiveness

The development of the modern world economy has necessitated the formation of approaches to national competitiveness. Given this, it is important to identify factors that influence this process. The aim of the article is to determine the factors of competitiveness of Ukraine and to identify the priority areas of economic development. The article describes the main factors of competitiveness of the country. Modern trends of innovative development in Ukraine were analyzed. Competitive advantages and critical gaps were identified in the context of individual components of sub indexes, Global Competitiveness Index. The scientific basis of this study is the theory of M. Porter, which is taken as a basis for the World Economic Forum in determining the Global Competitiveness Index of the country. Given the fidelity of international processes Index Doing Business was also used in the analysis, which is defined by the World Bank. The analysis of factors of competitiveness of Ukraine demonstrates the negative impact of the institutional environment, macroeconomic instability, inefficiency of the commodity market and the financial system of the country on innovation activities of the country. Elucidation of Ukraine's place in the world economic system of modern relationships and the definition of its competitive advantages has shown that the country has sufficient potential for economic development, which, however, is not used properly.

Key words: factors of competitiveness, innovation development, economic dynamics

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

Shkurupii Olga V. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of International Economics, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)

Email: me.pusku@yandex.ua

Базавлук Наталя Григорьевна – асистент, кафедра міжнародної економіки, Полтавський університет економіки і торгівлі (ул. Ковалюка, 3, Полтава, 36014, Україна)
 Email: notabazavluk@ukr.net

Bazavluk Nataliia G. – Assistant, Department of International Economics, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalyua, 3, Poltava, 36014, Ukraine)
 Email: notabazavluk@ukr.net

Розвиток сучасного світового господарства зумовив необхідність формування підходів до управління національною конкурентоспроможністю. Враховуючи це, важливим є з'ясування чинників, які впливають на названий процес. Конкурентні можливості країни визначаються чинниками, що проявляються в господарському житті, по-перше, як сильні сторони країни, що позиціонують її у світовому економічному просторі, а по-друге, як джерела конкурентної переваги країни, показник того, як вона зможе протистояти новим загрозам з боку мінливого глобального конкурентного середовища. Виявлення і використання таких унікальних якостей дозволить країні бути конкурентоспроможною у сучасному ринковому середовищі, яке динамічно розвивається.

Науково-практичні проблеми управління конкурентоспроможністю національної економіки, а також ролі інновацій у формуванні національної конкурентоспроможності знайшли відображення у працях вітчизняних і зарубіжних науковців: Л. Антонюк, Я. Базилюка, В. Гейця, В. Врублевського, О. Грішньої, Я. Жаліла, М. Портера, В. Семиноженка, Л. Федулової, О. Чурсіної, А. Чухна та ін. Однак низка аспектів цієї багатогранної наукової проблеми продовжує потребувати нині подальших досліджень.

Метою статті є визначення чинників конкурентоспроможності України та з'ясування пріоритетних напрямів її економічного розвитку.

Існує значна кількість підходів до визначення чинників національної конкурентоспроможності країни, які можна об'єднати у дві основні групи:

- зовнішні – характеризують стан зовнішньої конкурентної середовища; країна здатна лише частково впливати на них;
- внутрішні – чинники, якими країна здатна управляти; їх наявність залежить від ефективності державного управління.
- Оцінку внутрішніх чинників національної конкурентоспроможності проводять на таких рівнях:
- мікрорівень, на якому визначається конкурентоспроможність фірм за допомогою таких показників як прибутковість, рентабельність, продуктивність праці, ліквідність і кредитоспроможність, а також – якість продукції, ступінь задоволеності споживачів та інші;
- мезорівень, на якому визначають конкурентоспроможність галузей та кластерів за допомогою середніх показників діяльності фірм певної галузі, у сферах виробництва та обігу;
- макрорівень, на якому визначають конкурентоспроможність країни за допомогою таких показників, як динаміка доходів населення, ефективність використання усіх видів ресурсів, темпи інфляції, рівень зайнятості, сальдо торговельного балансу, питома вага високотехнологічного експорту та інших [4, с. 8].

Визначальний підхід до виділення чинників національної конкурентоспроможності належить М. Портеру (наукова праця «Конкуренція»). За М. Портером національний добробут країни не виникає сам по собі із існуючих ресурсів країни, робочої сили, діючих процентних ставок чи купівельної спроможності національної валюти. Конкурентоспроможність окремо взятої країни залежить від того, наскільки її промисловість здатна до оновлення та модернізації. В умовах загострення міжнародної конкуренції роль держави зростає у міру зміщення конкурентної основи в бік набуття та засвоєння нових знань [3, с. 205–206].

Відповідно до теорії М. Портера, розвиток конкурентоспроможності країни / регіону відбувається у чотири стадії:

- конкуренція на основі факторів виробництва – конкурентна перевага країни забезпечується завдяки факторам виробництва: природним ресурсам, сприятливим умовам для виробництва товарів, кваліфікованій робочій силі (забезпечується однією детермінантою);
- конкуренція на основі інвестицій – основою конкуренції є інтенсивне інвестування (в основному національних фірм) в освіту, технології, ліцензії (забезпечується трьома детермінантами);
- конкуренція на основі нововведень – за рахунок створення нових видів продукції, виробничих процесів, організаційних рішень та інших інновацій шляхом дії всіх детермінантів, які використовуються повністю;
- конкуренція на основі багатства – за рахунок вже створеного багатства і яка спирається на всі детермінанти, що використовуються не повністю.

Перші три стадії обумовлюють економічне зростання, остання – застій і спад. Економічне зростання мотивовано прагненням країн забезпечити високий рівень конкурентоспроможності, а отже, паритетності у міжнародних економічних відносинах або (за найбільш амбіційних сценаріїв макроекономічного розвитку, що реалізуються урядами певних держав) – лідерства. Застій економічного розвитку виникає внаслідок обмеженості терміну дії технологій, що були свого часу передовими та вивели країни їх походження на рівень світових технологічних лідерів. Вичерпність можливостей життєвого циклу технологій, з одного боку, та майже повна нереальність запозичення їх зовні, з іншого, веде до формування умов монотонності динаміки економічного розвитку, а згодом і спаду. Йдеться суто про радикальні суспільно та комерційно значимі для макроекономічного лідерства інновації, які не можуть бути новою якістю шляхом оновлень, притягнутих з-за кордону. Наслідком втрати пріоритетності технологій, що певний час слугували рушійною силою розвитку, як правило, стає інша геовекторна прерогатива: право на статус інноваційного лідера переходить до іншої країни (або

групи країн). Відповідно до поставленої мети наш аналіз ґрунтується на розробках (а саме – індексах національної конкурентоспроможності) Всесвітнього економічного форуму (Global Competitiveness Index, GCI) та Світового банку (Doing business).

Необхідно зазначити, що фахівцями Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) використовується підхід щодо визначення чинників конкурентоспроможності країни, подібний до того, який був запропонований М. Портером: вплив чинників визначається залежно від стадій розвитку країни (рис. 1). Проте між цими підходами існує також ряд суттєвих відмінностей. По-перше, перелік елементів, які

важливі на кожній стадії розвитку країни, є різним. Другою відмінністю є те, що, за підходом М. Портера, на другій стадії розвитку національна конкурентоспроможність забезпечується здатністю і бажанням країни вкладати інвестиції, тоді як фахівці ВЕФ вважають, що на цій стадії конкуренція між країнами відбувається за рахунок підсилення чинників ефективності економіки, таких як вища освіта та професійна підготовка, ефективність товарних ринків та ринку праці, розвиток фінансових ринків, технологічна готовність, розміри ринку збуту. Третя відмінність між названими підходами полягає в різних підходах до класифікації країн.



Рис. 1. Класифікація чинників конкурентоспроможності відповідно до методики Всесвітнього економічного форуму

Джерело: складено авторами за даними [8].

Узагальнюючу оцінку впливу чинників конкурентоспроможності на стан національної економіки, ідентифікацію її місця у світовому господарстві, з'ясування конкурентних переваг країни та можливостей її розвитку забезпечує Індекс глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (Global Competitiveness Index, GCI).

За даними Звітів про індекс глобальної конкурентоспроможності ВЕФ за 2012 – 2013 та 2013 – 2014 рр., Україна досягла другої стадії розвитку – країни з ефективноорієнтованою економікою. ВВП на душу населення у цей період становив 3621 дол. США та 3877 дол. США відповідно¹. У 2008 р. та в 2009 р. Україна вже визнавалась ВЕФ країною з ефективноорієнтованою економікою, проте після значного падіння обсягів ВВП на душу населення в 2010 – 2011 рр., за класифікацією ВЕФ, Україна знову була віднесена до групи країн, що знаходяться на перехідній стадії від ресурсорієнтованої до ефективноорієнтованої економіки (табл. 1).

¹ Тут і далі у подібних обчисленнях нами використано показник ВВП на душу населення за базисний рік.

Таким чином, якщо Україні попри всі складнощі сучасного політико-економічного етапу розвитку вдасться зберегти досягнутий рівень розвитку, визначальними чинниками конкурентоспроможності мають залишатися: вища та професійна освіта, ефективність товарних ринків, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, технологічна готовність, обсяг ринку.

За методикою ВЕФ, у тих країнах, які в загальному рейтингу за індексом глобальної конкурентоспроможності посідають місце нижче 50-го, будь-яка окрема складова індексу, що відповідає значенню рейтингу вище, ніж 51-е місце, вважається відносно конкурентною перевагою [7]. Тому «Вища та професійна освіта» та «Обсяг ринку» є конкурентними перевагами України. За оцінками експертів ВЕФ, Україна зберігає свої конкурентні переваги саме за рахунок значного обсягу ринку, за яким країна посідає 38-е місце, та цілісної системи освіти, яка забезпечує легкий доступ до всіх рівнів навчання (Україна на 43-й позиції за субіндексом «Вища освіта та професійна підготовка» і на 57-й – за якістю початкової освіти). До групи критичних відставань України (позиція у загальному рейтингу нижче

Таблиця 1

Визначення типу економіки України на основу Індексу глобальної конкурентоспроможності, 2004-2013 рр.

Рік	Місце	Індекс	ВВП на душу населення, дол. США	Тип економіки
2004	86	3,3	1048	ресурсоорієнтована
2005	84	3,3	1368	
2006	69	4,0	1830	
2007	73	4,0	2305	перехідна стадія до ефективно орієнтованої економіки
2008	72	4,1	3072	ефективноорієнтована
2009	82	4,0	3899	
2010	89	3,9	2550	перехідна стадія до ефективно орієнтованої економіки
2011	82	4,0	3013	
2012	73	4,1	3621	ефективноорієнтована
2013	84	4,1	3877	

Джерело: складено авторами за даними [1; 7].

100-го місця) належать: «Інститути» (137-е місце), «Ефективність товарних ринків» (124-е місце), «Розвиненість фінансового ринку» (117-е місце), «Макроекономічна стабільність» (107-е місце) [8].

Отже, із шести визначальних чинників конкурентоспроможності України на другій стадії розвитку (чинники ефективності) лише 2 чинника є відносними конкурентними перевагами, останні чотири – належать до груп критичних відставань (2 чинника) та потенційних загроз (2 чинника).

Основою визначення умов підвищення національної конкурентоспроможності України є аналіз внутрішніх чинників конкурентоспроможності економіки України, виявлення конкурентних переваг та критичних відставань в розрізі окремих складових субіндексів Індексу глобальної конкурентоспроможності.

Серед дванадцяти складових Індексу глобальної конкурентоспроможності найбільш стабільний результат Україна демонструє за субіндексом «Обсяг ринку» – 38-а позиція протягом чотирьох останніх років (2010 – 2013 рр.). Отже, потенційні ринки збуту українських товарів, як внутрішній (36-е місце), так і зовнішній (37-е місце), залишаються досить місткими, що свідчить про можливість інтегруватися у систему міжнародних торговельних відносин на конкурентних засадах [8].

Проте, слід зазначити, що для продукції, яка експортується з України, властивий низький рівень використання новітніх технологій. Обсяги експорту вітчизняної високотехнологічної продукції у грошовому вимірі протягом останнього часу зростають. За вартісним виміром експорту динаміка була такою: 2010 р. – 1441 млн дол. США, 2011 р. – 1908 млн дол. США, 2012 р. – 2623 млн дол. США; у відсотковому вираженні високотехнологічна продукція в 2010 р. становила – 4,3 % по відношенню до загального обсягу експортованої продукції, у 2011 р. – 4,4 %, а в 2012 р. – 6,4 %. Проте при цьому слід підкреслити, що Україна значно відстає від країн-лідерів за виробництвом названого виду продукції: частка високотехнологічних товарів у загальному обсязі експорту Філіппін становила 48,9 %, Маль-

ти – 45,7 %, Сінгапуру – 45,3 %, Китаю – 26,3 %, Швейцарії – 25,8 %, Франції – 25,4 %, Великої Британії – 21,7 %, США – 17,8 %. У середньому у світі цей показник становив 7,6 % у 2012 р., у країнах ЄС – 15,4 % [9].

Ще більш низькою порівняно зі світовим показником є частка інформаційно-комунікаційних технологій в загальному обсязі експортованої продукції – в Україні цей показник становив 1,1 % у 2012 р., у світі – 10,4 %, країнах ЄС – 5,3 %. Слід зазначити, що питома вага інформаційно-комунікаційних технологій в Україні протягом останніх 10 років змінилась не суттєво, коливаючись від 0,5 до 1,5 % [2]. Найвищий результат за цим показником спостерігається у Гонконгу – 42,2 %, на Філіппінах – 29,5 %, в Сінгапурі – 28,4 % [9].

Важливим чинником формування інноваційної економіки у країні є впровадження новітніх технологій. У 2013 р. Україна за субіндексом «Технологічна готовність» зайняла 94-е місце, низившись у рейтингу на 13 пунктів порівняно із 2012 р. (81-е місце). Перші позиції у загальному рейтингу технологічної готовності країн посідають Швеція, Люксембург, Норвегія, Велика Британія, Данія. Найвищий рівень доступу до новітніх технологій притаманний Фінляндії, Швеції, Норвегії, Швейцарії, Великій Британії. Україна посідає останні місця за складовими субіндексом «Технологічна готовність»: за наявністю новітніх технологій – 106-е місце, за освоєнням технологій на рівні компаній – 100-е місце, за переміщенням ПШ та технологій – 131-е місце. Дещо кращі показники технологічної готовності Україна продемонструвала за рівнем доступу до глобальної мережі Інтернет: за кількістю осіб, які використовують Інтернет, – 93-е місце, за показником абонентів широкопasmової Інтернет-мережі на 100 осіб населення – 71-е місце, за обсягами Інтернет-трафіку (Кб на одного користувача) – 84-е місце, за показником користувачів мобільного Інтернету на 100 осіб – 94-е місце [8]. Показники свідчать про низький рівень розвитку технологій в Україні.

Показником інноваційного та інтелектуального розвитку країни є високий рівень конкурентоспроможності бізнесу. В Україні серед складових субіндексу «Конкурент-

госпроможність бізнесу» шість показників належать до потенційних загроз, три – до критичних відставань. Відносні конкурентні переваги взагалі відсутні. Серед критичних відставань слід зазначити такі: низький рівень державної підтримки розвитку кластерів – 136-е місце, природа конкурентної переваги – 112-е місце (базування конкурентної переваги країни на дешевій робочій силі та дешевих природних ресурсах), готовність делегувати повноваження – 124-е місце. Досить невисоким є результат України за кількістю (81-е місце) та якістю (73-е місце) мережі місцевих поставальників, присутністю компаній в ланцюжку створення вартості (87-е місце), контролем вітчизняних компаній над каналами розподілу (60-е місце), складністю виробничих процесів (97-е місце), використанням маркетингового комплексу (77-е місце) [8]. Таким чином, продукція, що виробляється вітчизняними компаніями, є переважно трудомісткою, базується на застарілих технологіях, дешевій робочій силі та природних ресурсах.

Поряд з аналітичними висновками Всесвітнього економічного форуму (Global Competitiveness Index, GCI) значущими для визначення чинників конкурентоспроможності України та з'ясування пріоритетних напрямів економічного розвитку країни є результати досліджень Світового банку (Рейтинг Doing business).

Україна у рейтингу країн за легкістю ведення бізнесу (Doing business) у 2014 р. посіла 112-е місце серед 189-и країн, охоплених дослідженням Світового банку (для порівняння в 2013 р. Україна перебувала на 140-у місці) [5]. За результатами опитування представників бізнес-сектора України, яке було проведено експертами ВЕФ, послідовність за силою впливу негативних чинників визначалася так: найбільший вплив такого характеру чинять відсутність доступу до джерел фінансування, корупція, бюрократія, невиважена податкова політика, політична нестабільність; такий чинник як людський фактор (рівень підготовки персоналу і ставлення працівників до виконання своїх посадових обов'язків) відзначений незначною кількістю респондентів як деструктивний [8].

Одним з найважливіших чинників конкурентоспроможності економіки є інновативність країни. Єдиною відносно конкурентною перевагою України за цим критерієм є наявність науковців та інженерів, за якою вона посідає 46-е місце серед 148 країн за оцінками ВЕФ. Відносно високим є рейтинг України за якістю науково-дослідних установ – 69-е місце, за співробітництвом університетів та підприємств у сфері дослідження та розвитку – 77-е місце, за кількістю патентів на мн. осіб населення – 52-е місце. Найгірший результат Україна демонструє за здатністю до інновацій – 100-е місце, за витратами компаній на дослідження та розвиток – 112-е місце, за державними закупівлями передових технологічних продуктів – 118-е місце [8].

Витрати на дослідження і розробки є одним із основних показників рівня інноваційного розвитку країни. Інтенсивність досліджень і розробок (дослідження і розробки як відсоток ВВП) використовується як показник відносної міри інвестицій у створення нових знань. Найвищий показник інтенсивності досліджень і розробок характерний для Ізраїлю – 4,38 % ВВП у 2011 р. Наступні позиції посідають: Корея – 4,03 %, Фінляндія – 3,78 % ВВП; Японія – 3,39 % ВВП; Швеція – 3,37 % ВВП; Ісландія – 3,11 %

ВВП; Данія – 3,09 % ВВП; Німеччина – 2,88 % ВВП; Швейцарія – 2,87 % ВВП; США – 2,77 % ВВП [6, с. 87]. Загалом інтенсивність досліджень і розробок у країнах ЄС становить 1,94 % ВВП, у країнах ОЕСР – 2,37 % ВВП. У країнах СНД (окрім Російської Федерації, де цей показник становив 1,2 % ВВП), питома вага витрат на дослідження та розвиток становить менше 1 % ВВП. В Україні показник інтенсивності досліджень і розробок становив 0,75 % ВВП у 2012 р., у 2011 р. – 0,73 %. Найвища інтенсивність досліджень та розробок в Україні спостерігалася у період 2000 – 2005 рр. Тоді частка витрат на дослідження та розвиток становила 1,1–1,2 % ВВП [2].

У цілому, слід зазначити, що забезпечення стійкого економічного зростання економіки України потребує вирішення ряду важливих проблем. В Україні необхідно реалізувати засади постійного підвищення конкурентоспроможності за рахунок усунення критичних відставань, що стосується передусім чинників, які є визначальними для ефективноорієнтованої стадії розвитку економіки (за класифікацією сучасних господарських систем ВЕФ). Мова йде про критичні відставання за такими критеріями рейтингування: «Ефективність товарних ринків» (за якою Україна посідає 124-е місце серед 148 країн світу) та «Ефективність фінансового ринку» (117-е місце). Досить низьким є також рівень технологічної готовності країни (94-е місце), що створює потенційну загрозу розвитку економіки України та її конкурентоспроможності.

Разом з тим, забезпечення конкурентоспроможності неможливе без належного рівня базових чинників. Тому існують обґрунтовані підстави стверджувати, що найбільш важливими проблемами, які потребують невідкладного вирішення, є реорганізація інституційної системи, неефективність якої обумовлює надмірне адміністрування, що здійснюється в рамках існуючої практики державного регулювання. Негативно позначаються на стані конкурентоспроможності України також бюрократизм, відсутність прозорості та корумпованість державного апарату (Україна посідає за цим показником 137-е місце).

Суттєво значимим, особливо з урахуванням найновіших подій в історії України, є забезпечення макроекономічної стабільності. Станом на 2013 р. Україна посіла за цим показником 107-е місце.

Враховуючи особливості сучасного періоду національного розвитку, які пов'язані з виникненням глибоких політичних суперечностей, для України надзвичайно важливими стають не тільки ті заходи, що пов'язані з усуненням критичних відставань. Як ніколи до цього, набувають важливості обґрунтовані та вчасно застосовані дії, що стосуються процесів збереження конкурентних переваг країни, а також посилення контролю за процесами і явищами, що існують у сфері потенційних загроз і наразі не є критичними.

Проведений аналіз чинників конкурентоспроможності України свідчить про негативний вплив інституційного середовища, макроекономічної нестабільності, неефективності товарного ринку та фінансової системи на інноваційну діяльність країни. Крім цього, до нинішнього часу яскравого прояву набули негативні процеси погіршення якості надання освітніх послуг та науково-дослідної діяльності. Як наслідок, Україна посідає одне з останніх місць

за здатністю країни втримувати таланти, тобто висококваліфікованих працівників та молодих кваліфікованих спеціалістів (140-е місце серед 148 країн), та залучати їх (136-е місце). Єдиними відносними конкурентними перевагами України є значний обсяг ринку (38-е місце) та досить висока якість освіти (43-є місце за вищою та професійною освітою). Україна демонструє деякі позитивні результати за загальною кількістю національних публікацій у наукових виданнях, патентів та товарних знаків, зареєстрованих в Україні, проте кількість зареєстрованих винаходів за міжнародною процедурою та кількість публікацій в іноземних фахових виданнях є надзвичайно низькою порівняно із провідними країнами світу. Україна має потужний людський потенціал, який за умови якісних структурних змін в інституційній та макроекономічній сфері здатний забезпечити подальший інноваційний розвиток країни та підвищити конкурентоспроможність її національної економіки.

Висновки.

1. Найбільш ґрунтовним науковим підходом до визначення чинників національної конкурентоспроможності до теперішнього часу залишається теорія М. Портера. Саме вона взята за основу Всесвітнім економічним форумом при визначенні Індексу глобальної конкурентоспроможності країни. Високоавторитетним серед науковців та практиків є також Індекс Doing Business, який визначається Світовим банком.
2. З'ясування місця України в системі сучасних світогосподарських відносин та визначення її конкурентних переваг показало, що країна має достатній потенціал економічного розвитку, який проте, не використовується належним чином. За Індексом глобальної конкурентоспроможності Україна володіє лише двома конкурентними перевагами: «Вища та професійна освіта» та «Обсяг ринку». До групи критичних відставань України належать: «Інститути», «Ефективність товарних ринків», «Розвиненість фінансового ринку», «Макроекономічна стабільність». Індекс Doing Business підтверджує факт існування низького рівня розвитку бізнес-сектора України. До нинішнього часу Україна не здобула економічної стійкості. Рейтинги показують, що країна відповідно до фактичного стану її економіки почергово входить то до групи країн з ресурсорієнтованою економікою, то до групи країн з ефективноорієнтованою економікою.

ЛІТЕРАТУРА

1. ВВП України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт МВФ. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/weorept.aspx?pr.x=54&r>
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. [Електронний ресурс]. – К. : Інформаційно-видавничий центр Держстату України, 2013. – 287 с. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>
3. Портер М. Конкуренція / М. Портер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

4. Уніят А. В. Критерії та оцінка конкурентоспроможності країн на міжнародному рівні / А. Уніят // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 7 – 13.

5. Doing business 2014. Understanding regulations for small and medium size enterprises – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-reports/English/DB14-Full-Report.pdf>

6. OECD Science, Technology And Industry Scoreboard 2013. Innovation For Growth [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/9213051e.pdf?expires=1400226235&id=id&accname=guest&checksum=FF68A22CD562561EFA8B65FF059BD77>

7. The Global Competitiveness Report 2012 – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf

8. The Global Competitiveness Report 2013 – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf

9. World Bank Data / Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator>

REFERENCES

“Doing business 2014. Understanding regulations for small and medium size enterprises” <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-reports/English/DB14-Full-Report.pdf>

“Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini” [Research and Innovation in Ukraine]. <http://ukrstat.gov.ua>

“OECD Science, Technology And Industry Scoreboard 2013. Innovation For Growth” <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/9213051e.pdf?expires=1400226235&id=id&accname=guest&checksum=FF68A22CD562561EFA8B65FF059BD77>

Porter, M. Konkurentsia [Competition]. Moscow: Viliams, 2005.

“The Global Competitiveness Report 2012 – 2013” http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf

“The Global Competitiveness Report 2013-2014” http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf

Uniat, A. V. “Kryterii ta otsinka konkurentospromozhnosti krain na mizhnarodnomu rivni” [Criteria and Evaluation competitiveness internationally]. Halytskyi ekonomichnyi visnyk, no. 2 (2009): 7-13.

“VVP Ukrainy” [Ukraine's GDP]. Ofitsiyni sait MVF. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/weorept.aspx?pr.x=54&r>

“World Bank Data”. Ofitsiyni sait Svitovoho banku. <http://data.worldbank.org/indicato>

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ АУТСТАФІНГУ В УКРАЇНІ

© 2014 АЧКАСОВА О. В.

УДК 331.108.2

Ачкасова О. В. Організаційні та правові аспекти здійснення аутстафінгу в Україні

Мета статті полягає у дослідженні й узагальненні теоретичних аспектів процесу аутстафінгу для виявлення можливостей і загроз, пов'язаних із участю в ньому всіх суб'єктів даного процесу, організаційних і правових аспектів аутстафінгу, врахування яких забезпечить отримання можливих переваг від його реалізації. На основі аналізу літературних джерел і вивчення практичного досвіду у сфері надання послуг аутстафінгу в Україні визначено зміст даного процесу. Проведено узагальнення та систематизацію можливостей і загроз, що пов'язані з участю в даному процесі всіх суб'єктів, зокрема аутстафінгових працівників, як найбільш незахищених учасників. Надано рекомендації щодо вдосконалення змісту договору аутстафінгу для забезпечення правового підґрунтя надання даної послуги та підвищення соціальної захищеності аутстафінгових працівників. Для вирішення виявлених проблем і прихованих загроз, що пов'язані зі здійсненням аутстафінгу, запропонований порядок його здійснення вітчизняними підприємствами з урахуванням визначених правових аспектів.

Ключові слова: аутстафінг, можливості, приховані загрози, соціальна захищеність працівника, правові аспекти, договір аутстафінгу, порядок здійснення аутстафінгу

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

Ачкасова Оксана Вікторівна – кандидат економічних наук, викладач, кафедра управління персоналом та економіки праці, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: achkasova.oksana@gmail.com

УДК 331.108.2

UDC 331.108.2

Ачкасова О. В. Организационные и правовые аспекты выполнения аутстаффинга в Украине

Achkasova O. V. Organizational and Legal Aspects of Outstaffing in Ukraine

Целью статьи являются исследование и обобщение теоретических аспектов процесса аутстаффинга для выявления возможностей и угроз, связанных с участием в нем всех субъектов данного процесса, организационных и правовых аспектов аутстаффинга, учет которых обеспечит получение возможных выгод от его реализации. На основе анализа литературных источников и изучения практического опыта в сфере предоставления услуг аутстаффинга в Украине определено содержание данного процесса. Проведены обобщение и систематизация возможностей и угроз, которые связаны с участием в данном процессе всех субъектов, в частности, аутстаффинговых работников, как наиболее незащищенных участников. Предоставлены рекомендации по усовершенствованию содержания договора аутстаффинга для обеспечения правовой основы предоставления данной услуги и повышения социальной защищенности аутстаффинговых работников. Для решения выявленных проблем и скрытых угроз, которые связаны с выполнением аутстаффинга, предложен порядок его выполнения отечественными предприятиями с учетом определенных правовых аспектов.

The aim of the article is a research and generalization of theoretical aspects of outstaffing to identify opportunities and threats related to the participation of all the subjects of this process, organizational and legal aspects of outstaffing, which if taken into account, will provide the possible benefits of its implementation. Based on analysis of the literature and study of practical experience in the provision of services in Ukraine's outstaffing the content of the process was determined. The generalization and systematization of the opportunities and threats that are associated with participation in the process of all subjects, particularly outstaffing workers as the most vulnerable members. Recommendations were provided for improving the content of the outstaffing contract and provide a legal framework for the provision of this service and improving social protection of outstaffing workers. In order to address the identified problems and hidden dangers that are associated with the implementation of outstaffing, it was proposed to implement it by domestic companies, subject to certain legal aspects.

Key words: outstaffing opportunities, hidden threats, employee social security, legal aspects, the agreement of outstaffing, execution order of outstaffing

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

Achkasova Oksana V. – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Department of Personnel Management and Labour Economics, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: achkasova.oksana@gmail.com

Ключевые слова: аутстаффинг, возможности, скрытые угрозы, социальная защищенность работника, правовые аспекты, договор аутстаффинга, порядок выполнения аутстаффинга

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

Ачкасова Оксана Викторовна – кандидат экономических наук, преподаватель, кафедра управления персоналом и экономики труда, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: achkasova.oksana@gmail.com

Світова криза та розбалансованість вітчизняної економіки обумовила необхідність всеохоплюючої економії ресурсів вітчизняними підприємствами, стабілізації бізнесу за рахунок мінімізації витрат і ризиків та підвищення інтересу до нових методів управління й ефективного використання персоналу як рушійної сили успішного та динамічного розвитку підприємства. Одним з таких новітніх методів є аутстафінг, що забезпечує мінімізацію витрат підприємства за рахунок регулювання чисельності штату

шляхом виведення з нього працівників і оформлення їх у штаті спеціалізованої компанії-провайдера.

Теоретичні аспекти та проблеми здійснення аутстафінгу в Україні досліджувались у працях таких вчених, спеціалістів і практиків, як Н. І. Гавловська, І. О. Геращенко, Г. П. Домбровська, А. Г. Дукова, В. В. Маркітан, А. Палащук, А. Ю. Попова, М. Романенко, І. В. Хохлова та інші. Так, наприклад, у роботі І. В. Хохлової [9] аналізується іс-

торія зародження та розвитку аутстафінгу за кордоном та в Україні, формування законодавчої бази для використання аутстафінгу вітчизняними компаніями. Наявні проблеми недосконалого законодавчого підґрунтя здійснення аутстафінгу висвітлюють роботи Н. І. Гавловської [1], І. О. Герашенко, Г. П. Домбровської [3], І. В. Хохлової [9]. Порядок формування та надання комплексної послуги аутстафінгу у своїй роботі [8] пропонує М. Романенко. Більшість із вказаних робіт містить виокремлення переваг використання аутстафінгу окремими суб'єктами даного процесу, зокрема, підприємствами-замовниками та працівниками, що юридично переходять до штату компанії-провайдера. При цьому проблемам та прихованим загрозам, що пов'язані з такими трудовими відносинами, для самих працівників як найбільш незахищених суб'єктів даного процесу увага не приділяється. Це зумовлює необхідність узагальнення та систематизації можливостей та загроз, що пов'язані зі здійсненням аутстафінгу, з визначенням організаційних та правових аспектів даного процесу для зменшення негативних наслідків та підвищення ефективності його реалізації.

Отже, мета статті полягає у дослідженні та узагальненні теоретичних аспектів процесу аутстафінгу для виявлення можливостей та загроз участі у ньому всіх суб'єктів даного процесу, організаційних та правових аспектів аутстафінгу, врахування яких забезпечить отримання можливих переваг від його реалізації. Для реалізації вказаної мети будуть використані теоретико-логічний аналіз, логічний та історичний підходи, наукові методи аналізу і синтезу.

Аутстафінг у перекладі з англійської мови (outstaffing) означає «поза штатом», або буквально «виведення за штат». Як відмічають автори роботи [6], під аутстафінгом розуміється виведення персоналу за штат підприємства-замовника та оформлення його у штат компанії-провайдера, при цьому виведені за штат працівники продовжують працювати на колишньому підприємстві і виконувати свої посадові обов'язки, але зобов'язання формального працедавця по відношенню до них перекладаються на компанію-провайдера. Вона ж бере на себе повну юридичну й адміністративну відповідальність за персонал, включаючи ведення кадрового діловодства й бухгалтерії, виплату заробітної плати з відрахуванням зарплатних зборів до соціальних фондів, виконання норм трудового законодавства України, оформлення щорічних відпусток, лікарняних листів, відряджень, здійснення соціального і медичного страхування тощо.

Необхідність використання аутстафінга може бути зумовлена такими факторами, як:

- обмеження законодавством, статутним договором або вищою організацією обмеження чисельності працівників;
- прагнення зберегти статус малого підприємства або його отримати з подальшими фінансовими та податковими перевагами;
- наміри тимчасово або періодично (у разі сезонних робіт) виконувати певний обсяг робіт в окремому регіоні, не відкриваючи при цьому філію або представництво;
- необхідність оформлення працівників на випробувальний термін для оцінки результатів їх роботи, не покладаючи при цьому на себе додаткових зобов'язань;

- необхідність знизити ризики, які пов'язані з працевлаштуванням осіб, що не мають постійної реєстрації у даній місцевості;
- прагнення отримати вищий статус у спеціалізованих рейтингах та підвищити інвестиційну привабливість підприємства завдяки поліпшенню показників, що розраховуються на одного працівника, зокрема таких як прибуток або продажі, які характеризують імідж підприємства;
- потреба у скороченні адміністративних витрат на управління персоналом та обсягів роботи фінансового відділу й служби персоналу, пов'язаної з веденням кадрового діловодства, нарахуванням заробітної плати тощо;
- прагнення до більшої гнучкості та незалежності при формуванні штатного розкладу.

Аналіз наукових праць, присвячених вивченню особливостей аутстафінгу [2; 3; 5 – 9], дозволив виявити різні точки зору на зміст та особливості процесу аутстафінгу. Так, наприклад, у роботах [6; 8; 9] здійснення аутстафінгу передбачає надання компанією-провайдером в оренду підприємству-замовнику своїх працівників, що постійно перебувають у штаті провайдера, який підтримує їх належний професійний та кваліфікаційний рівень, або фахівців, підібраних за спеціальними вимогами фактичного працедавця. При цьому, працівники, що постійно перебувають у штаті провайдера, після завершення необхідних робіт підприємства-замовника залишаються у штаті провайдера і, у разі нового замовлення, переходять до виконання завдань наступного замовника.

На відміну від попереднього тлумачення, автори роботи [2; 3; 5; 7] наполягають на тому, що процес аутстафінгу передбачає виключно звільнення наявних у підприємства-замовника працівників та юридичне переведення їх до штату компанії-провайдера. При цьому працівники продовжують виконувати свої функціональні обов'язки у підприємстві-замовнику. Після завершення виконання необхідних робіт, працівники звільняються зі штату провайдера.

Дослідження ринку послуг аутстафінгу в Україні, показало, що серед компаній-провайдерів аутстафінгу є в більшості кадрові агентства та учбові центри, які проводять професійне навчання та підготовку орендованих працівників відповідно до вимог працедавця. Так, наприклад, серед постачальників послуг аутстафінгу у Харківському регіоні можна відзначити такі компанії, як «Альтаріс», «Тренінг Груп», «АРМІДА», «Тріада Груп», «Благодя Компані» тощо. Зазвичай ці компанії-провайдери пропонують стандартний пакет послуг, який включає підбір персоналу. Винагорода провайдеру за надання даної послуги складає фіксовану суму (в середньому 350 грн / особу), або відсоток від фактичної заробітної плати працівника, або певний відсоток від мінімальної заробітної плати, встановленої законодавством.

Згідно зі статистикою компаній-провайдерів послуг із аутстафінгу, 46% замовлень припадає на адміністративний персонал, 24% – на фінансистів середнього рівня, 14% – ІТ-спеціалістів, 10% – топ-менеджерів, 6% – робітничої спеціальності [5]. Серед компаній, які використовують послуги аутстафінгу в Україні, слід зазначити: «МТС» (на основі договорів аутстафінгу працюють оператори, ве-

лика кількість виконавців та окремі працівники нижчого рівня), «Київстар» (працівники Call-центрів та менеджери нижчого рівня), «Альфа-банк» (ІТ-співробітники), «Cisco Україна» (фахівці з ІТ, маркетологи, аудитори, бухгалтери, промотори, продавці тощо), «Samsung Україна» (спеціалісти з просування товарів, дилери, бухгалтери, промотори, продавці тощо) та багато інших [1].

Дослідження з використання послуг аутстафінгу на ринку в Україні, проведені компанією «Ернст енд Янг» та групою компаній «Рост» [4], засвідчили високий інтерес до аутстафінгу респондентів, серед яких були представники різних по величині компаній з різних галузей. Однак можливості використання аутстафінгу є лише у 2/3 з цих підприємств. Ті ж, хто вже співпрацював з провайдером послуг аутстафінгу, вказували різні цілі його використання, зокрема: зниження витрат, оптимізація процесу управління персоналом, обмеження чисельності персоналу, концентрація на основному бізнесі, тимчасова заміна співробітників на час відпусток, вирішення разових завдань, відсутність досвіду або можливостей підібрати необхідний персонал у короткі терміни тощо.

Таким чином, на основі аналізу існуючих точок зору на зміст процесу аутстафінгу та враховуючи кон'юнктуру вітчизняного ринку даних послуг, можна визнати, що здійснення аутстафінгу має передбачати як переведення наявних працівників підприємством-замовником до штату провайдера, так і можливість оренди працівників, підібраних провайдером за заздалегідь визначеними критеріями.

Аналіз наукових праць [1–3; 5; 6; 8; 9] дозволив визначити можливості та загрози для головних учасників аутстафінгу (компаній-провайдерів, підприємств-замовників та працівників) за умов реалізації визначеного змісту аутстафінгу (табл. 1).

Як видно з результатів проведеного аналізу, найбільш незахищеним суб'єктом трудових відносин у рамках послуги аутстафінгу є працівник, який юридично переходить до штату компанії-провайдера. Можливі загрози в більшості обумовлюються недосконалим законодавчим регулюванням даних відносин. Незважаючи на формування законодавчого підґрунтя послуги з надання персоналу завдяки визначенню відповідного поняття у Податковому кодексі України від 02.12.2010 р. № 2755-VI, наразі залишилось багато нерегульованих законодавством питань взаємодії у відносинах «провайдер-працівник-замовник», що призводить до фактичного зменшення соціальної захищеності працівника, виникнення спірних питань, пов'язаних із особливими умовами праці, компенсаціями, нарахуванням трудового стажу, роботою в шкідливих умовах тощо.

Так, наприклад, нормами цивільного законодавства України окремо не виділено такий вид цивільно-правової угоди, як договір аутстафінгу. Тому сторони правовідносин, що планують застосовувати аутстафінг, мають узгоджувати свої права і обов'язки згідно з принципом свободи договору. Для зниження податкових ризиків попередньо рекомендується видати внутрішній організаційно-розпорядчий документ про необхідність залучення сторонньої організації чи стороннього персоналу, підтвердивши її проведенням фінансово-економічним аналізом діяльності підприємства. Договір слід укладати із незалежною компанією, для якої послуга надання персоналу є основним видом діяльності,

при цьому у тексті договору слід використовувати дослівну термінологію Податкового Кодексу України, не застосовуючи термін «аутстафінг».

Зазвичай в укладеному договорі компанія-провайдер визначає свої зобов'язання надавати замовнику послугу з надання персоналу необхідної кваліфікації та спеціалізації, а компанія-замовник зобов'язується здійснити оплату такої послуги компанії-провайдеру. Для того, щоб уникнути певних загроз для працівника, якого формально переводять у штат замовника, слід у договорі передбачати відповідні положення щодо прав і зобов'язань:

1) провайдера:

- нести відповідальність та відшкодувати можливі збитки і нестачі, нанесені орендованим співробітником, у разі наймання його на матеріально відповідальну посаду;
- гарантувати якість робіт, які виконуються фахівцем. Для цього доцільно зафіксувати в договорі критерії оцінки роботи даного співробітника;
- гарантувати конфіденційність інформації, що міститься у документах замовника, які надаються провайдеру;
- оформлювати своєму персоналу медичне страхування та поліси накопичувального страхування життя для забезпечення високого рівня пенсійної та соціальної захищеності;
- надавати заміну працівникам, які систематично не виконують свої обов'язки, в тому числі із поважних причин (наприклад, через хворобу), за рахунок внутрішніх резервів провайдера;

2) замовника:

- надавати компенсації та соціальні пільги, якими користується основний колектив (медичне страхування, корпоративні заходи, мобільний зв'язок, дотації на харчування, проїзд тощо);
- надавати психологічну допомогу працівникам, вирішувати їх проблеми професійного й психологічного самовизначення у колективі;
- у разі необхідності надавати працівникові рекомендаційні листи з поясненнями виникнення суперечностей між записом у трудовій книжці і реально існуючим робочим місцем;
- у разі необхідності виходу працівниці у декретну відпустку, юридично переводити співробітницю у штат через трудовий договір або здійснювати страхування за вагітністю та пологам;

3) працівника:

- якісно та у повному обсязі виконувати роботу, яка визначена у договорі;
- нести відповідальність за розголошення комерційної інформації;
- відмовлятися виконувати роботу або надавати послуги замовнику, якщо останній чинить неправомірні дії відносно нього, а також некваліфіковану роботу або роботу, що вимагає кваліфікації, якої у працівника немає.

Окремим пунктом у договорі аутстафінгу має бути прописано порядок оплати замовником наданих послуг. Так, до суми оплати цих послуг мають входити сума заробітної плати кожного працівника (як правило, мінімальна заробіт-

Таблиця 1

Можливості та загрози, що пов'язані з участю у процесі аутстафінгу, для його головних суб'єктів

Учасники	Можливості	Проблеми та приховані загрози
Компанія-провайдер	<ul style="list-style-type: none"> Дохід від продажу послуг аутстафінгу; комісійні за постійне працевлаштування працівників; мінімальні умовно-постійні витрати; залучення найкращих фахівців у власну діяльність; створення позитивного іміджу у суспільстві 	<ul style="list-style-type: none"> Висока конкуренція на ринку; необхідність створення належних умов для працівника, надання йому всіх гарантій та пільг, які отримують штатні працівники компанії-замовника, з метою уникнення психологічних проблем; у разі переходу до спрощеної системи оподаткування для підвищення привабливості компанії, з'являється обмеження чисельності персоналу та матеріальних витрат
Підприємство-замовник	<ul style="list-style-type: none"> Економія фінансових та часових ресурсів підприємства; уникнення юридичної відповідальності у взаємовідносинах з аутстафінговим персоналом; раціональне використання трудових ресурсів підприємства; можливість у разі необхідності залучати професіоналів із різних сфер; підвищення продуктивності праці та якості продукції; підвищення мотивації працівників завдяки прагненню перейти в основний штат компанії-замовника; можливість безпроблемного та швидкого розриву відносин з персоналом 	<ul style="list-style-type: none"> Висока вартість у випадку аутстафінгу незначної кількості працівників (вважається, що економічно доцільним є виведення поза штат не менш, ніж 50 працівників) або співпраці з кадровим агентством, яке не має пільг в оподаткування, зокрема щодо сплати страхових внесків із зарплати; загроза витоку комерційної інформації; проблеми дотримання трудової дисципліни виведеними за штат працівниками; виникнення ряду психологічних проблем в аутстафінгового персоналу;
Працівник	<ul style="list-style-type: none"> Повна зайнятість та вища ймовірність забезпечення роботою, в тому числі постійного працевлаштування; можливість здобути різнобічний професійний досвід; можливість користування інфраструктурою працедавця; гарантоване навчання та підвищення кваліфікації; більша соціальна захищеність, ніж у працівників, що виконують тимчасові роботи (так званих фрілансерів). 	<ul style="list-style-type: none"> Зниження мотивації працівника, його довіри та лояльності до компанії-замовника, виникнення відчуття непотрібності або тимчасовості роботи; проблеми у подальшому працевлаштуванні чи отриманні пільг за роботу у шкідливих умовах через невідповідність запису у трудовій книжці виконуваним обов'язкам; можливість втрати компенсацій та соціальних пільг, якими користується основний колектив (медичне страхування, корпоративні заходи, мобільний зв'язок, дотації на харчування, проїзд тощо).

на плата, що встановлена законодавством), суми податків (ПДФО, ЄСВ), а також сума комісії за послуги аутстафера.

Для зменшення бази нарахування ЄСВ юристи рекомендують укладати договір аутстафінгу з двома компаніями-провайдерами: резидентом та нерезидентом [2]. Відповідно до цього, зарплата співробітникам компанії-резидента буде нараховуватись не в повному обсязі, який виплачувався їм безпосередньо замовником. Для вирішення питання виплати працівникові решти суми оплати праці, слід укласти відповідний цивільно-правовий договір між провайдером-нерезидентом та кожним працівником. За таким договором здійснюються остаточні виплати працівникам, при чому з цих виплат не потрібно утримувати ЄСВ, завдяки чому значною мірою скорочуються витрати замовника.

Отже, ґрунтуючись на результатах проведеного дослідження, зокрема правових аспектів та можливих переваг і загроз використання аутстафінгу вітчизняними підприємствами, слід схематично визначити порядок здійснення даного процесу (рис. 1).

Здійснення аутстафінгу за даною схемою забезпечить вирішення проблем та прихованих загроз, що пов'язані зі

здійсненням аутстафінгу, завдяки урахуванню визначених правових аспектів, забезпечить зменшення негативних наслідків участі у даному процесі найбільш незахищеного суб'єкта – аутстафінгового працівника – та підвищить ефективність використання аутстафінгу вітчизняними підприємствами.

Отже, на основі аналізу літературних джерел та вивчення практичного досвіду у сфері надання послуг аутстафінгу в Україні, визначено зміст даного процесу. Проведено узагальнення та систематизацію можливостей та загроз, що пов'язані з участю в даному процесі всіх суб'єктів, зокрема аутстафінгових працівників як найбільш незахищених учасників. Надані рекомендації щодо удосконалення змісту договору аутстафінгу для забезпечення правового підґрунтя надання даної послуги та підвищення соціальної захищеності аутстафінгових працівників. Для вирішення виявлених проблем та прихованих загроз, що пов'язані зі здійсненням аутстафінгу, запропоновано порядок його здійснення вітчизняними підприємствами з урахуванням визначених правових аспектів.

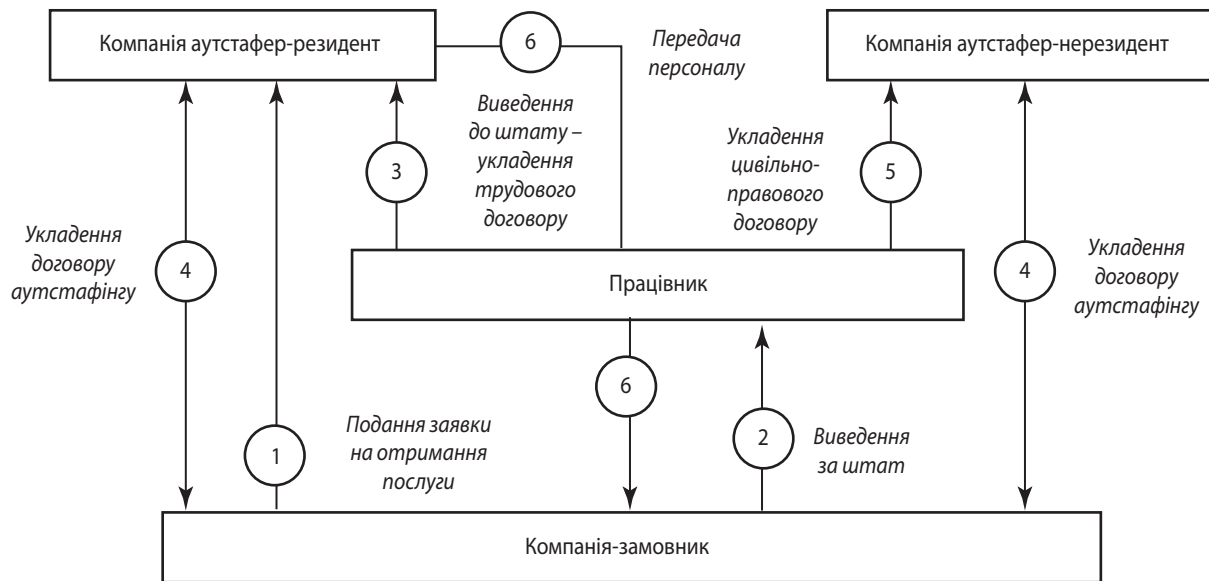


Рис. 1. Порядок здійснення аутстафінгу вітчизняними підприємствами з урахуванням визначених правових аспектів

ЛІТЕРАТУРА

1. Гавловська Н. І. Проблеми та перспективи застосування аутстафінгу в Україні / Н. І. Гавловська, Ю. Якимець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/20_DNI_2013/Economics/5_142876.doc.htm
2. Гаврилюк І. Аутстафінг персоналу: схема здійснення / І. Гаврилюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blog.profit-consul.com.ua/ua/trudovoe-pravo/576-autstaffing-personala-shema-osuwestvlenija/>
3. Домбровська Г. П. Аутстафінг – інструмент управління персоналом / Г. П. Домбровська, І. О. Геращенко // Вісник НТУ «ХПІ». – 2010. – № 62. – С. 15 – 22.
4. Досвід аутсорсингу HR-функцій провідних компаній України: результати дослідження [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://grouprost.com/ru/Новости/1180>
5. Маркітан В. В. Аутстафінг та лізинг як інструменти менеджменту персоналу / В. В. Маркітан, Н. Д. Німіжан, С. В. Хорошенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/15_NNM_2012/Economics/6_111112.doc.htm
6. Попова А. Ю. Нові тенденції в управлінні потенціалом підприємств на підставі реінжинірингу бізнес-процесів та аутсорсингу / А. Ю. Попова, А. Г. Дукова // Економіка промисловості. – 2009. – № 3. – С. 158 – 162.
7. Практика использования аутстаффинга в России [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ekonom.io.ua/s87593>
8. Романенко М. Використання аутстафінгу для зниження ризиків діяльності персоналу / М. Романенко // Схід. – 2011. – № 2 (109). – С. 61 – 65.
9. Хохлова І. В. Аутстафінг (вивід за штат) персоналу: проблематика та перспективи в сучасних економічних умовах України / І. В. Хохлова // Український соціум. – 2013. – № 4. – С. 140 – 150.

REFERENCES

- Dombrovska, H. P., and Herashchenko, I. O. "Autstaffing – instrument upravlinnia personalom" [Outstaffing - HR tool]. *Visnyk NTU «KhPI»*, no. 62 (2010): 15-22.
- "Dosvid autsorsynhu HR-funktsii providnykh kompanii Ukrainy: rezultaty doslidzhennia" [The experience of outsourcing HR-functions leading companies in Ukraine: results of the study]. <http://grouprost.com/ru/Новости/1180>
- Havlovska, N. I., and Yakymets, Yu. "Problemy ta perspektyvy zastosuvannia autstaffinhu v Ukraini" [Problems and prospects of Outstaffing in Ukraine]. http://www.rusnauka.com/20_DNI_2013/Economics/5_142876.doc.htm
- Havryliuk, I. "Austafinh personalu: skhema zdiisnennia" [Outstaffing Staff scheme implementation]. <http://blog.profit-consul.com.ua/ua/trudovoe-pravo/576-autstaffing-personala-shema-osuwestvlenija/>
- Khokhlova, I. V. "Autstaffinh (vyvid za shtat) personalu: problematyka ta perspektyvy v suchasnykh ekonomichnykh umovakh Ukrainy" [Outstaffing (output per state) Personnel: problems and prospects in the current economic conditions in Ukraine]. *Ukrainskyi sotsium*, no. 4 (2013): 140-150.
- Markitan, V. V., Nimizhan, N. D., and Khorosheniuk, S. V. "Autstaffinh ta lizynh iak instrumenty menedzhmentu personalu" [Outstaffing leasing and management staff as tools]. http://www.rusnauka.com/15_NNM_2012/Economics/6_111112.doc.htm
- "Praktika ispolzovaniia autstaffinga v Rossii" [The practice of using outstaffing in Russia]. <http://ekonom.io.ua/s87593>
- Popova, A. Yu., and Dukova, A. H. "Novi tendentsii v upravlinni potentsialom pidpriemstv na pidstavi reinzhynirynhu biznes-protsesiv ta autsorsynhu" [New trends in the management of potential businesses based on business process reengineering and outsourcing]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 3 (2009): 158-162.
- Romanenko, M. "Vykorystannia autstaffinhu dlia znyzhennia ryzhykiv diialnosti personalu" [Use Outstaffing to reduce the risk of staff]. *Skhid*, no. 2 (109) (2011): 61-65.

КОНТРОЛІНГ ТАРИФІВ НА ПЕРЕВАЛКУ ВАНТАЖІВ У МОРСЬКИХ ПОРТАХ УКРАЇНИ

© 2014 БУДНИК В. А., ШКУРКО Є. Л.

УДК 656.61:656.033.9

Будник В. А., Шкурко Є. Л. Контролінг тарифів на перевалку вантажів у морських портах України

Розглянуто процеси ліберизації тарифів на перевалку вантажів у морських портах України шляхом відміни державного регулювання ставок на навантажувально-розвантажувальні роботи. Обґрунтовано доцільність запровадження інструменту контролінгу тарифів на перевалку вантажів у морських портах, що полягає у визначенні обґрунтованого розміру знижки з розміру чинних на даний час тарифів на навантажувально-розвантажувальні послуги портів. Розроблений методичний підхід до контролінгу тарифів на перевалку вантажів у морських портах передбачає розрахунок за кожним вантажопотоком, що обслуговується в порту, розміри економічно обґрунтованого тарифу з урахуванням попиту на послуги порту з переробки вантажів, нормативного регулювання тарифів у морських портах України та досягнення портом максимального прибутку від перевалки вантажів. Можливість застосування запропонованого методичного підходу для оптимізації тарифної політики морських портів України підтверджена на прикладі розрахунку розміру знижок з діючих тарифів на перевалку вантажів за трьома вантажопотоками, що обслуговуються в Ізмаїльському морському порту.

Ключові слова: тарифна політика, тариф, знижка, вантажопотік, контролінг, контролінг тарифів

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Формул.:** 8. **Бібл.:** 13.

Будник Вікторія Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра перевезень і маркетингу, Київська державна академія водного транспорту ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного (вул. Фрунзе, 9, Київ, 04071, Україна)

Email: alexdbuddom@mail.ru

Шкурко Єлизавета Леонідівна – асистент, кафедра обліку і аудиту, Київська державна академія водного транспорту ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного (вул. Фрунзе, 9, Київ, 04071, Україна)

Email: liza_2005@ukr.net

УДК 656.61:656.033.9

**Будник В. А., Шкурко Е. Л. Контролінг тарифів
на перевалку грузів в морських портах України**

Рассмотрены процессы либеризации тарифов на перевалку грузов в морских портах Украины путем отмены государственного регулирования ставок на загрузочно-разгрузочные работы. Обоснована целесообразность внедрения инструменты контроллинга тарифов на перевалку грузов в морских портах, что заключается в определении обоснованного размера скидки из величины действующих в данный момент тарифов на загрузочно-разгрузочные услуги портов. Разработанный методический подход к контроллингу тарифов на перевалку грузов в морских портах предусматривает расчет по каждому грузопотоку, что обслуживается в порту, величины экономически обоснованного тарифа с учетом спроса на услуги порта по переработке грузов, нормативного регулирования тарифов в морских портах Украины и достижения портом максимальной прибыли от перевалки грузов. Возможность использования предложенного методического подхода для оптимизации тарифной политики морских портов Украины подтверждена на примере расчета величины скидок с действующих тарифов на перевалку грузов за тремя грузопотоками, что обслуживаются в Измаильском морском порту.

Ключевые слова: тарифная политика, тарифы, скидка, грузопоток, контроллинг, контроллинг тарифов

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Формул.:** 8. **Библ.:** 13.

Будник Виктория Анатолієвна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра перевезень і маркетингу, Київська державна академія водного транспорту ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного (вул. Фрунзе, 9, Київ, 04071, Україна)

Email: alexdbuddom@mail.ru

Шкурко Єлизавета Леонідівна – асистент, кафедра учета и аудита, Киевская государственная академия водного транспорта им. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного (ул. Фрунзе, 9, Киев, 04071, Украина)

Email: liza_2005@ukr.net

UDC 656.61:656.033.9

**Budnik V. A., Shkurko Ye. L. Controlling Tariffs for Cargo Handling
in the Sea Ports of Ukraine**

The processes of the liberalization of tariffs for cargo handling in the sea ports of Ukraine by deregulation of rates for loading and unloading. The expediency of introducing tools of controlling tariffs for cargo handling in the sea ports, that is to determine the reasonable value of the discount rate applicable at the time of tariffs for loading and unloading services ports. A methodical approach was developed to control tariffs transshipment at the sea ports for the calculation of each cargo traffic that is served in a port value economically justified tariff considering the demand for port cargo handling, regulation of tariffs in the sea ports of Ukraine and achieve maximum profit from the port transshipment. Availability of the proposed methodological approach to optimize tariff policy seaports of Ukraine confirmed by the example of calculating the amount of discounts on the existing tariffs transshipment cargo flows for the three that are served in Izmail seaport.

Key words: tariff policy, rates, discount, freight, controlling, controlling payment

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 8. **Bibl.:** 13.

Budnik Victoriya A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Transportation and Marketing, Kyiv State Maritime Academy named after Hetman Petro Konashevich-Sahaydachnyy (vul. Frunze, 9, Kyiv, 04071, Ukraine)

Email: alexdbuddom@mail.ru

Shkurko Yelizaveta L. – Assistant, Department of Accounting and Auditing, Kyiv State Maritime Academy named after Hetman Petro Konashevich-Sahaydachnyy (vul. Frunze, 9, Kyiv, 04071, Ukraine)

Email: liza_2005@ukr.net

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Дослідження основних аспектів контролінгу доходів зумовлено необхідністю удосконалення організації самого процесу на підприємствах водного транспорту. Зміни в портовій діяльності відбулися внаслідок здійснення реформування портової галузі, змін в організації обліку доходів від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг відповідно до особливостей провадження господарської діяльності у морських портах.

Законом України «Про морські порти України» визначено, що тарифи на інші послуги, крім спеціалізованих послуг, що надаються у морському порту суб'єктами природних монополій, та послуги, які оплачуються у складі портових зборів, є вільними та визначаються договором між суб'єктом господарювання, який надає відповідні послуги, та їх замовником [2]. Отже, у сфері тарифоутворення морських портів передбачено лібералізацію та відміну державного регулювання ставок на навантажувально-розвантажувальні послуги портів.

Проектом наказу Міністерства інфраструктури України [3] ініціюється визнання такими, що втратили чинність, наказів Мінтрансу України від 31.10.1995 № 392 «Про затвердження Збірника тарифів на комплекс робіт, пов'язаних з обробленням вантажів у портах України» та від 27.06.1996 № 214 «Про затвердження Зборів і плат за послуги, що надаються суднам у морських торговельних портах України».

Перехід на застосування гнучкого ціноутворення на навантажувально-розвантажувальні роботи для морських портів та морських терміналів України передбачає розробку підходів до визначення економічно обґрунтованої величини договірних ставок на послуги портів, що обумовлює необхідність контролінгу доходів морських портів України.

Отже, розробка методичного підходу до контролінгу тарифів на перевалку вантажів у морських портах, спрямованого на обґрунтування їх величини в умовах лібералізації тарифоутворення, є актуальним напрямом розвитку економічної науки в галузі водного транспорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій по проблемі. Істотним внеском у становлення і розвиток контролінгу як концепції ефективного управління діяльністю підприємства стали праці зарубіжних та вітчизняних авторів: Е. Майера, Р. Мана, Х. Фольмута, І. Давидовича [5; 10; 12] та ін. Щодо важливих аспектів портової діяльності та особливостей тарифної політики в системі управління підприємством, найбільш глибоко вказані питання висвітлені у фундаментальних роботах таких вчених-економістів, як О. А. Липинська, В. О. Сударев, О. М. Кібік, В. Г. Коба, І. В. Гладка, М. В. Ковбатюк [6; 7; 8; 9; 11] та ін. Однак в цих дослідженнях не висвітлюється значення формування системи контролінгу доходів у морських портах України, що свідчить про актуальність даного дослідження на сучасному етапі розвитку.

Велику увагу в розкритті даної тематики приділено змінам у законодавстві стосовно тарифного регулювання в портах України, які у свою чергу спрямовані на удосконалення портової діяльності загалом.

Водночас в даний час відсутні дослідження, в яких би розглядалися питання обґрунтування величини тарифів на

морську перевалку вантажів на сучасному етапі транзитивного розвитку портової сфери України.

Формулювання цілей дослідження. Метою дослідження є розробка методичного підходу до контролінгу тарифів на перевалку вантажів у морських портах України, що передбачає обґрунтування величини тарифів на перевантажувальні послуги з урахуванням лібералізації регулювання тарифної політики портів.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. Як зазначають науковці Л. Ю. Яцківський та Д. В. Зеркалов [13], «завдяки своєму вигідному географічному розташуванню морські порти української частини Чорного, Азовського морів і р. Дунай історично є морськими воротами, на які зорієнтовано значні вантажопотоки зовнішньоторговельних і транзитних вантажів».

Морські порти – багатофункціональні підприємства. Здійснення вантажно-розвантажувальних робіт і зберігання вантажів на складах, а також послуги, що надаються судновласникам, є основною діяльністю портів».

На даний момент щодо розвитку морських портів України спостерігається тенденція до падіння, зокрема, морські порти і надалі продовжують знижувати обсяги перевалки. Це свідчить про загострену торговельну ситуацію в діяльності портів. Щоб утримати вантажопотоки і залучити нові, морські порти повинні збільшувати свою конкурентоспроможність.

Також негативною тенденцією розвитку портової діяльності в Україні є падіння транзитних перевезень. Але поряд із цим можна виділити значні успіхи у роботі зі стивідорами, які виявили зацікавленість в інвестуванні українських морських портів. Як позитивний момент можна виділити процес реалізації процедур спрощення міжнародної торгівлі і транспорту, а саме впровадження в режим промислової експлуатації Єдиної інформаційної системи співтовариства (ЄІСПС – Одеський морський порт). За допомогою цієї системи значно скорочується час на обробку судна в порту.

Давидович І. Є. [5] визначає, що «для ефективного функціонування підприємства слід виділити систему контролінгу. Контролінг – це система визначення цілей, прогнозування і планування механізмів та інструментів досягнення цих цілей, а також перевірки того, наскільки успішно виконані поставлені цілі, тобто це система спостереження та вивчення економічного механізму конкретного підприємства і розробки шляхів для досягнення мети, яку воно ставить перед собою, система, яка зорієнтована на майбутній розвиток підприємства».

Контролінг як система охоплює два аспекти: стратегічний і оперативний. Стратегічний контролінг спрямований на забезпечення виживання та «відслідковування» руху підприємства до наміченої стратегічної мети розвитку, а оперативний – на створення системи управління досягненням поточних цілей підприємства, а також прийняття своєчасних рішень для оптимізації співвідношення «затрати-витрати».

Також у залежності від досліджуваних операцій контролінг має цілий ряд підсистем:

- фінансовий контролінг;
- контролінг інвестиційних проектів;
- маркетинговий контролінг;

- контролінг витрат;
- контролінг доходів тощо.

Окремою ланкою, що функціонує в загальній системі контролінгу, є контролінг доходів. Отже, контролінг доходів – це один із складників загальної системи контролінгу підприємства, що координує планування, контроль та інформаційне забезпечення процесу формування доходів для досягнення кінцевих цілей підприємства.

В морських портах України контролінг доходів має вигляд фінансової діяльності, що забезпечує оперативне планування та контроль за формуванням доходів на підприємстві.

На формування та ефективність контролінгу доходів у морських портах впливають такі чинники:

1. Політичні (стан політичної ситуації в Україні).
2. Адміністративні (організаційна структура портového комплексу).
3. Економічні (тарифна ставка, обсяг вантажів, вантажообіг, кількість здійснюваних перевезень, організація тарифної політики на підприємстві, відстань перевезення, час перевезень тощо).
4. Соціальні (умови праці працівників).
5. Технічні і оперативні (введення експлуатаційної системи щодо терміналів, технічного обслуговування тощо).

Одним із найголовніших факторів, що впливають на формування та здійснення контролінгу доходів у морських портах України, є тарифна політика. Для її здійснення застосовують політику щодо надання знижок з тарифів.

Ефективна система ціноутворення на послуги в портах відіграє головну роль у процесі покращення стану самих портів загалом та можливості залучення вантажопотоків зокрема.

Формування ціни на морському транспорті складається з вартості перевалки вантажів у морських портах і вартості перевезення вантажів (фрахту). Фрахт містить у собі як витрати судовласника щодо вмісту судна в рейсі, так і витрати на оплату портових зборів за послуги, що надаються суднам з метою забезпечення безпечного проведення суден у порт і з порту, включаючи стоянку в порту.

Тарифи на перевезення вантажів морським транспортом (фрахтові ставки) державою не регулюються і їх рівень визначається світовими цінами, що склалися на ринку цих послуг.

Тарифи на послуги в морських портах підлягають державному регулюванню і складають систему портових тарифів, що включає:

1. За розрахунками із судовласниками:
 - Збір і плату за послуги, що надаються суднам у морських торгових портах України, затвержені наказом Міністерства транспорту України від 27.06.96 р. №214, у редакції наказу Мінтрансу України від 15.12.2000 р. № 711.
2. За розрахунками з вантажовласниками:
 - Збірник тарифів на роботи й послуги, що надаються вантажовласникам морськими портами України, затверджений наказом Міністерства транспорту України від 31 жовтня 1995 р. №392 за узгодженням з Міністерством економіки і Держстандартом, із змінами і доповненнями.

Місцеві тарифи, які затверджує начальник порту, на роботи і послуги, що надаються суднам, вантажовласникам та іншій клієнтурі в морських портах.

Збірник тарифів на роботи й послуги, що надаються вантажовласникам морськими портами України встановлює тарифи за перевалку вантажів у портах (акордні ставки, виняткові ставки, портовий вантажний збір, плата за зберігання вантажів), а також портовий криголамний збір. Цими ставками оплачується весь набір робіт порту, пов'язаний з перевалкою вантажу через порт. Якщо це експортний генеральний вантаж, що прибуває в порт у залізничних вагонах чи автотранспортом, то порт зобов'язаний вивантажити цей вантаж з вагонів автомашини на склад, потім після певного часу зберігання навантажити його на судно. Укладання генерального вантажу на судні і штивка насипного експортного вантажу на судні також є обов'язком порту і входять в акорд робіт, що оплачуються акордними ставками. Якщо генеральний експортний вантаж прибуває в порт закріпленим на залізничних платформах, то акордна ставка включає витрати порту на його розкріплення, а при навантаженні надалі цього вантажу на судно – витрати на звичайне його кріплення. З імпортих вантажів – операція зворотна.

Цей повний набір робіт оплачується вантажовласниками за акордними ставками 1-ї категорії.

Акордні ставки 2-ї категорії менші акордних ставок 1-ї категорії на величину витрат порту, пов'язаних з вивантаженням вантажу, що прибуває в порт залізницею чи автотранспортом, на склад порту або у зворотному напрямку.

Акордні ставки 3-ї категорії (стивідорна ставка) включають набір операцій, пов'язаних із навантаженням вантажу на судно за умови, що вантаж перебуває на причалі уздовж борту судна в межах вильоту його вантажних засобів (чи назад).

Оскільки акордні ставки 3-ї категорії відповідають набору робіт, що оплачуються стивідорними ставками, стягнутими в іноземних портах, акордні ставки 3-ї категорії іноді називають стивідорними ставками.

Акордні ставки 2-ї категорії складають 75% акордної ставки 1-ї категорії, акордні ставки 3-ї категорії – 60% її величини.

Докладний перелік (набір) робіт, що оплачуються акордними ставками, а також робіт, що ними не оплачуються, щодо експортних, імпортих і каботажних вантажів наведено у згаданому Збірнику тарифів. У цьому полягає особливість чинних тарифів на вантажно-розвантажувальні роботи у вітчизняних морських портах.

Умовами нарахування і стягування тарифів за перевалку вантажів у портах, включаючи плату за зберігання, портам надано право самостійно надавати знижки до 30%, знижки понад 30% до 50% надаються за погодженням з Міністерством інфраструктури України. Крім цього, умовами застосування ставок плат за зберігання вантажів портам надане право за необхідності не застосовувати прогресивні ставки плат за зберігання вантажів. Портам також надано право збільшувати терміни безкоштовного зберігання експортних і транзитних вантажів (за виключенням контейнерів) на відкритих складах до 30 діб, на закритих – до 10 діб.

Як виключення, за умови економічної доцільності, термін безкоштовного зберігання може збільшуватися

до 60 діб на відкритих складах і до 20 діб – на закритих складах.

Чинна гнучка система тарифів, що дає портам право застосовувати широкий діапазон знижок з усіх видів послуг, надає практично необмежені можливості у виборі порту з максимально можливими пільгами [1].

Застосування знижок до вантажних тарифів є одним із дієвих заходів не тільки для залучення нових вантажних потоків, а й збереження існуючих.

Для удосконалення політики надання знижок з тарифів був розроблений методичний підхід до контролінгу тарифів на перевалку вантажів у морських портах України з метою обґрунтування величини знижок.

Для цього скористаємось теорією маркетингового алгоритму розрахунку ціни (в нашому випадку тарифу).

Маркетинговий розрахунок цін (рис. 1) – це логічна послідовність кроків, першим з яких є визначення цілей ціноутворення.

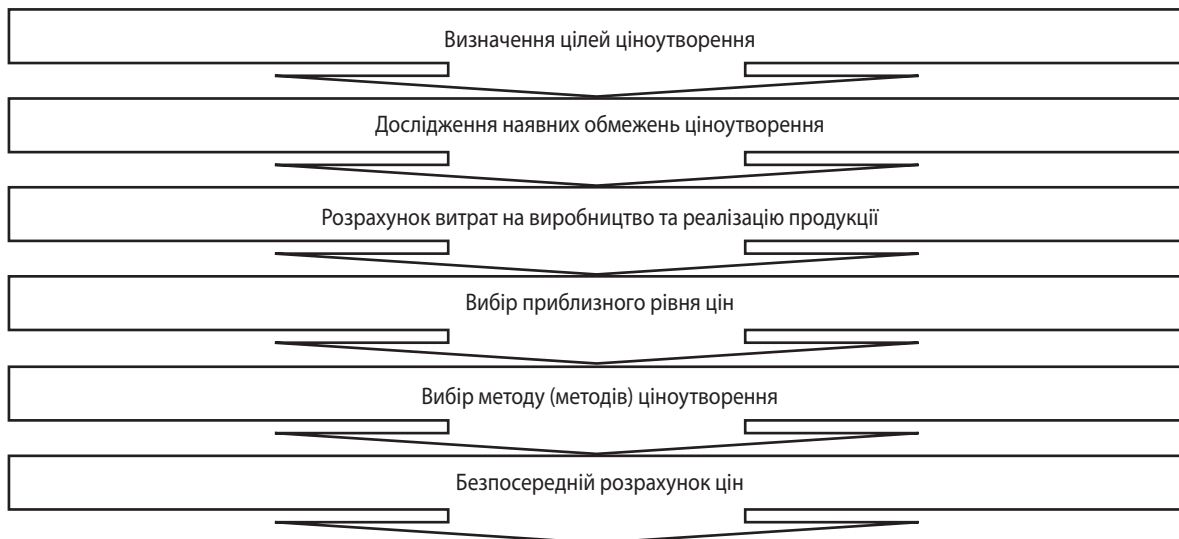


Рис. 1. Маркетинговий алгоритм розрахунку ціни [12]

Виходячи із місії та стратегії підприємства, метою ціноутворення може бути:

- отримання підприємством прибутку (стабільного, такого, що постійно зростає, мінімального, достатнього);
- досягнення, збереження чи збільшення обсягів товарообороту (доходів від продажу, частки ринку, кількості одиниць проданих товарів);
- вихід на нові ринки чи сегменти;
- перемога в конкурентній боротьбі;
- виживання (збереження бодай мінімальних обсягів продажу);
- соціальна відповідність (забезпечення цінової доступності товарів споживачам) [4].

Методичний підхід розроблений, виходячи з принципів і чинного порядку державного регулювання тарифів, вимог ринкової кон'юнктури, внутрішніх факторів підприємства, що визначають тарифоутворення (витрати, норма рентабельності).

Порядок державного регулювання тарифів на перевалку вантажів такий: Міністерством інфраструктури України (центральним органом виконавчої влади) доводяться затверджені тарифи і надається можливість самостійного застосування знижок до 30 % та, за погодженням з Міністерством інфраструктури, – у розмірі від 30 % до 50 %.

Для ефективного управління необхідно постійно проводити довгострокове прогнозування ринку вантажних

потоків, цін на ці вантажі з визначенням основних тенденцій розвитку, а також моніторинг поточного стану ринків з дослідженням кон'юнктурних змін та їх наслідків.

Урахування внутрішніх факторів – розрахунок такої знижки, щоб тариф дозволив залучити максимально можливий обсяг переробки вантажу, і при цьому не було отримано збитків (беззбитковість).

Метою методичного підходу є визначення показника «Економічно обґрунтований тариф на вантажопотік» (далі – ЕОТВП).

Вважаємо, що тариф слід встановлювати таким чином, щоб урахувати зовнішні чинники тарифоутворення, а саме: попит на послуги порту з перевалки вантажів.

Пропонуємо такий алгоритм контролінгу тарифів на перевалку вантажів та обґрунтування величини знижок з тарифів:

1. Визначення діапазону тарифу, що дозволений згідно з чинним законодавством.

$$T_{\text{МІН } Д} = T_{\text{МАХ } Д} \times \left(1 - \frac{d_{\text{МАХ}}}{100}\right), \quad (1)$$

де $T_{\text{МАХ } Д}$ – затверджений тариф Міністерством інфраструктури;

$T_{\text{МІН } Д}$ – тариф з урахуванням максимальної знижки $d_{\text{МАХ}}$ (30 % – якщо встановлювати самостійно, 50% – якщо погодити з Міністерством інфраструктури)

2. Розрахунок діапазону тарифу на підставі дослідження та аналізу ринкової кон'юнктури.

$$T_{MAX P} = B_{KP} - B_{PP} - TB_{ИШ}, \quad (2)$$

де $T_{MAX P}$ – максимальний тариф з урахуванням ринкових факторів;

B_{KP} – вартість вантажу у кінцевому пункті вантажопотоку (куди доставляється вантаж);

B_{PP} – вартість вантажу у початковому пункті вантажопотоку (звідки доставляється вантаж);

$TB_{ИШ}$ – транспортні витрати на доставку вантажу з початкового пункту до кінцевого за винятком вартості переробки у порту (витрати на залізничне, річкове, морське транспортування тощо).

3. Побудова статистичних рядів залежності попиту на перевалку вантажу в порту та обсягу прибутку від перевалки вантажу від значення тарифу.

4. Визначення обсягу перевалки вантажів (Q_{OPT}) в межах виробничої потужності порту, який дозволяє отримати максимальну суму прибутку від надання послуг ($P_{P_{MAX}}$), та значення тарифу, якому відповідає максимальний прибуток від перевалки за кожним вантажопотоком ($T_{OPT V}$).

5. Співставляємо $T_{OPT V}$ з $T_{MAX P}$, $T_{MIN D}$, $T_{MAX D}$.

1) Якщо виконується співвідношення:

$$T_{MIN D} \leq T_{OPT V} \leq T_{MAX P}, T_{MAX D} \quad (3)$$

то тарифна ставка приймається, знижка та $EOTVP$ розраховуються таким чином:

$$d = \left(1 - \frac{T_{OPT V}}{T_{MAX D}} \right) \times 100, \quad (4)$$

$$EOTVP = T_{MAX D} \times (1 - d), \quad (5)$$

2) Якщо виконуються співвідношення:

$$T_{OPT V} \leq T_{MIN D}, T_{MAX P}, \quad (6)$$

або

$$T_{MAX D} \leq T_{OPT V}, T_{MAX P}, \quad (7)$$

то значення тарифної ставки відповідає ринковим вимогам, однак суперечить порядку державного регулювання тарифів на перевалку вантажів. В цьому випадку тариф слід вносити пропозицію у Міністерство інфраструктури для надання більшій знижки (формула 4) або затвердження нового тарифу (формула 5).

3) Якщо виконується співвідношення:

$$T_{OPT V} > T_{MAX D}, T_{MAX P}, \quad (8)$$

то тариф не приймається, оскільки його величина не відповідає тарифоутворюючим ринковим чинникам. У такому випадку можливо повернутися до дії, що зазначена у п. 4 методичного підходу, та підібрати менший обсяг перевалки з меншою прибутковістю, який задовольнив би умовам формули (3).

Отже, за допомогою розглянутого методичного підходу можливо обрати знижку до тарифу на переробку вантажів у порту, яка би відповідала вимогам чинного законодавства України, ринковій кон'юнктурі та економіці морського порту на основі досліджень існуючих і потенційних вантажопотоків.

На рис. 2 наведено алгоритм контролінгу тарифів на перевалку вантажів у морських портах України з викорис-

танням розробленого методичного підходу до обґрунтування величини знижок з тарифів.

Отже, пропонуємо враховувати такі види критеріїв визначення доцільної величини знижки з тарифів на перевалку вантажів у морських портах:

1. Відповідність обмеженням з боку державного регулювання тарифів на послуги в морських портах.
2. Відповідність ринковим чинникам з урахуванням вартості перевезень вантажів.
3. Відповідність внутрішнім чинникам доцільності надання знижок (з позицій морського порту тариф повинен забезпечити максимізацію прибутку від надання послуг з перевалки вантажів).

Розроблений методичний підхід було апробовано на прикладі обґрунтування величини знижок з тарифів на перевалку вантажів в Ізмаїльському морському порту.

В даний час в Ізмаїльському морському порту спостерігається падіння вантажопотоків, що обумовлює доцільність заходів щодо збереження існуючих і залучення до порту нових вантажопотоків, перегляду тарифної політики порту, надання знижок за обробку у порту таких високотарифних вантажів як продукція хімічної промисловості, тарно-штучні вантажі в пакетах, чорні метали тощо.

Розрахунки величини знижок з діючих тарифів було здійснено для трьох вантажопотоків, за якими здійснюється перевалка вантажів в Ізмаїльському порту (табл. 1):

- залізна руда – з м. Кривий Ріг («Арселор Мітал») до м. Тульча (Румунія);
- кокс – з м. Єнакієво (Донецька область) до м. Галяц (Румунія);
- чорний метал – з м. Запоріжжя («Запоріжсталь») до м. Будапешт (Угорщина).

Розрахунки за розробленим алгоритмом показали, що для вантажопотоку №1 тариф на перевалку в розмірі 39 грн / т є економічно обґрунтованим і відповідає всім критеріям оцінки (державним, ринковим, внутрішнім). Доцільна величина знижки за вказаним вантажопотоком становитиме 7%.

Аналогічна ситуація спостерігається і для вантажопотоку №3 – тариф на перевалку чорних металів в розмірі 63 грн / т є економічно обґрунтованим, доцільна величина знижки з існуючого тарифу становитиме 28%.

Для вантажопотоку №2 тариф на перевалку коксу не відповідає ринковим чинникам урахуванням вартості перевезень вказаного виду вантажу, що свідчить про необхідність перегляду обсягу перевалки, суми прибутку від перевалки та величини тарифу за вказаним вантажопотоком.

Отже, апробація розробленого методичного підходу до контролінгу тарифів на перевалку вантажів у морських портах України підтвердила доцільність урахування таких чинників визначення доцільної величини знижки з тарифів: обмеженням з боку державного регулювання тарифів на послуги в морських портах; ринкові чинники з урахуванням вартості перевезень вантажів; досягнення максимальної прибутковості послуг з перевалки вантажів.

Таким чином, розроблений методичний підхід дозволяє контролювати тарифи на перевалку вантажів

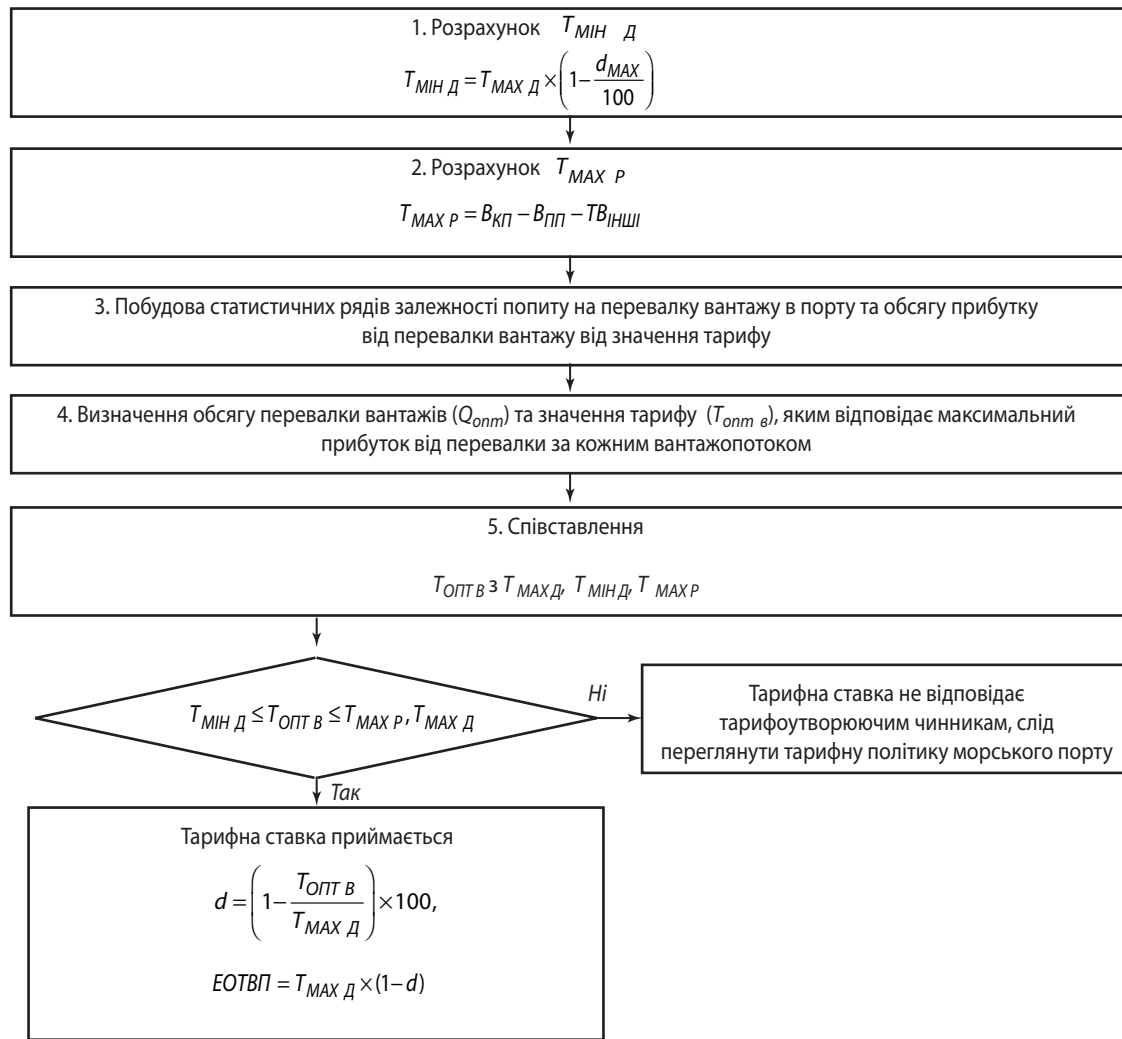


Рис. 2. Алгоритм контролінгу тарифів на перевалку вантажів у морських портах

Таблиця 1

Приклади розрахунку показника «Економічно обґрунтований тариф на вантажопотік» Ізмаїльського морського порту

Показники	Розрахунок №1	Розрахунок №2	Розрахунок №3
1	2	3	4
Вантаж	Залізна руда	Кокс	Чорний метал
Вантажопотік	з м. Кривий Ріг до м. Тульча (Румунія)	з м. Єнакієво до м. Галац (Румунія)	з м. Запоріжжя до м. Будапешт (Угорщина)
Тариф, затверджений Міністерством інфраструктури $T_{\text{мак } d}$, грн / т	42	36	88
Максимальна знижка $d_{\text{мак}}$, %	30	30	30
Тариф з урахуванням максимальної знижки $T_{\text{мін } d}$, грн / т	29,4	25,2	61,6
Вартість вантажу у початковому пункті вантажопотоку $B_{\text{пп}}$, грн / т	890	1900	5600
Вартість вантажу у кінцевому пункті вантажопотоку $B_{\text{кп}}$, грн / т	1085	2160	6100
Транспортні витрати на доставку вантажу з початкового пункту до кінцевого за винятком вартості переробки у порту $TB_{\text{інші}}$, грн / т	145	235	420

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
Максимальний тариф з урахуванням ринкових чинників $T_{max p}$	50	25	80
Обсяг перевалки, якому відповідає максимальна сума прибутку O_{max} , тис. т	180	240	430
Тариф, який має бути застосований для забезпечення максимального прибутку від перевалки $Topm v$, грн / т	39	31	63
Умова $T_{min d} \leq Topm v \leq T_{max p}$, $T_{max d}$	Виконується	Не виконується ($Topm v > T_{max p}$)	Виконується
Величина знижки, %	7	не визначена	28
Економічно обґрунтований тариф на вантажопотік ЕОТВП, грн / т	39	не визначений	63

шляхом регулювання розміру знижки з метою отримання морськими портами максимального економічного ефекту.

Висновки та перспективи подальших досліджень.

Лібералізація тарифів у сфері морської перевалки вантажів є елементом структурної реформи портової галузі України, що здійснюється на сучасному етапі транзитивного розвитку економіки держави. Законом України «Про морські порти України» передбачено застосування вільних тарифів на перевалку вантажів, що визначатимуться договором між суб'єктом господарювання, який надає відповідні послуги, та їх замовником.

Впровадження розробленого методичного підходу до контролінгу доходів від перевалки вантажів у морських портах сприятиме використанню обґрунтованого розміру знижки з величини чинних на даний час тарифів та переходу на вільне тарифоутворення з відміною державного регулювання ставок на навантажувально-розвантажувальні послуги в морських портах.

Сутність розробленого методичного підходу до контролінгу доходів від перевалки вантажів полягає в тому, що за кожним вантажопотоком, який обслуговується в порту, запропоновано визначати величину економічно обґрунтованого тарифу на вантажопотік з урахуванням таких чинників: попит на послуги порту з перевалки вантажів, нормативне регулювання тарифів на послуги морських портів України; досягнення портом максимального прибутку від переробки вантажів.

Розрахунки величини знижок з чинних тарифів на послуги портів на прикладі трьох вантажопотоків, що обслуговуються в Ізмаїльському морському порту, підтвердили можливість застосування розробленого методичного підходу для оптимізації тарифної політики морських портів України.

Перспективи подальших досліджень за розглянутою тематикою полягають у дослідженні еластичності попиту на послуги морських портів від значення тарифів на перевалку вантажів з метою розробки тарифної політики портів, що забезпечить максимізацію сум прибутку портів від переробки вантажів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Збірник тарифів на комплекс робіт, пов'язаних з обробленням вантажів у портах України від 26.12.95 №476/1012, затверджений наказом Міністерства транспорту України від 31.10.1995 №392.

2. Закон України «Про морські порти України» від 17.05.2012 №4709 – VI.

ІПпроект наказу Міністерства інфраструктури України «Про визнання такими, що втратили чинність, наказів Міністерства транспорту України від 31 жовтня 1995 року № 392 та від 27 червня 1996 року № 214» від 18.02.2014.

4. Гречаник Н. Ю. Сутність та особливості маркетингової цінової політики / Н. Ю. Гречаник // Інноваційна економіка. – 2012. – № 32. – С. 205 – 212.

5. Давидович І. Є. Контролінг : [навч. посіб.] / І. Є. Давидович. – К. : ЦУЛ, 2008. – 552 с.

6. Кібік О. М. Теорія і методологія ціноутворення в морських торговельних портах : [монографія] / О. М. Кібік. – Одеса : ОНМУ, 2005. – 282 с.

7. Коба В. Г. Стан ринку перевезень водним транспортом України та шляхи його стабілізації / В. Г. Коба, І. В. Гладка // Водний транспорт. – 2010. – № 11. – С. 57 – 61.

8. Ковбатьок М. В. Еволюція сучасних портових комплексів в аспекті розвитку міжнародних інтеграційних процесів // Водний транспорт. – 2012. – № 2 (14). – С. 79 – 83.

9. Липинська О. А. Теоретичні аспекти формування тарифів у портової діяльності / О. А. Липинська // Ефективна економіка. – 2012. – № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1260>

10. Манн Р. Контролінг для начинающих. Система управління прибылью / Р. Манн, Э. Майер. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 301 с.

11. Сударев В. А. Оптимизация системы скидок с портовых тарифов / В. А. Сударев // Методи та засоби управління розвитком транспортних систем : [зб. наук. праць]. – 2005. – Вип. 10. – С. 162 – 170.

12. Фольмут Х. Инструменты контроллинга от А до Я / Х. Фольмут. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 288 с.

13. Яцківський Л. Ю. Загальний курс транспорту : [навч. посіб.] / Л. Ю. Яцківський, Д. В. Зеркалов. – К. : Арістей, 2007. – 458 с.

REFERENCES

- Davydovych, I. IE. Kontrolinh [Controlling]. Kyiv: TsUL, 2008.
- Folmut, Kh. Instrumenty kontroliinga ot A do Ya [Controlling Instruments from A to Z]. Moscow: Finansy i statistika, 2001.
- Hrechanyk, N. Yu. "Sutnist ta osoblyvosti marketynhovoї tsinovoї polityky" [The essence and peculiarities of marketing pricing]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 32 (2012): 205-212.
- Kibik, O. M. Teoriia i metodolohiia tsinoutvorennia v morskyykh torhovelynykh portakh [Theory and Methodology of pricing in maritime trade ports]. Odesa: ONMU, 2005.
- Koba, V. H., and Hladka, I. V. "Stan rynku perevezen vodnym transportom Ukrainy ta shliakhy ioho stabilizatsii" [Market conditions waterway transport in Ukraine and ways of its stabilization]. *Vodnyi transport*, no. 11 (2010): 57-61.
- Kovbatiuk, M. V. "Evolutsiia suchasnykh portovykh kompleksiv v aspekti rozvytku mizhnarodnykh intehratsiinykh protsesiv" [The evolution of modern port facilities in terms of international integration processes]. *Vodnyi transport*, no. 2 (14) (2012): 79-83.
- [Legal Act of Ukraine] (1995).
- [Legal Act of Ukraine] (2014).
- Lypynska, O. A. "Teoretychni aspekty formuvannia taryfiv u portovoi diialnosti" [Theoretical aspects of tariffs in the port activities]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1260>
- [Legal Act of Ukraine] (2012).
- Mann, R., and Mayer, E. *Kontrolling dlia nachinaiushchikh. Sistema upravleniia prybyliu* [Controlling for beginners. Management system profit]. Moscow: Finansy i statistika, 2004.
- Sudarev, V. A. "Optimizatsiia systemy skidok s portovykh tarifov" [Optimization of the system of discounts on port tariff]. *Metody ta zasoby upravlinnia rozvytkom transportnykh system*, no. 10 (2005): 162-170.
- Yatskivskyyi, L. Yu., and Zerkalov, D. V. *Zahalnyi kurs transportu* [The overall rate of transport]. Kyiv: Aristei, 2007.

РЕСУРНА КОНЦЕПЦІЯ ТРАКТУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ В ЕКОНОМІЦІ: СУТНІСТЬ ТА ОБМЕЖЕННЯ У ЗАСТОСУВАННІ

© 2014 КАЛЮЖНА Н. Г.

УДК 005:658

Калюжна Н. Г. Ресурсна концепція трактування потенціалу в економіці: сутність та обмеження у застосуванні

Метою статті є визначення доцільності дотримання ресурсної концепції трактування потенціалу як економічної категорії. Для вирішення поставленого завдання здійснено систематизацію основних підходів до трактування поняття «потенціал» в економіці та досліджено еволюцію трактування поняття «виробничий потенціал». Показано, що значне поширення в економіці взагалі та при визначенні поняття виробничого потенціалу зокрема отримала ресурсна концепція трактування потенціалу, в межах якої сформувалися ресурсний, ресурсно-цільовий та ресурсно-результатний підходи. Обґрунтовано, що, незважаючи на наявність щільного зв'язку між ресурсами та потенціалом господарюючого суб'єкта, ці поняття не є тотожними, а саме: ресурсне забезпечення господарюючого суб'єкта є необхідною, але не вичерпною умовою реалізації його потенціалу. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є визначення можливостей інтеграції ресурсної концепції з іншими підходами до трактування потенціалу як економічної категорії.

Ключові слова: потенціал, економіка, ресурси, концепція, підприємство, підхід

Табл.: 2. **Бібл.:** 23.

Калюжна Наталія Геннадіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля (кв. Молодіжний, 20а, Луганськ, 91034, Україна)

Email: kalujnaya.natalya@gmail.com

УДК 005:658

UDC 005:658

**Калюжная Н. Г. Ресурсная концепция трактовки потенциала
в экономике: сущность и ограничения в применении**

**Kaluzhna N. G. The Resource Concept of the Interpretation of Potential
in Economy: the Nature and Limitations in Application**

Целью статьи является определение целесообразности соблюдения ресурсной концепции трактовки потенциала как экономической категории. Для решения поставленной задачи осуществлена систематизация основных подходов к трактовке понятия «потенциал» в экономике и исследована эволюция трактовки понятия «производственный потенциал». Показано, что значительное распространение в экономике вообще и при определении понятия производственного потенциала в частности получила ресурсная концепция трактовки потенциала, в пределах которой сформировались ресурсный, ресурсно-целевой и ресурсно-результатный подходы. Обосновано, что, несмотря на наличие тесной связи между ресурсами и потенциалом хозяйствующего субъекта, эти понятия не являются тождественными, а именно: ресурсное обеспечение хозяйствующего субъекта является необходимым, но не исчерпывающим условием реализации его потенциала. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является определение возможностей интеграции ресурсной концепции с другими подходами к трактовке потенциала как экономической категории.

The aim of the article is to determine the expediency of compliance with the resource concept of interpretation of the potential as an economic category. To solve this problem a systematization of the main approaches to the interpretation of the concept of «potential» in the economy was implemented and the evolution of the interpretation of the concept of «productive potential» was studied. It was also shown that a considerable spread in the economy in general and in the definition of productive potential in particular the concept of resource-based potential interpretation was received within which the resource, resource-focused and resource and result approaches were formed. It was proved that, despite the close relationship between the resources and potential of an economic entity, these concepts are not identical, namely the provision of resources for the business entity is a necessary condition but not exhaustive realization of its potential. The prospect of further research in this direction is to identify opportunities for integration of resource concept with other approaches to the treatment of potential as an economic category.

Ключевые слова: потенциал, экономика, ресурсы, концепция, предприятие, подход

Key words: potential, economy, resources, concept, company's, approach

Табл.: 2. **Библ.:** 23.

Табл.: 2. **Библ.:** 23.

Калюжная Наталья Геннадиевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра менеджмента внешнеэкономической деятельности, Восточноукраинский национальный университет им. В. Даля (кв. Молодежный, 20а, Луганск, 91034, Украина)

Kaluzhna Nataliya G. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Foreign Economic Activity Management, East-Ukrainian National University named after V. Dahl (91034, Ukraine)

Email: kalujnaya.natalya@gmail.com

Email: kalujnaya.natalya@gmail.com

Вступ. Тенденції сучасних ринкових процесів зумовлюють переорієнтацію підприємств національної економіки від забезпечення поточних результатів діяльності у площину підтримки перспективного економічного розвитку, що вважається певним гарантом їхньої здатності до сталого функціонування. Досягнення цієї мети безпосередньо залежить від реалізації потенціалу господа-

руючого суб'єкта. Вирішення економічними наукою та практикою проблеми ефективного управління потенціалом господарюючого суб'єкта потребує формування системного уявлення щодо реалізації концепції потенціалу в економіці.

Аналіз публікацій. Поняття «потенціал» як економічна категорія давно і широко розглядається в економіч-

ній літературі. Дослідження різних аспектів формування та використання потенціалу здійснювали такі вчені, як Л. І. Абалкін [1], А. І. Анчишкін [2], В. Вейць [3], К. Г. Воблій [4], Є. В. Лапін [10], В. С. Немчинов [13], І. П. Отенко [14], О. С. Федонін [17]. Дослідження потенціалу як економічної категорії відбувалося як у контексті визначення можливостей країни або групи країн [1; 3; 4], регіону або території [8], так і підприємства [10; 14; 17] та потенціалу окремих видів ресурсів [7; 8; 21].

Як зазначається в роботі О. С. Федоніна, І. М. Репіної та О. І. Олексюка [17], дослідження еволюції наукового розуміння поняття «потенціал» дає змогу зробити висновки, що його запровадження в економічні дослідження було пов'язане з розробкою проблем комплексної оцінки рівня розвитку виробничих сил у двадцять років минулого століття [17, с. 5]. Другий пік зацікавлення цією проблемою припадає на кінець 1970-х – початок 1980-х рр., коли з'являється багато публікацій щодо різних аспектів поняття «потенціал». При цьому у більшості робіт як сучасного, так і радянського періоду підкреслюється важливість вивчення проблем оцінки потенціалу та вказується на значні відмінності у визначенні поняття «потенціал», його суті, складу і співвідношення з іншими економічними категоріями. Незважаючи на пильну увагу до даного питання, дотепер в сучасних теорії і практиці управління багато проблем, пов'язаних із використанням поняття «потенціал економічних суб'єктів», недостатньо опрацьовані. Термінологічна невизначеність у цій галузі дослідження обумовлюється, зокрема, виключною вживаністю та універсальністю власне терміна «потенціал», що зумовлює можливість його різнобічного розгляду та трактування. Зокрема, в контексті дослідження потенціалу підприємства в роботі [14] зазначається, що для дослідників він уявляється «...дещо абстрактною категорією. Його межі нечіткі, чинники не цілком визначені, вплив на поточні процеси опосередкований. Але в той же час ця ж категорія вельми конкретна, оскільки практично кожне рішення може здійснити на нього (і через його посередництво на всю подальшу історію підприємства) або певний позитивний, або серйозний негативний вплив» [14, с. 8].

Отже, поняття «потенціал» є складним, багатограним та багатоелементним, його розуміння і оцінка залежать від цілей дослідження. Водночас із дослідженнями змістовної суті цього поняття виокремлюються і дослідження джерел його виникнення та розвитку. Особливої актуальності вони набули в умовах активного пошуку шляхів піднесення економіки країн. Відтак, виникає проблема уточнення сутності поняття потенціалу в економіці з метою виявлення тих загальних закономірностей, які є прийнятними для дослідження потенціалу як економічної категорії незалежно від рівня його прояву та місця виникнення.

У розвитку сучасних уявлень про джерела формування потенціалу можна виокремити ряд підходів, які систематизовано в табл. 1 та докладно розглянуто в роботі автора [9]. Аналіз основних підходів до трактування потенціалу дозволив виявити відмінності, пов'язані з тим, що кожний з дослідників виокремлював певну рису потенціалу. В окремих тлумаченнях робиться акцент на умови і фактори, що визначають величину потенціалу (ресурсна концепція), в інших – на

характер економічних відносин в окремих сферах діяльності суб'єкта господарювання (фінансовій, виробничій, маркетинговій, управлінській тощо) або на мету формування (забезпечення конкурентоспроможності, стійкості, успішності, розвитку тощо) та на результат його використання. Інтеграція різноманітних тлумачень поняття «потенціал» за загальними ідеями свідчить, що значна кількість визначень цього поняття в економічному сенсі надається в межах ресурсної концепції трактування потенціалу.

Постановка завдання. Розглянемо докладніше підходи, що сформувалися в межах ресурсної концепції трактування потенціалу в економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прибачники ресурсної концепції трактування потенціалу розглядають потенціал як сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів [17]. Ресурсну позицію підтримували такі дослідники, як А. І. Анчишкін [2], Л. І. Абалкін [1], Б. Плишевський [15, с. 3], А. Тодосійчук [21, с. 64], Ю. Личкін [11, с. 28], А. Цигічко [22, с. 10] та інші. Цей підхід передбачає оцінювання потенціалу як суми фізичних і вартісних оцінок його складових і дозволяє визначити рівень ресурсної забезпеченості суб'єкта господарювання (підприємства, виробництва та ін.).

Ресурсна концепція трактування потенціалу отримала значне поширення в економіці та, як свідчать дані табл. 2, найбільше ця точка зору розповсюджена при дослідженні виробничого потенціалу, який у першому наближенні пояснюється як характеристика можливостей підприємства (держави, регіону) щодо виготовлення продукції, виходячи з усіх необхідних складових для забезпечення виробничого процесу. Зокрема А. І. Анчишкін зараховує до виробничого потенціалу набір ресурсів, які у процесі виробництва набувають форми чинників виробництва [2].

Підвищена увага, яка приділялася в літературі радянського періоду виробничому потенціалу, пояснюється тогочасною пріоритетністю розвитку саме виробничій бази підприємств, оскільки саме нарощування обсягів виробництва входило до складу найбільш пріоритетних завдань державної політики СРСР.

Відповідно, до певного часу потенціал підприємства зводився виключно і в кращому разі до дослідження виробничого потенціалу. Тим часом, очевидно, неможливе ототожнення виробничого потенціалу як з економічним, так і з сукупним потенціалом підприємства, так само як і функціонування сучасного підприємства – тільки з виробництвом продукції і наданням послуг. Зокрема, як зазначається в роботі [20], з переходом промисловості України до ринкових відносин відбувається зміна орієнтації в діяльності підприємств із максимізації випуску заздалегідь визначеної продукції, що традиційно пов'язувалася з категоріями «економічний потенціал підприємства» та «виробничий потенціал підприємства», на випуск такої продукції, яка буде максимально реалізованою на стадії обміну. Тепер термін «потенціал» пов'язується не тільки з виробництвом, але й з реалізацією продукції, обсяг якої залежить не лише від внутрішнього стану підприємства й, зокрема, його ресурсної забезпеченості, але й від стану чинників зовнішнього середовища.

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «потенціал» в економіці

Автори	Вид потенціалу	Ресурсна концепція			Ресурсно-результатний (потужнісний)	Потенціал як здатність	Потенціал як можливість	Потенціал як соціально-економічна характеристика
		Ресурсний підхід	Ресурсно-цільовий підхід	5				
1	2	3	4	5	6	7	8	
О. С. Федонін та ін. [17, с. 6 – 8]	Потенціал підприємства	Сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів	Система матеріальних і трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва	Здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання				
О. Я. Степанов, Н. В. Іванова [18]	Економічний потенціал	Сукупність ресурсів, що є в наявності		Ототоження термінів «економічний потенціал», «економічна потужність» і «народногосподарський потенціал»	Сукупна здатність галузей народного господарства		Результат економічних і виробничих стосунків між суб'єктами господарської діяльності	
Є. В. Лапін [10, с. 14 – 16]	Виробничий потенціал	Сукупність ресурсів без урахування їхньої взаємодії і участі в процесі виробництва	Сукупність ресурсів, здатних виробляти певну кількість матеріальних благ	Потенціал як аналог виробничої потужності				
Н. Т. Ігнатенко, В. П. Руденко [8, с. 7]	Потенціал території	Сукупність природних умов і ресурсів, можливостей, запасів, засобів, цінностей		Потужність виробництва (галузі народного господарства), фондів, ресурсів країни, регіону		Можливість виробничих сил досягти певного ефекту	Потенціал визначається ресурсною, економічною, природною, регіональною та ін. характеристиками	
Є. В. Лапін [10, с. 22 – 26]	Економічний потенціал	Сукупність наявних ресурсів		Тотожний термінам «економічна потужність», «народногосподарський потенціал»	Сукупна спроможність галузей народного господарства		Результат економічних і виробничих відносин між суб'єктами діяльності	
О. І. Гончар [6]	Економічний потенціал	Сукупність наявних ресурсів		Ефективне використання потужності	Сукупна здатність галузей народного господарства			
В. Я. Чевганова, Ю. В. Карпенко [23, с. 226 – 227],	Виробничий потенціал			Результат рівня розвитку та використання продуктивних сил		Узагальнююча оцінка можливостей	Соціально-економічна категорія	

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Н. Г. Міценко [12]	Виробничий потенціал	Сукупність ресурсів	Сукупність чинників виробництва, спрямованих на досягнення певних цілей	Ефективне використання потужності в комплексі з метою досягнення максимального результату			Результат економічних і виробничих відносин між суб'єктами господарської діяльності
О. В. Титарь [20]	Потенціал підприємства	Сукупність ресурсів необхідних для діяльності підприємства (ресурсний)	Сукупність ресурсів, спроможних досягти мети виробництва або інших цілей (ресурсний цілеспрямований)	Максимально можливий випуск продукції при повному використанні наявних ресурсів (потужнісний)		Можливості підприємства, що мають спрямовуватися на задоволення потреб споживачів	Результат діяльності підприємства
Ю. Б. Іванов [19]	Потенціал підприємства [19, с. 27]	Умови і фактори, що визначають величину потенціалу (ресурсна концепція)	Мета формування (забезпечення конкурентоспроможності, стійкості, успішності та ін.)	Результат використання (цільовий підхід)			Характер економічних відносин в окремих сферах діяльності суб'єкта господарювання (фінансовій, виробничій та ін.)
	Стратегічний потенціал підприємства [19, с. 26]	Сукупність ресурсів, що забезпечують спроможність виробляти певну кількість продукції (ресурсний)	Система взаємопов'язаних та до певних меж взаємозамінних ресурсів, спрямованих на досягнення поставлених цілей (цільовий)	Сукупність взаємопов'язаних ресурсів, що забезпечують спроможність досягнення максимальних у поточних умовах результатів (структурний)		Сукупність можливостей підприємства, що дозволяють отримання економічних вигод (інформаційний)	

Таблиця 2

Поняття «виробничий потенціал»: еволюція трактування та підходи до визначення

Автор та рік визначення	Поняття	Сутність поняття	Підхід ¹	
			Основний	Підтримуючий
К. Г. Воблій [4], 1924 рік	Потенціал виробничих сил	Потенційна можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення	Потенціал як можливість	Потенціал як соціально-економічна характеристика
В. М. Вейць [3], 1927 рік,	Потенційні виробничі сили	Не тільки матеріальні елементи, а також ті чи інші умови, за яких здійснюється виробничий процес	Ресурсний	Потенціал як можливість
В. С. Немчинов [13], 1967 рік	Потенціал розширеного виробництва	Ресурсні можливості національної економіки для здійснення економічного зростання	Ресурсно-цільовий	
О. І. Анчишкін [2], 1973 рік	Виробничий потенціал	Сукупність ресурсів, які в процесі виробництва набувають форми факторів виробництва	Ресурсний	
З. В. Герасимчук, Л. Л. Ковальська [5], 2003 рік	Виробничий потенціал	Максимальна можливість об'єкта функціонування з урахуванням чинників впливу шляхом раціонального використання всіх видів ресурсів для досягнення потенціальних цілей	Потенціал як можливість	Ресурсно-цільовий
О. В. Титар [20], 2008 рік	Ефективний виробничий потенціал підприємства	Максимально можливий обсяг випуску продукції підприємства (надання послуг, виконання робіт), який може бути повністю реалізований протягом певного проміжку часу за оптимального використання наявних і прихованих можливостей системи ресурсів у ринковому середовищі господарювання	Ресурсно-результативний (потужнісний) підхід	
Н. Г. Міценко [12], 2009 рік	Виробничий потенціал підприємства	Системне поняття, яке характеризує можливості підприємства щодо виготовлення продукції, виходячи з наявних у його розпорядженні всіх необхідних складових для забезпечення виробничого процесу – основних фондів, трудових, сировинно-матеріальних та інформаційних ресурсів і технології, а також умов, що визначають можливість впровадження організаційно-технічних і технологічних інновацій	Потенціал як можливість	Ресурсний

¹ Підхід визначається згідно з авторською класифікацією (див. табл. 1).

Слід зазначити, що трактування терміна «потенціал» як певної сукупності ресурсів, насамперед економічних, безпосередньо пов'язаних із функціонуванням виробництва та прискоренням науково-технічного прогресу, має досить прихильників і серед сучасних науковців, і також переважно при визначенні виробничого потенціалу [5; 12; 20; 22]. До складових потенціалу в цьому розумінні відносять відповідні трудові, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси, які залучаються у сферу вдосконалення виробництва. Сюди ж включають і сукупність ресурсів, яка забезпечує необхідний рівень організації виробництва та управління, ресурси сфери освіти і перепідготовки кадрів.

На наш погляд, «ресурсне» розуміння потенціалу, безумовно, має важливе значення для планування та управління виробничою діяльністю, але не вичерпує найістотніших його характеристик. Погоджуючись із поширеною тезою Л. І. Абалкіна, на яку існує багато посилань у літературі, що поняття «потенціал» і «ресурси» не слід протиставляти [1, с. 12], зазначимо, що їх не слід і отожднювати. Як було по-

казано в процесі конкретизації загальнонаукової сутності поняття «потенціал», ресурси можуть розглядатися як кількісна характеристика можливості суб'єкта господарювання до здійснення певної діяльності. Але, як ґрунтовно зазначається, наприклад, у роботі [16], в контексті дослідження потенціалу підприємства «...хоча для окремого підприємства як первинної ланки економічної системи наявність ресурсів дійсно є визначальним фактором реалізації його виробничих і економічних можливостей... забезпеченість ресурсами, наявність або відсутність якогось певного ресурсу не є першоосновою можливостей» [16, с. 25 – 26].

Ще одна принципова відмінність між термінами «ресурси» і «потенціал», яка зазначається в роботі [18], полягає в тому, що ресурси існують незалежно від суб'єктів економічної діяльності, а потенціал окремого підприємства, суспільства в цілому є невід'ємним від суб'єктів діяльності. Тобто термін «потенціал», окрім матеріальних і нематеріальних засобів, включає здатності працівника, колективу, підприємства, суспільства в ці-

лому до ефективного використання наявних засобів або ресурсів [18].

Висновки з проведеного дослідження. Зазначимо, що, безумовно, не можна заперечувати наявність щільного та безперервного зв'язку між поняттями ресурсів та потенціалу соціально-економічної системи. Ресурси дійсно створюють сукупність наявних елементів функціонування та розвитку будь-якої системи, але потенціалом цієї системи є її можливість створювати, розвивати та збільшувати економічні й соціальні цінності. Тому, як уявляється, первинним має виступати визначення ресурсів як складників потенціалу, які утворюють його матеріально-технічний, фінансовий, кадровий та інші фундаменти [7]. Відтак, потенціал як можливість системи до розвитку, забезпечення досягнення мети, виконання поставлених завдань тощо, асоціюється з певною сукупністю ресурсів, але ресурсний підхід, незважаючи на частоту вживання, навряд чи може дати вичерпне визначення потенціалу суб'єкта господарювання, навіть якщо йдеться про такий вид потенціалу, як виробничий. Також у такому первісному вигляді ресурсна концепція взагалі порушує причинно-наслідковий зв'язок між явищами, адже, як зазначається в [20], не ресурси формують мету виробництва, а навпаки, мета функціонування підприємства визначає певну систему ресурсів, спрямовану на її досягнення. Поширюючи цю тезу, зазначимо, що ресурсна концепція трактування потенціалу суб'єкта економічної діяльності у своєму первісному вигляді є занадто обмеженою та потребує подальшого розвитку. Зокрема, доцільним є визначення можливостей інтеграції ресурсної концепції з іншими (див. табл. 1) підходами до трактування потенціалу як економічної категорії.

ЛІТЕРАТУРА

1. Абалкин Л. И. Диалектика социалистической экономики / Л. И. Абалкин. – М.: Мысль, 1981. – 351 с.
2. Анчишкин А. И. Наука – техника – экономика / А. И. Анчишкин. – М.: Экономика, 1989. – 384 с.
3. Вейц В. И. Потенциальные и кинетические производительные силы мирового хозяйства / В. И. Вейц. – М.: Мысль, 1927. – 212 с.
4. Воблый К. Г. Производительные силы Украины. Техника, экономика и право / К. Г. Воблый // Научные записки Института народного хозяйства. – 1924. – № 4 – 5. – С. 126 – 149.
5. Герасимчук З. В. Виробничий потенціал регіону: методика оцінки та механізми його нарощування / З. В. Герасимчук, Л. Л. Ковальська. – Луцьк: РВВ ЛДТУ, 2003. – 242 с.
6. Гончар О. І. Еволюція категорії «потенціал підприємства» та її роль в економічних дослідженнях / О. І. Гончар, Ю. Г. Галкіна // Вісник Харківського національного університету. – 2009. – Т. 3, № 5. – С. 245 – 247.
7. Зеніна-Біліченко А. С. Формування управлінського потенціалу промислових підприємств як інноваційне джерело їх розвитку / А. С. Зеніна-Біліченко // Держава та регіони. – 2009. – № 4. – С. 76 – 82.
8. Игнатенко Н. Т. Природно-ресурсный потенциал территории: географический анализ и синтез / Н. Т. Игнатенко, В. П. Руденко. – К.: Вища школа, 1986. – 362 с.
9. Калюжна Н. Г. Трактування терміна «потенціал» в економіці: комплексний підхід / Н. Г. Калюжна // Вісник Хмельниць-

кого національного університету. Серія «Економічні науки». – 2011. – Т. 1, № 4 (178). – С. 133 – 137.

10. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия: [монография] / Е. В. Лапин. – Сумы: Университетская книга, 2004. – 360 с.

11. Лычкин Ю. В. Потенциал строительного комплекса / Ю. В. Лычкин // Экономист. – 1997. – № 6. – С. 28 – 33.

12. Міценко Н. Г. Теоретичні засади визначення сутності категорії «виробничий потенціал підприємства» / Н. Г. Міценко, А. В. Щербак // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. Вип. 19.3. – 2009. – С. 302 – 304 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlut/19_3/302_Micenko_19_3.pdf

13. Немчинов В. С. Экономико-математические методы и модели / В. С. Немчинов. – М.: Наука, 1967. – 207 с. (Избранные произведения в 6 т.; т. 3).

14. Отенко И. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия: [науч. изд.] / И. П. Отенко. – Харьков: ХНЭУ, 2004. – 216 с.

15. Плышевский Б. П. Потенциал инвестирования / Б. П. Плышевский // Экономист. – 1996. – № 3. – С. 18 – 22.

16. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку: [монографія] / Кіндзерський Ю. В., Якубовський М. М., Галиця І. О. та ін.; [за ред. Ю. В. Кіндзерського]. – К.: ІЕП НАНУ, 2009. – 928 с.

17. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посібн.] / Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.

18. Степанов А. Я. Категория «потенциал» в экономике / А. Я. Степанов, Н. В. Иванова // Энциклопедия маркетинга [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm>

19. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: [монографія] / Ю. Б. Иванов, О. М. Тищенко, Г. В. Назарова та ін.; [за заг. ред. проф. Ю. Б. Іванова, проф. О. М. Тищенка]. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 384 с.

20. Титарь О. В. Ефективний виробничий потенціал підприємства як категорія ринкової економіки / О. В. Титарь // Цифровой репозиторий ХНУГХ им. А. Н. Бекетова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eprints.kname.edu.ua/2493.pdf/file_download

21. Тодосийчук А. В. Научно-технический потенциал социально-трудовой сферы / А. В. Тодосийчук // Экономист. – 1997. – № 12.

22. Цыгичко А. М. Сохранение и приумножение производственного потенциала страны / А. М. Цыгичко // Экономист. – 1992. – № 7. – С. 24 – 27.

23. Чевганова В. Я. До питання визначення економічної категорії «потенціал підприємства» / В. Я. Чевганова, Ю. В. Карпенко // Регіональні перспективи. – 2000. – № 2 – 3. – С. 9 – 10.

REFERENCES

- Abalkin, L. I. Dialektika sotsialisticheskoy ekonomiki [Dialectics of the socialist economy]. Moscow: Mysl, 1981.
- Anchishkin, A. I. Nauka – tekhnika – ekonomika [Science - Technology - economy]. Moscow: Ekonomika, 1989.
- Chevhanova, V. Ya., and Karpenko, Yu. V. "Do pyannia vyznachennia ekonomichnoi katehorii «potentsial pidpriemstva»" [On the question of determining the economic category of "potential enterprise"]. Rehionalni perspektyvy, no. 2-3 (2000): 9-10.

- Fiedonin, O. S., Riepina, I. M., and Oleksiuk, O. I. Potensial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka [Potential Company: development and evaluation]. Kyiv: KNEU, 2006.
- Herasymchuk, Z. V., and Kovalska, L. L. Vyrobnychyi potensial rehionu: metodyka otsinky ta mekhanizmy ioho naroshchuvannia [The production potential of the region: methods and evaluation mechanisms of its capacity]. Lutsk: RVV LDTU, 2003.
- Honchar, O. I., and Halkina, Yu. H. "Evoliutsiia katehorii «potensial pidpriemstva» ta ii rol v ekonomichnykh doslidzhenniakh" [Evolution of the category "potential enterprise" and its role in economic research]. Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu vol. 3, no. 5 (2009): 245-247.
- Ignatenko, N. T., and Rudenko, V. P. Prirodno-resursnyi potensial territorii: geograficheskii analiz i sintez [Natural-resource potential of the area: The geographical analysis and synthesis]. Kyiv: Vyshcha shkola, 1986.
- Ivanov, Yu. B., Tyshchenko, O. M., and Nazarova, H. V. Teoretychni osnovy konkurentnoi stratehii pidpriemstva [The theoretical basis of competitive strategy]. Kharkiv: INZhEK, 2006.
- Kaliuzhna, N. H. "Traktuvannia termina «potensial» v ekonomitsi: kompleksnyi pidkhid" [The interpretation of the term "capacity" in the economy: an integrated approach]. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Serii «Ekonomichni nauky» vol. 1, no. 4 (178) (2011): 133-137.
- Kindzerskyi, Yu. V., Yakubovskyi, M. M., and Halytsia, I. O. Potensial natsionalnoi promyslovosti: tsili ta mekhanizmy efektyvnoho rozvytku [Potential national industry goals and mechanisms for effective development]. Kyiv: IEP NANU, 2009.
- Lychkin, Yu. V. "Potensial stroitel'nogo kompleksa" [Potential of the building complex]. Ekonomist, no. 6 (1997): 28-33.
- Lapin, E. V. Ekonomicheskii potensial predpriiatia [The economic potential of the company]. Sumy: Universitetskaia kniga, 2004.
- Mitsenko, N. H., and Shcherbakov, A. V. "Teoretychni zasady vyznachennia sutnosti katehorii «vyrobnychiy potensial pidpriemstva»" [The theoretical basis of defining the essence of the category of "production capacity of the enterprise"]. http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/19_3/302_Micenko_19_3.pdf
- Nemchinov, V. S. Ekonomiko-matematicheskie metody i modeli [Economic-mathematical methods and models]. Moscow: Nauka, 1967.
- Otenko, I. P. Metodologicheskie osnovy upravleniia potensialom predpriiatia [Methodological bases of management potential of the enterprise]. Kharkov: KhNEU, 2004.
- Plyshevskiy, B. P. "Potensial investirovaniia" [Potential investment]. Ekonomist, no. 3 (1996): 18-22.
- Stepanov, A. Ya., and Ivanova, N. V. "Kategoriia «potensial» v ekonomike" [Category "potential" in the economy]. <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm>
- Tytar, O. V. "Efektyvnyi vyrobnychiy potensial pidpriemstva iak katehoriia rynkovoi ekonomiky" [Effective production capacity of the enterprise as a category of market economy]. http://eprints.kname.edu.ua/2493.pdf/file_download
- Todosiychuk, A. V. "Nauchno-tekhnicheskii potensial sotsialno-trudovoy sfery" [Scientific and technical potential social and labor sectors]. Ekonomist, no. 12 (1997).
- Tsygichko, A. M. "Sokhranenie i priumnozhenie proizvodstvennogo potentsiala strany" [Preservation and enhancement of the productive capacity of the country]. Ekonomist, no. 7 (1992): 24-27.
- Voblyy, K. G. "Proizvoditelnye sily Ukrainy. Tekhnika, ekonomika i pravo" [The productive forces of Ukraine. Technology, economics and law]. Nauchnye zapiski Instituta narodnogo khoziaystva, no. 4-5 (1924): 126-149.
- Veyts, V. I. Potensialnye i kineticheskie proizvoditelnye sily mirovogo khoziaystva [Potential and kinetic productive forces of the world economy]. Moscow: Mysl, 1927.
- Zienina-Bilichenko, A. S. "Formuvannia upravlinskoho potensialu promyslovykh pidpriemstv iak innovatsiine dzherelo ikh rozvytku" [Formation of managerial potential industrial innovation as a source of development]. Derzhava ta rehiony, no. 4 (2009): 76-82.

ЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ ЯКОСТІ ОСВІТИ В СИСТЕМІ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ

© 2014 КУЦЕНКО М. А.

УДК 378.6:338.46

Куценко М. А. Економічні фактори якості освіти в системі цивільного захисту України

Мета статті полягає у дослідженні особливостей якості освіти та якості підготовки кадрів у системі цивільного захисту, а також зв'язку між якістю підготовки кадрів та економічними факторами впливу держави на прикладі служби цивільного захисту України. За результатами аналізу, систематизації та узагальнення наукових праць вітчизняних і закордонних учених визначено особливості освітніх послуг і поняття якості в освітньому процесі. Досліджено різницю між поняттями «якість освіти», «якість навчання» та «якість підготовки кадрів». Визначено фактори, що впливають на якість підготовки кадрів для служби цивільного захисту. Дано оцінку економічним складовим підвищення якості навчання та запропоновано загальну методику оцінки якості підготовки кадрів для системи цивільного захисту України. В результаті дослідження було визначено шляхи підвищення якості підготовки кадрів через реформування фінансового механізму забезпечення заходів з підготовки кадрів для системи цивільного захисту. Перспективний напрямок подальших досліджень полягає у проведенні факторного аналізу для визначення залежності збитків від надзвичайних ситуацій та якості підготовки кадрів.

Ключові слова: якість, підготовка кадрів, рейтинг, економічні фактори, фінансовий механізм

Рис.: 1. Формул.: 1. Бібл.: 22.

Куценко Марія Анатоліївна – кандидат економічних наук, начальник, ад'юнктура, Академія пожежної безпеки ім. Героїв Чорнобиля (вул. Онопрієнка, 8, Черкаси, 18034, Україна)

Email: kutsenko_maria@ukr.net

УДК 378.6:338.46

UDC 378.6:338.46

Куценко М. А. Экономические факторы качества образования в системе гражданской защиты Украины

Цель статьи заключается в исследовании особенностей качества образования и качества подготовки кадров в системе гражданской защиты, а также связи между качеством подготовки кадров и экономическими факторами влияния государства на примере службы гражданской защиты Украины. По результатам анализа, систематизации и обобщения научных трудов отечественных и зарубежных ученых определены особенности образовательных услуг и понятие качества в образовательном процессе. Исследована разница между понятиями «качество образования», «качество обучения» и «качество подготовки кадров». Определены факторы, которые влияют на качество подготовки кадров для службы гражданской защиты. Дана оценка экономическим составляющим повышения качества обучения и предложена общая методика оценки качества подготовки кадров для системы гражданской защиты Украины. В результате исследования были определены пути повышения качества подготовки кадров через реформирование финансового механизма обеспечения мероприятий по подготовке кадров для системы гражданской защиты. Перспективное направление дальнейших исследований заключается в проведении факторного анализа для определения зависимости ущерба от чрезвычайных ситуаций и качества подготовки кадров.

Ключевые слова: качество, подготовка кадров, рейтинг, экономические факторы, финансовый механизм

Рис.: 1. Формул.: 1. Библ.: 22.

Куценко Мария Анатольевна – кандидат экономических наук, начальник, ад'юнктура, Академия пожарной безопасности им. Героев Чернобыля (ул. Онопрієнка, 8, Черкасы, 18034, Украина)

Email: kutsenko_maria@ukr.net

Kutsenko M. A. Economic Factors of Education Quality in the Civil Defense System in Ukraine

The purpose of the article is to study the peculiarities of the quality of education and personnel training in the civil defense system as well as the connection between the quality of personnel training and the economic impact of state by the example of civil defense service in Ukraine. After analyzing, systematizing and generalizing domestic and foreign scientific works, the author specifies the peculiarities of educational services and determines the concept of quality in education. The paper investigates the difference between the concepts of «education quality», «learning quality» and «personnel training quality» and defines the factors affecting the quality of personnel training for civil defense. The author estimates the economic component of improving the training quality and proposes general instructions for evaluating the quality of personnel training in civil defense system in Ukraine. The results of the study show ways to improve the quality of personnel training through the reform in the financial mechanism of providing personnel training in the civil defense system. The perspective for further research should lie in conducting a factor analysis to determine the dependence of losses from emergencies and personnel training quality.

Key words: quality, personnel training, rating, economic factors, financial mechanism

Pic.: 1. Formulae: 1. Bibl.: 22.

Kutsenko Maria A. – Candidate of Sciences (Economics), Head of the Department, adjuncture, Academy of Fire Safety named Heroes of Chernobyl (vul. Onopriyenko, 8, Cherkasy, 18034, Ukraine)

Email: kutsenko_maria@ukr.net

Вступ. У 2013 р. в Україні зареєстровано 143 надзвичайні ситуації, внаслідок яких загинуло 253 та постраждало 854 осіб [1]. Наведені статистичні дані зумовлюють необхідність якісної, цілеспрямованої та змістовної підготовки фахівців у сфері цивільного захисту України. Крім того, актуальність проблеми якості освіти для служби цивільного захисту визначається низкою чинників: від якості освіти рятувальників залежить рівень захисту держави від надзвичайних ситуацій, готовності

підрозділів цивільного захисту України до попередження та ліквідації надзвичайних ситуацій; якість освіти визначає розвиток технічної науки і техніки, оснащення технікою та її застосування як для попередження, так і для ліквідації надзвичайних ситуацій і пожеж; якість освіти сприяє формуванню загальної культури суспільства у сфері цивільного захисту; якість здобутих фахівцями служби цивільного захисту у вищих навчальних закладах знань, умінь, нави-

чок визначає їхню спроможність із високим ступенем ефективності виконувати завдання, які постають перед ними у рятувальних операціях та у справі ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій. Отже, від якості освіти залежать і масштаби збитків від надзвичайних ситуацій і пожеж.

Існуюча на сьогодні система оцінки якості освітніх послуг є тільки одним із показників ефективності навчального процесу. На даний час ліцензування, акредитація та нострифікація є основними інструментами регулювання якості освіти. Можна стверджувати, що відповідність змісту освіти державним стандартам є необхідною, але недостатньою умовою забезпечення високої якості освіти. А отже, визначити ефективність використання коштів на підготовку фахівців у сфері цивільного захисту з використанням існуючої системи оцінки неможливо. Відтак, питання забезпечення якості освіти для системи цивільного захисту є актуальним.

Стан дослідження проблеми. Питання якості освіти є предметом багатьох економічних наукових досліджень вітчизняних і закордонних учених. Важливими у цьому напрямі є дослідження таких провідних вчених, як: М. А. Агронович, Л. І. Антошкіна, Н. Г. Багаутдінова, Я. Я. Болюбаш, Н. І. Верхоглядова, О. В. Галайда, Б. М. Данилишина, І. С. Каленюк, О. А. Комарова, В. І. Куценко та інші. При цьому низка питань економічної оцінки якості освіти для забезпечення національної безпеки держави та їх окремих аспектів залишаються маловивченими.

Мета даної роботи – визначити особливості понять «якість освіти» та «якість підготовки кадрів» у системі цивільного захисту, дослідити зв'язок між якістю підготовки кадрів та економічними факторами впливу держави на прикладі служби цивільного захисту України.

Виклад основного матеріалу. Філософська категорія «якість» у економічному словнику COLLINS представлена як сукупність властивостей товару або послуг, які задовольняють вимоги покупців або замовників [2, с. 208]. Із визначення можна зробити висновок, що якості притаманні ознаки «чорної скриньки»: вона може бути охарактеризована споживачем уже на кінцевій стадії (коли продукт або послуга вже готові до споживання). Отже, для підвищення якості очікуваного товару або послуги необхідно знову пройти весь цикл виробництва. При нетривалому циклі оцінити якість продукту та внести корективи до покращення якості нескладно, на відміну від тривалого циклу, де для випуску якісного продукту можуть минути десятки років. Для впливу на очікувану якість продукту необхідне втручання в процес виробництва, що є складним, витратним та не завжди можливим. Оскільки у вищій освіті цикл підготовки кадрів триває 5 – 6 років, а державні стандарти переглядаються раз на десять років [3, ст. 15], то процес підготовки фахівців можна оцінювати як тривалий. Для покращення якості освіти здійснюють вплив на фактори та на параметри системи навчання, якщо очікують підвищення її якості при такому впливі. Крім того, однією з особливостей якості освіти є перепідготовка кадрів і підвищення їх кваліфікації, отже деякі прогалини якості можливо виправити. Взагалі питання якості освіти на сьогодні є досить актуальними, що підтверджується низкою чинних

нормативно-правових документів [3 – 8], де їм приділено достатню увагу. Так, з метою забезпечення якості освіти розроблено та ухвалено Національну стратегію розвитку освіти в Україні до 2021 р. [7], що підтверджує актуальність даного питання на державному рівні. Були навіть спроби регламентувати якість освіти стандартом ДСТУ П-ІWA 2:2009 «Системи управління якістю. Настанови щодо застосування ISO 9001:2000 у сфері освіти», але вони були пробними і, відповідно, [8] станом на 1 січня 2014 р. ці стандарти не діють. Усі зазначені нормативні документи переважно відображають питання, як досягати якості освіти, а питання, що необхідно вважати «якісною освітою», а що «не досить якісною освітою» не висвітлюються. Так, усі вищі навчальні заклади з метою надання якісних освітніх послуг проходять ліцензування, акредитацію та державне інспектування, здійснюють ступеневу освіту за затвердженими освітньо-професійними програмами та підготовку випускників за певними, знову ж таки затвердженими, освітньо-кваліфікаційними характеристиками. У розвинених країнах існують вимоги до компетенцій фахівця (інженера) [9, с. 304], але на виході випускники мають різний рівень підготовки. Саме тому необхідно оцінювати не фактори, що входять до стандартів якості освіти, а саме якість підготовки та бажання абітурієнтів працювати за отриманою спеціальністю тощо.

Оскільки в галузі освіти не створюється новий матеріально-речовий продукт, а змінюється його якість [10, с. 13], «освіту» вважають послугою, яка надається особі, а через її подальшу працю – і державі. Отже, пропонується «якість освіти» досліджувати як «якість послуги».

Якість послуги на відміну від якості товару має певні особливості, що залежать від людського фактору, а відносно до якості освіти цей фактор збільшується у зв'язку з тим, що на якість впливає не тільки викладач, але й особа, яка навчається, а також її оточення. Поняття «якість освіти» дуже складне і багатогранне, Т. Л. Новицька взагалі вважає, що надати однозначне визначення поняття «якість освіти» просто неможливо [11, с. 155]. Оскільки споживачами освітніх послуг є не тільки абітурієнти та їхні батьки, а ще й держава, працедавці та суспільство, то і трактування цього поняття внутрішніми і зовнішніми споживачами різне. Так, для осіб, які навчаються, та їхніх батьків «якість освіти» характеризується можливістю використання отриманих знань у подальшому житті, гарантією працевлаштування; для навчального закладу – це результати тестів, іспитів; для роботодавців і державних органів – це здатність працівника ефективно використовувати знання, навички, вміння, знижуючи ризик надзвичайних ситуацій та їхні наслідки. Тобто, існуюча різниця у визначенні поняття «якість освіти» обумовлена різницею запитів для задоволення різних груп споживачів. У нормативній літературі [4] розрізняють поняття «якість освіти» та «якість навчання». У поняття «якість освіти» вкладають сукупність якостей особи з освітою, що відображає її професійну компетентність, ціннісну орієнтацію, соціальну спрямованість і обумовлює здатність задовольняти як особисті, духовні та матеріальні потреби, так і потреби суспільства [4], тоді як якість навчання або якість освітньої діяльності – це сукупність характеристик системи вищої освіти та її складових, яка визначає її здатність задовольняти вста-

новлені і передбачувані потреби окремої особи або (та) суспільства [4].

Отже, в поняття «якість навчання» вкладають зміст безпосереднього результату навчального процесу, який залежить від рівня навчально-методичного забезпечення, матеріально-технічної бази тощо. Поняття «якість освіти» більш широке й містить затребуваність випускників на ринку праці, кар'єрне зростання, оцінку роботодавцями. Треба зазначити, що від кількості інвестицій у навчальний процес, від фінансового, матеріально-технічного, ресурсного забезпечення прямо пропорційно залежить і якість навчання. Крім того, необхідно зазначити, що якість освіти залежить не лише від якості та кількості праці викладача (або навчального закладу), але й від якості та кількості праці особи, що навчається. Оскільки кожний учасник даного процесу має індивідуальні риси, то й якість підготовки окремих випускників буде різною, отже якість навчання безпосередньо впливає на якість освіти. Відтак, поняття «якість освіти» має більш широкий зміст, його важко дослідити (дошкільна, загальна освіта; вплив оточення та інші), а поняття «якість підготовки кадрів», на погляд автора, як і «якість освітньої діяльності» – це результат освітньої діяльності навчального закладу, який досить реально оцінити та вплинути на нього.

Зазвичай якість підготовки кадрів визначають через стандарти освіти або оцінку громадськістю освітніх послуг [6, п. 14], так звані рейтинги вищих навчальних закладів. Рейтинг складається різними організаціями, такими як: МОН України, незалежними експертами («КОМПАС», журнал «Кореспондент», Internet рейтинг українських вищих навчальних закладів) та іншими українськими та міжнародними організаціями. Досить важко не погодитись з білоруськими вченими [12], які вважають рейтинг досить потужним інструментом, який може давати кількісні оцінки якості підготовки кадрів. Але треба зазначити, що досить часто рейтинг вищих навчальних закладів визначається на основі однакових для всіх вищих навчальних закладів критеріїв. З одного боку, це зменшує спотворення інформації про вищий навчальний заклад, але при цьому їхня різноманітність практично не береться до уваги. Наприклад, якщо підготовка фахівців здійснюється у багатопрофільному вищому навчальному закладі за різними спеціальностями, то якість підготовки фахівця за технічним напрямом може бути не такою, як за гуманітарним, тоді як рейтинги вищих навчальних закладів однакові. Крім того, одним із основних критеріїв рейтингів є відсоток затребуваних випускників вищих навчальних закладів [13, с. 37], отже надати об'єктивну оцінку щодо якості отриманої освіти можливо лише на ринку праці. Але для вищих навчальних закладів цивільного захисту є певні особливості: ринок праці заповнений випускниками, які навчалися за державним замовленням, наприклад, курсантами, які мають 100 % гарантію працевлаштування. Випускники ж, які отримали освіту на платних засадах, у більшості випадків не зможуть працювати за спеціальностями «Пожежна безпека» та «Цивільний захист» через відсутність вакантних місць у структурі Державної служби України з надзвичайних ситуацій. Отже, використовувати критерій працевлаштування для визначення якості підготовки кадрів у системі цивільного захисту неможливо. Розглядаючи якість підготовки майбутніх

фахівців служби цивільного захисту як результат освітньої діяльності вищих навчальних закладів і вплив її на економічні аспекти діяльності служби, можна виділити окремі фактори впливу, рис. 1.

Якість підготовки кадрів для служби цивільного захисту досягається виконанням державних вимог до кадрового, навчально-методичного, матеріально-технічного забезпечення навчального процесу, до організації практик, особистих якостей абітурієнтів / курсантів. Останній фактор часто не включають до показників впливу на якість навчання, оскільки вважають, що особа, яка навчається, є споживачем освітніх послуг. Однак вона водночас є активним учасником процесу підготовки, її особисті якості: здатність до навчання, початковий обсяг знань, креативність мислення, ініціативність тощо суттєво впливають на якість навчання. З іншого боку, набір курсантів здійснюється на основі зовнішнього незалежного оцінювання, медичного обстеження, спортивних результатів, конкурсу у вищому навчальному закладі (кількість абітурієнтів на місце) та співбесіди в обласних підрозділах цивільного захисту України. Абітурієнти ж обирають той чи інший вищий навчальний заклад, спираючись на майбутню здатність, престижність професії, місце розташування та рейтинги вищих навчальних закладів.

Успішне вирішення завдань, пов'язаних із підвищенням якості підготовки кадрів для служби цивільного захисту залежить насамперед від кадрового потенціалу вищого навчального закладу, який є ключовою ланкою системи підготовки кадрів у Державній службі України з надзвичайних ситуацій. Типова структура професорсько-викладацького складу у вищих навчальних закладах цивільного захисту за статистичними даними [14 – 16] наступна: 39 – 42 % – викладачі, які не мають наукового ступеня; 48 – 50 % – кандидати наук, доценти; 7 – 9 % – доктори наук, професори. За останні роки кількість викладачів з науковими ступенями в процентному відношенні до всього професорсько-викладацького складу збільшилася [14 – 16]. Автор цілком згодний з Т. М. Боголіб [17] щодо ефективності вищої освіти «за умови її інтеграції та взаємодії з наукою». Досить відчутний вплив на підвищення якості підготовки кадрів для системи цивільного захисту має принцип єдності наукових досліджень і навчання. Центральною проблемою формування потенціалу науки у сфері діяльності Служби є розвиток наукових шкіл, формування яких, за даними О. Г. Сергеева, триває 25 – 30 років [18, с. 49]. Оскільки на сьогодні в Україні майже всі державні зобов'язання щодо вищої освіти і науки не виконуються [19], цей напрямок базується на застарілому обладнанні та власних витратах. Можливо саме тому українські навчальні заклади не входять до Міжнародних рейтингів, які роблять акценти на наукових розробках [12, с. 18]. Той обсяг витрат, який є на даний час, не може бути достатнім для серйозних фундаментальних досліджень, якщо це не суто теоретичне дослідження.

Ще одним важливим фактором, що впливає на якість підготовки кадрів для служби цивільного захисту, окрім організації та проведення практик у підрозділах цивільного захисту, є включення до освітнього процесу тактико-спеціальних навчань (практичної підготовки). У ході проведення комплексних тактико-спеціальних навчань ви-

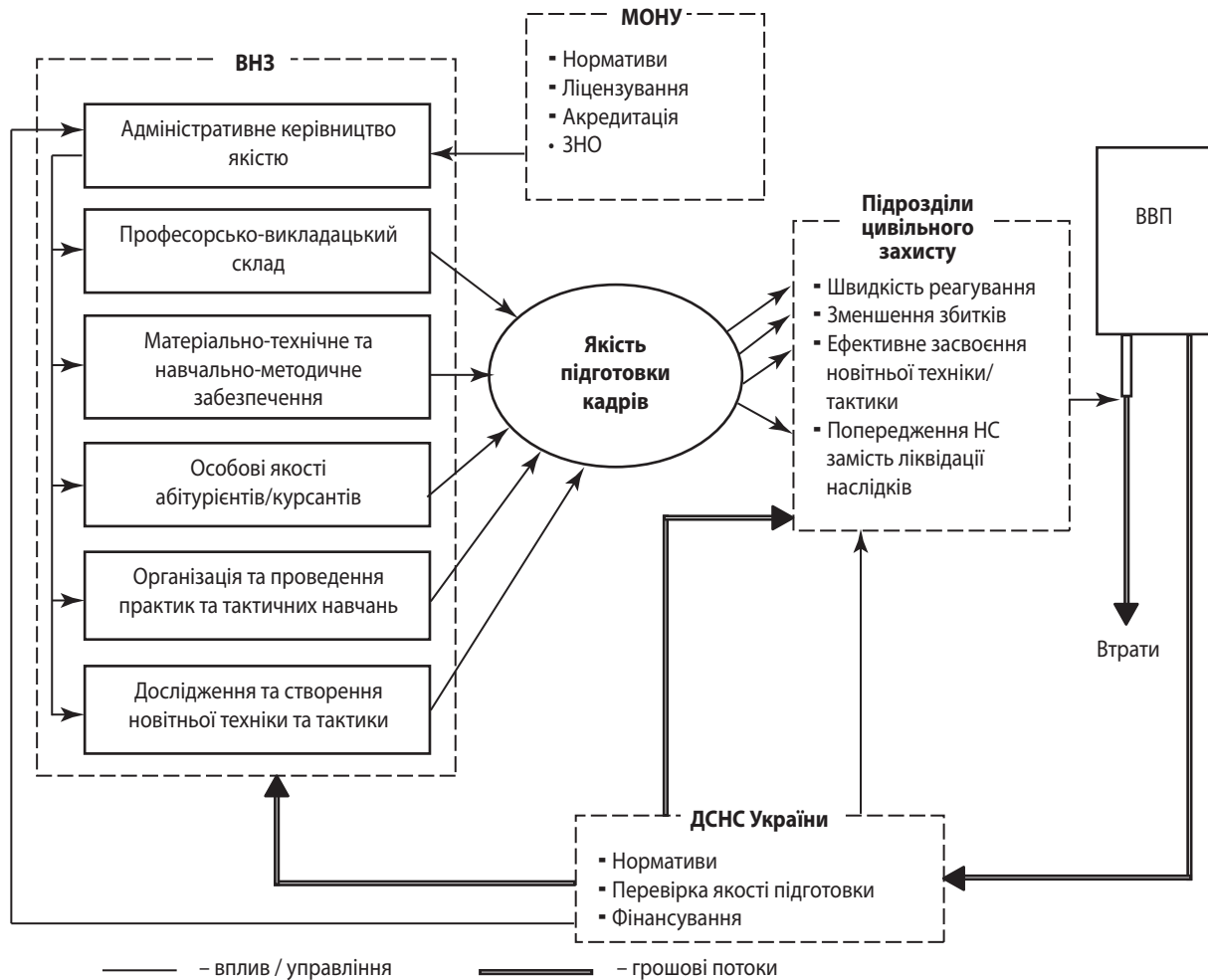


Рис. 1. Фактори, що впливають на якість підготовки фахівців служби цивільного захисту, та вплив якості підготовки на економічні резерви держави

Джерело: розроблено автором

рішуються питання не тільки індивідуальної підготовки курсантів та офіцерів (тренування, інструктажі), а також велика увага приділяється матеріальному, технічному та медичному забезпеченню особового складу.

Слід зазначити, що всі перелічені й не перелічені фактори, які впливають на якість підготовки кадрів для служби цивільного захисту, базуються на фінансовому ресурсі. Так, за оцінками фахівців [20, с. 150] лише одне тактико-спеціальне навчання підготовки пожежних у 1999 – 2005 рр. «коштувало» державі від 35 до 90 тис. грн.

Виходячи з цього, якість підготовки кадрів автор пропонує сформулювати, як:

$$Y = Z_n \cdot [f'(V_{zp}) + f''(V_{mtz}) + f'''(Z) + f^{IV}(V_n) + f^V(V_s)],$$

де Y – якість підготовки кадрів;

Z_n – здібність до навчання, що частково можна оцінити за результатами зовнішнього незалежного оцінювання та кількістю заяв на одне місце;

$f'(V_{zp})$ – фактор впливу на якість підготовки кадрів, що залежить від витрат на заробітну плату професорсько-викладацького складу, які в свою чергу залежать від спів-

відношення студент (курсант) / викладач, відсотку викладачів із науковим ступенем, науково-педагогічним стажем, стабільністю та досвідом роботи тощо;

$f''(V_{mts})$ – фактор впливу на якість підготовки кадрів, що залежить від витрат на матеріально-технічне забезпечення навчального процесу та наукової діяльності;

$f'''(Z)$ – фактор впливу на якість підготовки кадрів, що залежить від вартості основних фондів, які необхідні у навчальному процесі, та визначається їх зносом;

$f^{IV}(V_n)$ – фактор впливу на якість підготовки кадрів, що залежить від витрат на проведення додаткових практичних занять та оперативно-тактичних навчань;

$f^V(V_s)$ – фактор впливу на якість підготовки кадрів, що залежить від витрат на забезпечення соціальних умов навчання: електроенергія, водо- та теплопостачання, витрати на гуртожиток, спецодяг, їдальню.

Очевидно, що залежність всіх факторів від відповідних витрат є нелінійними функціями, які падають майже до нуля при відсутності відповідної категорії витрат і наближаються до якоїсь межі при необмеженому збільшенні. Але у зв'язку з тим, що межі їх коливань відносно невеликі, можна всі функції апроксимувати лінійними залежностями.

З економічної точки зору можна оцінити якість підготовки кадрів для служби цивільного захисту також як зменшення відношення рівня збитків від надзвичайних ситуацій і пожеж до кількості особового складу з вищою освітою. Внаслідок цього, погіршення будь-якої зі складових якості впливають на якість підготовки кадрів для служби цивільного захисту, а отже й на збільшення збитків від надзвичайних ситуацій. Підвищення якості підготовки випускників вищих навчальних закладів приводить до збільшення швидкості та ефективності реагування підрозділів служби цивільного захисту при надзвичайних ситуаціях, зокрема з використанням новітньої техніки та тактики, більш дієвого попередження надзвичайних ситуацій замість їх ліквідації і, як наслідок, зменшення втрат ВВП від надзвичайних ситуацій. Отже, якість підготовки кадрів для системи цивільного захисту може охарактеризувати замовник трудових ресурсів, а саме держава у особі підрозділів служби цивільного захисту, та визначити рейтинг навчальних закладів за якістю підготовки кадрів.

Отже, можна стверджувати, що підвищення якості підготовки кадрів служби цивільного захисту вимагає певних грошових вкладень та ефективності використання ресурсів. З огляду на зниження рівня збитків від надзвичайних ситуацій підвищення якості підготовки фахівців у вищих навчальних закладах буде сприяти ефективному використанню фінансових ресурсів, що виділяються на їх підготовку. Однак, на даний час зворотній зв'язок – грошова підтримка підвищення якості підготовки кадрів – практично повністю відсутній. Фінансування здійснюється за досягнутими у попередні роки розмірами з певними коефіцієнтами. Не береться до уваги кількість курсантів та якість їхньої підготовки. Контроль якості проводиться тільки для констатації фактів без належних висновків. У зв'язку з цим, вищі навчальні заклади повинні бути зацікавлені в підвищенні якості підготовки кадрів для служби цивільного захисту України. Підвищення якості підготовки кадрів для системи цивільного захисту може реалізовуватись опосередковано, через цілеспрямовану дію на галузеву систему освіти. Оскільки проекти у своїй більшості зорієнтовані на розподіл грошових коштів, в результаті яких якість послуг не поліпшується [21, с. 134], необхідні реформи, що підвищать якість підготовки кадрів. Одним із таких заходів має бути підвищення інтересу працевластів [22, с. 37], який базується на підвищенні якості підготовки своїх фахівців у сфері цивільного захисту через зміну системи фінансового забезпечення заходів з підготовки кадрів. Іншими словами, фінансування підготовки кадрів для служби цивільного захисту необхідно здійснювати через підрозділи цивільного захисту залежно від кількості необхідних фахівців у розрахунок на одного фахівця у вищих навчальних закладах, які більш якісно готують кадри. Апарат Державної служби України з надзвичайних ситуацій фінансує таку діяльність вищих навчальних закладів, як наукову. Тоді контроль здійснюється як з боку підрозділів Служби, так і з боку апарату Державної служби України з надзвичайних ситуацій, і підрозділи більш зацікавлені у підготовці висококваліфікованих фахівців, ніж Служба в цілому.

Висновок. Отже, оцінка якості підготовки кадрів для служби цивільного захисту виступає як найважливіший ін-

струмент управління в системі забезпечення якості освіти та ефективного використання державних ресурсів.

Дієвим критерієм, який використовується на даний час для визначення якості освітніх послуг, є рейтингове оцінювання вищих навчальних закладів, що втім є тільки непрямю оцінкою якості підготовки кадрів у системі цивільного захисту. Визначено економічні фактори, що впливають на якість підготовки кадрів для служби цивільного захисту, основним із яких є якість навчального процесу, що базується на сукупності всіх видів ресурсів, які використовуються для досягнення, підтримки і гарантування якості підготовки кадрів на всіх етапах.

Оцінено економічні складові підвищення якості навчання та запропоновано загальну методичку оцінки якості підготовки кадрів для системи цивільного захисту України, складовими якої є співвідношення кількості викладачів та осіб, що навчаються, кадровий професорсько-викладацький склад і досвід викладацької, наукової та практичної роботи, матеріально-технічне забезпечення навчального процесу та наукової діяльності, вартість основних фондів, витрати на забезпечення проходження практики у гарнізонах та участь у оперативно-тактичних навчаннях, а також ефективність відбору абітурієнтів, їхніх здібностей і бажання навчатися за даною спеціальністю.

Визначено шляхи підвищення якості підготовки кадрів через реформування фінансового механізму забезпечення заходів із підготовки кадрів для системи цивільного захисту.

ЛІТЕРАТУРА

1. Інформаційно-аналітична довідка про виникнення надзвичайних ситуацій в Україні протягом 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mns.gov.ua/opinfo/7094.html>
2. Пасс Кристофер. Словарь по экономике / К. Пасс, Б. Лоуз, Л. Дэвис; [пер. с англ. под ред. П. А. Ватника]. – СПб.: Экономическая школа, 2004. – 752 с.
3. Про освіту: Закон України від 23 травня 1991 року №1060-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1060-12>
4. Про вищу освіту: Закон України від 17 січня 2002 року №2984-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2984-14>
5. Про розроблення державних стандартів вищої освіти: Постанова Кабінету Міністрів України від 07 серпня 1998 року №1247 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1247-98-p>
6. Про Національну доктрину розвитку освіти : Указ Президента України від 17 квітня 2002 року №347/2002 // Офіційний вісник України. – 2002. – № 16, стор. 11, ст. 860.
7. Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року : Указ Президента України від 25 червня 2013 року № 344/2013 // Урядовий кур'єр. – 2013. – № 117.
8. Про затвердження та скасування національних стандартів України: Наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 03 грудня 2009 року № 439 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.leonorm.com/P/NL_DOC/UA/200901/Nak_439.htm
9. Гриненко С. В. Инженерное образование: экономические компетенции / С. В. Гриненко // Проблемы экономики. – 2013. – № 1. – С. 304 – 309.

10. Галайда О. В. Образовательные услуги в современной мировой экономике: монография / Оксана Васильевна Галайда. – М. : Научная книга, 2008. – 186 с. – (Россия в мировой экономике).

11. Новицька Т. Л. Категоріальний аналіз поняття «якість практичної підготовки вчителів» / Т. Л. Новицька // Вісник Житомирського державного університету. Серія «Педагогічні науки». – 2010. – Вип. 54. – С. 154 – 157.

12. Международные и национальные рейтинги высших учебных заведений. Участие белорусских вузов в Международных рейтингах / Аналитический обзор № 15. – Минск : БГУ, 2009. – 49 с.

13. Гревцев Г. С. Формирование регионального заказа на подготовку кадров / Г. С. Гревцев, И. П. Смирнов. – М. : Издательский центр Академии профессионального образования, 2002. – 112 с.

14. Система підготовки до дій у надзвичайних ситуаціях. Національна доповідь про стан техногенної та природної безпеки в Україні у 2010 році. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mns.gov.ua/files/2011/5/17/5_4_2010.pdf

15. Навчання з питань цивільного захисту. Національна доповідь про стан техногенної та природної безпеки в Україні у 2011 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mns.gov.ua/files/prognoz/report/2011/6_5_2011.pdf

16. Навчання з питань цивільного захисту. Національна доповідь про стан техногенної та природної безпеки в Україні у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mns.gov.ua/files/prognoz/report/2012/6_5_2012.pdf

17. Боголіб Т. М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в Україні : автореф. дис. ... докт. екон. наук : 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Т. М. Боголіб. – К., 2006. – 38 с.

18. Сергеев А. Г. Жизнь. События. Высшая школа : Владимирский государственный университет : Статьи, выступления, интервью / А. Г. Сергеев. – Владимир : ВГУ, 2000. – 278 с.

19. Концепція забезпечення якості вищої освіти України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dovira.eu/images/QA_concept_Final.pdf

20. Куценко М. А. Экономическая оценка комплексных тактико-специальных учений / М. А. Куценко, Н. Г. Шкарабура, С. Ф. Гаркавый // Пожарная безопасность многофункциональных и высотных зданий и сооружений: Матер. XIX науч.-практ. конф., 1-2 нояб. 2005 г. – М.: ФГУ ВНИИПО МЧС России, 2005. – С. 149 – 151.

21. Письменная Е. Система Кудрина. История ключевого экономиста России / Евгения Письменная. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 256 с.

22. Гревцев Г. С. Формирование регионального заказа на подготовку кадров / Г. С. Гревцев, И. П. Смирнов. – М. : Издательский центр Академии профессионального образования, 2002. – 112 с.

REFERENCES

Boholib, T. M. "Finansove zabezpechennia rozvytku vyshchoi osvity i nauky v Ukraini" [Financial support for the development of higher education in Ukraine]. avtoref. dys. ... dokt. ekon. nauk : 08.04. 01, 2006.

Grinenko, S. V. "Inzhenerne obrazovanie: ekonomicheskie kompetentsii" [Engineering education: economic competence]. Problemy ekonomiky, no. 1 (2013): 304-309.

Galayda, O. V. Obrazovatelnye uslugi v sovremennoy mirovoy ekonomike [Educational services in the modern global economy]. Moscow: Nauchnaia kniga, 2008.

Grevtsev, G. S., and Smirnov, I. P. Formirovanie regionalnogo zakaza na podgotovku kadrov [Formation of regional order for

training]. Moscow: Izdatelskiy tsentr Akademii professionalnogo obrazovaniia, 2002.

Grevtsev, G. S., and Smirnov, I. P. Formirovanie regionalnogo zakaza na podgotovku kadrov [Formation of regional order for training]. Moscow: Izdatelskiy tsentr Akademii professionalnogo obrazovaniia, 2002.

"Informatsiino-analitychna dovidka pro vynykennia nadzvychainykh situatsii v Ukraini protiahom 2013 roku" [Informational and analytical information about emergencies in Ukraine in 2013]. <http://www.mns.gov.ua/opinfo/7094.html>

"Kontseptsiiia zabezpechennia iakosti vyshchoi osvity Ukrainy" [The concept of quality assurance in higher education in Ukraine]. http://dovira.eu/images/QA_concept_Final.pdf

Kutsenko, M. A., Shkarabura, N. H., and Garkavyi, S. F. "Ekonomicheskaia otsenka kompleksnykh taktiko-spetsialnykh uchenii" [Economic evaluation of complex special tactical exercises]. Pozharnaia bezopasnost mnohofunktsionalnykh y vysotnykh zdanyi y sooruzheniy. Moscow: FHU VNIIPPO MChS Rossii, 2005. 149-151.

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

[Legal Act of Ukraine] (2002). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2984-14>

[Legal Act of Ukraine] (2002).

[Legal Act of Ukraine] (2013).

[Legal Act of Ukraine] (2009). http://www.leonorm.com/P/NL_DOC/UA/200901/Nak_439.htm

[Legal Act of Ukraine] (1998). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1247-98-p>

Mezhdunarodnye i natsionalnyereytingi vysshikh uchebnykh zavedeniy. Uchastie belorusskikh vuzov v Mezhdunarodnykh reytingakh [International and national rankings of higher education institutions. Participation of Belarusian universities in international rankings]. Minsk: BGU, 2009.

"Navchannia z pytan tsyvilnoho zakhystu. Natsionalna dopovid pro stan tekhnohennoi ta pryrodnoi bezpeky v Ukraini u 2012 rotsi" [Training for Civil Protection. National report on the status of technogenic and natural security in Ukraine in 2012]. http://www.mns.gov.ua/files/prognoz/report/2012/6_5_2012.pdf

Novytska, T. L. "Kategoriialnyi analiz poniattia «iakist praktychnoi pidhotovky vchyteliv»" [Categorical analysis of the concept of "quality of practical teacher training"]. Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho universytetu. Seriiia «Pedahohichni nauky», no. 54 (2010): 154-157.

"Navchannia z pytan tsyvilnoho zakhystu. Natsionalna dopovid pro stan tekhnohennoi ta pryrodnoi bezpeky v Ukraini u 2011 rotsi" [Training for Civil Protection. National report on the status of technogenic and natural security in Ukraine in 2011]. http://www.mns.gov.ua/files/prognoz/report/2011/6_5_2011.pdf

Pass, K., Louz, B., and Devis, L. Slovar po ekonomike [Dictionary of Economics]. St. Petersburg: Ekonomicheskaiia shkola, 2004.

Pismennaia, E. Sistema Kudrina. Istoriia kliuchevogo ekonomista Rossii [Kudrin system. History key Russian economist]. Moscow: Mann, 2013.

Sergeev, A. G. Zhizn. Sobytiia. Vysshiaia shkola : Vladimirskiy gosudarstvennyy universitet [Life. Events. High school: Vladimir State University]. Vladimir: VGU, 2000.

"Systema pidhotovky do dii u nadzvychainykh situatsiiakh. Natsionalna dopovid pro stan tekhnohennoi ta pryrodnoi bezpeky v Ukraini u 2010 rotsi" [Training system to the emergency. National report on the status of technogenic and natural security in Ukraine in 2010]. http://www.mns.gov.ua/files/2011/5/17/5_4_2010.pdf

ПІДХІД ДО АВТОМАТИЗАЦІЇ МЕТОДОЛОГІЇ ФОРСАЙТ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПРІОРИТЕТІВ НАНОІНДУСТРІЇ

© 2014 МАТЮШЕНКО І. Ю., ШОСТАК І. В., ДАНОВА М. О.

УДК 004.89

Матюшенко І. Ю., Шостак І. В., Данова М. О. Підхід до автоматизації методології форсайт щодо визначення науково-технологічних пріоритетів наноіндустрії

Наведено узагальнену процедуру реалізації форсайт-проекту з визначення перспективних напрямів НТР нанотехнологій. В результаті вирішення задачі буде створено інформаційну технологію реалізації форсайт-проекту за вибором пріоритетів при прогнозуванні НТР наноіндустрії. В якості формальної основи обрано методи бібліометрії та наукометрії (підрахунок кількості публікацій), багатокритеріальних задач прийняття рішень (t-впорядкування, Парето-оптимальності) та патентного аналізу (аналізу кривих динаміки винахідницької активності). Викладено підхід до комплексної автоматизації форсайт-проектів в Україні. Теоретичний доробок у перспективі буде впроваджено у формі діалогової системи підтримки прийняття рішень учасників форсайт-проектів. При цьому доступ до системи буде забезпечено за допомогою web-інтерфейсу. Економічний ефект від комплексної комп'ютеризації форсайт-проектів буде досягнуто шляхом зниження витрат на оплату експертів, за рахунок зменшення їх кількості.

Ключові слова: форсайт-проект, нанотехнології, науково-технологічний розвиток, тематичні напрямки

Рис.: 2. **Табл.:** 7. **Формул.:** 4. **Бібл.:** 29.

Матюшенко Ігор Юрійович – кандидат технічних наук, доцент, професор, кафедра міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

Email: igormatyushenko@mail.ru

Шостак Ігор Володимирович – доктор технічних наук, доцент, професор, кафедра інженерії програмного забезпечення, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

Email: iv.shostak@gmail.com

Данова Марія Олександрівна – аспірант, кафедра інженерії програмного забезпечення, Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» (вул. Чкалова, 17, Харків, 61070, Україна)

Email: danovamariya@gmail.com

УДК 004.89

UDC 004.89

Матюшенко И. Ю., Шостак И. В., Данова М. А. Подход к автоматизации методологии форсайт относительно определения научно-технологических приоритетов наноиндустрии

Приведена обобщенная процедура реализации форсайт-проекта по определению перспективных направлений НТР нанотехнологий. В результате решения задачи будет создана информационная технология реализации форсайт-проекта по выбору приоритетов при прогнозировании НТР наноиндустрии. В качестве формальной основы выбраны методы библиометрии и наукометрии (подсчета количества публикаций), многокритериальных задач принятия решений (t-упорядочения, Парето-оптимальности) и патентного анализа (анализа кривых динамики изобретательской активности). Изложен подход к комплексной автоматизации форсайт-проектів в Украине. Теоретические разработки в перспективе будут внедрены в форме диалоговой системы поддержки принятия решений участников форсайт-проектів. При этом доступ к системе будет обеспечен при помощи web-интерфейса. Экономический эффект от комплексной компьютеризации форсайт-проектів будет достигнут путем снижения расходов на оплату экспертов, за счет уменьшения их количества.

Ключевые слова: форсайт-проект, нанотехнологии, научно-технологическое развитие, тематические направления

Рис.: 2. **Табл.:** 7. **Формул.:** 4. **Библ.:** 29.

Матюшенко Игорь Юрьевич – кандидат технических наук, доцент, профессор, кафедра международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

Email: igormatyushenko@mail.ru

Шостак Игорь Владимирович – доктор технических наук, доцент, профессор, кафедра инженерии программного обеспечения, Национальный

Matyushenko I. Yu., Shostak I. V., Danova M. O. Approach to Automation of Methodology Foresight Concerning the Definition of the Scientific and Technological Priorities of Nano Industry

The generalized procedure for implementing of Foresight project to identify promising areas of nanotechnology NTR was suggested. As a result of solving the problem an information technology implementation of the Foresight Project will be created on setting priorities in predicting NTR nano industry. As a formal framework the methods of bibliometrics and scientometrics (counting the number of publications), multicriteria decision making problems (t-ordering, Pareto optimality) and patent analysis (analysis of the dynamics of inventive activity curves) were chosen. An approach to complex automation foresight projects in Ukraine was given. Theoretical developments in the future will be implemented in the form of an interactive decision support system for members of the Foresight project. However, access is provided to the system using the web-interface. Economic effect of the complex computerization of foresight projects will be achieved by reducing expenditures on experts by reducing their number.

Key words: foresight project, nanotechnology, scientific and technological development, thematic areas

Pic.: 2. **Tabl.:** 7. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 29.

Matyushenko Igor Yu. – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Department of International Economic Relations, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Email: igormatyushenko@mail.ru

Shostak Igor V. – Doctor of Sciences (Engineering), Associate Professor, Professor, Department of Software Engineering, National Aerospace University

аэрокосмический университет им. Н. Е. Жуковского «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

Email: iv.shostak@gmail.com

Данова Марія Александровна – аспірант, кафедра інженерії програмного забезпечення, Національний аерокосмічний університет ім. Н. Е. Жуковського «Харьковский авиационный институт» (ул. Чкалова, 17, Харьков, 61070, Украина)

Email: danovamariya@gmail.com

«Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

Email: iv.shostak@gmail.com

Danova Mariia O. – Postgraduate Student, Department of Software Engineering, National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute» named after M. Ye. Zhukovskiy (vul. Chkalova, 17, Kharkiv, 61070, Ukraine)

Email: danovamariya@gmail.com

На сьогодні в більшості країн світу (США, Японії, Великобританії, Франції, Швеції, Росії та ін.), зокрема, і в Україні, методологія Форсайт зарекомендувала себе як найбільш ефективний інструмент вибору пріоритетів у сфері науки і технологій. Дана методологія застосовується для прогнозування науково-технічного розвитку (НТР) на всіх рівнях – від корпоративного до національного. На основі Форсайту розробляються середньо- і довгострокові, на 5–30 років, стратегії розвитку економіки, науки, технологій, націлені на підвищення конкурентоспроможності і, в цілому, на забезпечення ефективного розвитку соціально-економічної сфери.

В даний час відсутня єдина модель Форсайту, кожна країна адаптує її до своїх умов з урахуванням національних інтересів, використовуючи при цьому різні методики прогнозування майбутнього. Однак аналіз публікацій вітчиз-

няних і зарубіжних джерел [1–8], присвячених дослідженню теоретичних і практичних аспектів застосування методології Форсайт, показав, що існує необхідність подальшого дослідження проблеми, пов'язаної з автоматизацією методології Форсайт. Так, український варіант методології Форсайт [3] передбачає реалізацію набору етапів (рис. 1) шляхом анкетування групи експертів. Авторами були проаналізовані шляхи автоматизації кожного з чотирьох етапів національного форсайт-проекту [9–12]. В результаті цього аналізу була запропонована інформаційна технологія підтримки форсайт-проектів в Україні [13], яка заснована на спеціалізованій методиці вибору пріоритетів [14]. Впровадження зазначеної технології надасть змогу підвищити ефективність проведення національних форсайт-проектів за рахунок повної їх комп'ютеризації на основі формальних методів.

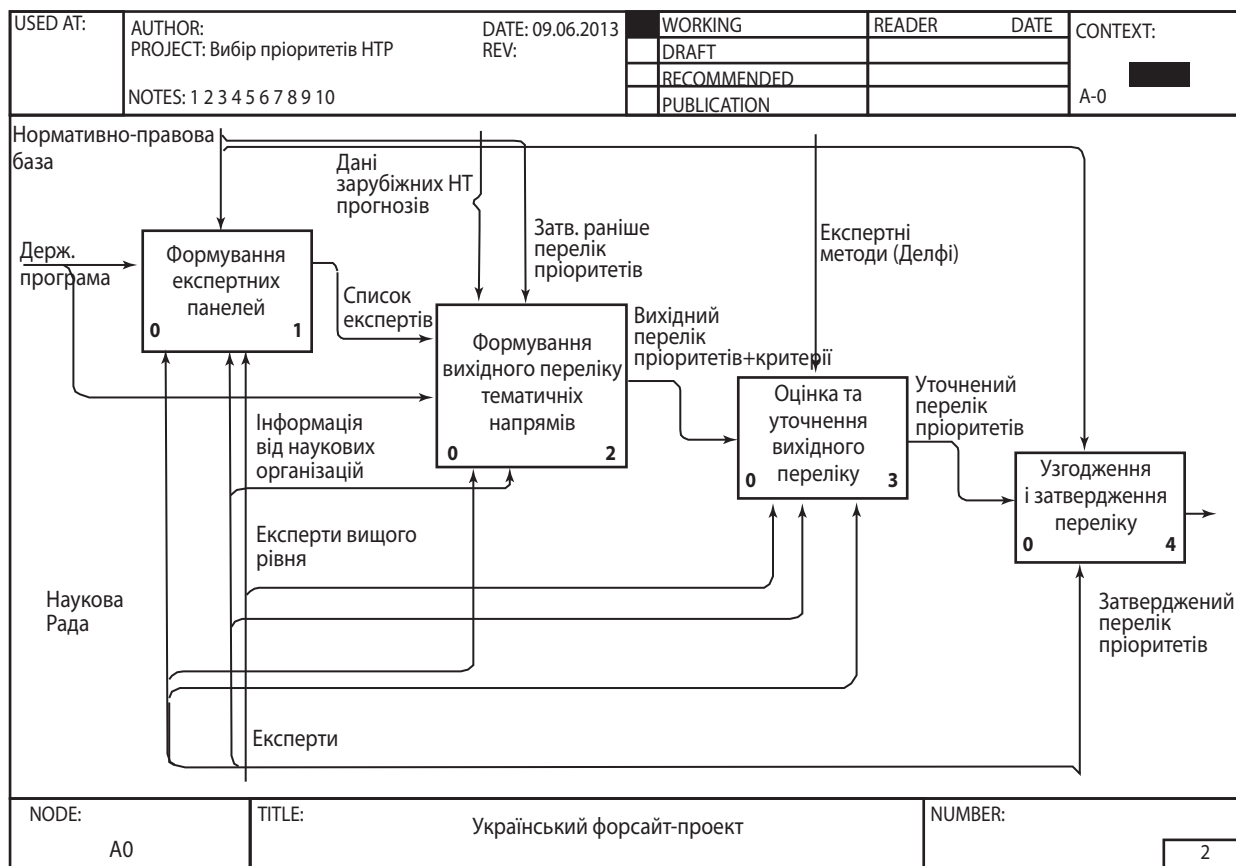


Рис. 1. Етапи національного прогнозно-аналітичного дослідження з вибору найбільш перспективних напрямів розвитку науки і техніки

Мета статті полягає в описі комп'ютерної реалізації форсайт-проектів, як інформаційної технології, втіленої у формі діалогової комп'ютерної системи підтримки прийняття рішень (СППР) учасників форсайт-проекту.

Постановка задачі

Як ілюстративний приклад використання запропонованої інформаційної технології [13] розглянемо узагальнену процедуру реалізації форсайт-проекту по визначенню перспективних напрямів НТР нанотехнологій.

Вихідними даними є обов'язкові етапи національної методики прогнозно-аналітичних досліджень (рис. 1), адаптованої під використання в рамках комп'ютеризованої СППР реалізації кожного етапу методології Форсайт [14].

Хід вирішення задачі складається з таких кроків:

Формування експертних панелей, тобто формується чисельність і склад експертної групи для участі у форсайт-проекті на підставі оцінки рівня компетентності кожного експерта.

Формування вихідного переліку напрямів наноіндустрії. Необхідно провести аналіз стану і перспектив розвитку наноіндустрії із застосуванням методів бібліометрії (метод підрахунку кількості публікацій) [15], наукометрії (метод аналізу цитування, контент-аналіз, тезарусний і сленговий методи) [16] та патентного аналізу (аналіз кривих динаміки винахідницької активності) [17]. Після цього, для отриманих переліків науково-технічних напрямків розвитку наноіндустрії, розраховуються значення критеріїв їх оцінки, передбачених національною методикою форсайтних досліджень [2]. Таким чином, всі «провідні» напрями матимуть кількісні оцінки по кожному з критеріїв, що надалі дозволить визначити ряд пріоритетних.

Вибір пріоритетних напрямів розвитку наноіндустрії. Вихідними даними для вибору пріоритетних напрямів є перелік напрямів наноіндустрії, а також безліч значень критеріїв їх оцінки. Процедура вибору пріоритетних напрямів розвитку наноіндустрії полягає в ранжуванні цих напрямів по заданим критеріям за допомогою методів Парето-оптимальності та t-порядкування.

Узгодження і затвердження пріоритетних напрямів. Відповідно до діючої методики [2] здійснюється строго регламентована процедура узгодження та затвердження пріоритетних напрямів.

У результаті рішення задачі буде створена інформаційна технологія реалізації форсайт-проекту за вибором пріоритетів при прогнозуванні НТР наноіндустрії. Надалі передбачається втілити розроблену інформаційну технологію у формі діалогової комп'ютерної СППР учасників форсайт-проекту.

Прийmemo наступні допущення, що для об'єктивного аналізу кожного з напрямів наноіндустрії достатньо:

- інформації, отриманої з обраних джерел;
- заданих часових інтервалів;
- розрахунку значень за основними критеріями їх оцінки.

Формування експертних панелей

Склад експертів, що беруть участь у прогнозуванні – ключовий параметр, що визначає якість майбутнього прогнозу. Таким чином, для проведення якісної експертизи необхідно вирішити такі завдання:

- оцінити рівень компетентності експертів;

- визначити чисельність експертної групи;
- сформувати остаточний список експертів, що беруть участь в експертизі.

Позначимо через Q множину експертів, тоді для оцінки рівня компетентності кожного i -го експерта ($i = 1, \dots, m$) скористаємося узагальненим показником рівня компетентності (K_i), наведеним у [18], який враховує як професійну діяльність, так і особисті якості експертів.

Для визначення необхідного числа експертів скористаємося наступною формулою:

$$N_{\min} = 0,5(3/\varepsilon + 5) \quad (1)$$

де N_{\min} – мінімально необхідне число експертів;

ε – параметр, що задає мінімальний рівень помилки експертизи ($0 < \varepsilon \leq 1$).

При допустимій помилці експертного аналізу в 5 % ($\varepsilon = 0,05$) кількість експертів має бути не менше 32-х. Згідно з роботою [19] необхідна кількість експертів для групового оцінювання має бути не менше ніж 7–9 осіб, отже, число експертів, що беруть участь у прогнозуванні, знаходиться в межах $7 \leq N \leq 32$.

Щоб отримати остаточний список всіх експертів, які пройшли атестацію, їх ранжують згідно з рівнем компетентності (значенням узагальненого показника K_i) та відповідно до відношення (1).

Таким чином, в рамках проведеного нами прогнозного дослідження було атестовано 20 кандидатів в експерти – провідні вчені з харківських вузів, з них 12 були відібрані для подальшої участі в експертизі, оскільки саме така їх кількість входить у розрахований раніше допустимий діапазон. Остаточний список експертів, що беруть участь в експертизі, наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Список експертів

№ з/п	Код експерта	Узагальнений показник рівня компетентності експерта, K_i	Ранг експерта
1	Fn_0003	1	1
2	Fn_0011	0,98	2
3	Fn_0001	0,93	2
4	Fn_0005	0,91	2
5	Fn_0006	0,87	3
6	Fn_00017	0,81	3
7	Fn_0020	0,74	4
8	Fn_0002	0,72	4
9	Fn_0018	0,7	4
10	Fn_0007	0,65	5
11	Fn_0009	0,61	5
12	Fn_0015	0,57	6

Формування вихідного переліку напрямів наноіндустрії

Як вихідні дані реалізації даного етапу виступають напрями розвитку нанотехнологій [20]:

- I. Наноматеріали.
- II. Наноелектроніка.
- III. Нанофотоніка.
- IV. Нанобіотехнології.
- V. Наномедицина.
- VI. Методи та інструменти дослідження та сертифікації наноматеріалів і нанопристроїв.
- VII. Технології та спеціальне обладнання для створення і виробництва наноматеріалів і нанопристроїв.

Для формування вихідного переліку тематичних напрямів скористаємося методами підрахунку кількості публікацій і аналізом кривих динаміки винахідницької ак-

тивності, з урахуванням прийнятих нами припущень. Розглянемо докладно реалізацію кожного з методів.

З метою виділити «провідні» тематичні напрями в методі підрахунку кількості публікацій спочатку проводять аналіз кількості прореферованих наукових документів з різних галузей знань, а потім розраховують середню швидкість зростання кількості публікацій за певний інтервал часу (від 5-ти і більше років). Для аналізу українського документального потоку з нанотехнологій нами була обрана загальнодержавна реферативна база даних (БД) «Україніка наукова» [21]. Результати даного аналізу за 5-ти річний часовий інтервал (2009 – 2013 рр.) наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Розподіл наукових публікацій у наоіндустрії за тематичними напрямками в 2009 – 2013 рр.

№ з/п	Напрямок	Кількість наукових документів (статті, автореферати, книги), шт.						Питома вага у загальній кількості публікацій, %
		2009	2010	2011	2012	2013	Всього	
1	Наноматеріали	140	108	133	89	40	510	28%
2	Наноелектроніка	36	43	28	26	27	160	9%
3	Нанофотоніка	25	26	31	29	22	133	7%
4	Нанобіотехнології	54	36	13	32	22	157	9%
5	Наномедицина	74	92	91	83	66	406	22%
6	Методи і інструменти дослідження та сертифікації наноматеріалів і нанопристроїв	57	35	42	46	47	227	13%
7	Технології та спеціальне обладнання для створення і виробництва наноматеріалів і нанопристроїв	82	43	77	69	72	343	18%
Усього публікацій		398	392	405	346	272	1813	100%

У патентному дослідженні, з метою визначення перспективності конкретного напрямку, проводиться аналіз кривих динаміки винахідницької активності по кожному науково-технічному напрямку, який полягає в побудові кумулятивних рядів патентування, які характеризуються зростанням сумарного числа патентів, що відносяться до даного напрямку [17]. Як джерело патентної інформації була використана інтерактивна БД «Винаходи (корисні моделі) в Україні» [22]. Пошук здійснювався з часовим інтервалом в 5 років (2009 – 2013 рр.) згідно з міжнародною патентною класифікацією по класу В82 «Нанотехнологія», а також за класами, які належать по суті до нанотехнологій [23]: А61К 9/51 – нанокапсули для медичних препаратів; В05D 1/00 – способи нанесення рідин або інших текучих речовин на поверхню; С01В 31/02 – отримання вуглецю (вуглецеві наноструктури, наприклад нанотрубки, наноспіралі і т. п.); G01Q 10/00-90/00 – техніка скануючого зонда або пристрою; різні застосування техніки скануючого зонда, наприклад мікроскопія скануючого зонда (SPM); G02F 1/017 – оптичні квантові колодязі; H01F 10/32 – багаточарові структури зі спіновим зв'язком, наприклад наноструктуровані надрешітки; H01F 41/30 – способи і пристрої для нанесення наноструктур, наприклад за допомогою молекулярно-пучкової епітаксії; H01L 29/775 – квантований по дротах

польовий транзистор з каналом з кристалічним газоносієм при подачі на затвор напруги однієї полярності (квантові провідники).

На підставі отриманих даних побудуємо кумулятивні криві, що характеризують зростання числа патентів за досліджуваний період (рис. 2).

Для кумулятивних рядів патентування інтенсивність розвитку досліджуваного напрямку визначається кутом нахилу кривої динаміки патентування до часової осі, тобто до середніх точок цих ділянок кривих для кожного напрямку розвитку проводять дотичні і визначають тангенс кута нахилу дотичної, а на його основі – коефіцієнт вагомості досліджуваного напрямку наоіндустрії (табл. 3), рівний відношенню тангенса до суми тангенсів кутів нахилу дотичних, який і приймають як кількісний показник перспективності досліджуваного напрямку.

Таким чином, за результатами проведених бібліометричного і патентного аналізів у **вихідний перелік з визначення пріоритетних напрямів розвитку наоіндустрії увійшли** ті, які отримали найвищі оцінки, а саме: наноматеріали, наномедицина, методи та інструменти дослідження та сертифікації наноматеріалів і нанопристроїв, а також технології та спеціальне обладнання для створення і виробництва наноматеріалів і нанопристроїв.

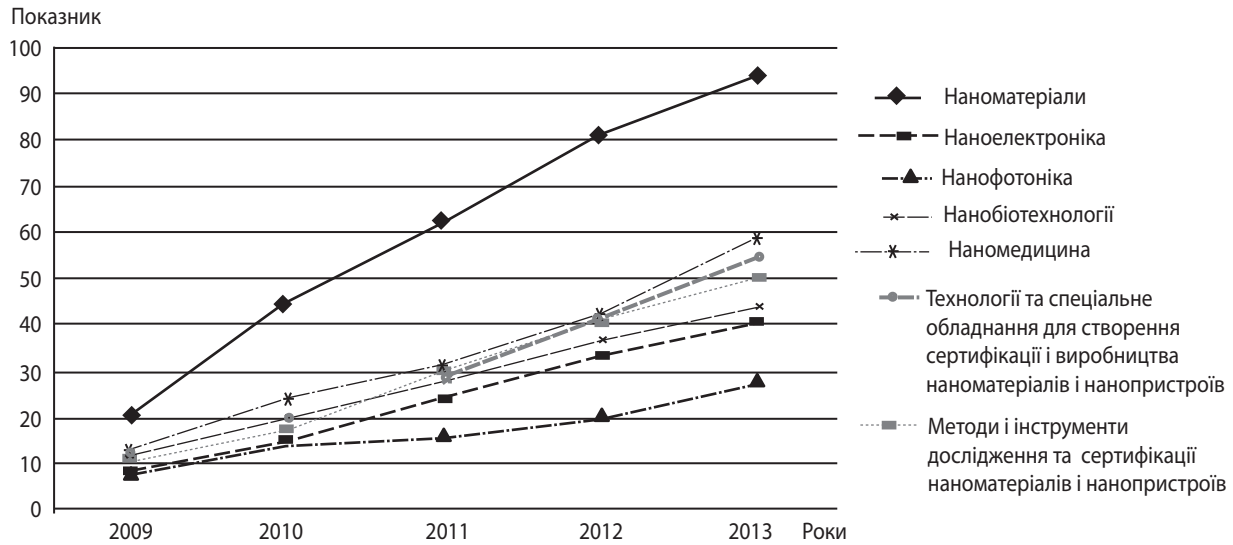


Рис. 2. Зміна сумарної кількості патентів за напрямками нанотехнологій

№ з/п	Напрямок	2009	2010	2011	2012	2013
1.	Наноматеріали	21	45	63	81	94
2.	Наноелектроніка	8	15	24	33	40
3.	Нанофотоніка	8	14	16	20	27
4.	Нанобіотехнології	12	20	28	37	44
5.	Наномедицина	13	24	31	42	59
6.	Методи та інструменти дослідження та сертифікації наноматеріалів і нанопристроїв	11	18	30	41	50
7.	Технології та спеціальне обладнання для створення і виробництва наноматеріалів і нанопристроїв	13	20	29	42	55

Таблиця 3

Показники перспективних досліджуваних напрямів
наноіндустрії

№ з/п	Напрямок	$tg\alpha_i$	K_i
1.	Наноматеріали	6,5	0,18
2.	Наноелектроніка	3,5	0,1
3.	Нанофотоніка	3,5	0,1
4.	Нанобіотехнології	3,5	0,1
5.	Наномедицина	8,5	0,23
6.	Методи та інструменти дослідження та сертифікації наноматеріалів і нанопристроїв	4,5	0,12
7.	Технології та спеціальне обладнання для створення і виробництва наноматеріалів і нанопристроїв	6,5	0,18
усього		36,5	1

Наступним кроком є розрахунок значень критеріїв, які передбачені національною методикою форсайтних досліджень [2], для кожного з вихідних напрямків. Зазначені критерії, згідно з їх значенням, ділять на кількісні та якісні,

що отримані шляхом опитування експертів. Згідно з прийнятими нами допущеннями, розрахуємо значення основних критеріїв для кожного з напрямів наноіндустрії.

До кількісних критеріїв з основної групи, значення яких по кожному напрямку вказані в результатуючій табл. 6, належать: «Фінансування» (K_f) та «Результативність науково-технічної діяльності» ($K_{НТД}$). Для отримання значень за критерієм «Фінансування» за 2013 рік використовувалися дані державної науково-технічної програми «Нанотехнології та наноматеріали» на 2010 – 2014 рр. [24]. Критерій «Результативність науково-технічної діяльності» має на увазі під собою сумарний розрахунок індикаторів розвитку даного напрямку за останній рік, таких як загальне число діючих патентів вітчизняних та іноземних заявників в Україні; кількість поданих патентних заявок і заявок на корисні моделі; кількість придбаних прав на патенти і патентні ліцензії.

До основних якісних критеріїв, значення яких отримані шляхом експертного оцінювання, відносяться: застосовність, перспективи виходу на світовий ринок, наявність наукового лідера. Кожен із зазначених критеріїв має бальну оцінку і може приймати такі значення:

- Застосовність у найближчому майбутньому (K_6): до 3-х років (3 бали); через 3–5 років (2 бала); через 5–10 років (1 бал).
- Перспективи виходу на світовий ринок (K_{MP}): має (2 бала); немає (1 бал).

- Наявність наукового лідера ($K_{нл}$): має (2 бала); не має (1 бал).

Для визначення значень по кожному з якісних критеріїв експертам необхідно заповнити опитувальну анкету, в якій зазначаються найменування критеріїв і їх можливі значення. Результати опитування по кожному з напрямів зводяться до таблиці; так, для напрямку «наноматеріали» відповіді експертів розподілилися таким чином (табл. 4). Список експертів, що беруть участь в опитуванні, наведено в табл.1.

Для обробки групових експертних оцінок необхідно перевірити ступінь узгодженості думок експертів, а потім визначити узагальнену (агреговану) групову оцінку для

кожного напрямку по кожному з критеріїв. Як показник ступеня узгодженості думок експертів застосовують коефіцієнт варіації [25], що характеризує відносне розсіяння результату. Чим менше коефіцієнт варіації, тим більш злагоджено думку експертів (значення не повинно перевищувати 33%). Якщо ж узгодженість думок експертів відсутня, проводиться повторне анкетування. Експертам, крім опитувальних анкет, висилається додаткова інформація про предмет експертизи і вони, як правило, коригують свої оцінки. Скоригована інформація знову надходить в аналітичну групу для перевірки узгодженості. Значення коефіцієнтів варіації експертних оцінок за напрямками наноіндустрії, що беруть участь в оцінці, відображені в табл. 5.

Таблиця 4

Результати експертного оцінювання за напрямом «наноматеріали»

Критерії \ Напрями	Експертна оцінка, бал											
	Наноматеріали											
	Експерт											
	Fn_0003	Fn_0011	Fn_0001	Fn_0005	Fn_0006	Fn_00017	Fn_0020	Fn_0002	Fn_0018	Fn_0007	Fn_0009	Fn_0015
Застосовність в найближчому майбутньому ($K_б$)	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3	3	3
Перспективи виходу на світовий ринок ($K_{мр}$)	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1
Наявність наукового лідера ($K_{нл}$)	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2

Таблиця 5

Значення коефіцієнта варіації для напрямів наноіндустрії

№ з/п	Напрямок	V_j , %		
		$K_б$	$K_{мр}$	$K_{нл}$
1.	Наноматеріали	17%	32%	32%
2.	Наномедицина	20%	28%	30%
3.	Методи й інструменти дослідження та сертифікації наноматеріалів і нанопристроїв	19%	33%	32%
4.	Технології та спеціальне обладнання для створення і виробництва наноматеріалів і нанопристроїв	22%	30%	30%

Згідно з отриманим значенням коефіцієнта можна зробити висновок про узгодженість думок експертів. Наступний крок – розрахунок групової оцінки кожного тематичного напрямку [26] з урахуванням вагових коефіцієнтів експертів з табл.1 (як середньозважену, за методом середніх бальних оцінок). Таким чином, отримуємо множину значень критеріїв для кожного напрямку наноіндустрії (табл. 6).

Вибір пріоритетних напрямів розвитку наноіндустрії

Поставлена нами задача про вибір найбільш пріоритетних напрямів розвитку наноіндустрії відноситься до класу багатокритеріальних задач прийняття рішень (БЗПР). Обґрунтування вищесказаного твердження відображено авторами в [14]. Мета рішення БЗПР полягає у виділенні

Значення основних коефіцієнтів для напрямів наноіндустрії

№ з/п	Напрямок	K_{ϕ} млн грн	K_{HTD} шт.	K_6	K_{MP}	K_{HL}
1.	Наноматеріали	44,5	17	26,96	11,21	11,04
2.	Наномедицина	30,7	18	27,33	13,2	10,86
3.	Методи й інструменти дослідження та сертифікації наноматеріалів і нанопристроїв	36	12	27,89	11,1	10,93
4.	Технології та спеціальне обладнання для створення і виробництва наноматеріалів і нанопристроїв	65,8	19	28,47	15,82	12,74

множини Парето [27], тобто в отриманні напрямів, які мають якомога більш високі оцінки за кожним критерієм.

Математична модель багатокритеріальної ЗПР для нашого випадку може бути представлена у вигляді

$$D_f = \langle X, f_1, f_2, \dots, f_m \rangle,$$

де X – допустимих альтернатив (тематичних напрямів);

f_j – числова функція, що задана на множині X , при цьому $f_j(x)$ є оцінка альтернативи $x \in X$ по j -му критерію ($j = 1, m$).

Всі критеріальні функції f_j відображають корисність тематичного спрямування $x \in X$ з позицій різних критеріїв і повинні бути порівняними, тобто значення кожної критеріальної функції змінюються в одних і тих же межах

[a, b]:

$$\forall x \in X : 0 \leq a \leq f_j(x) \leq b, j = \overline{1, m}.$$

При цьому найменш переважна по будь-якому з критеріїв $f_j(x)$ альтернатива отримує оцінку a , а найбільш переважна – оцінку b ($a = 0, b = 1$) [24]. Значення нових критеріальних функцій $\bar{f}_j(x)$ наведені в табл. 7.

Зазначені вище числові функції $f_j(x)$ ($j = 1, m$) утворюють векторний критерій $f = (f_1, f_2, \dots, f_m)$. Для всякої альтернативи $x \in X$ набір її оцінок за всіма критеріями, тобто набір $(f_1(x), f_2(x), \dots, f_m(x)) \in R^m$, є векторна оцінка альтернативи x (R^m – простір m -мірних векторів). Всі можливі векторні оцінки утворюють множину можливих оцінок

Таблиця 7

Значення критеріальних функцій у проміжку [0, 1]

№ з/п	Напрямок (x_i)	Критеріальні функції ($\bar{f}_j(x)$ *)				
		$\bar{f}_1(x)$	$\bar{f}_2(x)$	$\bar{f}_3(x)$	$\bar{f}_4(x)$	$\bar{f}_5(x)$
1.	Наноматеріали (x_1)	0,61	0,11	0,29	0,01	0,003
2.	Наномедицина (x_2)	0,36	0,13	0,3	0,04	0
3.	Методи й інструменти дослідження та сертифікації наноматеріалів і нанопристроїв (x_3)	0,46	0,02	0,31	0,004	0,02
4.	Технології та спеціальне обладнання для створення і виробництва наноматеріалів і нанопристроїв (x_4)	1	0,15	0,32	0,09	0,09

*при цьому $\bar{f}_1(x)$ відповідає критерію K_{ϕ} , $\bar{f}_2(x) - K_{HTD}$, $\bar{f}_3(x) - K_6$, $\bar{f}_4(x) - K_{MP}$, $\bar{f}_5(x) - K_{HL}$.

$$Y = f(X) = \{y \in R^m \mid y = f(x) \text{ при деякому } x \in X\}.$$

Векторна оцінка містить повну інформацію про цінності (корисності) цієї альтернативи і порівняння будь-яких двох альтернатив замінюється порівнянням їх векторних оцінок. Основне відношення, за яким проводиться порівняння векторних оцінок (отже, і порівняння альтернатив), – це відношення домінування по Парето [27]. Тут кращою вважається така альтернатива, для якої не існує іншої альтернативи, краще даної хоча б за одним критерієм і не гірше за неї по всім іншим.

У нашому випадку $m = 5$ і $Y = \{y_1, y_2, y_3, y_4\}$, тобто згідно зі значеннями критеріальних функцій (табл. 7) отримуємо такі векторні оцінки альтернатив:

$$\begin{aligned} y_1 &= (0,61; 0,11; 0,29; 0,01; 0,003), \\ y_2 &= (0,36; 0,13; 0,29; 0,3; 0,04; 0), \\ y_3 &= (0,46; 0,02; 0,31; 0,004; 0,02), \\ y_4 &= (1; 0,15; 0,32; 0,09; 0,09). \end{aligned}$$

Для відшукування множини парето-оптимальних векторів вважаємо $Y_1 = Y$ і порівнюємо першу оцінку з іншими.

Отримані пари $(y_1, y_2; y_1, y_3; y_1, y_4)$ виявляються непорівнянними по відношенню Парето. Таким чином, ставиться завдання звуження вихідної множини альтернатив, а, як наслідок, і множини Парето, з метою вибору декількох альтернатив в якості остаточного результату. Одним з таких методів є метод t -упорядкування [28], що використовує ординальну інформацію особи, що приймає рішення (ОПР) про відносну значущість критеріїв.

В якості вихідної інформації для алгоритму t -упорядкування приймається множина S висловлювань ОПР про відносну важливість приватних критеріїв виду:

$$S = \{f_k = f_j; \dots; f_q > f_p\},$$

яку необхідно розширити за рахунок додавання нових транзитивних висловлювань, які є наслідками вже наявних. У нашому випадку згідно з [2] маємо наступну множину ординальної інформації про відносну важливість критеріїв $S = \{f_1 = f_3; f_2 > f_5; f_3 > f_4\}$, яка надалі була розширена за рахунок додавання транзитивних висловлювань. Кінцева множина виглядає наступним чином:

$$S = \{f_1 = f_3; f_2 > f_5; f_3 > f_2; f_3 > f_4; f_3 > f_5; f_1 > f_5; f_1 > f_2; f_1 > f_4\}. \quad (2)$$

З урахуванням отриманої множини (2) при порівнянні двох векторних оцінок будуватиметься відношення переваги за методом t -упорядкування [28]:

$$Z^t \succ W \leftrightarrow [\exists W' \in WE : Z \succ W'] \vee [\exists W'' \in WI : Z \succ W''], \quad (3)$$

$$Z \succ W \leftrightarrow \forall j \in [1: m] : z_j \geq w_j$$

де Z, W – векторні оцінки ($Z = (z_1, \dots, z_m)$; $W = (w_1, \dots, w_m)$);
 WE – множина W -еквівалентних векторів ($f_k = f_j$);

WI – множина W -поліпшених векторів ($f_k = f_j; f_q > f_p$).

На підставі (3) порівняємо пару векторних оцінок y_1, y_2 . Вектор y_1 фіксуємо, а за вектором y_2 отримуємо таку множину поліпшених векторів згідно з (2):

$$y'_2 = (0, 38; 0, 11; 0, 3; 0, 04; 0);$$

$$y''_2 = (0, 39; 0, 11; 0, 29; 0, 04; 0);$$

$$y'''_2 = (0, 39; 0, 11; 0, 29; 0, 01; 0, 03);$$

$$y''''_2 = (0, 417; 0, 11; 0, 29; 0, 01; 0, 003).$$

Отримуємо $y''''_2 \succ y_2, y_1 \succ y''''_2 \succ y_2$, отже, $y_1 \succ y_2$.

Таким чином, вектор y_1 запам'ятовуємо як парето-оптимальний і разом з вектором y_2 видаляємо з множини Y_1 . Отримуємо множину $Y_2 = \{y_3, y_4\}$. Вектори y_3 і y_4 не порівняні по Парето, тому до них застосовуємо метод t -впорядкування, при цьому вектор y_3 фіксуємо, а y_4 перетворюємо на підставі множини S . Отримуємо:

$$y''''_4 = (0, 46; 0, 02; 1, 146; 0, 004; 0, 02), \quad y''''_4 \succ y_3, \quad y_4 \succ y_3.$$

У підсумку отримуємо таку множину парето-оптимальних векторів Y підсумку отримуємо таку множину парето-оптимальних векторів

$$P(Y) = \{y_1, y_4\} \quad (4).$$

На підставі отриманого результату можна зробити висновок, що пріоритетними напрямками розвитку нано-

індустрії є наноматеріали і технології та спеціальне обладнання для створення і виробництва наноматеріалів і нанопристроїв, оскільки їх векторні оцінки складають множину Парето.

Узгодження і затвердження пріоритетних напрямів розвитку наноіндустрії

У рамках розглянутої концепції комплексної автоматизації форсайт-проектів, узгодження та затвердження переліку тематичних напрямів буде реалізовано відповідно з підходом, викладеним у [29]. Відповідно до цього підходу для реалізації форсайт-проекту синтезується спеціальна комп'ютерна середа, в яку занурені всі учасники проекту.

Висновки

Проаналізовано шляхи автоматизації кожного з чотирьох етапів Національного форсайт-проекту за вибором пріоритетів при прогнозуванні НТР наноіндустрії. Викладено підхід до комплексної автоматизації форсайт-проектів в Україні. Отримані результати служать методичною основою для створення системи комплексної автоматизації процесу прогнозування НТР великомасштабних об'єктів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Шелюбская Н. В. Форсайт – механизм определения приоритетов формирования общества знаний стран Западной Европы : [текст] / Н. В. Шелюбская. – К. : Феникс, 2007. – 60 с.
2. Маліцький Б. А. Методичні рекомендації щодо проведення прогнозно-аналітичного дослідження в рамках Державної програми прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку України : [текст] / Б. А. Маліцький, О. С. Попович, В. П. Соловйов. – К. : Фенікс, 2004. – 52 с.
3. Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки : [текст] : Закон України від 11 липня 2001 р. № 2623-III // Відомості Верховної Ради України. 2001. – № 48. – С. 253.
4. Havas A. Foresight in the Countries of Central and Eastern Europe : [text] / A. Havas, M. Keenan // The Handbook of Technology Foresight. – Cheltenham : Edward Elgar, 2008. – P. 44 – 88.
5. Проект Концепции долгосрочного прогноза научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2025 года // Материалы рабочей группы. – М., 2006.
6. Johnston R. Foresight in Industrialising Asia : [text] / R. Johnston, C. Sripaipan // The Handbook of Technology Foresight. – Cheltenham : Edward Elgar, 2008. – P. 333 – 356.
7. Loveridge D. United Kingdom Foresight Programme : [text] / D. Loveridge, L. Georghiou, M. Neveda. – PREST. – University of Manchester, 2001. – 200 p.
8. Cuhls K. Foresight in Germany : [text] / K. Cuhls // The Handbook of Technology Foresight. – Cheltenham : Edward Elgar, 2008. – P. 256 – 286.
9. Данова М. А. Проблемы комплексной компьютеризации процесса прогнозирования научно-технического развития региона : [текст] / М. А. Данова, И. В. Шостак // Радиоэлектронні і комп'ютерні системи. – 2012. – № 7(59). – С. 236 – 240.
10. Данова М. А. Онтологический подход к комплексной компьютеризации процесса прогнозирования научно-технического развития региона : [текст] / М. А. Данова, И. В. Шостак // Тези доповідей X Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні інформаційні технології в економіці та управлінні підприємствами, програмами та проектами», Алушта, 10 – 16 вересня 2012. – С. 60 – 61.
11. Данова М. А. Подход к автоматизации процесса прогнозирования научно-технического развития региона на осно-

ве форсайт-технологии : [текст] / М. А. Данова, И. В. Шостак // Збірник наукових праць військового інституту КНУ ім. Т. Г. Шевченка. – № 38. – С. 151 – 154.

12. Данова М. А. Вопросы компьютеризации процесса прогнозирования научно-технического развития крупномасштабных объектов на основе технологии форсайт : [текст] / М. А. Данова // Тези доповідей X Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні інформаційні технології в економіці та управлінні підприємствами, програмами та проектами», Рибаче, 08 – 13 вересня 2013. – С. 16.

13. Данова М. А. Информационная технология поддержки форсайт-проектов в Украине : [текст] / М. А. Данова, И. В. Шостак // Збірник наукових праць військового інституту КНУ ім. Т. Г. Шевченка. – 2013. – № 43. – С. 211 – 217.

14. Данова М. А. Методика выбора приоритетов при прогнозировании научно-технического развития крупномасштабных объектов на основе технологии форсайт : [текст] / М. А. Данова // Авиационно-космическая техника и технология. – 2013. – № 7 (104). – С. 227 – 231.

15. Воверне О. И. Библиометрия – структурная часть методологии информатики потоков : [текст] / О. И. Воверне // НТИ. Серия 1. – 1985. – № 7. – С. 1 – 5.

16. Налимов В. В. Наукометрия. Изучения развития науки как информационного процесса : [текст] / В. В. Налимов, З. М. Мульченко. – М. : Наука, 1969. – 192 с.

17. Скорняков Э. П. Методические рекомендации по проведению патентных исследований : [текст] / Э. П. Скорняков, Т. Б. Омарова, О. В. Чельшева. – М. : ИНИЦ Роспатента, 2000. – 87 с.

18. Постников В. Н. Анализ подходов к формированию состава экспертной группы, ориентированной на подготовку и принятие решений : [текст] / В. Н. Постников // Наука и образование. – 2012. – № 5. – С. 333 – 346.

19. Андрейчиков А. В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике : [текст] / А. В. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 368 с.

20. Андрощук Г. О. Нанотехнології у XXI столітті: стратегічні пріоритети та ринкові підходи до впровадження : [монографія] / Г. О. Андрощук, А. В. Ямчук, Н. В. Березняк та ін. – К. : УкрІНТЕІ, 2011. – 275 с.

21. Загальнодержавна реферативна база даних «Україніка наукова» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe?C21COM=F&I21DBN=REF_EX&P21DBN=REF&S21CNR=20&Z21ID=

22. Интерактивная БД «Изобретения (полезные модели) в Украине» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://base.ukrpatent.org/search/INV/>

23. Алфимов М. В. Нанотехнологии: определения и классификация : [текст] / М. В. Алфимов, Л. М. Гохберг, К. С. Фурсов // Российские нанотехнологии. – 2010. – Т. 5, № 7 – 8. – С. 8 – 15.

24. Про затвердження Державної цільової науково-технічної програми «Нанотехнології та наноматеріали» на 2010 – 2014 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 2009 р. № 1231.

25. Орлов А. И. Прикладная статистика : [текст] / А. И. Орлов. – М. : Экзамен, 2006. – 656 с.

26. Экспертные технологии поддержки принятия решений : [монография] / И. И. Коваленко, А. В. Швед. – Николаев : Иллион, 2013. – 216 с.

27. Петровский А. Б. Теория принятия решений : [учебник для студ. высш. учеб. заведений] / А. Б. Петровский. – М. : Академия, 2009. – 400 с.

28. Поспелова И. И. Многокритериальные задачи принятия решений : [учеб. пособие] / И. И. Поспелова, Л. А. Лотов. – М. : МАКС Пресс, 2008. – 197 с.

29. Вишневецкий В. Ситуационный центр как инструмент для проведения форсайтных исследований : [текст] / В. Вишневецкий, С. Симонов // Материалы Международной научно-технической конференции ИТНЕА, Украина, Киев, 2010. – С. 40 – 45.

REFERENCES

Andreychikov, A. V., and Andreychikova, O. N. Analiz, sintez, planirovanie resheniy v ekonomike [Analysis, synthesis, planning decisions in the economy]. Moscow: Finansy i statistika, 2000.

Androschuk, H. O., Yamchuk, A. V., and Bereznjak, N. V. Nanotekhnologhii u XXI stolitti: stratehichni priorytety ta rynkovi pidkhody do vprovadzhenia [Nanotechnology in the XXI Century: Strategic priorities and market approaches to implementation]. Kyiv: UkrINTEI, 2011.

Alfimov, M. V., Gokhberg, L. M., and Fursov, K. S. "Nanotekhnologii: opredelenia i klassifikatsiia" [Nanotechnology: definition and classification]. Rossiyskie nanotekhnologii vol. 5, no. 7-8 (2010): 8-15.

Cuhls, K. "Foresight in Germany", 256-286. Cheltenham: Edward Elgar, 2008.

Danova, M. A., and Shostak, I. V. "Problemy kompleksnoi kompiuterizatsii protsessa prognozirovaniia nauchno-tekhnicheskogo razvitiia regiona" [Problems complex computerization process of forecasting scientific and technological development of the region]. Radioelektronni i komp'iuterni systemy, no. 7 (59) (2012): 236-240.

Danova, M. A., and Shostak, I. V. "Ontologicheskii podkhod k kompleksnoi kompiuterizatsii protsessa prognozirovaniia nauchno-tekhnicheskogo razvitiia regiona" [Ontological approach to the complex computerization process of forecasting scientific and technological development of the region]. Suchasni informatsiini tekhnologhii v ekonomitsi ta upravlinni pidpriemstvamy, prohramamy ta proektamy. Alushta, 2012. 60-61.

Danova, M. A., and Shostak, I. V. "Podkhod k avtomatizatsii protsessa prognozirovaniia nauchno-tekhnicheskogo razvitiia regiona na osnove forsait-tekhnologhii" [Approach to automate the process of forecasting scientific and technological development of the region, based on technology foresight]. Zbirnyk naukovykh prats viiskovoho instytutu KNU im. T. H. Shevchenka, no. 38: 151-154.

Danova, M. A. "Voprosy kompiuterizatsii protsessa prognozirovaniia nauchno-tekhnicheskogo razvitiia krupnomashtabnykh ob'ektov na osnove tekhnologii forsait" [Questions computerization process of forecasting technological development of large-scale objects based on technology foresight]. Suchasni informatsiini tekhnologhii v ekonomitsi ta upravlinni pidpriemstvamy, prohramamy ta proektamy. Rybache, 2013. 16-.

Danova, M. A., and Shostak, I. V. "Informatsionnaia tekhnologhiiia podderzhki forsait-proektov v Ukraine" [Information technology support foresight projects in Ukraine]. Zbirnyk naukovykh prats viiskovoho instytutu KNU im. T. H. Shevchenka, no. 43 (2013): 211-217.

Danova, M. A. "Metodikavyboraprioritetovpriprognozirovaniia nauchno-tekhnicheskogo razvitiia krupnomashtabnykh ob'ektov na osnove tekhnologii forsait" [Methods of choosing priorities in predicting scientific and technological development of large-scale objects based on technology foresight]. Aviatsionno-kosmicheskaia tekhnika i tekhnologhii, no. 7 (104) (2013): 227-231.

Havas, A., and Keenan, M. "Foresight in the Countries of Central and Eastern Europe" In *The Handbook of Technology Foresight*, 44-88. Cheltenham: Edward Elgar, 2008.

"Interaktivnaia BD «Izobreteniiia (poleznye modeli) v Ukraine»" [Interactive Database "Inventions (Utility Models) in Ukraine"]. <http://base.ukrpatent.org/searchINV/>

Johnston, R., and Sripaipan, C. "Foresight in Industrialising Asia", 333-356. Cheltenham: Edward Elgar, 2008.

Kovalenko, I. I., and Shved, A. V. *Ekspertnye tekhnologii podderzhki priniatii resheniy* [Expert decision support technology]. Nikolaev: Ilion, 2013.

Loveridge, D., Georgiou, L., and Neveda, M. *United Kingdom Foresight Programme*: University of Manchester, 2001.

[Legal Act of Ukraine] (2001).

[Legal Act of Ukraine] (2009).

Malitskyi, B. A., Popovych, O. S., and Soloviov, V. P. *Metodychni rekomendatsii shchodo provedennia prohnazno-analitychnoho doslidzhennia v ramkakh Derzhavnoi prohramy prohnazuvannia naukovy-tekhnolohichnoho ta innovatsiinoho rozvytku Ukrainy* [Methodical recommendations for forecasting and analytical research under the State program of forecasting scientific, technological and innovation development of Ukraine]. Kyiv: Feniks, 2004.

Nalimov, V. V., and Mulchenko, Z. M. *Naukometriia. Izucheniiia razvitiia nauki kak informatsionnogo protsessa* [Scientometrics. Study of the development of science as an information process]. Moscow: Nauka, 1969.

Orlov, A. I. *Prikladnaia statistika* [Applied Statistics]. Moscow: Ekzamen, 2006.

Postnikov, V. N. "Analiz podkhodov k formirovaniu sostava ekspertnoy gruppy, orientirovannoy na podgotovku i priniatie resheniy" [Analysis approaches to the formation of an expert group focused on the preparation and decision-making]. *Nauka i obrazovanie*, no. 5 (2012): 333-346.

"Proekt Kontseptsii dolgosrochnogo prognoza nauchno-tekhnologicheskogo razvitiia Rossiyskoy Federatsii na period do 2025 goda" [Draft Concept of long-term prognosis for Scientific and Technological Development of the Russian Federation for the period until 2025]. *Materialy rabochey gruppy*, 2006.

Petrovskiy, A. B. *Teoriia priniatii resheniy* [Decision theory]. Moscow: Akademiia, 2009.

Pospelova, I. I., and Lotov, L. A. *Mnogokriterialnye zadachi priniatii resheniy* [Multicriteria decision making problems]. Moscow: MAKS Press, 2008.

Sheliubskaia, N. V. *Forsayt – mekhanizm opredeleniia prioriteto formirovaniia obshchestva znaniy stran Zapadnoy Evropy* [Foresight - a mechanism for determining priorities Knowledge Societies of Western Europe]. Kyiv: Feniks, 2007.

Skorniakov, E. P., Omarova, T. B., and V Chelysheva, O. *Metodicheskie rekomendatsii po provedeniiu patentnykh issledovaniy* [Guidelines for conducting patent research]. Moscow: INITs Rospatenta, 2000.

Voverne, O. I. "Bibliometriia – strukturnaia chast metodologii informatiki potokov" [Bibliometrics - the structural part of the methodology of science streams]. *NTI. Seriia 1*, no. 7 (1985): 1-5.

Vishnevskiy, V., and Simonov, S. "Situatsionnyy tsentr kak instrument dlia provedeniia forsaytnykh issledovaniy" [Situation Center as a tool for foresight studies]. *Mezhdunarodnaia nauchno-tekhnicheskaia konferentsiia ITHEA*. Kiev, 2010. 40-45.

"Zahalnoderzhavna referatyvna baza danykh «Ukrainika naukova»" [National abstracts database "Ukrainika science"]. http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe?C21COM=F&I21DBN=REF_EX&P21DBN=REF&S21CNR=20&Z21ID=

АДАПТАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ ДО УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ І ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

© 2014 ПЕТРУШЕВСЬКА В. В.

УДК 336.02

Петрушевська В. В. Адаптація фінансової політики України до умов глобалізаційних і євроінтеграційних процесів

Процес євроінтеграції України передбачає реалізацію цілої низки заходів, спрямованих на гармонізацію й уніфікацію таких складових фінансової політики, як: грошово-кредитна, фіскальна й валютна політики, а також інституціональні умови даного процесу для нашої країни. Метою дослідження є вивчення основних аспектів фінансової інтеграції України в Європейське співтовариство. Міжнародна фінансова інтеграція поглиблюється в усьому світі, особливо серед країн з розвинутою економікою. Основним наслідком міждержавної інтеграції для країн є зменшення кількості доступних інструментів фінансової політики, які можуть бути застосовані для цілей макроекономічної стабілізації. Зокрема, країни не зможуть повноцінно використовувати грошово-кредитну політику для згладжування негативних наслідків економічної кризи, а основним інструментом фінансової стабілізації буде фіскальна політика. Якщо розглядати євроінтеграційний шлях розвитку України й можливість переходу національної економіки до інноваційного типу, акцент у формуванні фінансової політики повинен зміщуватися у бік бюджетно-податкового регулювання. Особливу увагу в процесі євроінтеграції України необхідно приділити розвитку вітчизняного фінансового ринку. Фінансова політика повинна бути спрямована на задоволення інтересів широких верств населення. Успіх фінансової політики обумовлює розвиток реального сектора економіки, що приводить до розширення бази оподаткування і зміцнення стратегічних позицій України на міжнародній арені.

Ключові слова: фінансова політика, фіскальна політика, грошово-кредитна політика, фінансова система, глобалізація, інтеграція, Європейський Союз, Єврозона

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 11.

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

Email: petrushevskaya@list.ru

УДК 336.02

УДК 336.02

Петрушевская В. В. Адаптация финансовой политики Украины к условиям глобализационных и евроинтеграционных процессов

Процесс евроинтеграции Украины предусматривает реализацию целого ряда мероприятий, направленных на гармонизацию и унификацию таких составляющих финансовой политики, как: денежно-кредитная, фискальная и валютная политики, а также институциональные условия данного процесса для нашей страны. Целью исследования является изучение основных аспектов финансовой интеграции Украины в Европейское сообщество. Международная финансовая интеграция усиливается во всем мире, особенно среди стран с развитой экономикой. Основным следствием межгосударственной интеграции для стран является уменьшение количества доступных инструментов финансовой политики, которые могут быть применены для целей макроэкономической стабилизации. В частности, страны не смогут полноценно использовать денежно-кредитную политику для сглаживания отрицательных последствий экономического кризиса, а основным инструментом финансовой стабилизации будет фискальная политика. Если рассматривать евроинтеграционный путь развития Украины и возможность перехода национальной экономики к инновационному типу, акцент в формировании финансовой политики должен смещаться в сторону бюджетно-налогового регулирования. Особое внимание в процессе евроинтеграции Украины необходимо уделить развитию отечественного финансового рынка. Финансовая политика должна быть направлена на удовлетворение интересов широких слоев населения. Успех финансовой политики обуславливает развитие реального сектора экономики, что приводит к расширению базы налогообложения и укреплению стратегических позиций Украины на международной арене.

Ключевые слова: финансовая политика, фискальная политика, денежно-кредитная политика, финансовая система, глобализация, интеграция, Европейский Союз, Еврозона

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 11.

Петрушевская Виктория Викторовна – кандидат наук по государственному управлению, доцент, доцент, кафедра финансов, Донецкий государственный университет управления (ул. Челюскинцев, 163а, Донецк, 83050, Украина)

Email: petrushevskaya@list.ru

Petrushevska V. V. Adaptation of Financial Policy of Ukraine to the Conditions of Globalization and European Integration Processes

The process of European integration of Ukraine provides for the implementation of a number of measures aimed at the harmonization and unification of these components of the financial policy: such as monetary, fiscal and currency policies, and institutional conditions of the process for our country. The aim of the research is to study the basic aspects of financial integration of Ukraine into the European Community. International financial integration intensifies around the world, especially among the advanced economies. The main consequence of interstate integration for countries is the reduction of the number of available instruments of financial policy, which can be applied for the purposes of macroeconomic stabilization. In particular, the country is not able to fully use monetary and credit policy to smooth the negative effects of the economic crisis and the main instrument of financial stabilization is fiscal policy. If we consider the path of development of Ukraine's European integration and the possibility of moving the national economy to the innovative type, the emphasis in shaping financial policy should shift towards fiscal regulation. Particular attention in the process of European integration of Ukraine should be given to the development of the domestic financial market. Financial policy should be aimed at satisfying the interests of the general public. The success of fiscal policy leads to the development of the real economy, leading to an expansion of the tax base and strengthening Ukraine's strategic position in the international arena.

Key words: Financial policy, fiscal policy, monetary and credit policy, financial system, globalization, integration, European Union, Eurozone

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 11.

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

Email: petrushevskaya@list.ru

Постановка проблеми. Однією з найбільш актуальних економіко-політичних тем останнього часу є проблема економічної та фінансової інтеграції між різними країнами. Прикладами такого роду процесів є утворення різноманітних торговельних союзів, укладення міждержавних угод за різними соціально-економічними питаннями, валютна інтеграція окремих країн тощо. Найбільш показовими прикладами успішності економічної інтеграції, безсумнівно, є Європейський Союз (ЄС) і Європейський валютний союз (Єврозона). При цьому основна увага громадськості в наш час приділяється питанням розширення ЄС і Єврони за рахунок включення нових країн, зокрема України. Разом із тим, подальший розвиток процесу євроінтеграції України дещо призупинився внаслідок високої значущості політичного фактора. Слід зазначити, що найчастіше відсутність політичного компромісу обумовлена економічною сутністю розглянутих проблем. У такій ситуації необхідною умовою є пошук механізмів, які можуть застосовуватися державою для стабілізації коливань економічної кон'юнктури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема формування фінансової політики розглядалася в роботах багатьох учених [1 – 3; 7 – 11]. Однак, зазначене питання стосовно України, особливо в рамках припущення щодо її валютної інтеграції, вивчене недостатньо. Аналіз даного питання дозволить ще глибше дослідити фінансові аспекти можливої євроінтеграції України, проаналізувати негативні сторони цього процесу та відтак більш чітко окреслити перелік переваг і ризиків для нашої країни.

Мета дослідження – вивчення ключових аспектів фінансової інтеграції України в ЄС, включаючи такі напрямки, як фіскальна й грошово-кредитна політика, зовнішньоторговельні операції й основні наслідки валютної інтеграції з погляду фінансового сектора економіки.

Основна частина дослідження. Значна частина світових фінансових потоків пов'язана з обслуговуванням міжнародного руху товарів і послуг, а також із прямими закордонними інвестиціями капіталу. Лібералізація цієї частини капіталів, що переміщуються по світу, у різній формі виявилася ефективною й сприятливо позначилася на багатьох національних економічних системах. Всі ці явища вказують на стрімкий розвиток фінансової глобалізації. Під фінансовою глобалізацією розуміється зростаючий взаємозв'язок країн усього світу внаслідок зростаючого обсягу й розмаїтості трансграничних трансакцій фінансових продуктів, послуг і міжнародних потоків капіталу, швидкої та широкої дифузії фінансово-телекомунікаційних технологій [1]. Розробка нових фінансових інструментів, дерегулювання національних фінансових ринків і розвиток міжнародних банків та інших фінансових інститутів породили функціонуючу нині глобальну фінансову систему, до якої залучено всі країни світового співтовариства. Міжнародна фінансова інтеграція поглиблюється в усьому світі, особливо серед країн з розвинутою економікою.

Глобальні трансформації сучасної світової і національних фінансових систем можна охарактеризувати наступними факторами [2]:

- стрімкий розвиток процесу транснаціоналізації економічних зв'язків, інтеграція національних фінансових ринків;

- відносне ослаблення регулювання світових фінансових ринків (при збільшенні їхніх обсягів і оборотів операцій, приросту конкуренції між ними);
- розширення світової фінансової системи за рахунок входження до світової економіки країн, що розвиваються (зростає глобальна нестабільність);
- постійне збільшення величезної маси капіталів (включаючи потоки капіталів між країнами), крайня рухливість яких (обумовлена зростанням швидкості переказів з одного ринку на інший) створює напружене становище;
- високий ступінь концентрації фінансових ресурсів як на макроекономічному (бюджетні системи держав і міжнародних організацій), так і на глобальному (міждержавна економічна інтеграція, включаючи її фінансову й валютну складові) рівні;
- тенденція до концентрації капіталів, зростаюча автономізація глобальних комерційних і фінансових конгломератів;
- зростання інтенсивності фінансових трансакцій, високий ступінь мобільності та взаємозв'язки на фінансових ринках;
- різноманіття фінансових інструментів, високий ступінь їхнього динамізму тощо.

Основним наслідком міждержавної інтеграції для країн є зменшення кількості доступних інструментів фінансової політики, які можуть бути застосовані для цілей макроекономічної стабілізації. Зокрема, країни Єврони вже не зможуть використовувати грошово-кредитну політику для згладжування негативних наслідків асиметричних шоків, оскільки пріоритети фінансової політики будуть визначатися виходячи з потреб усього інтеграційного співтовариства з метою підтримки економічної стабільності й стійкості єдиної валюти. До вступу в Євронезу відновлення внутрішньої (інфляція й безробіття) і зовнішньої (рівновага платіжного балансу) рівноваг може здійснюватися за рахунок зміни внутрішнього попиту (зміна грошової пропозиції або процентної ставки, зміна фіскальної політики) і сальдо платіжного балансу.

Отже, основним інструментом фінансової й економічної стабілізації для країн Єврони в короткостроковій і середньостроковій перспективах є фіскальна політика (передбачається твердість цін і заробітних плат у короткостроковому й середньостроковому періодах). За наявності впливу на економіку асиметричного шоку насамперед будуть задіяні автоматичні стабілізуючі властивості фіскальної політики (так звані властивості автоматичного стабілізатора): за незмінної податкової системи економічний спад буде супроводжуватися зростанням бюджетних витрат і зниженням бюджетних доходів. Якщо ж спостережуваний стабілізаційний ефект виявиться недостатнім, то додаткова зміна податкового законодавства або системи соціальної підтримки населення дозволить підвищити ефективність фіскальної політики (дискреційна фіскальна політика) [3].

Крім того, однією з умов міждержавної інтеграції є високий рівень економічної й фінансової інтеграції між країнами. Зокрема, це стосується інтегрованості фінансових систем, які поряд із фіскальною політикою можуть також сприяти згладжуванню негативних наслідків асиметричних шоків. Відсутність обмежень на рух капіталу

між країнами сприяє підвищенню ліквідності фінансової системи союзу, а відтак її стійкості до негативних впливів, а також підвищенню доступності фінансових ресурсів для країн, що перебувають у стані економічного спаду й потребують додаткових фінансових ресурсів, зниження витрат по залученню запозичень і волатильності відсоткових ставок як у номінальному, так і в реальному вираженні.

Одним із головних питань є те, яким чином держава повинна використовувати фінансову політику – необхідно прагнути до синхронізації податкової системи та системи соціального забезпечення чи можна діяти винятково виходячи з національних потреб, чи оптимально вводити обмеження на величину основних бюджетних показників і обсяги державних запозичень або це буде лише погіршувати економічне становище країни в періоди рецесії. Важливим є також аналіз стабілізуючої ролі фінансового сектора.

Отже, в умовах активізації євроінтеграційних процесів в Україні особлива увага в сфері фінансової політики повинна приділятися такому її напрямку, як фіскальна політика. Окремі особливості фіскальної політики дозволяють стверджувати, що продумані податкова й бюджетна політики можуть досить ефективно виконувати функції макроекономічної стабілізації в короткостроковому й середньостроковому періодах. Однак слід зазначити, що фіскальна політика не завжди є гнучким інструментом макроекономічної стабілізації в рамках інтеграційних об'єднань. Більше того, систематичне використання даного інструмента стабілізації призводить до нагромадження державної заборгованості та формування стійкості бюджетного дефіциту.

Аналіз проблеми стійкості приводить до висновку щодо необхідності введення обмежень на параметри фіскальної політики. Зокрема, ця теза знайшла своє відбиття в Маастрихтській угоді, підписаній країнами Європейського валютного союзу. Відповідно до цієї угоди, країнам не дозволено мати дефіцит бюджету більш ніж 3 % ВВП, тоді як обсяг сукупного державного боргу не може перевищувати 60 % ВВП [4].

Трохи пізніше основні положення Маастрихтської угоди були доповнені так званою «процедурою надлишкового дефіциту», описаною в більш пізньому докумен-

ті – Угоді про стабільність і зростання (PCP – Stability and Growth Pact). По-перше, країнам рекомендувалося проводити політику збалансованого бюджету або профіциту в середньостроковому періоді (3 роки), що в умовах економічного спаду дозволяло бюджетній системі ефективно виконувати роль автоматичного стабілізатора. По-друге, в Угоді зазначалося, що при досить тривалому економічному спаді фактичні показники можуть перевищити встановлені нормативи, що вимагатиме проведення жорсткості фіскальної політики й може підсилити негативні макроекономічні тенденції. Для усунення цієї можливості в Угоді визначаються «виняткові умови», за яких установлені нормативи можуть бути порушені. Наприклад, країнам дозволялося мати дефіцит бюджету більш ніж 3 % ВВП, якщо падіння валового внутрішнього продукту становило більш ніж 2 % протягом розглянутого періоду. Якщо ж падіння ВВП становить від 0,75 до 2 % ВВП, то дефіцит також може бути оголошений «винятковим», якщо при цьому країна покаже, що економічний спад обумовлений несподіваною зміною економічної ситуації або є наслідком негативних економічних тенденцій у минулому. По-третє, відносно країни буде розпочато процедуру «надлишкового дефіциту», якщо порушення встановлених нормативів не було визнано обґрунтованим.

Показники бюджетного дефіциту й державного боргу відносно до ВВП України за період 2008 – 2012 рр. представлено на рис. 1.

Отже, Маастрихтська угода й Угода про стабільність і зростання свідчать про те, що фіскальна політика країн Євросоюзу повинна здійснюватися в умовах обмежень. Суть даного твердження полягає в наявності негативних наслідків для Євросоюзу у випадку некерованого зростання дефіциту бюджету й державного боргу в одній або декількох країнах-учасниках.

Зокрема, негативний ефект пов'язаний із тим, що збільшення бюджетного дефіциту й державного боргу в одній із країн Євросоюзу може відбитися на величині процентних ставок на території союзу, а отже й витратах із залучення запозичень для інших його членів [7].

По-перше, країна, що має необмежено зростаючий бюджетний дефіцит, буде змушена розміщувати боргові

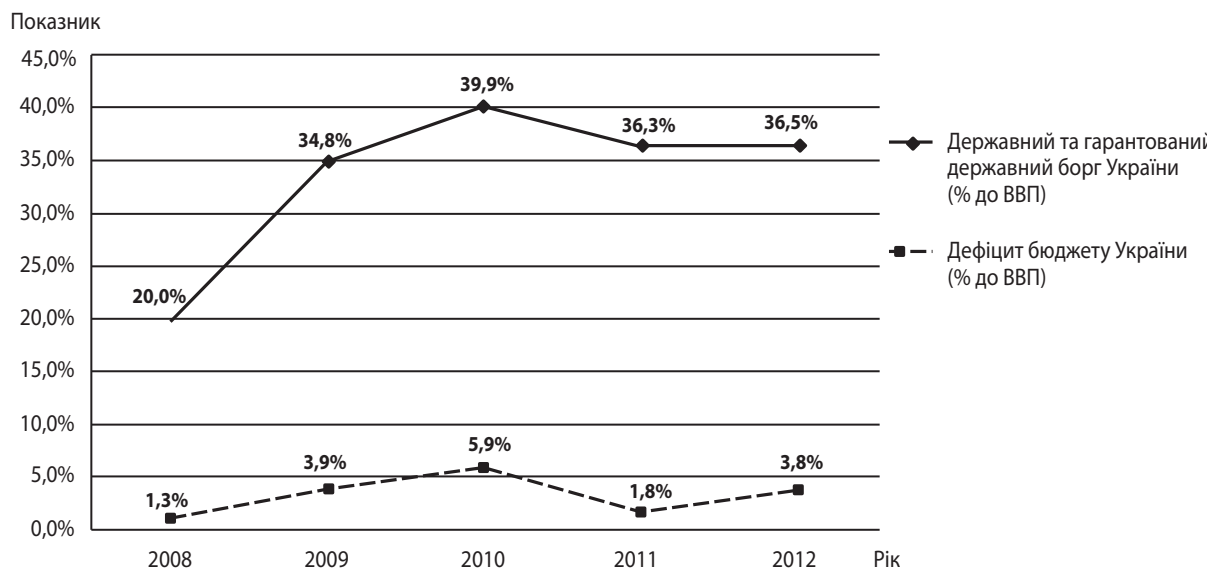


Рис. 1. Динаміка бюджетного дефіциту й державного боргу України [5; 6]

папери на фінансовому ринку союзу, що чинитиме тиск на ціни облігацій і відтак викликати зростання ринкових процентних ставок. Це, у свою чергу, приведе до збільшення витрат інших країн союзу з обслуговування їх власних боргових зобов'язань і вимагатиме проведення жорсткості фіскальної політики.

По-друге, виникнення проблеми стійкості бюджетного дефіциту в одній із країн інтеграційного об'єднання вимагатиме від інвестора проведення оцінки ризику дефолту й виплати відповідної премії за даний вид ризику. Для цього інвестори повинні зрозуміти, в якій мірі змінюється ймовірність настання дефолту за зобов'язаннями країни, що є членом інтеграційного об'єднання. У наш час країни можуть оголосити дефолт за своїми зобов'язаннями або явно, припиняючи здійснення платежів за існуючим боргом, або неявно за рахунок несподіваної інфляції й девальвації національної валюти [8]. При цьому зазвичай другий спосіб використовується набагато частіше незалежними державами, що контролюють діяльність національного центрального банку.

Разом із тим, наявність описаного негативного наслідку інтеграції значною мірою залежить від рівня розвитку фінансових ринків. Припущення щодо ефективності фінансових ринків дозволяє зробити висновок, що інвестори будуть розглядати проблему стійкості бюджетного дефіциту окремої країни як її власну проблему, а не проблему всього інтеграційного об'єднання, тому вартість запозичень зросте тільки для даної країни й залишиться незмінною для всіх інших країн союзу. Іншими словами, у випадку ефективного фінансового ринку для кожної країни союзу буде існувати своя процентна ставка, що відбиватиме ризику даної країни як позичальника. Крім того, за умови ефективності фінансового ринку інвестори будуть усвідомлювати, що можливість позичати кошти в поточному періоді обмежена можливістю збирати податки в майбутньому, тому вони будуть обмежувати позики країнам, які мають надлишковий обсяг боргового портфеля [9].

Як вже зазначалось, розвиток процесу євроінтеграції України неминуче викличе прискорення процесів фінансової інтеграції. Підтвердженням цього, наприклад, є доповідь представників Європейського центрального банку [10]. Істотне підвищення фінансової інтеграції на території ЄС супроводжувалося збільшенням «глибини» і «ширини» фінансових ринків, а також зниженням премії за валютний ризик і частково макроекономічних ризиків внаслідок стабілізації економічної політики. Крім того, спостерігалось значне зростання окремих сегментів фінансового ринку. Тому доцільно проаналізувати кожний із сегментів фінансового сектора окремо. Можна припустити, що менше проблем виникатиме з інтеграцією ринку державних запозичень. Так, боргові папери різних країн після завершення інтеграції можна розглядати як субститути.

Більше труднощів може виникнути з інтеграцією ринку корпоративного боргу. Законодавство країн відносно корпоративного сектора буде розрізнятися (стандарти звітності, принципи оподаткування, захист прав інвесторів, законодавство в галузі злиття й поглинань тощо). Із цієї причини облігації виробників схожої за своїми характеристиками продукції імовірно не можна розглядати як схожі

активи. Тому наявність розбіжностей у динаміці цін таких активів буде пояснюватися лише ризиком непередбачених змін у законодавчій базі, що регулює оподаткування корпоративного сектора або інші аспекти діяльності компаній. Схожі проблеми будуть спостерігатися на ринку акцій: існуючі розходження в нормативно-правовій базі й інших галузях будуть перешкоджати проведенню адекватної оцінки акцій емітентів із різних країн.

Найменш інтегрованим сегментом фінансового ринку країн Єврозони є банківський сектор. Міждержавна активність банків залишається на вкрай низькому рівні, що сильно контрастує з іншими галузями економіки. Після введення єдиної валюти відсутність значних просувань в галузі підвищення банківської інтеграції було обумовлено наявністю національних регуляторів.

Відсутність єдиного регулюючого органу обмежує подальшу інтеграцію сектора банківських послуг на території Єврозони.

Важливість фінансової інтеграції пояснюється тим, що поряд із фінансовою політикою фінансовий сектор може виконувати роль механізму, що згладжує негативні наслідки асиметричних шоків. Це можна продемонструвати на прикладі моделі двох країн (А і Б), одна з яких підпала під вплив негативного шоку (зрушення попиту із продукції країни А на продукцію країни Б). Припустимо, що фінансові ринки обох країн повністю інтегровані. Шок викличе падіння (зростання) доходів компаній країни А (країни Б), що приведе до зниження (росту) котирувань їхніх акцій на фондовій біржі. Оскільки фондовий ринок повністю інтегрований, частина акцій країни А (країни Б) буде перебувати у власності в резидентів країни Б (країни А), і тому резиденти країни Б також відчують падіння вартості акцій компаній країни А. Отже, падіння доходів власників акцій компаній із країни А буде компенсовано зростанням доходів за акціями компаній із країни Б. Іншими словами, буде відбуватися перерозподіл ризиків між резидентами обох країн.

Аналогічні міркування можна привести відносно ринку облігацій, ринку іпотечних кредитів й інших банківських послуг. У всіх випадках фінансовий ринок буде розподіляти ризик між країнами – членами інтеграційного об'єднання за допомогою зміни вартості активів країн-емітентів: рівень добробуту жителів країни, що відчула вплив негативного шоку, знизиться в меншому ступені, ніж валовий дохід країни. Навпроти, рівень добробуту жителів країни, що відчула вплив позитивного шоку, виросте в меншому ступені, ніж валовий дохід. Однак інструменти фінансового ринку незначною мірою можуть застосовуватися в Україні. Так, рівень розвитку вітчизняного фінансового ринку є вкрай низьким, на торговельних майданчиках обертається незначна кількість активів. Що стосується ринку банківських послуг, то й у даному напрямку інтеграція є досить слабкою, що також пояснюється недостатньою розвиненістю цього сегмента фінансового сектора.

Іншими словами, особливу увагу в процесі євроінтеграції України необхідно приділити розвитку вітчизняного фінансового ринку, оскільки саме цей напрямок фінансової політики зможе забезпечити виконання перерозподільної й стабілізуючої функції фінансів у державі.

Адаптація фінансової політики до умов глобалізаційних і євроінтеграційних процесів передбачає чітке визначення цілей такої політики (рис. 2), а також принципів розробки її основних напрямків (табл. 1).

Отже, головна мета фінансової політики держави повинна бути єдиною для всіх рівнів влади (державного, регіональних і місцевого), для всіх суб'єктів. Такою метою виступає стабільний соціально-економічний розвиток країни. Реалізація фінансової політики повинна передбачати зростання фінансових ресурсів, що перебувають у розпорядженні суб'єктів господарювання, сприяти створенню міцної фінансової основи діяльності органів влади для реалізації завдань і функцій, покладених на державу, забезпечувати стабільність суспільного виробництва з метою поліпшення економічного становища держави й соціального захисту населення.

Україна багато років перебувала в умовах гострої системної кризи. Триваючий спад промислового виробництва, різке скорочення платоспроможного попиту підприємств і населення, звуження грошової маси призвели до масового зубожіння широких верств населення.

У результаті, на думку багатьох аналітиків-економістів до основних завдань фінансової політики України в період сучасних перетворень можна віднести: забезпечення умов для формування максимально можливих фінансових ресурсів; установлення раціонального, з погляду держави, розподілу і використання цих ресурсів; організацію регулювання й стимулювання економічних і соціальних процесів фінансовими методами; розробка інструментів фінансового механізму і його розвиток відповідно до мінливих умов економічного середовища; створення ефективної концепції фінансової політики в системі регулюючих заходів державного впливу на економіку.

Держава для впливу на економічний розвиток, досягнення стійкого розвитку економіки об'єктивно змушена застосовувати весь набір наявних у неї інструментів і методів фінансової політики: грошово-кредитне регулювання, міжбюджетне й бюджетно-податкове регулювання тощо, а також ураховувати цілу низку факторів: соціальних, політичних, демографічних, екологічних, технологічних, інфраструктурних [11]. Причому, якщо розглядати євроінтеграційний шлях розвитку України й можливість переходу національної економіки до інноваційного типу, акцент у формуванні фінансової політики все більше зміщується в бік бюджетно-податкового регулювання.

Висновки й пропозиції подальшого розвитку.

Отже, для ефективного розвитку фінансової політики важливо забезпечити погодження її монетарної та фіскальної складових. Фінансова політика повинна бути спрямованою на задоволення інтересів широких верств населення. Успіх фінансової політики перебуває в площині макроекономічного зростання на основі розвитку реального сектора економіки, що приводить до розширення бази оподаткування, і зміцнення стратегічних позицій України на міжнародній арені. При аналізі проблеми адаптації фінансової політики до умов глобалізаційних і євроінтеграційних процесів, основну увагу необхідно приділити наступним аспектам, які вкрай важливі з погляду підтримки стабільності фінансової системи й усієї економіки країни.

По-перше, стабілізаційні функції фінансової політики й, насамперед, її властивість автоматичного стабілізатора будуть сприяти ефективній протидії негативним шокам за умови прогресивності фіскальної системи за доходами і витратами. Поняття «прогресивність фіскальної системи» використовується відносно податків (трансфертів), величина яких зростає у відносно більшій (меншій) пропорції, ніж зростання деякого показника доходу. Приміром, еластичність податків за показником ВВП більше 1 означає, що зростання (падіння) ВВП спричинить зростання (падіння) податкових надходжень у відносно більшій пропорції. Аналогічно, прогресивність трансфертів показує, що зі зростанням ВВП величина трансфертів, що виплачуються державою, знижується у відносно більшій пропорції. Зазначимо, що важлива саме властивість автоматичного стабілізатора, оскільки стабілізаційні функції фіскальної системи ефективні лише протягом коротко- і середньострокового періоду, коли дискреційні фіскальні міри не можуть бути швидко використані або їхня ефективність буде набагато нижчою.

По-друге, використання фіскальної політики для цілей макроекономічної стабілізації може призвести до зростання дефіциту бюджету, у випадку, якщо країна перебуває в несприятливих макроекономічних умовах. При цьому, якщо до початку економічного спаду країна вже мала дефіцит держбюджету, то можливості для використання фіскальних інструментів будуть обмежені.

По-третє, при виникненні бюджетного дефіциту держава буде змушена шукати джерела його покриття. Традиційно як такі джерела розглядаються: зміна податкового законодавства, що дозволяє збільшити податкові надходження, додаткова емісія грошей, а також запозичення на внутрішньому або зовнішньому ринках. Перший спосіб вимагає досить тривалого періоду погоджень і затверджень, тому, швидше за все, не буде ефективним на відносно коротких часових проміжках. Другий – повинен використовуватися у виняткових випадках, оскільки його застосування призведе до зростання інфляційного тиску в економіці, що саме по собі може суперечити цілям стабілізаційної політики та викликати збільшення дефіциту. Відтак, найбільш доступним у коротко- і середньостроковому періодах засобом фінансування бюджетного дефіциту є запозичення на зовнішньому й / або внутрішньому ринках.

ЛІТЕРАТУРА

1. Вовченко Н. Г. Факторы развития и современные тенденции глобализации / Н. Г. Вовченко, Н. В. Фадеева // Финансовые исследования. – 2006. – № 13. – С. 1 – 22.
2. Бурцев В. В. Основной конкурентный потенциал страны-системы в условиях финансовой транснационализации / В. В. Бурцев // Финансовый менеджмент. – 2001. – № 6. – С. 3.
3. Tanzi V. (2005). Fiscal Policy and Fiscal Rules in the European Union // CESifo Forum, 3.
4. Введення євро: критерії конвергенції // Офіційний сайт Європейського союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://europa.eu/index_en.htm
5. Статистичні матеріали по стану державного боргу України // Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>

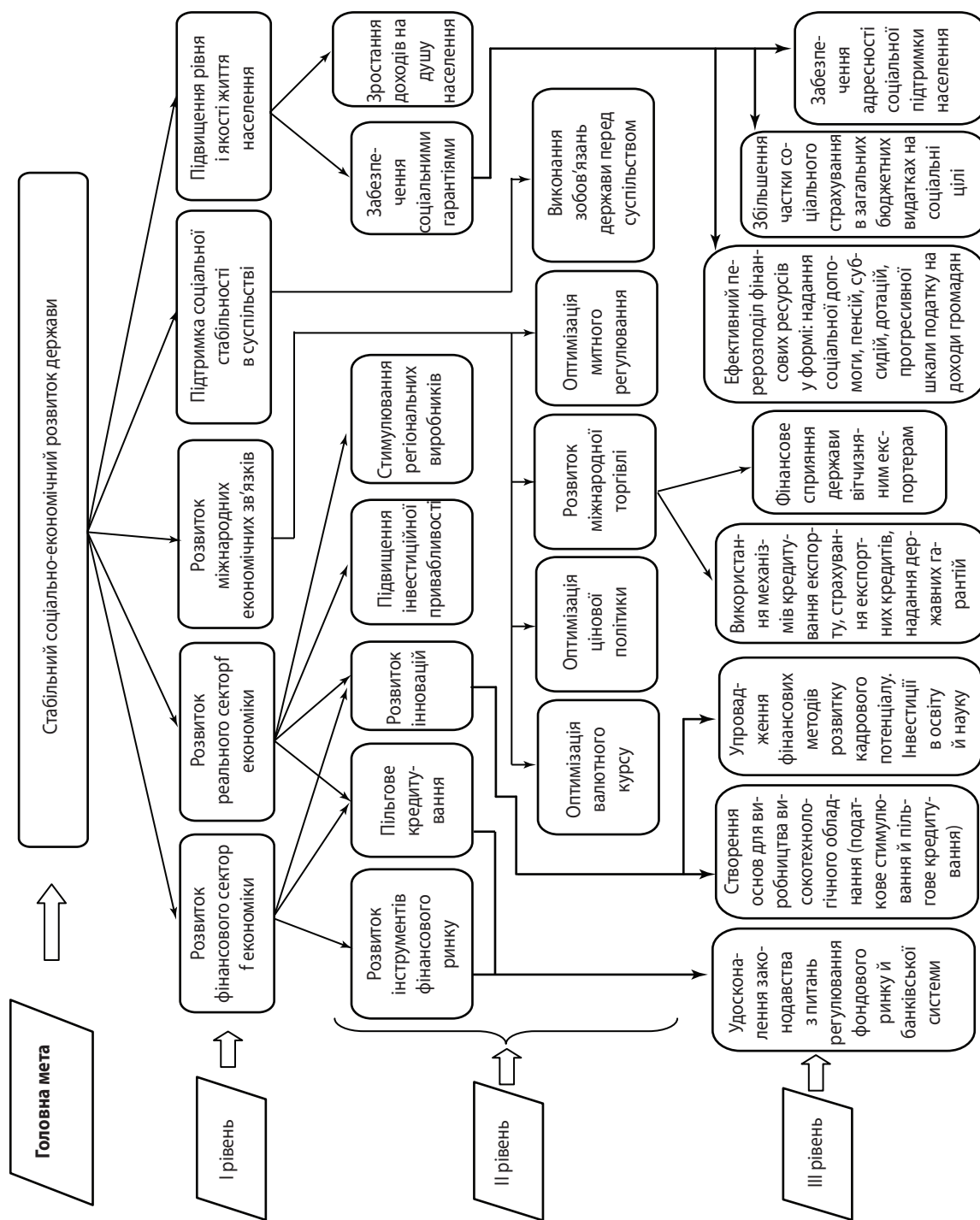


Рис. 2. Дерево цілей формування фінансової політики держави

Основні принципи фінансової політики держави

Назва принципу	Змістове наповнення
Науковий підхід	Розробка концепції фінансової політики повинна відповідати умовам економічного розвитку держави, стадії економічного циклу й положенням фінансової науки, урахувати закономірності суспільного розвитку
Прогнозування можливих наслідків	Обґрунтованість висунутих заходів й майбутніх рішень з фінансових питань розвитку країни повинна базуватися на відповідних розрахунках, що дозволяють визначити не тільки загальну вартість витрат держави на реалізацію поставлених цілей і завдань фінансової політики, але й оцінити їхні фінансові наслідки
Урахування накопиченого досвіду	Виявлення як її позитивних підсумків, так і негативних наслідків реалізації фінансової політики в попередньому періоді, які можуть негативно впливати на подальший розвиток економіки держави
Чітке визначення макроекономічних показників	Показники повинні служити орієнтиром для оцінки ефективності фінансової політики, що припускає проведення фінансової політики, націленої на результат.
Урахування національних і географічних особливостей	Урахування зазначених особливостей має безпосередній вплив на результативність політики в галузі міжбюджетних відносин і вибір пріоритетів політики бюджетних витрат на регіональному та муніципальному рівнях
Комплексний підхід	Припускає узгодження цілей і завдань бюджетної політики, політики в галузі державного соціального страхування, фінансової політики в галузі фінансів суб'єктів господарювання, їхній взаємозв'язок. При цьому названі складові елементи фінансової політики повинні бути орієнтовані на досягнення загальної мети економічного розвитку, бути погоджені й взаємозалежні з грошово-кредитною політикою, ціновою політикою, політикою в області страхування, валютною політикою держави
Багатоваріантність	Фінансова політика будується з урахуванням можливих змін умов функціонування економіки держави. У сучасних умовах велика увага приділяється розвитку фінансового прогнозування й середньострокового фінансового планування, вони розглядаються як інструмент науково-го передбачення, варіантного аналізу, одержання додаткової інформації при розробці фінансової політики
Урахування внутрішнього становища й міжнародних позицій держави	Фінансова політика держави будується з урахуванням конкуренції на світових ринках. Береться в розрахунок фінансова підтримка власних виробників і експортерів, захист інтересів національних компаній за кордоном, можливість залучення іноземних інвестицій в економіку держави

6. Національні рахунки. Валовий внутрішній продукт. (2003 – 2011рр.) // Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

7. Baldwin R., Wyplosz Ch. (2004). The Economics of European Integration // McGraw-Hill Education. P. 460.

8. De Grauwe (2003). Economics of Monetary Union // Oxford University Press, 5th ed. P. 272.

9. Eichengreen B. (1993). European Monetary Unification // Journal of Economic Literature 31 (3). P. 1321 – 1357.

10. Tumpel-Gugerell G. (2004). Six Years after the Euro: Success and Challenges // Member of the Executive Board of the ECB.

11. Архипов В. М. Стратегический менеджмент : учеб. пособие / В. М. Архипов, О. Р. Верховская, М. А. Соловьев. – СПб. : СПбГУЭФ, 2004.

REFERENCES

Arkhypov, V. M., Verkhovskaia, O. R., and Solovov, M. A. Strategicheskiy menedzhment [Strategic management]. St. Petersburg: SPbGUEF, 2004.

Burtsev, V. V. "Osnovnoy konkurentnyy potentsial strany-sistemy v usloviakh finansovoy transnatsionalizatsii" [The main competitive potential of countries in terms of financial transnationalization]. Finansovyy menedzhment, no. 6 (2001): 3-

Baldwin, R., and Wyplosz, Ch. The Economics of European Integration: McGraw-Hill Education, 2004.

De Grauwe Economics of Monetary Union: Oxford University Press, 2003.

Eichengreen, B. "European Monetary Unification" Journal of Economic Literature, no. 31 (3) (1993): 1321-1357.

"Natsionalni rakhunky. Valovyi vnutrishnii produkt. (2003 – 2011rr.)" [National Accounts. Gross domestic product. (2003 - 2011)]. Ofitsiyni sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>

"Statystychni materialy po stanu derzhavnoho borhu Ukrainy" [Statistical materials on state debt of Ukraine]. Ofitsiyni sait Ministerstva finansiv Ukrainy. <http://www.minfin.gov.ua>

Tanzi, V. "Fiscal Policy and Fiscal Rules in the European Union" CESifo Forum, no. 3 (2005).

Tumpel-Gugerell, G. "Six Years after the Euro: Success and Challenges" Member of the Executive Board of the ECB (2004).

"Vvedennia ievro: kryterii konverhentsii" [The introduction of the euro: the convergence criteria]. Ofitsiyni sait IEuropeiskoho soiuzu. http://europa.eu/index_en.htm

Vovchenko, N. G., and Fadeeva, N. V. "Faktoiry razvitiia i sovremennyye tendentsii globalizatsii" [Development factors and current trends of globalization]. Finansovye issledovaniia, no. 13 (2006): 1-22.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ПАРАДИГМА АУДИТУ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ

© 2014 Рядська В. В.

УДК 657

Рядська В. В. Інституціональна парадигма аудиту в Україні: сучасний стан та напрямки розвитку

У статті проведено дослідження змісту інституту аудиту й описано механізм його формування та розвитку. Системне розуміння аудиторської практики з позицій інституціональної методології дозволило визначити її зміст як сукупність взаємообумовлених та взаємопов'язаних неформальної та формальної складових, внутрішній розвиток і взаємодія яких розкривають механізм процесу змін завдань аудиту як соціального інституту. Формальна складова інституту аудиту повинна розглядатись як ієрархічна структура, що включає в себе норми наступних рівнів: міжнародного, національного, галузевого, суб'єкта аудиторської діяльності. Для випадку експорту аудиту як готової інституціональної форми перший етап розвитку формальної складової відбувається у напрямку «зверху вниз», внаслідок чого структура національного законодавства, що регулює аудиторську діяльність, повинна відповідати міжнародним вимогам. Наступний етап змін у формальній складовій обумовлюється впливом неформальних норм усередині інституту аудиту. Такий вплив є максимальним на рівні суб'єкта аудиторської діяльності та повністю відсутній на найвищому рівні – міжнародному. Ці обставини є визначальними в процесі подальшого розвитку інституту аудиту, оскільки результат ефекту взаємодії формальної та неформальної складових на найнижчому рівні ієрархії стає поштовхом для змін змісту інституту у напрямку «знизу вверх». Подальше розкриття змісту інституту аудиту необхідно проводити через визначення змісту його структури, наповнення якої в свою чергу повинно: бути гармонізованим відповідно до вимог Європейського Союзу щодо умов здійснення обов'язкового аудиту річної та консолідованої звітностей; відповідати рівню розвитку соціально-економічних відносин суб'єктів системи тристоронніх відносин; формувати передумови для подальшого розвитку інституціонального середовища аудиторської діяльності.

Ключові слова: інститут аудиту, формальні норми інституту аудиту, неформальні норми інституту аудиту, регулювання аудиторської діяльності

Рис.: 1. **Бібл.:** 20.

Рядська Валентина Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра аудиту, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Email: ppafotos@gmail.com

УДК 657

UDC 657

Рядская В. В. Институциональная парадигма аудита в Украине: современное состояние и перспективы развития

В статье проведено исследование содержания института аудита и описан механизм его формирования и развития. Системное понимание аудиторской практики с позиций институциональной методологии позволило определить ее содержание как совокупность взаимообусловленных и взаимосвязанных неформальной и формальной составляющих, внутреннее развитие и взаимодействие которых раскрывают механизм процесса изменений задач аудита как социального института. Формальная составляющая института аудита должна рассматриваться как иерархическая структура, включающая в себя нормы следующих уровней: международного, национального, отраслевого, субъекта аудиторской деятельности. Для случая экспорта аудита как готовой институциональной формы первый этап развития формальной составляющей происходит в направлении «сверху вниз», в результате чего структура национального законодательства, регулирующего аудиторскую деятельность, должна соответствовать международным требованиям. Следующий этап изменений в формальной составляющей обуславливается влиянием неформальных норм в середине института аудита. Такое воздействие является максимальным на уровне субъекта аудиторской деятельности и полностью отсутствует на высшем уровне – международном. Эти обстоятельства являются определяющими в процессе дальнейшего развития института аудита в связи с тем, что результат эффекта взаимодействия формальной и неформальной составляющих на самом низком уровне иерархии становится толчком для изменений содержания института в направлении «снизу вверх». Дальнейшее раскрытие содержания института аудита необходимо проводить через определение содержания его структуры, наполнение которой, в свою очередь, должно быть гармонизированным в соответствии с требованиями Европейского Союза относительно условий осуществления обязательного аудита годовых и консолидированной отчетности;

Ryadska V. V. Institutional Paradigm of Audit in Ukraine: Current State and Prospects for Development

The paper investigated the content of audit institution and described the mechanism of its formation and development. Systematic understanding of auditing practices from the standpoint of institutional methodology allowed to determine its contents as a set of interdependent and interrelated informal and formal components, internal development and interactions of which reveal the mechanism of the process of change of auditing purposes as a social institution. Formal component of audit institution should be regarded as a hierarchical structure, which includes the norm of following levels: international, national, sectoral, subject auditing. In case of export of audit as a finished institutional form, the first stage of the development of formal component occurs in the direction «from the top down», whereby the structure of the national legislation governing the audit activity must conform to international standards. The next phase of change in the formal component is due to the influence of informal rules in the middle of the audit institution. This effect is maximal at the regional level of audit activity and is completely absent at the highest level – international. These circumstances are crucial in the process of further development of the audit institution in connection with the fact that the result of the effect of the interaction of formal and informal components at the lowest level of the hierarchy becomes the impetus for changes in the content of the institute in the direction «from the bottom up». Further disclosure of the audit institution should be carried out through the determination of its structure, content of which, in turn, should be harmonized in accordance with the requirements of the European Union regarding the terms of the statutory audit of annual and consolidated accounts; correspond to the level of socio-economic relations of subjects of the triangular relationship; form the basis for further development of the institutional environment of audit activity.

соответствовать уровню развития социально-экономических отношений субъектов системы трехсторонних отношений; формировать предпосылки для дальнейшего развития институциональной среды аудиторской деятельности

Ключевые слова: институт аудита, формальные нормы института аудита, неформальные нормы института аудита, регулирование аудиторской деятельности

Рис.: 1. Библ.: 20.

Рядская Валентина Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра аудита, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

Email: ppafotos@gmail.com

Key words: institute of audit, audit institution formal norms, informal norms of audit institute, audit framework

Pic.: 1. Bibl.: 20.

Ryadska Valentyna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of audit, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

Email: ppafotos@gmail.com

Вступ. Особливість імплементації аудиту в Україні полягає в тому, що на відміну від країн з розвинутою ринковою економікою, де народився аудит, у країні посттоталітарної економіки цей вид діяльності увійшов шляхом експорту готової інституційної форми. Ці обставини стали визначальними в тому, що основні наукові підходи до дослідження процесів, пов'язаних із аудиторською практикою, базувались на розумінні того, що аудит являє собою лише форму незалежного контролю. Внаслідок цього погляда та методи дослідження контролю транслювались на новий об'єкт дослідження – аудит. Разом із тим, аудит як такий виник, існує та розвивається в системі тристоронніх відносин, які за своїм змістом є соціально-економічними.

Сучасні наукові дослідження економічних явищ все більше ґрунтуються на інституціональній парадигмі, що пов'язано з необхідністю більш глибокого осмислення реальних процесів функціонування економічної системи. Саме тому інституціоналізм досить часто виступає методологією комплексу наук, пов'язаних із вивченням соціальної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз змісту публікацій з теорії аудиту свідчить, що елементи інституційного підходу фактично присутні у науковому інструментарії дослідників. Насамперед це стосується вирішення питань теорії, пов'язаних із вивченням процесів організації аудиторської діяльності. В цьому контексті можна зазначити результати досліджень представників української наукової школи, зокрема, О. А. Петрик [1], О. Ю. Редька [2], Ф. Ф. Бутиця [3], Н. І. Дорош [4]. Треба зазначити, що перші роботи, в яких прямо застосовується методологія інституціоналізму з метою дослідження аудиту з'явилися нещодавно і належать російській науковій школі. Це докторська дисертація Н. В. Ким «Методологічні та інституційні проблеми аудиту» (2008 р.) [5], навчальний посібник «Інституціональна теорія бухгалтерського обліку та аудиту» (2011 р. видання, авторський колектив під керівництвом професора В. В. Панкова) [6], а також кандидатська дисертація Н. В. Фабисович «Інституціональні аспекти забезпечення якості аудиту» (2011 р.) [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наукова цінність вищезазначених досліджень, полягає в тому, що в них вперше було описано процеси інституціоналізації аудиту [5, с. 94 – 117], дано визначення понять «інститут аудиту» та «інституціональне середовище аудиторської діяльності» [6, с. 153, 157], [7, с. 9]. Разом із тим треба зазначити, що фактично отримані результати

не дозволяють сформувати цілісне уявлення та розуміння інституту аудиту та інституціонального середовища аудиторської діяльності, їх взаємозв'язок з іншими суміжними інститутами, які присутні в соціально-економічних відносинах. За таких обставин представляється слушним провести більш докладне дослідження змісту інституту аудиту.

Мета статті. Метою цієї статті є дослідження змісту інституту аудиту та визначення основних закономірностей процесу його формування.

Виклад основного матеріалу. Зміни, які відбуваються в економіці, можна розглядати як наслідок впливу двох взаємопов'язаних складових, однією з яких, безумовно, є ресурсно-технологічний рівень суспільного виробництва, а другою – інституціональний, що визначається рівнем соціального впорядкування та регулювання суб'єктів економічної діяльності. В загальному розумінні інституту – це сукупність формальних (зафіксованих у праві), неформальних (добровільно прийнятих правил і законів поведінки) і спонтанних рамок, а також структурована взаємодія індивідів в економічній, політичній і соціальній сферах [8, с. 7].

Можна назвати принаймні три основні причини, які визначають необхідність застосування інституційної методології стосовно дослідження аудиторської діяльності. По-перше, розвиток аудиту передбачає інституційне оформлення процесів регулювання професійної діяльності. По-друге, аудит як один із видів підприємницької діяльності передбачає тісну взаємодію з існуючими господарськими та правовими інститутами і не може існувати без певних інституційних рамок. По-третє, розуміння внутрішнього змісту інституту аудиту можна отримати через дослідження механізму інституціоналізації аудиторської діяльності в Україні.

Визначення інституту аудиту було вперше сформульоване групою російських учених під керівництвом професора В. В. Панкова. «Під інститутом аудиту слід розуміти сукупність формальних і неформальних норм, правил і стандартів, що визначають рамки взаємодії різних суб'єктів щодо аудиторської діяльності» [9, с. 188]. Таке визначення повністю відповідає загальнонауковому представленню інституту, проте потребує розкриття його внутрішнього змісту та аналізу процесів формування.

За результатами розгляду проблемних питань теорії аудиту з позицій інституціоналізму Н. В. Ким дійшла досить важливого висновку, що поняття «інститут аудиту» має тлумачитись широко, «...тобто не тільки як відо-

соблена група правових норм, що регулюють економічні відносини, але і як самі відносини, що регулюються цими нормами..., а також як організація процесу, в рамках якого ці відносини здійснюються» [5, с. 95]. Таке трактування, на наш погляд, повинно стати підґрунтям для проведення подальшого дослідження.

Процес пізнання сутності і природи будь-якого інституту відбувається через розуміння комплексу внутрішніх і зовнішніх факторів його навколишнього середовища, під впливом яких цей інститут формується і набуває видимої структури. В свою чергу, формування будь-якого інституту відбувається шляхом інституціоналізації, тобто закріплення зовнішньої норми в суспільній практиці. Процес інституціоналізації відбувається як результат взаємодії складових існуючого інституціонального середовища, в якому формуються спочатку передумови для зародження нової інституційної структури, після чого ця інституційна структура стає активним фактором, що впливає на внутрішній зміст інституціонального середовища.

Аудиторська діяльність передбачає виконання робіт, пов'язаних із наданням упевненості (аудиторські перевірки), надання супутніх та інших аудиторських послуг. Це означає, що інститут аудиту та інституційне середовище аудиторської діяльності повинні розглядатись як інтегруючі поняття, що охоплюють всі ключові аспекти професійної аудиторської діяльності. В свою чергу, під інституціональним середовищем аудиторської діяльності необхідно розуміти «...сукупність інститутів, норм та зовнішніх угод, а також визначених ними суспільних відносин, в межах яких здійснюється функціонування інституту аудиту» [6, с. 157].

Інституціоналізація відбувається як перманентний процес, обумовлений дією законів діалектики. Отже, аналіз процесу становлення та розвитку інститутів дозволяє визначити чинники, що впливають не тільки на зміст і структуру конкретного інституту, але й на ефективність його функціонування всередині інституційного середовища.

Особливість інституціоналізації аудиторської діяльності обумовлена наслідками державної політики щодо зміни інституту власності в процесі роздержавлення та приватизації. Потреба в аудиторській діяльності була визначена факторами зовнішнього середовища, в якому вже існувала система забезпечення інформаційної безпеки прийняття економічних рішень. Отже, створення інституту аудиту в Україні спочатку відбувалось шляхом закріплення інституціональних рамок через установлення формальних норм у тексті Закону України «Про аудиторську діяльність» [10], тобто експорту готової інституціональної форми.

Для інституційних форм є характерним прагнення зафіксувати структуру будь-якого явища. Якщо порівнювати практику аудиторської діяльності в різних країнах з позиції її правового забезпечення, то вона може бути різною внаслідок того, що зміст конкретних формальних норм визначає різний зміст процесів регулювання взаємовідносин суб'єктів у зв'язку з наданням аудиторських послуг. Але право як необхідний фрагмент структури інституту аудиту незмінне, і норми цього права регулюють дії суб'єктів у визначених секторах. Важливим аспектом цього постулату є те, що розвиток формальної складової інституту аудиту на рівні національного законодавства по-

винен бути гармонізованим із відповідними нормами міжнародного права.

Визначення рівнів гармонізації українського законодавства, що регулює аудиторську діяльність, представляється досить принциповим при розгляді стратегічних напрямків його розвитку. Треба зазначити, що перше представлення професором О. А. Петриком рівнів гармонізації передбачало три рівні: міжнародний, регіональний (на рівні Європейського співтовариства або країн США), державний (національний) [11, с. 90 – 98]. Натомість, у подальшому вчений визначає лише два: міжнародний та регіональний (на рівні Європейського Союзу або країн США) [12, с. 266].

Розгляд цього питання необхідно здійснювати з позицій того, що рівні гармонізації повинні відповідати ієрархії структури норм інституту аудиту (рис. 1).

Визначення рівнів ієрархії у складових інституту аудиту можливе лише для рефлексивних норм, зміст яких формується нормативно-правовими актами відповідного рівня. Для випадку інституту аудиту такі норми обов'язково мають бути узгодженими (гармонізованими).

Механізм експорту готової інституційної форми передбачає процес гармонізації у напрямку «зверху вниз», внаслідок чого структура національного законодавства, що регулює аудиторську діяльність, повинна відповідати міжнародним вимогам. Такий підхід дозволяє розширити практику аудиту, коли результати надання послуг суб'єктами аудиторської діяльності, що функціонують в Україні, матимуть легальний статус в інших країнах і навпаки.

Якщо розглядати вплив неформальних норм на процес формування та практичну реалізацію формальних норм всередині інституту аудиту, то треба зазначити, що найбільш суттєвий вплив неформальні норми мають на формальні норми найнижчого рівня ієрархії – на рівні суб'єкта аудиторської діяльності. Саме тут відбувається взаємодія конкретних суб'єктів, дії яких і регулюються встановленими інституціональними рамками, отже, будь-яка спрямованість (як позитивна, так і негативна) неформальної складової матиме максимальний ефект. Такі обставини є визначальними в процесі подальшого розвитку інституту аудиту, оскільки результат ефекту взаємодії формальної та неформальної складової на найнижчому рівні ієрархії стає поштовхом для змін змісту інституту у напрямку «знизу вверх». Так, сьогодні практика аудиту в Україні має негативне явище, пов'язане з низькою якістю послуг у секторі обов'язкового аудиту, коли аудиторський звіт видається без дотримання вимог професійних стандартів аудиту. Саме ці обставини спонукали регулятора – Аудиторську палату України прийняти рішення щодо обмеження права на виконання завдань з обов'язкового аудиту для тих суб'єктів аудиторської діяльності, які не отримали підтвердження Аудиторською палатою України відповідності системи контролю якості аудиторських послуг вимогам Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг» [13].

На рівні професійного регулювання аудиторської діяльності вплив неформальної складової не має абсолютного характеру, проте може посилити або компенсувати її дію на найнижчому рівні. Так, фактор лобювання бізнес-інтересів суб'єктів аудиторської діяльності, що надають по-

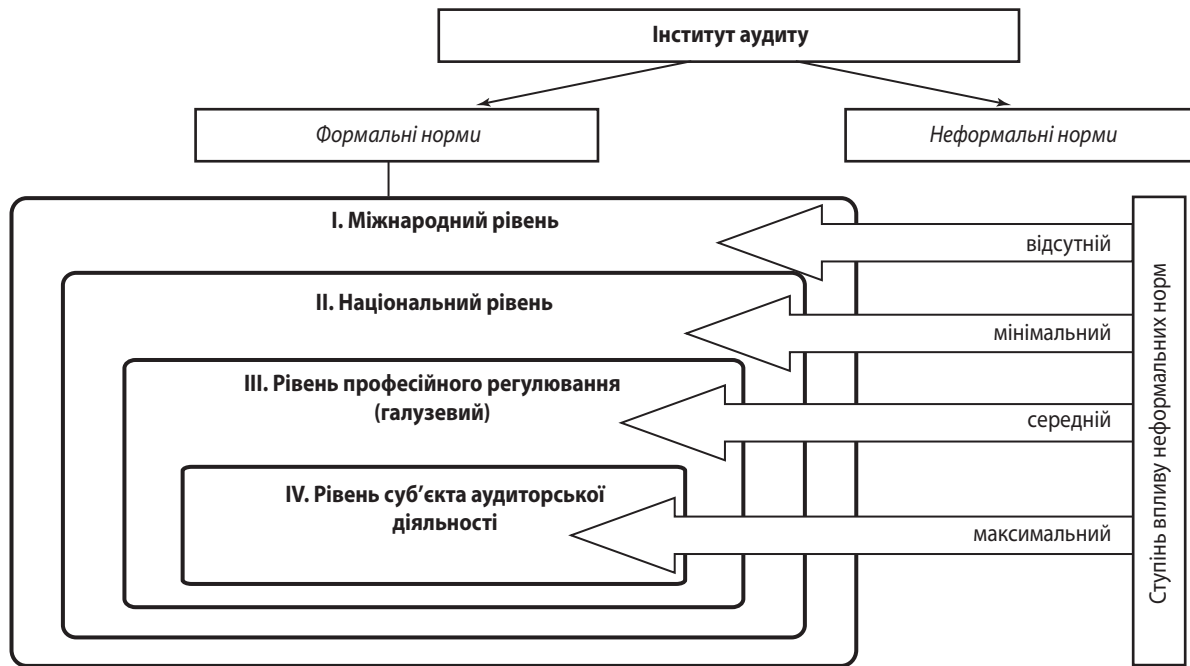


Рис. 1. Схема ієрархії норм інституту аудиту

слуги для підприємств, які функціонують на ринку фінансових послуг, мав наслідком запровадження спеціальних вимог щодо обмеження доступу на ринок нових суб'єктів аудиторської діяльності і витіснення старих [14]. Причому задекларована мета відповідних змін у формальних нормах пов'язана із забезпеченням відповідного рівня якості аудиторських послуг, тобто компенсацією негативного впливу неформальної складової інституту аудиту на найнижчому рівні.

Найвищий рівень гармонізації формальної складової інституту аудиту в Україні визначається напрямком вектору зовнішньої політики, яка передбачає інтеграцію України до Європейського економічного простору. 14 червня 1994 р. Україна підписала Угоду про партнерство і співробітництво між Україною і Європейським співтовариством та його державами-членами, яка набрала чинності 01 березня 1998 р. [15]. Розділ «Корпоративне право, корпоративне управління, бухгалтерський облік і аудит» передбачає імплементацію Директиви 2006/43/ЄС Європейського парламенту та Ради від 17 травня 2006 р. щодо обов'язкового аудиту річної звітності та консолідованої звітності протягом 3 років після набрання чинності Угоди про партнерство та співробітництво.

На виконання цієї Угоди було прийнято Закон України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу», в преамбулі якого зазначається, що «адаптація законодавства України до законодавства ЄС є пріоритетною складовою процесу інтеграції України до Європейського Союзу, що в свою чергу є пріоритетним напрямом української зовнішньої політики» [16]. Відтак, можна говорити про те, що міжнародний рівень гармонізації інституту аудиту в Україні визначається нормами законодавства Євросоюзу.

Сучасний етап процесу інституціоналізації аудиторської діяльності як в Україні, так і в країнах СНД необхідно

розглядати як адаптацію готової інституційної форми, яка була інкорпорована в ринкові механізми країн з посттоталітарними економіками. Внаслідок цього гармонізація формальних норм інституту аудиту в Україні з нормами, що регулюють практику аудиторської діяльності в країнах СНД, буде відбуватись скоріше через адаптацію законодавства таких країн з міжнародними нормами і, як наслідок, з гармонізованими нормами, що діють або діятимуть у майбутньому в Україні.

Рішенням Європейської комісії № 2008/627/ЄС «Щодо перехідного періоду на здійснення аудиторської діяльності для аудиторів та аудиторських компаній із деяких третіх країн» було визначено вимоги, за умови дотримання яких українські суб'єкти аудиторської діяльності мали можливість виходу на європейські ринки аудиторських послуг протягом так званого «перехідного періоду» з 29 червня 2009 р. по 01 липня 2010 р. [17, с. 93 – 94]. За цей час українське законодавство, що регулює аудиторську практику, повинно було б бути приведеним у відповідність до вимог Директиви 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 17 травня 2006 р. про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності [18].

Україна не надала інформацію про необхідні зміни в національному законодавстві, що регулює аудиторську діяльність, відповідно до Рішення Європейської комісії № 2011/30/ЄС, а отже, поряд із іншими «третіми» країнами не скористалась установленим перехідним періодом, дію якого було продовжено [17, с. 95]. Відтак, на часі є вирішення питань, пов'язаних із гармонізацією українського законодавства з вимогами Директиви 2006/43/ЄС.

Дослідження проблем, пов'язаних із необхідністю змін законодавства, яким регулюється аудиторська діяльність в Україні, здійснюється переважно шляхом порівняння діючих норм із вимогами Директиви 2006/43/ЄС [19]. Результатом такого підходу є розробка нових концепцій

механізмів регулювання аудиторської діяльності та проєктів законів «Про аудиторську діяльність».

З позицій інституціональної методології, зміни, які постійно відбуваються в системі нормативного забезпечення функціонування будь-якого інституту, необхідно розглядати як результат інституціональної статичності і динаміки одночасно.

Професор О. С. Сухарев зазначає, що «під статикою слід розуміти не відсутність динаміки на часовому відрізку, який дорівнює року, ...а інституційне status quo безвідносно до періоду. Інституційна динаміка – це процес, який простягається у часі й характеризується генетично обумовленою заміною старих інститутів новими, тобто автоматичною зміною правил, звичаїв чи їхньою модифікацією або керованим інститутоутворенням» [20, с. 13]. Статика інституту обумовлюється необхідністю збереження структури інституційної форми, що в свою чергу дозволяє забезпечити процес відновлення відповідного соціального явища. Інституційна динаміка дозволяє зрозуміти суть еволюції інститутів, але при цьому кожна з інституційних структур може мати власну і унікальну траєкторію розвитку. Це означає, що в межах статичної структури інституту відбувається постійний розвиток норм, який обумовлюється дією чинників інституціонального середовища економічної системи, в якій реалізуються норми такого інституту.

Висновки. Системне розуміння аудиторської практики з позицій інституціональної методології дозволило визначити її зміст як сукупність взаємообумовлених і взаємопов'язаних неформальної та формальної складових, внутрішній розвиток і взаємодія яких розкривають механізм процесу змін завдань аудиту як соціального інституту.

Формальна складова інституту аудиту повинна розглядатись як ієрархічна структура, що включає в себе норми наступних рівнів: міжнародного, національного, галузевого, суб'єкта аудиторської діяльності.

Для випадку експорту аудиту як готової інституціональної форми перший етап розвитку формальної складової відбувається у напрямку «зверху вниз», внаслідок чого структура національного законодавства, що регулює аудиторську діяльність, повинна відповідати міжнародним вимогам. Наступний етап змін у формальній складовій обумовлюється впливом неформальних норм всередині інституту аудиту. Такий вплив є максимальним на рівні суб'єкта аудиторської діяльності та повністю відсутній на найвищому рівні – міжнародному. Ці обставини є визначальними в процесі подальшого розвитку інституту аудиту, оскільки результат ефекту взаємодії формальної та неформальної складової на найнижчому рівні ієрархії стає поштовхом для змін змісту інституту у напрямку «знизу вверх».

Отже, подальше розкриття змісту інституту аудиту необхідно проводити через визначення змісту його структури, наповнення якої, в свою чергу, повинне:

- бути гармонізованим відповідно до вимог Європейського Союзу щодо умов здійснення обов'язкового аудиту річної звітності та консолідованої звітності;
- відповідати рівню розвитку соціально-економічних відносин суб'єктів системи тристоронніх відносин;

- формувати передумови для подальшого розвитку інституціонального середовища аудиторської діяльності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Петрик О. А. Аудит: методологія і організація : [монографія] / О. А. Петрик. – К. : КНЕУ, 2003. – 260 с.
2. Редько О. Ю. Аудит в Україні. Морфологія : [монографія] / О. Ю. Редько. – К. : Інформаційно-аналітичне агентство, 2008. – 493 с.
3. Бутинець Ф. Ф. Аудит: стан і тенденції розвитку в Україні та світі : [монографія] / Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Малюга, Н. І. Петренко; [за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця]. – Житомир : ЖДТУ, 2004. – 564 с.
4. Дорош Н. І. Аудит: теорія і практика / Н. І. Дорош. – К. : Знання, 2006. – 495 с.
5. Ким Н. В. Методологические и институциональные проблемы аудита : дис. ... доктора экон. наук : 08.00.12. – Т. 1. – Краснодар, 2008. – 342 с.
6. Панков В. В. Институциональная теория бухгалтерского учета и аудита : [учебное пособие] / В. В. Панков. – М. : Информбюро, 2011. – 168 с.
7. Фабисович Н. В. Институциональные аспекты обеспечения качества аудита : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 6.08.00.12 «Бух. учет, статистика» / Фабисович Н. В. – М., 2011. – 24 с.
8. Дроздов Н. Д. Институциональная экономика: [учебное пособие] / Н. Д. Дроздов. – Тверь : ТвГУ, 2006. – 156 с.
9. Институциональные механизмы регулирования аудиторской деятельности и обеспечение качества аудита / В. В. Панков, Н. В. Акаимова, В. Л. Кожухов // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 1. – С. 187 – 194.
10. Про аудиторську діяльність : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3125-12>
11. Петрик О. А. Стан та перспективи розвитку аудиту в Україні: методологічні та організаційні аспекти : дис. ... доктора экон. наук : 08.06.04 / О. А. Петрик. – Київ, 2004. – 540 с.
12. Петрик О. А. Проблеми адаптації українського законодавства у сфері аудиту до положень 43 директиви ЄС та Зеленої книги «Політика аудиту: уроки кризи» // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – Вип. 35. – С. 265 – 268.
13. Рішення Аудиторської палати України №182/4 від 27.09.2007 року «Про затвердження Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/files/reestr/765047123.pdf>
14. Порядок ведення реєстру аудиторських фірм та аудиторів, які можуть проводити аудиторські перевірки фінансових установ, затверджений Розпорядженням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг 26.02.2013 № 640 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0462-13>
15. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/998_012
16. Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу : Закон

України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1629-15>

17. Makeeva E. Мировые модели института аудита: экстраполяция мирового опыта в украинских реалиях : матеріали міжнародної конференції [«Аудит: сучасність та майбутнє»] (14 – 15 жовтня 2011 року). – Київ. – С. 91 – 95.

18. Директива 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 17 травня 2006 року про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності (Directive 2006/43/EC on statutory audit of annual accounts and consolidated accounts) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_844

19. Гайдай М. Г. Перспективи законодавчого регулювання аудиторської діяльності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/news/246-perspektivi-zakonodavchogo-regulyuvannya-auditorskoji-diyalnosti-v-ukrajini>

20. Сухарев О. С. Методологические основы институционального анализа: старая, новая школы и мейнстрим // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – № 41. – С. 7 – 24.

REFERENCES

Butynets, F. F., Maliuha, N. M., and Petrenko, N. I. Audit: stan i tendentsii rozvytku v Ukraini ta sviti [Audit: state and development trends in Ukraine and abroad]. Zhytomyr: ZhDTU, 2004.

Dorosh, N. I. Audit: teoriia i praktyka [Auditing: Theory and Practice]. Kyiv: Znannia, 2006.

Drozdov, N. D. Instytutsionalnaia ekonomika [Institutional Economics]. Tver: TvGU, 2006.

“Directive 2006/43/EC on statutory audit of annual accounts and consolidated accounts”. http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_844

Fabisovich, N. V. “Instytutsionalnye aspekty obespecheniia kachestva audita” [Institutional aspects of quality assurance audit]. avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk : 6.08.00.12, 2011.

Haidai, M. H. “Perspektyvy zakonodavchoho rehuliuвання audytorskoji diialnosti v Ukraini” [Prospects legislative audit regulation in Ukraine]. <http://www.apu.com.ua/news/246-perspektivi-zakonodavchogo-regulyuvannya-auditorskoji-diyalnosti-v-ukrajini>

Kim, N. V. “Metodologicheskie i instytutsionalnye problemy audita” [Methodological problems and institutional audit]. dis. ... doktora ekon. nauk : 08.00.12, 2008.

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3125-12>

[Legal Act of Ukraine] (2007). <http://www.apu.com.ua/files/reestr/765047123.pdf>

[Legal Act of Ukraine] (2013). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0462-13>

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1629-15>

Makeieva, E. “Mirovye modeli instituta audita: ekstrapoliatsiya mirovogo opyta v ukrainskikh realiiakh” [World Model Audit Institution: extrapolation of international experience in the Ukrainian realities]. Audit: suchasnist ta maibutnie. Kyiv, 2011. 91-95.

Pankov, V. V., Akaemova, N. V., and Kozhukhov, V. L. “Instytutsionalnye mekhanizmy regulirovaniia auditorskoji deiatelnosti i obespechenie kachestva audita” [Institutional mechanisms for regulation of the audit activities and quality assurance audits]. Audit i finansovyy analiz, no. 1 (2011): 187-194.

Petryk, O. A. Audit: metodolohiia i orhanizatsiia [Audit: methodology and organization]. Kyiv: KNEU, 2003.

Petryk, O. A. “Stan ta perspektyvy rozvytku audytu v Ukraini: metodolohichni ta orhanizatsiini aspekty” [Status and prospects of audit in Ukraine: Methodological and organizational aspects]. dys. ... doktora ekon. nauk : 08.06.04, 2004.

Petryk, O. A. “Problemy adaptatsii ukrainskoho zakonodavstva u sferi audytu do polozhen 43 dyrektyvy IES ta Zelenoi knyhy «Polityka audytu: uroky kryzy»” [Problems of adaptation of Ukrainian legislation with the provisions of auditing 43 EU directives and the Green Paper “Audit Policy: Lessons from the Crisis”]. Visnyk Lvivskoi komertsiinoi akademii, no. 35 (2011): 265-268.

Pankov, V. V. Instytutsionalnaia teoriia bukhgalterskogo ucheta i audita [Institutional Theory of accounting and auditing]. Moscow: Informbiuro, 2011.

Redko, O. Yu. Audit v Ukraini. Morfolohiia [Audit in Ukraine. Morphology]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo, 2008.

Sukharev, O.S. “Metodologicheskie osnovy instytutsionalnogo analiza: staraia, novaia shkoly i meynstrim” [Methodological bases of institutional analysis: old, new schools and mainstream]. Finansovaia analitika: problemy i resheniia, no. 41 (2013): 7-24.

“Uhoda pro partnerstvo i spivrobitytstvo mizh Ukrainoiu i Evropeiskymy Spivtovarystvamy ta ikh derzhavamy-chlenamy” [Agreement on Partnership and Cooperation between Ukraine and the European Communities and their Member States]. http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/998_012

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ПОСТАЧАННЯМ СИЛ СЕКТОРА БЕЗПЕКИ І ОБОРОНИ ДЕРЖАВИ В ЄДИНІЙ СИСТЕМІ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

© 2014 СИСОЄВ В. В.

УДК 330.46:658.7

Сисоєв В. В. Модель управління постачанням сил сектору безпеки і оборони держави в єдиній системі матеріально-технічного забезпечення

Реформування сил сектора безпеки та оборони держави в сучасних умовах зумовлює інтегрування їхніх систем матеріально-технічного забезпечення в єдину систему, що вимагає дослідження проблеми управління постачанням в запропонованій вертикально-інтегрованій макрологістичній системі. Метою статті є розробка моделі управління постачанням сил сектора безпеки та оборони держави в єдиній системі матеріально-технічного забезпечення з урахуванням ієрархічної структури системи та взаємодії її елементів. Розроблена на основі теорії управління організаційними системами модель управління відображає на концептуальному рівні ключові характеристики процесу управління постачанням сил сектора безпеки й оборони держави та визначає весь спектр взаємозв'язків учасників даного процесу. Модель реалізує ідею загальносистемного управління діями органів управління різних рівнів ієрархії системи шляхом скоординованого послідовного вибору ними домінуючих стратегій управління постачанням та їх реалізації з використанням різних управлінських і логістичних механізмів. Застосування моделі створює широкі можливості для розробки економіко-математичних моделей вибору найбільш економічно вигідних варіантів постачання територіально розподілених організаційних утворень сил сектора безпеки й оборони держави в умовах обмеженого бюджетного фінансування, багатомоделюваності матеріально-технічних ресурсів і послуг, кон'юнктури ринків збуту, що змінюється, за рахунок системного поєднання ієрархічної оптимізації та оптимізації логістичної діяльності, що забезпечує глобальну оптимізацію процесу управління постачанням в ієрархічній єдиній системі матеріально-технічного забезпечення.

Ключові слова: модель управління, постачання, ієрархічна структура, орган управління, взаємодія, стратегія, оптимізація

Рис.: 2. **Формул.:** 8. **Бібл.:** 15.

Сисоєв Володимир Вікторович – кандидат технічних наук, доцент, докторант, кафедра комп'ютерних систем та технологій, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: sysoevvv@ukr.net

УДК 330.46:658.7

UDC 330.46:658.7

Сисоєв В. В. Модель управления снабжением сил сектора безопасности и обороны государства в единой системе материально-технического обеспечения

Реформирование сил сектора безопасности и обороны государства в современных условиях обуславливает интегрирование их систем материально-технического обеспечения в единую систему, что требует исследования проблемы управления снабжением в предложенной вертикально-интегрированной макрологистической системе. Целью статьи является разработка модели управления снабжением сил сектора безопасности и обороны государства в единой системе материально-технического обеспечения с учетом иерархической структуры системы и взаимодействия ее элементов. Разработанная на основе теории управления организационными системами модель управления отображает на концептуальном уровне ключевые характеристики процесса управления снабжением сил сектора безопасности и обороны государства и определяет весь спектр взаимосвязей участников данного процесса. Модель реализует идею общесистемного управления действиями органов управления различных уровней иерархии системы путем скоординированного последовательного выбора ими доминирующих стратегий управления снабжением и их реализации с использованием различных управленческих и логистических механизмов. Применение модели создает широкие возможности для разработки экономико-математических моделей выбора наиболее экономически выгодных вариантов снабжения территориально распределенных организационных образований сил сектора безопасности и обороны государства в условиях ограниченного бюджетного финансирования, многоименности материально-технических ресурсов и услуг, изменяющейся конъюнктуры рынков сбыта за счет системного объединения иерархической оптимизации и оптимизации логистической деятельности, обеспечивающей глобальную оптимизацию процесса управления снабжением в иерархической единой системе материально-технического обеспечения.

Ключевые слова: модель управления, снабжение, иерархическая структура, орган управления, взаимодействие, стратегия, оптимизация

Sysoiev V. V. Model of Supply Management of Security Forces and Defense Sector of the State in a Single System of Logistics

Reforming the forces of the security and defense sector of the state under modern conditions makes the integration of their systems of logistics into a single system, doing that requires a research of problems in logistics management in proposed vertical and integrated macrologistical system. The purpose of this paper is to develop a model for Supply Management of security and defense sector forces of the state in a single system of logistics based on the hierarchical structure of the system and the interaction of its elements. Developed based on the theory of management of organizational systems management, the model shows the key characteristics of the process of supply management of security and defense sector forces of the state on the conceptual level and defines the entire spectrum of relationships involved in the process. The model implements the idea of system management of government's actions at different hierarchical levels of the system through a coordinated sequential choice of the dominant supply management strategies and their implementation using various managerial and logistical arrangements. Application of the model creates opportunities for the development of economic and mathematical models to select the most cost-effective options for the supply of distributed organizational structures of security and defense sector forces in a limited state budget financing, diversified material and technical resources and services, the changing conditions of markets by combining the hierarchical system optimization and optimization of logistics activity, providing global supply chain management process optimization in a unified hierarchical system of logistics.

Key words: model of management, supply, hierarchical structure, authority control, interaction, strategy, optimization

Pic.: 2. **Formulae:** 8. **Bibl.:** 15.

Sysoiev Volodymyr V. – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Computer Systems and Tech-

Рис.: 2. Формул.: 8. Библ.: 15.

Сысоев Владимир Викторович – кандидат технических наук, доцент, докторант, кафедра компьютерных систем и технологий, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнецца (пр. Лейна, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: sysoevvv@ukr.net

nologies, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: sysoevvv@ukr.net

Вступ. Створення єдиної системи матеріально-технічного забезпечення (СМТЗ) усіх сил сектора безпеки та оборони держави (СБОД) зумовлене, з одного боку, об'єктивною необхідністю їх спільного застосування у процесі виконання завдань щодо забезпечення національної безпеки, а з іншого – перевагами економічної інтеграції, яка надає можливість за рахунок корпоративної взаємодії органів управління, об'єднання ресурсів та об'єктів логістичної інфраструктури, формування різноманітних ланцюгів постачання отримати синергетичний ефект, який дозволяє досягти цілей управління постачанням сил СБОД шляхом зниження управлінських і логістичних витрат і підвищення якості обслуговування їх організаційних утворень в умовах обмеженого бюджетного фінансування.

Необхідною умовою побудови єдиної СМТЗ є формування якісно нової організаційної структури управління, яка враховувала б як види діяльності та напрямки розвитку сил СБОД, так і широкі можливості взаємодії з різноманітними постачальниками, які надає ринкова економіка. Виходячи з особливостей структурної організації та застосування різних сил СБОД, просторової розподіленості їх організаційних утворень та об'єктів логістичної інфраструктури матеріально-технічного забезпечення, а також активного розвитку регіоналізації економіки як ключового напрямку її структурних перетворень в умовах глобалізації, єдину СМТЗ доцільно будувати на основі корпоративної моделі за територіальною ознакою, що передбачає скорочення кількості існуючих на сьогодні рівнів ієрархії управління в СМТЗ сил СБОД шляхом формування тривірневої організаційної структури, яка характеризується поєднанням горизонтальної та вертикальної інтеграції елементів новоствореної системи [1, 2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню управління матеріально-технічним забезпеченням складних організаційно-економічних систем, зокрема силових структур, присвячені роботи таких зарубіжних і вітчизняних учених, як Р. Акоф, І. М. Голушко, М. П. Гордон, А. В. Зирянов, К. В. Інютіна, О. А. Новіков, П. В. Смірнов, В. І. Степанов, В. Ф. Стукач, Н. Д. Фасоляк, Є. А. Хруцький та інші. В їхніх роботах відображено широкий спектр організаційно-економічних форм і механізмів управління постачанням у різних умовах господарювання.

Становлення сучасних наукових основ управління матеріально-технічним забезпеченням пов'язане з розвитком теорії та практики логістики, яка ґрунтується на формуванні ефективних відносин між усіма учасниками процесів постачання шляхом координації й інтеграції їх взаємодії та оптимізації ресурсних потоків з метою максимального задоволення потреб кінцевих споживачів. Значний внесок у розв'язання проблем управління матеріально-

технічним забезпеченням силових структур на засадах логістики зробили Д. В. Булгаков [3], Ю. П. Григорьев [4], В. М. Московченко [5], П. В. Онофрійчук [6], Р. Питлак і В. Стеч [7], Чистов І. В. [8].

Необхідною умовою ефективного управління матеріально-технічним забезпеченням силових структур є врахування ієрархічної організації їх СМТЗ, яка зумовлює різноманітність та багатовимірність зв'язків, що утворюються в процесі реалізації логістичних функцій постачання та супроводжуються обміном інформацією і ресурсами між органами управління різних рівнів ієрархії.

Проблематика управління ієрархічними організаційно-економічними системами досліджувалася в роботах М. Месаровича, Д. Мако, І. Такахари [9], Д. А. Новікова [10], А. А. Вороніна, С. П. Мішина [11] з використанням теорій ієрархічних ігор, активних систем та управління організаційними системами. Незважаючи на фундаментальність цих досліджень, вони носять досить загальний характер і не враховують особливості логістичної діяльності організації.

Окрім питання ієрархічної організації макрологістичних систем і ланцюгів постачання висвітлювалися в роботах В. І. Сергеева [12], В. Ф. Лукіна [13], М. І. Ляшенко [14]. Однак, аспекти управління в цих системах розглядалися лише з точки зору узгодження економічних інтересів незалежних учасників процесу товароруку без урахування загальносистемного управління їх взаємодією, що є необхідною умовою для організації управління постачанням в СМТЗ сил СБОД.

Отже, актуальною є проблема розвитку методології управління постачанням сил СБОД з урахуванням специфіки багаторівневої організації вертикально-інтегрованої єдиної СМТЗ та взаємодії всіх учасників цього процесу на координаційних й субординаційних засадах з метою гармонізації їх управлінських та економічних відносин і досягнення загальних цілей управління.

Ціль статті. Метою статті є розробка моделі управління постачанням сил СБОД в єдиній СМТЗ з урахуванням ієрархічної структури системи та взаємодії її елементів.

Основний матеріал дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Складність управління постачанням сил СБОД в умовах ринкової економіки, що характеризується багатоаспектністю, багатоваріантністю та масштабністю задач, потребує розробки концептуальної моделі, яка дозволить отримати цілісне уявлення про цілі та структуру єдиної СМТЗ, властивості її елементів, їх взаємодію, зокрема із зовнішніми учасниками процесів постачання (органами управління організаційних формувань різних сил СБОД, постачальниками

МТР і послуг) та виокремити притаманні їм причинно-наслідкові зв'язки, які є суттєвими для досягнення цілей моделювання.

Запропонована організаційна структура єдиної СМТЗ сил СБОД включає дві взаємодіючі підсистеми:

- ієрархічну систему управління, що об'єднує органи управління матеріально-технічним забезпеченням різних рівнів ієрархії: міжвідомчий центральний орган управління (ЦОУ) (стратегічний рівень), територіально розподілені регіональні органи управління (РОУ) (оперативний рівень) і локальні органи управління (ЛОУ) (тактичний рівень), що входять до складу організаційних утворень сил СБОД. Органи управління різних рівнів знаходяться між собою у ієрархічній підпорядкованості та виконують як адміністративні, так і логістичні функції (управління закупівлею, розподіленням фінансових і матеріально-технічних ресурсів, запасами);
- логістичну інфраструктуру єдиної СМТЗ, ключовими об'єктами якої виступають логістичні центри (ЛЦ), зокрема організаційних утворень сил СБОД, які реалізують логістичні функції, пов'язані з управлінням постачанням: транспортування, складування та вантажопереробки матеріально-технічних ресурсів (МТР), забезпечення запасними частинами і супутнім сервісом. Основою логістичної інфраструктури виступає ешелюнована система складування, яка об'єднує транспортно-складські комплекси різних рівнів ієрархії єдиної СМТЗ за видами забезпечення чи номенклатурою МТР.

Управління постачанням як невід'ємна складова загального управління матеріально-технічним забезпеченням сил СБОД ґрунтується на програмно-цільовому підході, а отже характеризується комплексним вирішенням усіх завдань, узгодженням і координацією дій усіх органів управління єдиної СМТЗ з метою досягнення її програмних цілей.

Взаємодія органів управління різних рівнів ієрархії та об'єктів логістичної інфраструктури єдиної СМТЗ з постачальниками на різних ринках збуту створює широкі можливості щодо вибору найбільш ефективних варіантів придбання МТР і послуг, доставки та складування МТР, виконання інших видів логістичної діяльності, що потребує скоординованого управління постачанням з урахуванням ролі та функцій усіх його учасників, вертикальних і горизонтальних взаємозв'язків між ними, раціонального поєднання централізації та децентралізації управління з метою глобальної оптимізації процесів постачання організаційних утворень сил СБОД.

Фіксована ієрархічна система управління єдиної СМТЗ передбачає чіткий розподіл ролей між органами управління різних рівнів ієрархії та пріоритетність рішень, які приймає орган управління більш високого рівня. При цьому ЦОУ виступає в ролі метацентру, який бере на себе відповідальність за результати, встановлення прави взаємодії та прийняття рішень іншими органами управління системи (надає їм розпорядження, плани, повноваження та контролює їх діяльність), ЛОУ – в ролі виконавчого

елементу (отримує повноваження), а РОУ є проміжним центром, який за певних умов виконує роль як керуючого суб'єкта (управляє підлеглими йому ЛОУ в межах наданих йому повноважень), так і керованого об'єкта (виконавчого елементу відносно ЦОУ). Кожний ЛОУ підпорядкований тільки одному РОУ, тобто структура управління має вигляд дерева, а органи управління одного рівня ієрархії (РОУ чи ЛОУ) незалежні один від одного при прийнятті рішень.

На практиці фактична роль кожного органу управління визначається не тільки його інституційною можливістю виконувати ту чи іншу роль у зазначеній системі, але і доцільністю (ефективністю, зокрема економічною) виконання цієї ролі з точки зору досягнення цілей функціонування системи в цілому в умовах обмеженості ресурсів, що зумовлює оптимізаційний характер процесу управління постачанням сил СБОД.

Можливий перерозподіл ролей між органами управління різних рівнів ієрархії єдиної СМТЗ ґрунтується на пошуку оптимальних варіантів управління постачанням з урахуванням різної ступені їхньої інформованості (інформаційна асиметричність) та фінансової забезпеченості (розподіл бюджетних коштів), здійснюється в процесі їх вертикальної взаємодії і реалізується шляхом передачі повноважень зверху до низу, що зумовлює послідовність вибору стратегій управління постачанням: ЦОУ – РОУ – ЛОУ.

Оскільки інтереси органів управління в ієрархічній системі, які входять до певного вертикального ланцюга управління, співпадають, і вони взаємодіють у режимі співробітництва, то загальний процес управління функціонуванням системи в цілому характеризується не пустою множиною рішень.

Виходячи з того, що стратегія визначається зазвичай (план, програма) поведінкою керуючого суб'єкта щодо вибору вектору управління, який забезпечує досягнення цілей управління [15, с. 467], стратегії управління постачанням можуть розглядатися як правила вибору оптимальних варіантів постачання шляхом раціонального поєднання централізованого і децентралізованого управління, координації дій усіх учасників процесу управління та оптимізації ресурсів єдиної СМТЗ з метою максимізації ступеня забезпеченості організаційних утворень сил СБОД необхідними МТР та послугами, що відображає матеріальну основу та безпосередньо впливає на рівень їхньої спроможності виконувати завдання за призначенням. З точки зору логістики, стратегії управління постачанням на різних рівнях ієрархії є однаковими, що надає можливість органам управління обирати найбільш економічно вигідні варіанти закупівель МТР і послуг на різних ринках збуту, форм та способів доставки МТР до ЛЦ та між ними, накопичення та перерозподілу запасів на різних складах ешелюнованої системи складування за єдиними правилами.

Враховуючи, що діяльність усіх органів управління єдиної СМТЗ об'єднана спільною метою (системою цілей) і відрізняється тільки масштабом – кількістю організаційних утворень сил СБОД, що ними обслуговуються, цільова функція управління системи в цілому отожднюється з цільовою функцією ЦОУ і залежить від цільових функцій органів управління нижчих рівнів ієрархії:

$$C_0 = F(C_1, \dots, C_r, \dots, C_R) = F(G_1(C_{11}, \dots, C_{1n_1}, \dots, C_{1N_1}), \dots, G_r(C_{r1}, \dots, C_{rn_r}, \dots, C_{rN_r}), \dots, G_R(C_{R1}, \dots, C_{RN_R}, \dots, C_{RN_R})), \quad (1)$$

де $C_r, r = \overline{1, R}$ – цільова функція РОУ r -го регіону, де R – кількість регіональних СМТЗ;

$C_{nr}, n = \overline{1, N_r}; r = \overline{1, R}$ – цільова функція ЛОУ n -го організаційного утворення, що дислокуються в r -му регіоні, де N_r – кількість організаційних утворень сил СБОД в r -му регіоні.

Цільові функції відображають переваги кожного з керуючого органу управління, які визначаються вибраними ними стратегіями:

$C_0 = \gamma(y_0)$, де y_0 – стратегія управління постачанням ЦОУ;

$C_r = \gamma_r(y_0, y_r), r = \overline{1, R}$, де y_r – стратегія управління постачанням РОУ r -го регіону;

$C_{nr} = \gamma_{nr}(y_0, y_r, y_{nr}), n = \overline{1, N_r}; r = \overline{1, R}$, де y_{nr} – стратегія управління постачанням ЛОУ n -го організаційного утворення, що дислокується в r -му регіоні.

В основі вибору стратегій органів управління ієрархічної системи лежить ступінь їхньої інформованості, що обумовлює вибір раціональних рішень. Для цього в системі управління єдиної СМТЗ має бути організоване відповідне інформаційне забезпечення, механізм якого полягає у постійному обміні інформацією між органами управління, що знаходяться у безпосередньому підпорядкуванні:

- від органів управління нижчих рівнів надходять заявки на ресурси та послуги, а також інформація про участь і дії організаційних утворень при виконанні тих чи інших завдань, стан елементів ЛЦ та кон'юнктуру ринку, що склалася в зоні їхньої відповідальності;
- органи управління вищих рівнів інформують підлеглі органи управління про плани та графіки постачання, надають розпорядження (повноваження) щодо його організації (закупівлі певних типів МТР чи видів послуг, виділення певних фінансових ресурсів та запасів МТР, надання транспортних засобів тощо).

Кожний ЛОУ збирає інформацію про потреби в МТР та послугах, що визначаються завданнями та діями відповідного йому організаційного утворення, стан елементів транспортно-складського комплексу власного ЛЦ, рівні запасів МТР на складах та кон'юнктуру місцевого ринку за товарами та послугами, що мають бути закуплені, узагальнює її у вигляді відповідних масивів даних $\varepsilon_{nr} \in E_{nr}, n = \overline{1, N_r}; r = \overline{1, R}$ та надсилає до відповідних керівних РОУ, де інформація узагальнюється щодо регіону в цілому $\varepsilon_r \in E_r \cup E_{nr}, \varepsilon_r = \cup_{n \in N_r} \varepsilon_{nr}, r = \overline{1, R}$ та передається до ЦОУ.

Окрім цього, органи управління єдиної СМТЗ верхнього й середнього рівнів ієрархії обмінюються інформацією з відповідними за рівнями органами управління організаційних формувань різних сил СБОД у процесі узгодження планів та контролю стану матеріально-технічного

забезпечення підпорядкованих їм організаційних формувань і утворень:

на стратегічному рівні: від ЦОУ до вищого органу управління q -ї сили СБОД $\varepsilon_{0q} \in E_{0q}, q = \overline{1, Q}$, де Q – кількість видів сил СБОД, від вищого органу управління q -ї сили СБОД до ЦОУ $\varepsilon_{q0} \in E_{q0}, q = \overline{1, Q}$;

на оперативному рівні: від r -го РОУ до органу управління територіального (оперативного) організаційного формування q -ї сили СБОД, що дислокується в r -му регіоні, $\varepsilon_{rq} \in E_{rq}, r = \overline{1, R}; q = \overline{1, Q}$, від органу управління територіального організаційного формування q -ї сили СБОД, що дислокується в r -му регіоні, до r -го РОУ $\varepsilon_{qr} \in E_{qr}, q = \overline{1, Q}; r = \overline{1, R}$;

на тактичному рівні: між органом управління та ЛОУ n -го організаційного утворення q -ї сили СБОД, що дислокується в r -му регіоні – $\varepsilon_{nrq} \in E_{nrq}, n = \overline{1, N_{qr}}; q = \overline{1, Q}; r = \overline{1, R}$, де N_{qr} – кількість організаційних утворень q -ї сили СБОД, що дислокуються в r -му регіоні.

ЦОУ узагальнює та систематизує отриману інформацію за усіма регіонами та організаційними утвореннями сил СБОД, їх видами, завданнями і видами діяльності, а також ринками, типами МТР, видами послуг та цінами на них.

На основі даної інформації $\varepsilon_0 \in E_0 = \cup_{r \in R} E_r, \varepsilon_0 = \cup_{r \in R} \varepsilon_r$ та наявного бюджету C^B ЦОУ вибирає із множини допустимих стратегій Y_0 управління постачанням домінуючу стратегію $y_0 = (a_0, z_0, u_0)$, що зумовлює виконання відповідного набору рішень щодо управління:

закупівлею МТР та послуг:

$$a_0 = (a_{01}, \dots, a_{0i}, \dots, a_{0l}) \in A_0 = \prod_{i \in I} A_i,$$

де $a_{0i} \in A_i$ – управління закупівлею МТР чи послуг у i -го центрального постачальника,

l – кількість центральних постачальників;

функціонуванням ЛЦ центрального підпорядкування:

$$z_0 = (z_{01}, \dots, z_{0k}, \dots, z_{0K}) \in Z_0 = \prod_{k \in K} Z_k,$$

де $z_{0k} \in Z_k$ – управління центральним транспортно-складським комплексом k -го типу,

K – кількість типів транспортно-складських комплексів;

діяльністю РОУ:

$$u_0 = (u_{01}, \dots, u_{0r}, \dots, u_{0R}) \in U_0 = \prod_{r \in R} U_r$$

де $u_{0r} \in U_r$ – управління діяльністю РОУ r -го регіону.

Отже, множина допустимих стратегій управління постачанням ЦОУ єдиної СМТЗ включає сукупності векторів усіх можливих рішень щодо управління закупівлями, функціонуванням транспортно-складських комплексів та діяльністю підпорядкованих РОУ:

$$\begin{aligned}
 Y_0 &= \{y_0 = (a_0, z_0, u_0) \mid a_0 = (a_{01}, \dots, a_{0i}, \dots, a_{0I}); a_{0i} \in A_i; i = \overline{1, I}; \\
 z_0 &= (z_{01}, \dots, z_{0k}, \dots, z_{0K}); z_{0k} \in Z_k; k = \overline{1, K}; \\
 u_0 &= (u_{01}, \dots, u_{0r}, \dots, u_{0R}); u_{0r} \in U_r; r = \overline{1, R}\}.
 \end{aligned} \quad (2)$$

Придбання МТР чи послуг у центральних постачальників супроводжується обміном інформації між ними та ЦОУ (від ЦОУ до i -го центрального постачальника $\varepsilon_{0i} \in E_{0i}, i = \overline{1, I}$, від i -го центрального постачальника до ЦОУ $\varepsilon_{i0} \in E_{i0}, i = \overline{1, I}$), а також між ними та ЛЦ різних рівнів ієрархії, на склади яких надходить закуплена продукція (від i -го центрального постачальника до транспортно-складського комплексу k -го типу цих ЛЦ $\varepsilon_{ik} \in E_{ik}, i = \overline{1, I}; k = \overline{1, K}$ та у зворотному напрямку – $\varepsilon_{ki} \in E_{ki}, k = \overline{1, K}; i = \overline{1, I}$), поставками МТР чи наданням послуг та реалізується за допомогою логістичних механізмів управління закупівлями M_1 та доставкою МТР до місць призначення M_2 .

Управління функціонуванням ЛЦ центрального підпорядкування полягає в управлінні запасами МТР та їх розподілом між РОУ, включає обмін інформацією, що надходить від ЦОУ до транспортно-складського комплексу k -го типу ЛЦ центрального підпорядкування $\varepsilon_{0k} \in E_{0k}, k = \overline{1, K}$ та від транспортно-складського комплексу k -го типу до ЦОУ $\varepsilon_{k0} \in E_{k0}, k = \overline{1, K}$), яка ініціює або закупівлю МТР з метою поповнення запасів або виділення запасів МТР на склади ЛЦ регіонального і локального підпорядкування, що потребує використання логістичних механізмів управління запасами M_3 , розподілу запасів в ешелонованій системі складування M_4 та управління їх доставкою до місць призначення M_2 .

Управління діяльністю РОУ полягає у видачі їм ЦОУ планових завдань $\varepsilon_{0r} \in E_{0r}, r = \overline{1, R}$ щодо організації постачання в підпорядкованих їм регіональних СМТЗ, що супроводжуються виділенням відповідних обсягів коштів $\{C_r\}, r = \overline{1, R}$ за допомогою механізму розподілу фінансових ресурсів в ієрархічній системі управління M_5 , що забезпечує децентралізацію управління постачанням на оперативному рівні.

Враховуючи вищезазначену сукупність дій ЦОУ щодо управління постачанням, загальний бюджет на стратегічному рівні розподіляється таким чином:

$$C_0 = \sum_{i=1}^I \sum_{s=1}^S C_{is}^{MTP} + \sum_{i=1}^I \sum_{h=1}^H C_{ih}^{\Pi} + \sum_{k=1}^K C_{0q}^{In\Phi p} + \sum_{r=1}^R C_r, \quad (3)$$

де S – кількість типів МТР;
 H – кількість видів послуг;
 $C_{is}^{MTP}, C_{ih}^{\Pi}$ – сукупні витрати ЦОУ на придбання МТР s -го типу та послуг h -го виду в i -го центрального постачальника;
 $C_{0q}^{In\Phi p}$ – сукупні витрати на зберігання запасів та обслуговування транспортно-складського комплексу k -го типу ЛЦ центрального підпорядкування;

C_r – кількість фінансових ресурсів, виділених r -му РОУ для організації постачання в підпорядкованій йому регіональній СМТЗ.

Кожний РОУ r -го регіону внаслідок управління ЦОУ u_{0r} та виділених йому фінансових ресурсів C_r , з урахуванням наявної в нього інформації ε_r , вибирає домінуючу стратегію $y_r = (a_r, z_r, u_r)$ із множини допустимих стратегій управління постачанням Y_r на оперативному рівні, де a_r – вектор управління закупівлею МТР і послуг у регіональних постачальників r -го регіону, z_r – вектор управління ЛЦ регіонального підпорядкування r -го регіону, u_r – вектор управління ЛОУ організаційних утворень, що дислокуються в r -му регіоні.

Вибір РОУ r -го регіону стратегії y_r зумовлює виконання ним відповідного набору дій щодо управління:

$$\text{закупівлею } a_r = (a_{r1}, \dots, a_{rj}, \dots, a_{rJ_r}) \in A_r = \prod_{j \in J_r} A_{rj},$$

де $a_{rj} \in A_{rj}$ – управління взаємодією з j -м регіональним постачальником, що розташований в r -му регіоні,
 J_r – кількість регіональних постачальників r -го регіону;

функціонуванням ЛЦ регіонального підпорядкування

$$z_r = (z_{r1}, \dots, z_{rk}, \dots, z_{rK}) \in Z_r = \prod_{k \in K} Z_{rk},$$

де $z_{rk} \in Z_{rk}$ – управління регіональним транспортно-складським комплексом k -го типу, що входить до складу ЛЦ r -го регіону;

діяльністю підпорядкованими ЛОУ

$$u_r = (u_{r1}, \dots, u_{rn}, \dots, u_{rN_r}) \in U_r = \prod_{n \in N_r} U_{rn},$$

де $u_{rn} \in U_{rn}$ – управління діяльністю ЛОУ n -го організаційного утворення, що дислокується в r -му регіоні.

Отже, множина допустимих стратегій управління постачанням РОУ r -го регіону включає сукупності векторів усіх можливих рішень щодо управління закупівлями, функціонуванням транспортно-складських комплексів і діяльністю підпорядкованих ЛОУ:

$$Y_r = \{y_r = (a_r, z_r, u_r) \mid a_r = (a_{r1}, \dots, a_{rj}, \dots, a_{rJ_r}); a_{rj} \in A_{rj};$$

$$j = \overline{1, J_r}; z_r = (z_{r1}, \dots, z_{rk}, \dots, z_{rK}); z_{rk} \in Z_{rk}; k = \overline{1, K}; \quad (4)$$

$$u_r = (u_{r1}, \dots, u_{rn}, \dots, u_{rN_r}); u_{rn} \in U_{rn}; n = \overline{1, N_r}; r = \overline{1, R}.$$

Управління закупівлею на оперативному рівні включає придбання МТР чи послуг у j -го регіонального постачальника, який знаходиться в r -му регіоні, що супроводжується обміном інформації між РОУ та регіональними постачальниками (від r -го РОУ до j -го регіонального постачальника, що розташований в r -му регіоні, $\varepsilon_{rj} \in E_{rj}, j = \overline{1, J_r}$, від j -го регіонального постачальника до r -го РОУ $\varepsilon_{jr} \in E_{jr}, j = \overline{1, J_r}$), а також між постачальниками та ЛЦ регіонального під-

порядкування та організаційних утворень, на склади яких надходить закуплена продукція (від j -го регіонального постачальника r -го регіону до транспортно-складського комплексу k -го типу цих ЛЦ $\varepsilon_{jrk} \in E_{jrk}, j = \overline{1, J_r}; k = \overline{1, K}$ та у зворотному напрямку – $\varepsilon_{kjr} \in E_{kjr}, k = \overline{1, K}; j = \overline{1, J_r}$), поставками МТР чи наданням послуг і реалізується за допомогою логістичних механізмів управління закупівлями M_1 та доставкою МТР до місць призначення M_2 .

Управління функціонуванням ЛЦ регіонального підпорядкування полягає в управлінні запасами МТР та їх розподілом між підпорядкованими йому ЛОУ, включає обмін інформацією між РОУ та його ЛЦ (від РОУ до транспортно-складського комплексу k -го типу ЛЦ регіонального підпорядкування $\varepsilon_{rk} \in E_{rk}, k = \overline{1, K}$, від транспортно-складського комплексу k -го типу до РОУ $\varepsilon_{kr} \in E_{kr}, k = \overline{1, K}$), яка ініціює закупівлю чи замовлення МТР зі складів вищого рівня ієрархії (стратегічного) з метою поповнення запасів або виділення запасів МТР ЛЦ локального підпорядкування, що потребує використання логістичних механізмів управління запасами M_3 , розподілу запасів в ешелонованій системі складування регіональної СМТЗ r -го регіону M_4 та управління їх доставкою до місць призначення M_2 .

Управління діяльністю ЛОУ полягає у видачі їм керуючим r -м РОУ планових завдань $\varepsilon_m \in E_m, m = \overline{1, N_r}$ щодо організації постачання їх організаційних утворень, що супроводжуються виділенням відповідних обсягів коштів $\{C_m\}, m = \overline{1, N_r}$ за допомогою механізму розподілу фінансових ресурсів в ієрархічній системі управління M_5 .

Загальний бюджет РОУ r -го регіону становить:

$$C_r = \sum_{j=1}^J \sum_{s=1}^S C_{jrs}^{MTP} + \sum_{j=1}^J \sum_{h=1}^H C_{jrh}^{\Pi} + \sum_{k=1}^K C_{rk}^{Infp} + \sum_{n=1}^{N_r} C_m \quad (5)$$

де $C_{jrs}^{MTP}, C_{jrh}^{\Pi}$ – сукупні витрати РОУ r -го регіону на придбання МТР s -го типу та послуг h -го виду в j -го регіонального постачальника;

C_{rk}^{Infp} – сукупні витрати на зберігання запасів та обслуговування транспортно-складського комплексу k -го типу ЛЦ регіонального підпорядкування r -го регіону;

C_m – кількість фінансових ресурсів, виділених ЛОУ n -го організаційного утворення, що дислокується в r -му регіоні, для організації його матеріально-технічного забезпечення.

Кожний ЛОУ внаслідок управління відповідно-го r -го РОУ u_m та виділених йому фінансових ресурсів $C_m, m = \overline{1, N_r}$ з урахуванням наявної в нього інформації ε_{nr} , обирає домінуючу стратегію $y_{nr} = (a_{nr}, z_{nr})$ із множини допустимих стратегій управління постачанням Y_{nr} на тактичному рівні, де a_{nr} – вектор управління закупівлю МТР і послуг у місцевих постачальників, що знаходяться в районі дислокації n -го організаційного утворення, z_{nr} – вектор управління ЛЦ локального підпорядкування n -го організаційного утворення.

Вибір ЛОУ n -го організаційного утворення, що дислокується в r -му регіоні, стратегії y_{nr} зумовлює виконання відповідного набору дій щодо управління:

закупівлю

$$a_{nr} = (a_{nr1}, \dots, a_{nrI}, \dots, a_{nrL_{nr}}) \in A_{nr} = \prod_{I \in L_{nr}} A_{nrI},$$

де $a_{nrI} \in A_{nrI}$ – управління взаємодією n -го організаційного утворення, що дислокується в r -му регіоні, з I -м місцевим постачальником, L_{nr} – кількість місцевих постачальників, що розташовані в місці дислокації n -го організаційного утворення в r -му регіоні;

функціонуванням ЛЦ n -го організаційного утворення

$$z_{nr} = (z_{nr1}, \dots, z_{nrk}, \dots, z_{nrK}) \in Z_{nr} = \prod_{k \in K} Z_{nrk},$$

де $z_{nrk} \in Z_{nrk}$ – управління локальним транспортно-складським комплексом k -го типу.

Отже, множина допустимих стратегій управління постачанням ЛОУ n -го організаційного утворення, що дислокується в r -му регіоні, включає сукупності векторів усіх можливих рішень щодо управління закупівлями та функціонуванням транспортно-складських комплексів:

$$Y_{nr} = \{y_{nr} = (a_{nr}, z_{nr}) \mid a_{nr} = (a_{nr1}, \dots, a_{nrI}, \dots, a_{nrL_{nr}}); \\ a_{nrI} \in A_{nrI}; I = \overline{1, L_{nr}}; z_{nr} = (z_{nr1}, \dots, z_{nrk}, \dots, z_{nrK}); \\ z_{nrk} \in Z_{nrk}; k = \overline{1, K}; n = \overline{1, N_r}; r = \overline{1, R}\} \quad (6)$$

Управління закупівлю на тактичному рівні включає придбання МТР чи послуг у l -го місцевого постачальника, який знаходиться в r -му регіоні в місці дислокації n -го організаційного утворення, і супроводжується обміном інформації між ЛОУ та постачальниками (від ЛОУ n -го організаційного утворення до l -го місцевого постачальника, які розташовані в r -му регіоні, $\varepsilon_{nrl} \in E_{nrl}, l = \overline{1, L_n}$, від l -го місцевого постачальника до ЛОУ n -го організаційного утворення $\varepsilon_{lnr} \in E_{lnr}, l = \overline{1, L_n}$) та поставками МТР чи наданням послуг та реалізується за допомогою логістичних механізмів управління закупівлями M_1 та доставкою МТР до місць призначення M_2 .

Управління функціонуванням ЛЦ n -го організаційного утворення полягає в управлінні запасами МТР та включає обмін інформацією між ЛОУ та його ЛЦ (від ЛОУ до транспортно-складського комплексу k -го типу ЛЦ n -го організаційного утворення, що дислокується в r -му регіоні, $\varepsilon_{nrk} \in E_{nrk}, k = \overline{1, K}$, від транспортно-складського комплексу k -го типу до ЛОУ n -го організаційного утворення $\varepsilon_{knr} \in E_{knr}, k = \overline{1, K}$), яка ініціює закупівлю чи замовлення МТР зі складів вищих рівнів ієрархії (оперативного чи стратегічного) з метою поповнення запасів, що потребує використання логістичного механізму управління запасами M_2 .

Загальний бюджет кожного ЛОУ становить:

$$C_{nr} = \sum_{l=1}^{L_n} \sum_{s=1}^S C_{lnrs}^{MTP} + \sum_{l=1}^{L_n} \sum_{h=1}^H C_{lnrh}^{\Pi} + \sum_{k=1}^K C_{nrk}^{Infp} \quad (6)$$

де C_{Inrs}^{MTP} , C_{Inrh}^{Π} – сукупні витрати ЛОУ n -го організаційного утворення на придбання МТР s -го типу та послуг h -го виду в l -го місцевого постачальника;

C_{nrk}^{Infp} – сукупні витрати на зберігання запасів та обслуговування транспортно-складського комплексу k -го типу ЛЦ локального підпорядкування ЛОУ n -го організаційного утворення, що дислокується в r -му регіоні.

Схема розробленої концептуальної моделі управління постачанням сил СБОД, яка враховує ієрархічну структуру вертикально-інтегрованої єдиної СМТЗ, взаємодію її органів управління з об'єктами логістичної інфраструктури та зовнішніми учасниками процесу управління постачанням: органами управління організаційних формувань різних сил СБОД, постачальниками МТР й послуг з відо-

браженням усіх типів зв'язків між ними представлена на рис. 1.

Очевидно, що досягнення загальної мети управління постачанням сил СБОД в єдиній СМТЗ залежить від спільної діяльності всіх її органів управління, що потребує узгодження й координації їх цілей та дій з урахуванням усіх типів існуючих зв'язків між ними. Ієрархічна структура єдиної СМТЗ зумовлює вертикальну корпоративну взаємодію органів управління різних рівнів ієрархії у ланцюгах «ЦОУ – РОУ – ЛОУ», що дозволяє за рахунок раціональної колективної поведінки учасників кожного ланцюга (раціонального поєднання централізованого та децентралізованого управління) та раціональної поведінки кожного органу управління (вибору домінуючих стратегій управління) забезпечити глобальну оптимізацію управління постачанням:

$$\begin{aligned} \max_{\substack{y_0 \in Y_0, y_r \in Y_r, y_{nr} \in Y_{nr} \\ r=1, R, n=1, N_r \\ r=1, R}} \max_{\substack{r=1, R \\ n=1, N_r \\ r=1, R}} \max F\{G_1[\gamma_{11}(y_0, y_1, y_{11}), \dots, \gamma_{n1}(y_0, y_1, y_{n1}), \dots, \gamma_{N_1 1}(y_0, y_1, y_{N_1 1})], \dots, \\ G_r[\gamma_{r1}(y_0, y_r, y_{r1}), \dots, \gamma_{nr}(y_0, y_r, y_{nr}), \dots, \gamma_{N_r r}(y_0, y_r, y_{N_r r})], \dots, G_R[\gamma_{1R}(y_0, y_R, y_{1R}), \dots, \\ \gamma_{nR}(y_0, y_R, y_{nR}), \dots, \gamma_{N_R R}(y_0, y_R, y_{N_R R})]\}. \end{aligned} \quad (7)$$

Використання моделі управління постачанням сил СБОД в єдиній СМТЗ може бути представлено у вигляді комплексу послідовних логіко-аналітичних та оптимізаційних процедур вибору домінуючих стратегій управління постачанням та їх реалізації при управлінні органами управління нижчих рівнів ієрархії за допомогою механізму розподілу фінансових ресурсів M_5 (ієрархічна оптимізація) та управлінні закупівлями й функціонуванням логістичних центрів на кожному рівні ієрархії з використанням логістичних механізмів управління закупівлями M_1 , доставкою M_2 та запасами M_3 , розподілу запасів в ешелонованій системі складування M_4 (оптимізація логістичної діяльності), що супроводжуються обміном інформації (рис. 2).

Висновки і перспективи подальших досліджень. Запропонована модель управління постачанням сил СБОД відображає на концептуальному рівні ключові характеристики процесу управління постачанням сил сектору безпеки та оборони держави та визначає весь спектр взаємозв'язків учасників даного процесу.

В основу моделі покладено ідею загальносистемного управління діями органів управління різних рівнів ієрархії вертикально-інтегрованої єдиної СМТЗ сил СБОД шляхом скоординованого послідовного вибору ними домінуючих стратегій управління постачанням та їх реалізації з використанням різних управлінських і логістичних механізмів.

Застосування моделі створює широкі можливості для розробки економіко-математичних моделей вибору найбільш економічно вигідних варіантів постачання територіально розподілених організаційних утворень сил СБОД в умовах обмеженого бюджетного фінансування, багатонаменклатурності МТР та послуг, змінної кон'юнктури ринків збуту за рахунок системного поєднання ієрархічної оптимізації та оптимізації логістичної діяльності, що забезпечує глобальну оптимізацію процесу управління постачанням сил СБОД в ієрархічній єдиній СМТЗ.

Подальші дослідження даної проблеми доцільно спрямувати на розробку концептуальної моделі управління постачанням сил СБОД з урахуванням потокового характеру управлінських і логістичних процесів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Романов А. А. К вопросу о единой системе военного-экономического обеспечения силовых структур / А. А. Романов // Военно-экономический вестник. – 2004. – № 9; 10. – С. 6 – 13; 6 – 15.
2. Білетов В. І. Проблема побудова єдиної системи логістичного забезпечення військових формувань України / В. І. Білетов // Труды НУО України. – 2010. – Вип. 4 (91). – С. 81 – 89.
3. Булгаков Д. В. Экономические основы и особенности организации управления тылом силовых структур государства // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 3 (23) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1546>
4. Григорьев Ю. П. Методологические основы совершенствования системы материального обеспечения войск в условиях переходных процессов (логистический подход) : [монография] / Ю. П. Григорьев. – СПб. : БАТТ, 1999. – 106 с.
5. Московченко В. М. Экономическое обоснование создания единой системы материального обеспечения силовых структур государства на основе логистического подхода : [монография] / В. М. Московченко. – СПб. : Издательство СПбГУЭФ, 2001. – 143 с.
6. Онофрійчук П. В. Логістичний підхід до матеріально-технічного забезпечення Збройних Сил України / П. В. Онофрійчук // Стратегія розвитку України. – 2007. – Вип. 3 – 4. – С. 437 – 441.
7. Pytlak R., Stecz W. Optymalizacja wybranych procesów logistyki wojskowej, Monografia Politechniki Poznańskiej, 2006. – S. 340 – 349.

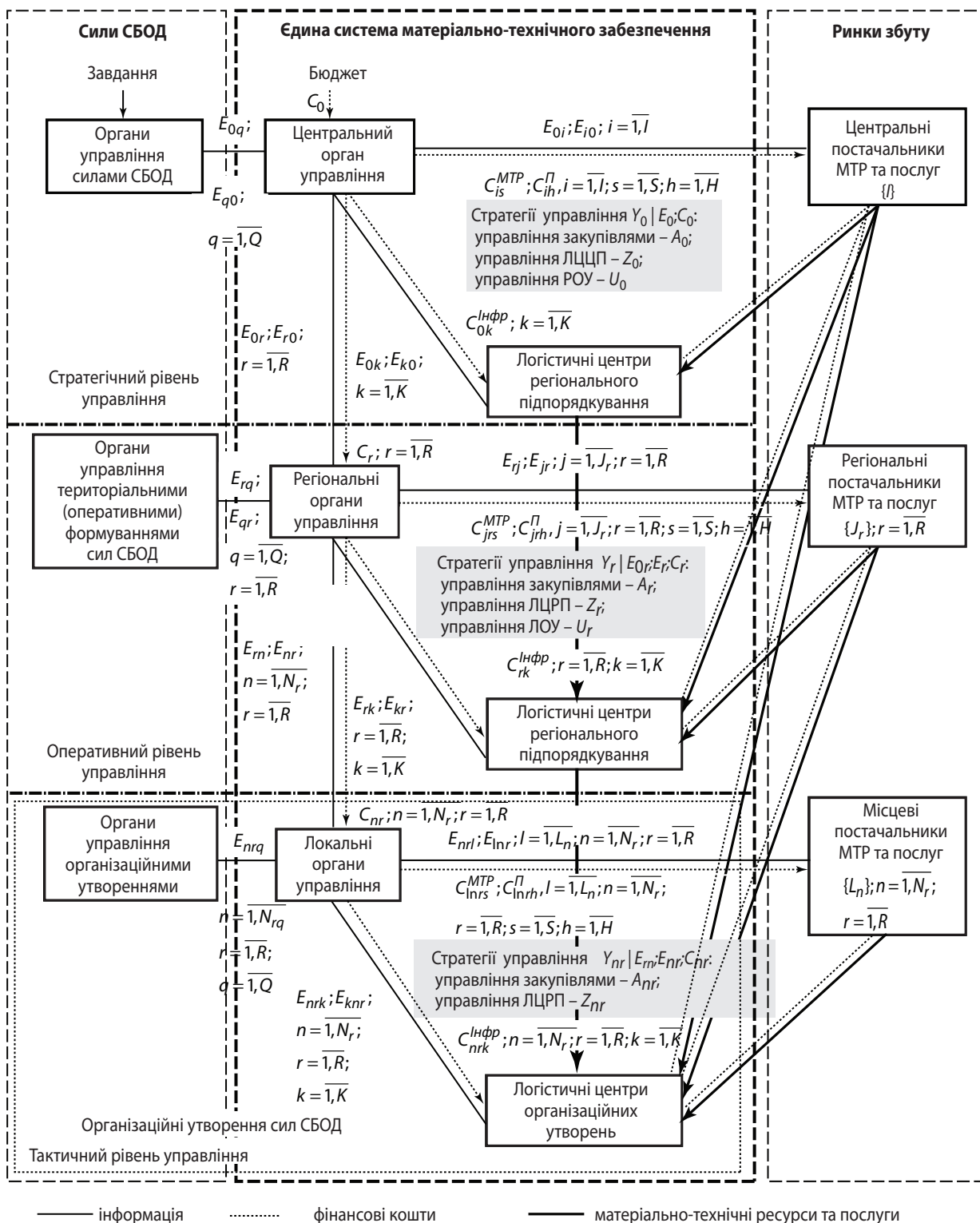


Рис. 1. Концептуальна модель управління постачанням сил СБОД в єдиній СМТЗ

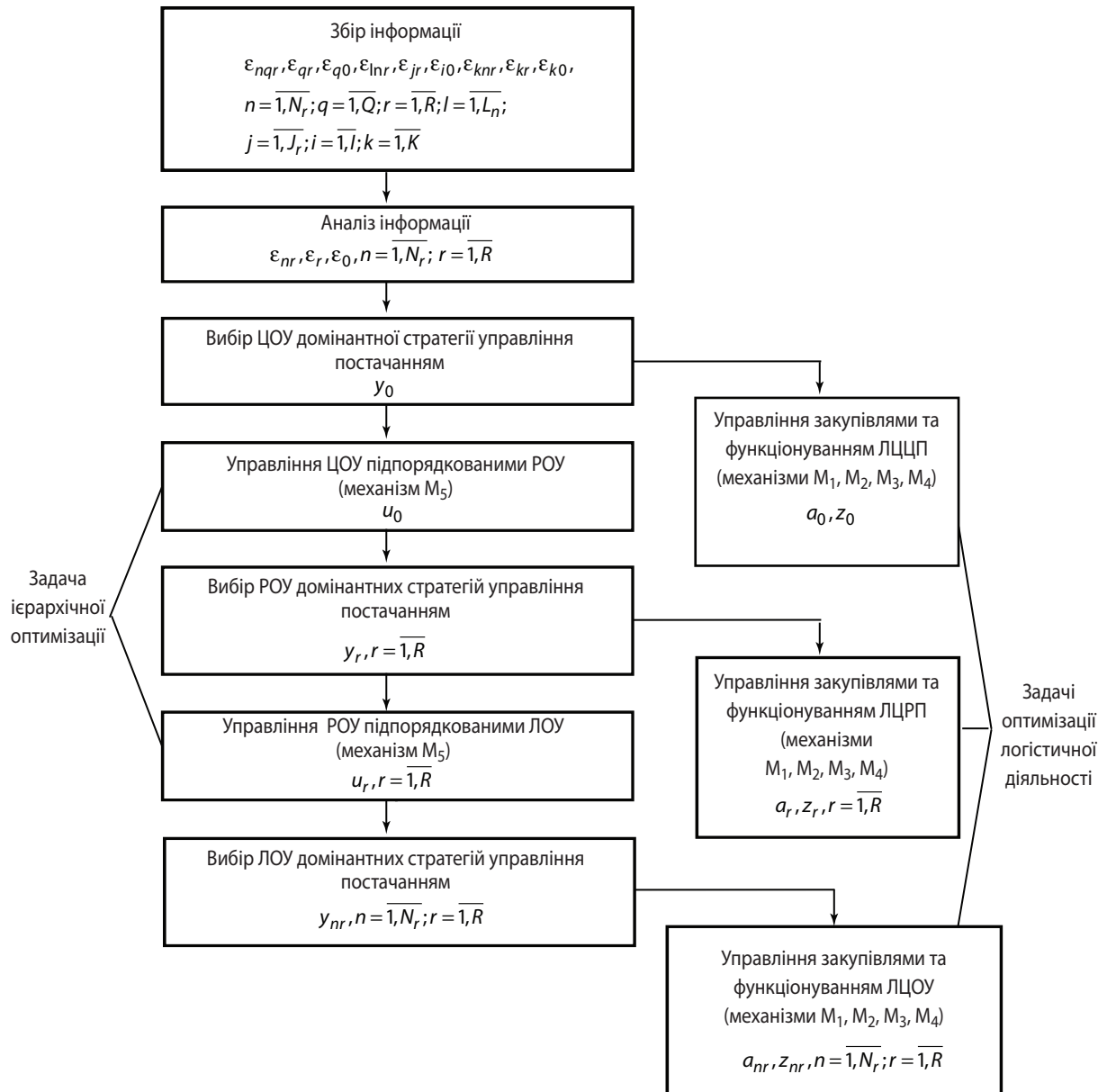


Рис. 2. Комплекс процедур управління процесом постачанням сил СБЮД в єдиній СМТЗ

8. Чистов И. В. Управление запасами силовой организации государства (логистический подход) : [монография]. – М. : ВФЭУ, 2006. – 376 с.

9. Месарович М. Теория иерархических многоуровневых систем / М. Месарович, Д. Мако, И. Такаха. – М. : Издательство «Мир», 1973. – 344 с.

10. Новиков Д. А. Механизмы функционирования многоуровневых организационных систем : [монография] / Д. А. Новиков. – М. : Фонд «Проблемы управления», 1999. – 161 с.

11. Воронин А. А. Оптимальные иерархические системы : [монография] / А. А. Воронин, С. П. Мишин. – М. : ИПУ РАН, 2003. – 214 с.

12. Сергеев В. И. Логистика в бизнесе : [учебник] / В. И. Сергеев. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 608 с.

13. Лукиных В. Ф. Методология управления многоуровневой региональной логистической системой : [монография] / В. Ф. Лукиных. – Красноярск : ЛИТЕРА-принт, 2010. – 292 с.

14. Ляшенко Н. И. Идентификация интегрированной логистической цепи поставок как многоуровневой иерархической системы / Н. И. Ляшенко // Развитие методов управления та господарювання на транспорті. – 2006. – Вип. 25. – С. 98 – 111.

15. Новиков Д. А. Теория управления организационными системами / Д. А. Новиков. – М. : МПСИ, 2005. – 584 с.

REFERENCES

Biletov, V. I. "Problema pobudova iedynoi systemy lohistychnoho zabezpechennia viiskovykh formuvan Ukrainy" [The

problem of building a unified system of logistics to ensure military units of Ukraine]. *Trudy NUO Ukrainy*, no. 4 (91) (2010): 81-89.

Bulgakov, D. V. "Ekonomichekieskie osnovy i osobennosti organizatsii upravleniia tylom silovykh struktur gosudarstva" [Economic fundamentals and the details of the rear control state power structures]. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1546>

Chistov, I. V. *Upravlenie zapasami silovoy organizatsii gosudarstva (logisticheskii podkhod)* [Inventory management organization of the state power (logistic approach)]. Moscow: VFEU, 2006.

Grigorev, Yu. P. *Metodologicheskie osnovy sovershenstvovaniia sistemy materialnogo obespecheniia voysk v usloviakh perekhodnykh protsessov (logisticheskii podkhod)* [Methodological basis for improvement of the system of material security forces in transient conditions (logistic approach)]. St. Petersburg: VATT, 1999.

Lukinykh, V. F. *Metodologiya upravleniia mnogourovnevoy regionalnoy logisticheskoy sistemoy* [Management methodology multilevel regional logistics system]. Krasnoyarsk: LITERA-print, 2010.

Liashenko, N. I. "Identifikatsiia integrirovannoi logisticheskoi tsepi postavok kak mnogourovnevoy ierarkhicheskoi sistemy" [Identification of integrated logistics supply chain as a multilevel hierarchical system]. *Rozvytok metodiv upravlinnia ta hospodariuvannia na transporti*, no. 25 (2006): 98-111.

Mesarovich, M., Mako, D., and Takakhara, I. *Teoriia ierarkhicheskikh mnogourovnevnykh sistem* [Theory of hierarchical multilevel systems]. Moscow: Mir, 1973.

Moskovchenko, V. M. *Ekonomichekieskoe obosnovanie sozdaniia edinoy sistemy materialnogo obespecheniia silovykh*

struktur gosudarstva na osnove logisticheskogo podkhoda [Economic justification of creating a unified system of material support state power structures based logistics approach]. St. Petersburg: Izdatelstvo SPbGUEF, 2001.

Novikov, D. A. *Mekhanizmy funktsionirovaniia mnogourovnevnykh organizatsionnykh sistem* [Mechanisms of multilevel organizational systems]. Moscow: Fond «Problemy upravleniia», 1999.

Novikov, D. A. *Teoriia upravleniia organizatsionnymi sistemami* [Control theory of organizational systems]. Moscow: MPSI, 2005.

Onofriichuk, P. V. "Lohistychnyi pidkhid do materialno-tekhnichnoho zabezpechennia Zbroinykh Syl Ukrainy" [Logistic approach to logistics of the Armed Forces of Ukraine]. *Stratehiia rozvytku Ukrainy*, no. 3-4 (2007): 437-441.

Pytlak, R., and Stecz, W. "Optymalizatsiia vybranykh procesov logistyki wojskowej" In *Monografia Politechniki Poznanskiej*, 340-349, 2006.

Romanov, A. A. "K voprosu o edinoy sisteme voenno-ekonomicheskogo obespecheniia silovykh struktur" [On the question of a unified system of military-economic support for law enforcement agencies]. *Voенно-ekonomicheskiiy vestnik*, no. 9; 10 (2004): 6-13; 6-15.

Sergeev, V. I. *Logistika v biznese* [Logistics business]. Moscow: INFRA-M, 2001.

Voronin, A. A., and Mishin, S. P. *Optymalnye ierarkhicheskieskie sistemy* [Optimal hierarchical system]. Moscow: IPU RAN, 2003.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

© 2014 ТИМОШЕНКО О. В.

УДК 338.24

Тимошенко О. В. Основні напрями зміцнення фінансової безпеки України

Метою статті є аналіз сучасних підходів до оцінювання рівня фінансової безпеки як основної складової економічної безпеки. У статті запропоновано авторську методiku оцінки рівня фінансової безпеки в розрізі основних її складових, а саме: банківської, бюджетної, податкової, боргової, грошово-кредитної та валютної, які розглядаються як найбільш репрезентативні і важливі. На основі проведеного аналізу зроблено висновок, що більшість показників перевищують гранично допустимі значення безпечного рівня фінансової безпеки. Критичними є збільшення частки іноземного капіталу в статутному капіталі банківських установ, значення індикаторів зовнішнього боргу на одну особу перевищує норматив більш ніж у 4 рази, загальна сума державного боргу є вкрай небезпечною для економіки України. Автором розроблено заходи щодо зміцнення складових фінансової безпеки в перспективі з урахуванням воєнно-політичної ситуації розвитку України, що дозволить підвищити конкурентоспроможність економіки, забезпечить її сталий соціально-економічний розвиток і підвищить якість життя населення.

Ключові слова: фінансова безпека, оціночні індикатори, банківська безпека, бюджетна безпека, боргова безпека, податкова безпека, валютна безпека, грошово-кредитна безпека

Рис.: 1. **Табл.:** 5. **Бібл.:** 14.

Тимошенко Олена Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, декан, факультет економіки та інформаційних технологій, Київський національний університет культури і мистецтв (вул. Щорса, 36, Київ, 01601, Україна)

Email: etymoshenko@i.ua

УДК 338.24

UDC 338.24

Тимошенко Е. В. Основные направления укрепления финансовой безопасности Украины

Tymoshenko O. V. Main Directions of Strengthening the Financial Security of Ukraine

Целью статьи является анализ современных подходов к оценке уровня экономической безопасности как основной составляющей экономической безопасности. В статье предложена авторская методика оценки уровня финансовой безопасности в разрезе основных ее составляющих, а именно: банковской, бюджетной, налоговой, долговой, денежно-кредитной и валютной, которые рассматриваются как наиболее репрезентативные и важные. На основе проведенного анализа сделан вывод, что большинство показателей превышают предельно допустимые значения безопасного уровня финансовой безопасности. Критическим является увеличение доли иностранного капитала в уставном капитале банковских учреждений, значения индикаторов внешнего долга на душу населения превышают норматив более чем в 4 раза, общая сумма государственного долга является крайне опасной для экономики Украины. Автором разработаны мероприятия по укреплению составляющих финансовой безопасности в перспективе с учетом воєнно-політичної ситуації розвитку України, что позволит повысить конкурентоспособность экономики, обеспечит ее устойчивое социально-экономическое развитие и повысит качество жизни населения.

The aim of the article is to analyze the current approaches to assessing the level of economic security as a fundamental component of economic security. The article offers the author's technique evaluation level of financial security in the context of its main components, namely, banking, budget, tax, debt, monetary and foreign exchange, which are considered as the most representative and important. Based on the analysis it was concluded that most of the indicators exceed the limit values safe level of financial security. It is critical to increase the share of foreign capital in the authorized capital of banking institutions, the values of the indicators of external debt per capita exceeds the norm by more than four times the total amount of government debt is extremely dangerous for the economy of Ukraine. The author has developed measures to strengthen security in the components of the financial perspective, including the military-political situation of Ukraine's development, which will increase the competitiveness of the economy; it will provide a sustainable socio-economic development and improve the quality of life of the population.

Key words: financial security, assessment indicators, bank security, fiscal security, debt security, security tax, monetary security, monetary security

Pic.: 1. **Tabl.:** 5. **Bibl.:** 14.

Tymoshenko Olena V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Dean, Faculty of Economics and Information Technology, Kyiv National University of Culture and Arts (vul. Shchorsa, 36, Kyiv, 01601, Ukraine)

Email: etymoshenko@i.ua

Ключевые слова: финансовая безопасность, оценочные индикаторы, банковская безопасность, бюджетная безопасность, долговая безопасность, налоговая безопасность, валютная безопасность, денежно-кредитная безопасность

Рис.: 1. **Табл.:** 5. **Библ.:** 14.

Тимошенко Елена Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, декан, факультет экономики и информационных технологий, Киевский национальный университет культуры и искусств (ул. Щорса, 36, Киев, 01601, Украина)

Email: etymoshenko@i.ua

Актуальність теми досліджень. Хронічна криза, яка розгортається в нашому суспільстві вже не один рік, стала причиною серйозних змін не лише в економічній сфері, але й в інших сферах суспільного життя. Якщо дея-

кі показники, які характеризують соціально-економічний розвиток України за 2009 – 2013 рр. демонстрували стали позитивні тенденції і знаходилися в межах гранично допустимих значень фінансової безпеки, то статистичні дані

за I півріччя 2014 року демонструють зворотні тенденції. Зокрема, інвестиційна привабливість економіки України зменшилася з 3,6 до 1,7 бали, заборгованість на одну особу, з урахуванням останніх траншів Міжнародного валютного фонду, зросла до 1020 доларів США [4], а випереджаючі темпи зростання видатків на утримання армії та оборони супроводжують значну девальвацію гривні та зниження якості життя населення.

Особливо актуальність дослідження даного питання обумовлюється складною військово-політичною ситуацією розвитку нашої країни, адже фінансова безпека є невід'ємним атрибутом суверенності держави, а побудова її ефективної системи забезпечує сталий соціально-економічний розвиток.

Система фінансової безпеки України має будуватися з урахуванням науково обґрунтованого та практичного досвіду країн з розвинутою ринковою економікою, які демонструють випереджаючі темпи економічного та соціального зростання. Але, на жаль, Україна має певні специфічні особливості розвитку, які притаманні країнам з так званою транзитивною економікою, тому покладатися на автоматичне вирішення проблем фінансової безпеки на основі світового досвіду не можливо. Все це вимагає додаткових розробок у контексті зміцнення основних складових фінансової безпеки України.

Також не викликає сумнівів, що система антикризового управління високорозвинених країн світу включає механізми вирішення економіко-екологічних та соціальних проблем саме за рахунок країн, які є менш розвиненими та залежними від них [10]. Якщо в 2010 – 2012 рр. співробітництво з країнами СНД, у тому числі із Російською Федерацією, розглядалося як один із стратегічних напрямів розвитку, де Україна могла реалізувати свої економічні інтереси через використання переваг вільної торгівлі, то в умовах сьогодення дане співробітництво можна охарактеризувати як міждержавну кризу.

А. І. Сухоруков дане явище характеризує як трансфер кризи – тобто свідомі дії однієї країни щодо іншої (як правило, менш розвинутої), що загрожують останній раптовими глибокими кризами різних видів: спадом конкурентоспроможності національної економіки; погіршенням інвестиційної клімату; деградацією соціальної та екологічної ситуації [10]. Отже, у вищезазначених умовах розвитку економіки України проблеми фінансової безпеки та розробка напрямів щодо зміцнення основних її складових набувають домінуючого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема фінансової безпеки зацікавила вчених-економістів на початку 90-х років ХХ століття, а фундаментальні праці та наукові розробки по даній темі продовжують збагачувати фінансову науку і до сьогодні. Дослідженню проблем фінансової безпеки присвячено праці М. М. Єрмошенка, В. П. Загарій, О. Ю. Коваленко, Н. В. Наконечного, А. В. Нечипорука, А. І. Сухорукова, С. І. Ткаленко, Є. М. Федорова [2; 3; 6; 7; 12; 13].

Вітчизняний науковець А. В. Нечипорук наголошує, що подальше зміцнення фінансової безпеки повинно базуватися насамперед на врахуванні похідної ролі фінансів у забезпеченні функціонування економіки. Навіть окремі

спроби йти всупереч цим принциповим положенням призводили і призводитимуть до деструктивних наслідків, руйнуватимуть прагнення забезпечити захищеність економіки від внутрішніх і зовнішніх загроз [6].

Отже, на думку А. В. Нечипорука, фінансова безпека держави – це важлива складова економічної безпеки, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери [6].

Ще один вчений-економіст М. М. Єрмошенко стверджує, що безпечним слід вважати такий стан фінансово-кредитної сфери, який має характеризуватися збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз негативних впливів, здатністю цієї сфери забезпечувати ефективне функціонування національної системи та економічне зростання [2].

У свою чергу, А. І. Сухоруков визначає фінансову безпеку держави як «захищеність інтересів держави у фінансовій сфері, або такий стан бюджетної, податкової та грошово-кредитної систем, що гарантує спроможність держави раціонально використовувати фінансові ресурси...» [10].

Критичний огляд теоретико-методологічних досліджень стосовно поняття «фінансова безпека» дозволяє стверджувати, що серед учених не існує одностайної позиції щодо визначення сутності цієї категорії, не повною мірою досліджено складові та показники, що характеризують її рівень, не сформована система заходів щодо зміцнення фінансової безпеки України.

Метою дослідження є аналіз сучасних підходів до оцінювання рівня фінансової безпеки як основної складової економічної безпеки, обґрунтування основних показників та їх порогових значень у розрізі основних індикаторів фінансової безпеки, розробка заходів щодо зміцнення складових фінансової безпеки в перспективі.

Виклад основного матеріалу. Економічна стабільність та незалежність функціонування всіх складових фінансової системи в умовах сьогодення є пріоритетними завданнями Уряду нашої країни у контексті майбутнього економічного зростання. Фінансова безпека визначається ефективністю функціонування фінансової системи в цілому, стійкістю та міцністю розвитку кожної її складової.

Узагальнюючи погляди вчених-економістів, під фінансовою безпекою, на наш погляд, слід розуміти такий стан захищеності інтересів держави, який забезпечує ефективне функціонування бюджетно-податкової, грошово-кредитної, валютної, банківської системи та гарантує оптимальне співвідношення внутрішнього та зовнішнього боргу України, стабільність національної грошової одиниці, економічне зростання та своєчасне виконання державою своїх фінансових зобов'язань.

Фінансова безпека характеризується достатньо великою кількістю загальних та оцінних індикаторів. Нами для дослідження обрано та проаналізовано найбільш важливі, які розглядаються нами як репрезентативні, тобто такі, які найбільш суттєво впливають на фінансову політику і відображають стан фінансової системи в цілому. Отже, у статті використано авторську методику щодо оцінки рівня фінансової безпеки в розрізі основних її складових.

Пріоритетом зміцнення фінансової безпеки держави є забезпечення успішного розвитку банківської системи та

підтримання банківської безпеки в допустимо прийнятних межах.

Згідно з офіційною статистикою Національного банку України, станом на 01.05.2014 року в Україні працює 180 банківських установ, які мають ліцензію НБУ на здійснення банківської діяльності, з них 51 банк створений за участі іноземного капіталу, у тому числі 19 з них мають 100 % іноземний капітал [7]. Загальні та оцінні показники, які характеризують рівень банківської безпеки України за 2009 – 2013 рр., згруповано у табл. 1.

За 2013 рік балансовий капітал банківських установ в Україні збільшився на 26,0 млрд грн до 204,9 млрд грн [9]. Показник адекватності регуляторного капіталу (H2), тобто частка капіталу в пасивах банківської системи становить 18,3 %, при рекомендованому значенні не менше 10 %. Зна-

чення цих показників свідчать про достатню капіталізацію банківської системи України.

Обсяг простроченої заборгованості протягом досліджуваного періоду демонструє хвилеподібну динаміку. Так, на кінець 2013 року зазначений показник становив 7,7 %, що на 1,2 відсоткових пункти менше у порівнянні із його рівнем у 2012 році. Зниження рівня проблемної заборгованості є позитивним явищем розвитку банківської системи України і відбулося як за рахунок зростання кредитного портфеля по системі в цілому, так і за рахунок зменшення заборгованості фізичних та юридичних осіб – клієнтів банків. Відповідно до альтернативної методики розрахунку МВФ, співвідношення недіючих кредитів до сукупного обсягу кредитів банківської системи на кінець 2013 року становило – 12,9 %, на кінець 2012 року – 16,5 %, на кінець 2007 року – 48,1 % (рис. 1) [1].

Таблиця 1

Загальні показники банківської безпеки України за 2009 – 2013 рр.

Показник	Роки					Оптимальне значення
	2009	2010	2011	2012	2013	
Достатність (адекватність) регуляторного капіталу (H2), %	18,08	20,83	18,90	18,06	18,26	Не менше 10-15
Частка іноземних банків у загальній кількості банківських установ, %	28,8	28,0	31,3	30,1	30,1	Не більше 30
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	35,8	40,6	41,9	39,5	34,0	30-40%
Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальному обсязі кредитів, %	9,4	11,2	9,6	8,9	7,7	Не більше 5
Рентабельність активів, %	-4,38	-1,45	-0,76	0,45	0,12	Тенденція до зростання
Рентабельність капіталу, %	-32,52	-10,19	-5,27	3,03	0,81	Тенденція до зростання

Джерело: Складено автором за статистичними даними Національного банку України за період 2009 – 2013 рр. [7]

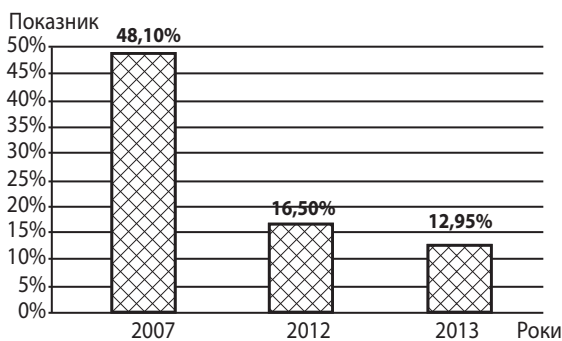


Рис. 1. Співвідношення недіючих кредитів до сукупного обсягу кредитів банківської системи, %

Джерело: Побудовано автором за альтернативним методом даних МВФ [12]

У 2013 – 2014 рр. триває процес укрупнення банківського сектора, який можна охарактеризувати виходом

з України банківських установ з іноземним західним капіталом на користь підвищення капіталізації українських банків. Так, станом на 1 січня 2014 року частка іноземного капіталу у статутному капіталі банківських установ складає 34 %, що на 5,5 менше, ніж на початок досліджуваного періоду. Отже, в 2013 році збільшення капіталізації вітчизняної банківської системи здійснювалось переважно за рахунок українських інвесторів, проте частка іноземного капіталу у структурі статутного капіталу комерційних банків залишається достатньо високою [1].

Отже, виходячи з вищеведеного, можна зробити висновки:

- незважаючи на те, що 2010 – 2013 роки характеризуються відновленням довіри населення до банківських установ та збільшенням ресурсної бази вітчизняних банків, необхідно в подальшому активізувати роботу в напрямі зміцнення власної капітальної бази та роботу щодо залучення коштів фізичних осіб на довгостроковій основі, розробити заходи по запобіганню її відтоку в подальшому;

- зменшення присутності іноземного капіталу в банківській системі України з одночасним зростанням рівня капіталізації банківських установ є позитивною динамікою розвитку банківської системи. При цьому необхідно ввести територіальне обмеження на відкриття філій, виходячи із насиченості регіонів банківськими установами та реальної потреби у цих послугах. Вищезазначена політика повинна бути виваженою, оскільки присутність банків з іноземним капіталом у банків-

ській системі України, сприяє залученню іноземних інвестицій, а також соціально-економічному зростанню України.

Не менш важливою складовою фінансової безпеки держави є бюджетна складова. У процесі прийняття й виконання державного бюджету пріоритетне значення має збалансованість його доходів та витрат, що породжує, у свою чергу, таке економічне явище, як дефіцит бюджету. Як видно із представлених даних, дефіцит бюджету України не є досить великим та критичним, однак він присутній (табл. 2).

Таблиця 2

Загальні показники бюджетної безпеки України за 2009 – 2013 рр.

Показник	Роки					Оптимальне значення
	2009	2010	2011	2012	2013	
Відношення дефіциту державного бюджету до ВВП, %	3,9	6,7	1,7	3,6	4,4	Не більше 3-4
Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, %	30,04	29,17	31,11	31,58	30,63	Не більше 30
Асигнування на науку, % до ВВП	0,9	0,7	0,52	0,41	0,32	Не менше 1,7
Видатки на утримання оборони та армії, % ВВП	1,02	1,05	1,03	1,03	1,03	Не менше 2
Обсяг трансфертів з державного бюджету, % до ВВП	8,35	7,23	6,84	8,88	10,03	Не більше 15

Джерело: Складено автором за статистичними даними Міністерства фінансів України за період 2009 – 2013 рр. [12]

Скорочення дефіциту за рахунок зменшення видатків недоцільне, оскільки може зумовити зниження життєвого рівня найбільш вразливих верств населення. Тому важливим в цьому напрямку є:

- проведення оптимальної податкової політики в контексті зростання загального обсягу бюджетних доходів, необхідних державі для виконання покладених на неї функцій, передбачених Конституцією;
- рівномірне поєднання внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування бюджетного дефіциту;
- удосконалення інструментів залучення до інвестиційної сфери особистих заощаджень приватного сектора та доходів населення країни.

Такі показники, як: асигнування на науку та видатки на утримання армії та оборони мають подвійне трактування щодо віднесення їх до визначеної категорії економічної безпеки. Так, їх можна розглядати в контексті забезпечення як бюджетно-фінансової безпеки, так і соціальної складової економічної безпеки. В умовах воєнно-політичної ситуації розвитку нашої країни підвищується вагомість оцінки показників у контексті національної безпеки та озброєності країни, а саме оцінка індикаторів, які характеризують видатки держави на утримання армії.

Відповідно до Закону України «Про наукову та науково-технічну діяльність» порогове значення видатків на наукову діяльність у ВВП країни повинна бути не менше 1,7 % [8]. Загальна тенденція по Україні свідчить про зменшення відрахувань на науку у відсотках до ВВП, що в останні роки не перевищує 0,4 %, породжуючи такі не-

гативні явища, як «відтік мізків» за кордон та посилення реальних загроз фінансовій безпеці України.

Фінансова безпека країни забезпечується за умови стійкості її економіки до внутрішніх та зовнішніх впливів, за умови ефективного використання запозичень та оптимального їх співвідношення, що не загрожує суверенітету держави та її фінансовій системі, тобто знаходження в межах граничних значень індикаторів боргової безпеки.

У міжнародній практиці головним критерієм оцінки боргової безпеки є співвідношення державного боргу та фінансових ресурсів, тобто розміру ВВП (табл. 3).

Аналіз даних, представлених у табл. 3, свідчить про те, що за усіма індикаторами стану боргової безпеки у період 2009 – 2013 рр., окрім рівня заборгованості на 1 особу, Україна перебуває нижче гранично допустимих меж. Враховуючи зворотні тенденції зміни щодо зростаючих показників боргу та зменшення кількості населення, заборгованість на одну особу зростає. Значення індикатора зовнішнього боргу на одну особу перевищує нормативне більше, ніж у 4 рази. Такі тенденції свідчать про те, що боргова політика в Україні є невваженою та незбалансованою, що спричиняє надмірне навантаження боргових зобов'язань на бюджет.

У 2013 році загальна сума державного та гарантованого державою боргу становила 584,4 млрд грн, або 32 % ВВП, такі показники є вкрай небезпечними для економіки країни. Адже у спільній роботі МВФ і Світового банку зазначається, що країни із слабкими інститутами характеризуються підвищеними ризиками боргової кризи і перебувають на стадії суверенних дефолтів при досягненні держав-

Таблиця 3

Загальні показники боргової безпеки України за 2009 – 2013 рр.

Показник	Роки					Оптимальне значення
	2009	2010	2011	2012	2013	
Відношення загального обсягу державного боргу до ВВП, %	34,81	39,93	36,34	36,81	32	Не більше 55
Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, %	23,3	25,56	22,74	22,06	78,3	Не більше 25–30
Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, %	26,07	33,44	27,1	19,44	15,12	Більше 100
Рівень зовнішньої заборгованості на 1 особу, дол. США	579,7	759,2	821,8	850,2	1020	Не більше 200

Джерело: Складено автором за статистичними даними Міністерства фінансів України за період 2009 – 2013 рр. [12].

ним боргом рівня 30 % ВВП і 100 % доходів бюджету, що є характерним для України [12].

Валовий зовнішній борг України станом на 1 січня 2014 року становив 142,5 млрд дол. США, збільшившись порівняно з початком року на 7,4 млрд дол. США. Відносно ВВП обсяг боргу збільшився за 2013 рік з 76,6 % до 78,3 % [4].

В умовах випереджаючих темпів зростання валового зовнішнього боргу необхідно розробити обґрунтовані концепції щодо доцільності його залучення. Концепція управління державним боргом повинна враховувати витрати на його утримання, можливість компенсації негативного сальдо торговельного балансу за рахунок отриманих коштів, а також залучення позикових коштів лише з метою стимулювання економічного розвитку країни. Україна в сучасних умовах розвитку економічних процесів не в змозі собі дозволити обслуговування великого боргу внаслідок низького запасу ліквідності та зниження міжнародних резервів НБУ.

Важливими показниками з позиції оцінки впливу системи оподаткування на фінансову безпеку є коефіцієнти податкового навантаження. У табл. 4 згруповані отримані на основі власних розрахунків дані щодо індикаторів податкової безпеки України за 2009 – 2013 рр.

Як бачимо з даних табл. 4, впродовж аналізованого періоду показник податкової справедливості значно перевищує гранично допустимі межі. Значення показника

в розмірі 1,21 свідчить про те, що надходження від оподаткування універсальних та специфічних акцизів перевищують надходження від прямого оподаткування на 21 %. З погляду платоспроможності платників податків, пряме оподаткування є більш соціально справедливим, оскільки об'єктом оподаткування виступає дохід, прибуток або майно платника податку. Враховуючи виявлені тенденції можна стверджувати, що принцип соціальної справедливості в контексті зміцнення податкової безпеки практично не виконується, послаблюється його роль в умовах діючої малопрогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб.

Загальне податкове навантаження за досліджуваний період 2009 – 2013 рр., розраховане за офіційними даними Міністерства фінансів України, в повній мірі не відповідає дійсності, оскільки не враховує обсяги тіньової економіки України. В цілому можна стверджувати, що у структурі податкового коефіцієнта переважає податкове навантаження єдиного соціального внеску та податкове навантаження непрямих податків, зокрема ПДВ, що в цілому не сприяє економічному зростанню України та є характерним для країн з транзитивною економікою.

Валютна безпека – це ступінь забезпеченості держави валютними коштами, необхідними їй для підтримання позитивного сальдо платіжного балансу, накопичення необхідного обсягу валютних резервів та підтримання ста-

Таблиця 4

Загальні показники податкової безпеки України за 2009 – 2013 рр.

Показник	Роки					Оптимальне значення
	2009	2010	2011	2012	2013	
Усього податковий коефіцієнт*, %	47,38	45,71	42,22	42,22	47,91	–
Усього податковий коефіцієнт, %	22,84	21,02	23,32	23,15	21,25	–
Усього прями податки, %	9,8	9,6	9,9	9,7	9,6	–
Усього непрямі податки, %	13,0	11,4	13,4	13,5	11,6	–
Податкова справедливість	1,32	1,18	1,35	1,39	1,21	менше 0,8

* з урахуванням внесків до державного соціального фонду

Джерело: Розраховано автором на основі даних Міністерства фінансів України за період 2009 – 2013 рр. [12].

більності національної грошової одиниці. Позитивними факторами прямого впливу на валютну безпеку є збереження стійкості офіційного курсу гривні до долара США та інтенсивне нарощування обсягів міжнародних резервів, розширення масштабів кредитування населення [10].

Цього можна досягти за наявності досконалого валютного законодавства, проведення ефективної валютної політики та проведення політики курсоутворення шляхом встановлення режиму «плаваючого» курсу тощо. Штучна

підтримка гривні коштувала українській економіці майже 15 млрд дол. США. Як результат, українські товари стали менш конкурентоспроможними на світовому ринку та знизилася валютні резерви НБУ, що є однією із причин погіршення рейтингу економіки України. Залучені Україною гарантовані кредити повинні буди спрямовані не на «штучну» підтримку курсу гривні шляхом продовження «продання» золотовалютних резервів, а на підтримку плавної планомірної девальвації гривні [3] (табл. 5).

Таблиця 5

Загальні показники валютної та грошово-кредитної безпеки України за 2009 – 2013 рр.

Показник	Роки					Оптимальне значення
	2009	2010	2011	2012	2013	
Обсяг іноземної валюти відносно гривневої маси (рівень доларизації), %	31,7	29,1	30,3	32,1	29	10
Частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів, %	36,75	40,31	46,03	37	34	50
Індекс зміни офіційного курсу гривні до долара США, сер. за пер., %	1,48	1,02	1,01	1	1	6
Рівень інфляції за рік, %	22,30	9,10	4,60	-0,20	0,5	7
Різниця середньозваженої ставки за кредитами та облікової ставки НБУ, %	8,05	6,85	6,55	8	10,5	10

Джерело: Розраховано автором на основі даних Національного банку України за період 2009 – 2013 рр. [7].

Напрямами зміцнення валютної та грошово-кредитної безпеки в умовах сьогодення повинні стати:

- зменшення питомої ваги готівкових коштів у загальному обсязі грошової маси, що, у свою чергу, сприятиме зменшенню обсягів тіньової економіки;
- подальше збалансування грошового і товарного ринків, тобто зниження рівня інфляційної динаміки.

Висновки. Отже, фінансова безпека держави є комплексним поняттям, яке включає в себе банківську, бюджетну, боргову, податкову, валютну та грошово-кредитну складові і характеризується достатньо великою кількістю показників. Фінансова безпека, у свою чергу, є складовою економічної безпеки і визначає ефективність функціонування бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики України. Основними державними інститутами, які визначають основні напрями та забезпечують ефективне проведення фінансової політики, виступають Національний банк України та Міністерство фінансів України, тому реформування вищезазначених структур є пріоритетним завданням Уряду щодо зміцнення основних індикаторів фінансової безпеки.

Політика Національного банку України та Міністерства фінансів України повинна бути спрямована:

- на виважену грошово-кредитну політику в контексті зміцнення національної грошової одиниці, встановлення «плаваючого» валютного курсу, спрямування кредитних ресурсів МВФ не на «штучну» підтримку гривні, а на структурні інвестиційні зрушення та реформування економіки України в довгостроковій перспективі, суворий

контроль щодо доцільності використання залучених ресурсів як з боку представників МВФ, так Урядом України;

- враховуючі виявлені негативні тенденції розвитку України за I півріччя 2014 року, необхідно відновити довіру населення щодо розміщення тимчасово вільних коштів фізичних осіб на довгостроковій основі, зменшити ставки по залученню кредитних ресурсів, наближуючи їх до рівня високорозвинених європейських країн;
- усунення диспропорцій експортно-імпортних операцій та зменшення негативного сальдо торговельного балансу.

Проведені дослідження можуть стати перспективним напрямом подальших розробок щодо оцінювання інтегрального індексу фінансової та економічної безпеки в контексті зміцнення позицій України, підвищення її інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Аналітичний огляд банківської системи України в 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.credit-rating.ua/img/st_img/AS/...03.../Banking_system_2013.pdf
2. Ермошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Ермошенко ; Київський національний торговельно-економічний ун-т. – К.: ВЦ КНТЕУ, 2001. – 310 с.
3. Загарій В. П. Оптимізація державного регулювання грошово-кредитної сфери в процесі забезпечення фінансової

безпеки України [Електронний ресурс] / В. П. Загарій / Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2014. – № 2. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2791>

4. Зовнішній борг України на кінець I кварталу 2014 року / Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=71174

5. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» від 29.10.2013 № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm

6. Наконечна Н. В. Методологічні підходи щодо оцінювання рівня фінансової безпеки України / Н. В. Наконечна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.14. – С. 281 – 287.

7. Нечипорук Л. В. Посилення загроз фінансовій безпеці держави в умовах фінансової глобалізації / Л. В. Нечипорук // Збірник наукових праць НУДПСУ. – 2012. – № 1. – С. 281 – 298.

8. Основні показники діяльності банків України / Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article

9. Про Державний бюджет України на 2014 рік: Закон України від 16.01.2014 №719-VII / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/719-18>

10. Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 13.12.1991 №1977-XII / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1977-12>

11. Статистичний бюлетень / Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category

12. Сухоруков А. І. Національна економічна безпека : [навч. посіб.] / А. І. Сухоруков, С. З. Мошенський, О. М. Петрук; [за ред. д. е. н., проф., Заслуженого економіста України А. І. Сухорукова]. – Житомир : ПП «Рута», 2010. – 384 с.

13. Ткаленко С. І. Фінансова безпека держави в умовах посилення глобалізаційних процесів / С. І. Ткаленко // Міжнародна економічна політика. – 2013. – № 1 (18). – С. 101 – 122.

14. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.gov.ua>

“Osnovni pokaznyky diialnosti bankiv Ukrainy” [Basic indicators of banks in Ukraine]. Ofitsiyniy sait Natsionalnoho banku Ukrainy. www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article

Ofitsiyniy sait Ministerstva finansiv Ukrainy. <http://minfin.gov.ua>

“Statystychnyi biuletyn” [Statistical Bulletin]. Ofitsiyniy sait Natsionalnoho banku Ukrainy. www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category

Sukhorukov, A. I., Moshenskyi, S. Z., and Petruk, O. M. Natsionalna ekonomichna bezpeka [National economic security]. Zhytomyr: Ruta, 2010.

Tkalenko, S. I. “Finsova bezpeka derzhavy v umovakh posylennia hlobalizatsiinykh protsesiv” [The financial security of the state in the increasingly globalization]. Mizhnarodna ekonomichna polityka, no. 1 (18) (2013): 101-122.

Yermoshenko, M. M. Finsova bezpeka derzhavy: natsionalni interesy, realni zahrozy, stratehiia zabezpechennia [Financial security state: the national interest, the real threat, strategy support]. Kyiv: VTs KNTEU, 2001.

Zaharii, V. P. “Optimizatsiia derzhavnogo rehuliuвання hroshovo-kredytnoi sfery v protsesi zabezpechennia finansovoi bezpeky Ukrainy” [Optimization of state regulation of the monetary sector in the process of ensuring the financial security of Ukraine]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2791>

“Zovnishnii borh Ukrainy na kinets I kvartalu 2014 roku” [The external debt of Ukraine at the end of the first quarter of 2014]. Ofitsiyniy sait Natsionalnoho banku Ukrainy. www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=71174

REFERENCES

“Analitichnyi ohliad bankivskoi systemy Ukrainy v 2013 rotsi” [Analytical review of the banking system of Ukraine in 2013]. www.credit-rating.ua/img/st_img/AS/...03.../Banking_system_2013.pdf

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

[Legal Act of Ukraine] (2014). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/719-18>

[Legal Act of Ukraine] (1991). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1977-12>

Nakonechna, N. V. “Metodolohichni pidkhody shchodo otsiniuvannia rivnia finansovoi bezpeky Ukrainy” [Methodological approaches for assessing the level of financial security of Ukraine]. Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy, no. 23. 14 (2013): 281-287.

Nechyporuk, L. V. “Posylennia zahroz finansovii bezpetsi derzhavy v umovakh finansovoi hlobalizatsii” [Increased threats to the financial security of the state in terms of financial globalization]. Zbirnyk naukovykh prats NUDPSU, no. 1 (2012): 281-298.

СУТНІСТЬ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ

© 2014 ТОМАХ В. В

УДК 338.242

Томаш В. В. Сутність процесу управління знаннями підприємств промисловості

Метою статті є визначення необхідних і достатніх етапів процесу управління знаннями на підприємстві в умовах розвитку вітчизняної економіки. Аналіз ряду визначень поняття «управління знаннями» дозволив запропонувати наступне: управління знаннями – це неперервний багатогранний процес, за допомогою якого організація збільшує свої конкурентні переваги через своєчасне використання необхідних знань, та обов'язковими елементами якого є визначення, збирання, вибір, зберігання, розподіл, використання, створення та продаж знань. Також у статті було визначено основну мету управління знаннями: зменшення дефіциту знань шляхом їх генерації, виявлення та дифузії, а також використання знань для створення нових і більш сильних конкурентних переваг. У статті проаналізовано існуючі підходи до визначення етапів процесу управління знаннями та вивчено досвід вітчизняних підприємств, що дозволило запропонувати виокремлення в процесі управління знаннями таких етапів, як: визначення, збір, вибір, зберігання, розподіл, застосування, створення, продаж.

Ключові слова: управління знаннями, процес управління знаннями, планування, збір, систематизація, карта знань

Табл.: 2. **Бібл.:** 13.

Томаш Вікторія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: contact2005@yandex.ru

УДК 338.24

UDC 338.24

Томаш В. В. Сущность процесса управления знаниями предприятий промышленности

Tomakh V. V. The Essence of Knowledge Management of Industrial Enterprises

Целью статьи является определение необходимых и достаточных этапов процесса управления знаниями на предприятии в условиях развития отечественной экономики. Анализ ряда определений понятия «управление знаниями» позволил предложить следующее: управление знаниями – это непрерывный многогранный процесс, с помощью которого организация увеличивает свои конкурентные преимущества, благодаря своевременному использованию необходимых знаний, и обязательными элементами которого являются определение, сбор, отбор, хранение, распределение, использование, создание и продажа знаний. Также в статье была определена основная цель управления знаниями: уменьшение дефицита знаний путем их генерации, выявления и диффузии, а также использование знаний для создания новых и более сильных конкурентных преимуществ. В статье проанализированы существующие подходы к определению этапов процесса управления знаниями и изучен опыт отечественных предприятий, что позволило предложить выделение в процессе управления знаниями таких этапов, как: определение, сбор, отбор, хранение, распределение, применение, создание и продажа знаний.

Ключевые слова: управление знаниями, процесс управления знаниями, планирование, сбор, систематизация, карта знаний

Табл.: 2. **Библ.:** 13.

Томаш Виктория Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики, организации и планирования деятельности предприятия, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: contact2005@yandex.ru

Aim is to determine the necessary and sufficient steps in the process of knowledge management in the enterprise in terms of national economic development. Analysis of a number of definitions of «knowledge management» allowed us to offer the following: knowledge management – an ongoing multifaceted process by which an organization increases its competitive advantage through the timely use of the necessary knowledge, and binding elements are the definition, collection, selection, storage, distribution, use, creating and selling knowledge. Also in the article was the basic goal of knowledge management: reducing the knowledge gap by their generation, detection and diffusion, and use of knowledge to create new and stronger competitive advantage. The article analyzes the existing approaches to the definition of knowledge management process steps, and the experience of domestic enterprises, which allowed the selection process to offer knowledge of management stages such as: definition, collection, selection, storage, distribution, use, creating and selling knowledge.

Key words: knowledge management, knowledge management process, planning, collect, organize, map knowledge

Tabl.: 2. **Bibl.:** 13.

Tomakh Viktoriya V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics, organization and business planning, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: contact2005@yandex.ru

Вступ. Якісне впровадження процесу управління знаннями на підприємстві можливе тільки за умови розуміння сутності етапів управління знаннями та особливостей їх проведення за різних умов, що й обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Вивченню та аналізу проблеми розвитку управління знаннями присвячено низку праць таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як І. Нонака, К. Джанетто, Е. Уілер, Х. Такеучі, В. Дресвянніков, Е. Лессер, Дж. Сторк, М. А. Фон-

тейн, Дж. Харрінгтон, Ф. Воул, М. К. Румізен, М. Марінічева, Ч. Севедж тощо. Проте, незважаючи на значну кількість наукових публікацій за визначеною проблематикою, не існує єдиного підходу до визначення етапів процесу управління знаннями на підприємстві, що і є метою даного дослідження. Для досягнення даної мети були поставлені та вирішені такі завдання: проаналізувати теоретичні та практичні підходи до процесу управління знаннями та виявити такі етапи означеного процесу, що найбільш притаманні та

необхідні для якісного впровадження процесу управління знаннями підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. В жорстких умовах сучасної конкурентної боротьби перемогу отримують лише ті підприємства, які своєчасно та якісно реагують на зміни зовнішнього середовища. Правильне реагування на такі зміни можливе тільки за умови, що підприємства не тільки володіють, а й спроможні якісно та своєчасно використовувати необхідні знання. Необхідність якісного та своєчасного управління знаннями підприємства зростає ще тому, що на багатьох підприємствах України має місце реінжиніринг, який найчастіше супроводжується скороченням масштабів підприємства. В результаті даного процесу значна кількість ведучих працівників звільняється з підприємства або за власним бажанням, або внаслідок скорочення кадрів, тобто відбувається так званий «витік мізків». Необхідно зауважити, що за власним бажанням найчастіше звільняються з підприємства саме ті працівники, які впевнені в тому, що зможуть знайти краще місце роботи, і саме дані працівники найчастіше є носіями важливих для підприємства знань та досвіду. Саме дана ситуація є також однією з причин необхідності управління знаннями на підприємстві.

Зауважимо, що управління знаннями, іноді неявне, відбувалось протягом всієї історії людства. Так, наприклад, за часів Давнього світу була заборона на розповсюдження знань; датою першої реєстрації знань можна вважати дату виникнення терміну «бібліографія», що належить до часів Давньої Греції; середні віка характеризуються системою заборони на природничі праці; початок систематизації знань пов'язано з виникненням університетів як центрів наукової діяльності тощо. Термін «управління знаннями» вперше було використано у виступі Карла Віга на конференції ООН у 1986 р. у контексті IT-рішень, спрямованих на збереження, структурування, аналіз, пошук звітів, аналітичних записок та інших доку-

ментів з описанням певного успішного досвіду в галузі або в самій компанії. Даний «інформаційно-технологічний» підхід домінував до початку 2000 рр., коли з'ясувалося, що між управлінням інформацією та управлінням знаннями існує суттєва різниця. З 2000 р. почалось активне вивчення концептуальних засад управління знаннями та прикладних аспектів впровадження системи управління знаннями на підприємстві, розробки програм розвитку персоналу, почав досліджуватися стратегічний аспект управління знаннями.

На даний час, незважаючи на те, що з часу першого використання поняття управління знаннями пройшло більше 25 років, єдиного визначення даного поняття не існує, що, можливо, обумовлюється багатогранністю даного процесу; ряд визначень поняття «управління знаннями» наведено в табл. 1.

Аналіз розвитку поняття «управління знаннями», представлений у роботі автора [10] та в табл. 1, дозволив запропонувати наступне визначення: управління знаннями – це безперервний багатогранний процес, за допомогою якого організація збільшує свої конкурентні переваги через своєчасне використання необхідних знань та обов'язковими елементами якого є визначення, збирання, вибір, зберігання, розподіл, використання, створення та продаж знань.

Таким чином, основна мета управління знаннями може бути визначена як зменшення дефіциту знань шляхом їх генерації, виявлення й дифузії, а також використання знань для створення нових і більш сильних конкурентних переваг.

В економічній літературі, що присвячена питанню управління знаннями, значна її кількість присвячена саме описанню управління знаннями як процесу, в цей же час, що стосується етапів управління знаннями, то єдиного погляду на дане питання нема. Різні погляди щодо етапів управління знаннями наведені в табл. 2.

Таблиця 1

Визначення поняття «управління знаннями»

№ п/п	Автор	Визначення
1	Скирме Д. Ж. [13]	«...чітко окреслене і систематичне управління важливими для організації знаннями і пов'язаними з ними процесами управління, збирання, організації, дифузії, застосування і експлуатації з метою досягнення цілей організації»
2	Федулова І. В. [11]	«...це сукупність управлінських впливів на способи, методи, форми відображення дійсності в мисленні людини за допомогою перевіреного суспільною практикою результату процесу пізнання для забезпечення практичного використання і розповсюдження згідно із визначеними цілями.»
3	Марінічева М. К. [6]	«...створення організаційних, технологічних та комунікаційних умов, за яких знання та інформація будуть сприяти рішенням стратегічних і тактичних завдань ... принцип чотирьох Н: створення умов, за якими необхідні люди зможуть отримувати необхідну інформацію та знання в необхідний час для виконання необхідних завдань»
4	Тітяєв В. В. [9]	«...це сума всіх методів та заходів, які використовуються підприємством для того, щоб створювати знання і робити їх доступними в будь-який час і на будь-якому робочому місці для тих виконавців, які використовують ці знання в своїй професійній діяльності»
5	Вовк Ю. А. [2]	«...процес, що є послідовністю певних взаємопов'язаних дій, спрямованих на надання знанням додаткової управлінської цінності, та визначено послідовність етапів процесу управління знаннями»

Етапи процесу «управління знаннями»

Складова	Автори				
	Мясоедова Т. Г. [7]	Вовк Ю. Я. [1]	Марінічева М. К. [5]	Гапоненко А. Л. [2]	Мільнер Б. З. [6]
Введення в управління знаннями			+		
Планування (ідентифікація, оцінка)	+	+		+	+
Збір (пошук, отримання)	+	+		+	+
Систематизація (накопичення, вибір)	+	+		+	+
Розподіл (поширення та обмін)	+	+		+	+
Капіталізація	+				
Розвиток		+			
Використання		+		+	+
Захист знання				+	
Стимулювання приросту знань, створити				+	+
Продаж					+

Необхідно звернути увагу, що при визначенні етапів управління різними науковцями, більшість з них говорить про те саме, але сам процес поділяють на етапи по різному.

Проведений аналіз етапів управління знаннями, представлений в табл. 2, та вивчення досвіду вітчизняних підприємств дозволяє виокремити такі етапи управління знаннями, притаманні саме вітчизняним підприємствам:

- визначення – окреслення кола знань, що мають вирішальне значення для успіху підприємства;
- збір – пошук, знаходження та придбання існуючих знань, досвіду, методів і кваліфікації;
- вибір – формування потоку зібраних, упорядкованих знань та оцінка їх корисності;
- зберігання – відібрані знання піддаються процесу класифікації та вносяться до корпоративної пам'яті;
- розподіл – знання видобувають з корпоративної пам'яті, стають доступними для використання;
- застосування – практичне використання знань при здійсненні завдань, вирішенні проблем, прийнятті розв'язків, пошуку ідей і навчанні;
- створення – виявлення нових знань шляхом спостереження за клієнтами, використання зворотного зв'язку, причинного аналізу, еталонного тестування, досвіду, досліджень, експериментування, креативного мислення, розробки даних;
- продаж – на основі інтелектуального капіталу створюються нові продукти, які можуть бути реалізовані поза підприємством.

Процес управління знаннями на підприємстві доцільно розпочинати з етапу «Визначення». Даний етап полягає у встановленні переліку основних знань, що мають вирішальне значення для досягнення успіху підприємством. Такі знання можуть бути визнані за декількома напрямками: потреби ринку, конкуренти, управління персо-

налом, фінанси, наявні постачальники, технологія виробництва, законодавче забезпечення тощо. Після визначення необхідних областей знань, так званих доменів знань, визначається рівень наявних знань за даними доменами на підприємстві у відповідних фахівців. Таким чином, на даному етапі визначаються необхідні знання за кожною областю знань та наявні знання за кожним напрямом, що дозволяє визначити різницю між існуючим і необхідним рівнем знань.

У практиці управління знаннями сучасних підприємств майже не можливо чітко відокремити один етап процесу управління знаннями від іншого. Наступним за Визначенням починається етап, що доцільно визначити як Збір знань. Даний етап характеризується безпосередньо здобуванням існуючих знань. Зауважимо, що до знань, які необхідно зібрати, відносяться як саме знання, так і досвід, навички тощо. Але на даному етапі потрібно не просто зібрати всі наявні знання, а й необхідно зробити їх придатними до використання, тобто вони повинні бути впорядковані й уточнені.

Перед початком етапу збору знань необхідно провести пояснювальну роботу перед працівниками підприємства. В даному роз'ясненні необхідно намагатись донести до персоналу, яким чином управління знаннями приведе до підвищення благополуччя підприємства та до покращення благополуччя кожного співробітника, який погодиться поділитися своїми ексклюзивними знаннями. На даному етапі визначаються внутрішні та зовнішні носії знання, відбувається акумулювання явних і неявних знань, необхідних для забезпечення конкурентних переваг підприємства.

Етап збору знань у деяких наукових публікаціях ще має назву аудит знань, тобто виявлення, де і які знання знаходяться. Одним із завершальних інструментів даного етапу є карта знань. В економічній літературі необхідність складання карти знань підприємства обумовлюється наступними аргументами:

- карта знань дозволяє використовувати знання не однократно та запобігти дублюванню винаходів, а також забезпечує економію часу та засобів на дослідження;
- в результаті обміну знаннями співробітники отримують можливість використовувати чужий практичний досвід, що знижує ймовірність помилок;
- забезпечення доступу співробітників до необхідної їм інформації дозволяє удосконалювати процес прийняття рішень;
- для вирішення найважливіших питань використовуються знання всього колективу;
- розширюються можливості для підвищення кваліфікації працівників;
- карта знань дозволяє провести інвентаризацію інтелектуальних активів підприємства.

Розроблення карти знань підприємства можливе за допомогою використання таких методів, як:

- опитування працівників;
- спостереження за поточним робочим процесом;
- аналіз об'ємів інформації, що передається по комп'ютерним мережам у межах підприємства;
- вивчення внутрішніх документів підприємства, як основних, що визначають його політику, так і приватних, наприклад, інструкцій для працівників тощо.

Третім етапом процесу управління знаннями є етап «Вибір». Сутність даного етапу полягає в розгляданні зібраних знань, їх упорядкуванні та оцінці їх корисності. Провідні фахівці підприємства на даному етапі повинні виступати високоякісними експертами знань, метою яких є оцінювання та відбір знань, що необхідно залучити до корпоративної пам'яті підприємства. Важливість даного етапу полягає в тому, що саме його якісне виконання надає можливість знайти та виділити у великому обсязі інформації саме ті необхідні крупинці знань, що в подальшому стануть базою нової конкурентної переваги. До виконання даного етапу важливо залучати по декілька фахівців однієї області знань, для того щоб були представлені різноманітні точки зору. На даному етапі доцільно визначити єдину структуру як основу організації і класифікації знань, що в подальшому призначаються для зберігання в корпоративній пам'яті.

Після вибору знань доцільно перейти до такого етапу процесу управління знаннями, як «зберігання» або систематизація. На даному етапі відбувається не тільки безпосередньо зберігання знань, а й необхідне їх опрацювання, яке полягає в класифікації відібраних знань й їх внесенні в корпоративну пам'ять. Також на даному етапі за можливістю необхідно провести трансформацію неявних знань на явні, це стосується як знань про продукцію, потреби ринку, виробничі процеси, маркетинг, клієнтів, фінансові результати, набутий досвід, оперативні та стратегічні плани і цілі тощо. В сучасній економічній літературі до професійних знань відносять:

- пізнавальні знання («знаю, що») – майстерне володіння базовою дисципліною, що досягається професіоналами шляхом інтенсивного навчання й сертифікації;
- прикладна майстерність («знаю, як») – переводить «книжкове навчання» в ефективне виконання.

Здатність застосовувати правила, що відносяться до певної дисципліни, для вирішення складних реальних проблем, найпоширеніший рівень професіоналізму, що створює цінності;

- системне розуміння («знаю, чому») – знання системи взаємовідношення, причин і наслідків, що лежать в основі певної дисципліни;
- особиста мотивація творчості («прагну знати, чому») – охоплює волю, мотивацію й налаштування на успіх. [11]

Організації, що виховують у співробітниках прагнення до знання («прагну знати, чому»), можуть процвітати в умовах змін, що швидко змінюються і обновляти свої пізнавальні знання, прикладну майстерність і системне розуміння, для того щоб конкурувати на ринках товарів і послуг. Розбудовуючи корпоративну пам'ять, можна полегшити обмін знаннями усередині організації, тому що нововведення, реалізовані в одному її підрозділі, стають доступними для інших підрозділів, якщо вони зберігаються в пам'яті організації [13]. Корпоративна пам'ять існує в трьох формах: у людській пам'яті, на папері й в електронному виді. Для того щоб використовувати знання, що зберігаються в людській пам'яті, вони повинні бути чіткими й упорядкованими. Це означає, що знання мають бути організовані і представлені в різних структурах у репозитарії знань, оскільки і дані, і інформація організуються та представляються в різних типах баз даних. Більша частина таких знань може бути подана в електронній формі у вигляді експертних систем. Таким чином, знання накопичуються та зберігаються в корпоративній і обов'язково доступній для співробітників базі знань. Підприємство повинно проінструктувати співробітників щодо питань інформаційної безпеки створеної бази знань і створити ефективну систему її захисту.

Етап «Розподіл» є наступним етапом процесу управління. В процесі розподілу знання вилучаються з корпоративної пам'яті і стають доступними для використання персоналом підприємства. Працівники, що потребують певних знань, вносять у корпоративну пам'ять дані про свої запити й особисті інтереси, такі запити обробляються і в подальшому працівники автоматично отримують будь-яку інформацію, що стосується тематики їх запитів. Окрім цього, на даному етапі окремі працівники, відділи або структурні підрозділи обмінюються ідеями, думками, знаннями й досвідом на зустрічах. Такі зустрічі з обговорення можуть проходити як особисто, так і з використанням програмних засобів колективного користування. Проводяться «круглі столи» по обміну неявними і явними знаннями, використовується практика наставництва, організується санкціонований доступ до баз знань. Важливо, щоб результати обговорень, дискусій і співробітництва були доступні на етапі одержання інформації у процесі управління знаннями. Наприклад, різні точки зору і їх логічні обґрунтування мають бути зафіксовані як частина процесу прийняття рішень так само, як і метод, застосований для прийняття остаточного рішення.

На етапі «Застосування» необхідні знання використовуються при здійсненні завдань, вирішенні проблем, прийнятті рішень, пошуку ідей і навчанні. Для того щоб безпечно знайти, одержати доступ і застосувати необхідні

знання в потрібний час і у правильній формі, необхідна мова запитів. Інтегровані системи «забезпечення діяльності» застосовуються в багатьох провідних компаніях для підвищення продуктивності й можливостей використання знань працівниками. Для забезпечення доступу до знань насамперед необхідно створити зрозумілі системи класифікації й навігації для швидкого перегляду й одержання знань. Для своєчасного одержання необхідних знань потрібна активна система, яка розуміє завдання користувача й умови, відслідковує його дії і визначає, коли необхідно вмішатися для допомоги у вигляді робочої підтримки або навчального модуля. Користувачі також можуть замовити формат, у якому будуть представлені знання, в тому числі довідковий, консультаційний, тестовий і атестаційний модулі.

На етапі «Створення» виявляються нові знання за допомогою таких методів, як спостереження за клієнтами, зворотний зв'язок зі споживачем і його аналіз, причинний аналіз, еталонне тестування, кращі практичні приклади, досвід, отриманий при модернізації бізнес-процесів і проєктів з раціоналізації технологічних процесів, дослідження, експериментування, креативне мислення, автоматизоване одержання знань і розробка даних. Цей етап визначає також те, як одержати невербальні, підсвідомі знання від експертів доменів і перетворити їх на документальні, офіційні знання. При цьому нові джерела знань повинні бути формалізовані, зафіксовані в процесах управління знаннями й доступні для користувачів. На даному етапі відбувається капіталізація знань, вони знаходять своє відображення в патентах, ДСТУ, ТУ, «ноу-хау», документах, базах даних і опису програм, що дозволяє скоротити час і витрати на розробку продуктів, документів, програмного забезпечення, удосконалювати бізнес-процеси підприємства тощо. Переведення нематеріальних активів (знань) в матеріальні (матеріали, технології, послуги) дозволяє отримувати прибуток із знань кожного працівника та підприємства в цілому.

На останньому етапі «Продаж» на основі інтелектуального капіталу створюються нові товари й послуги, які можуть бути реалізовані поза підприємством. Перш ніж цей етап стає можливим, інші етапи мають досягти певної фази зрілості.

Зростання рівня компетенції є головним мірилом обсягу знань і ступеня оволодіння ними. Компетенція – це заснований на наявних знаннях ступінь розуміння того, що необхідно для виконання роботи. Саме на це націлюється різноманітна діяльність, пов'язана з виконанням функцій управління знаннями на кожному з етапів.

Таким чином, розвиток процесів управління знаннями на підприємстві сприяє вирішенню наступних завдань:

- покращення обміну знаннями та взаємодії серед працівників;
- розповсюдження прикладів найкращого використання досвіду;
- удосконалення навчання та інтеграції в колективі нових працівників;
- багаторазове використання накопиченого досвіду;
- покращення якості проєктів та інновацій;
- покращення взаємодії із зовнішнім середовищем;
- розвиток навичок реагування на різкі зміни обстановки та збереження керованості в кризовому стані. [5]

Висновки. В умовах інноваційно-інвестиційного розвитку економіки найбільший шанс на отримання достатніх конкурентних переваг мають лише ті підприємства, які займаються розробкою та впровадженням систем управління знаннями. Саме якісне управління знаннями підприємства дозволяє йому своєчасно та правильно реагувати на постійні зміни зовнішнього середовища. Аналіз наукових праць, присвячених питанню управління знаннями на підприємстві та діяльності вітчизняних підприємств дозволив запропонувати виділення наступних етапів процесу управління знаннями, а саме: визначення, збір, вибір, зберігання, розподіл, застосування, створення та продаж знань. Незважаючи на достатню кількість наукових праць, присвячених управлінню знаннями, системам управління знаннями, визначенню їх складових та етапів впровадження недостатньо розробленою є методика як впровадження системи управління знаннями, так і методика оцінки управління знаннями як на рівні держави, так і на рівні підприємства що враховувала б умови розвитку національної економіки України, що й буде напрямом подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Вовк Ю. Я. Організаційно-інформаційна підтримка управління знаннями промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Юрій Ярославович Вовк. – Луганськ, 2010. – 20 с.
2. Гапоненко А. Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал / А. Л. Гапоненко, Т. М. Орлова. – М. : Эксмо, 2008. – 400 с.
3. Доц. О. Р. Система управління знаннями як елемент менеджменту кадрової політики в організації / О. Р. Доц // Науковий вісник. – 2007. – Вип. 17.8. – С. 241 – 243.
4. Женчур М. А. Управление знаниями в крупных коммерческих организациях : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05 / М. А. Женчур. – М. : РГБ, 2005. – 167 с.
5. Мариничева М. К. Управление знаниями на 100 % : путеводитель для практиков / М. К. Мариничева. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 320 с.
6. Мильнер Б. З. Управление знаниями в современной экономике: научный доклад / Б. З. Мильнер. – М. : Институт экономики РАН, 2008. – 76 с.
7. Мясоедова Т. Г. Управление знаниями как функция деятельности организации / Т. Г. Мясоедова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 5. – С. 25 – 29.
8. Тітяєв В. В. Ефективне управління трудовим потенціалом підприємства на основі впровадження системи ключових показників результативності / В. В. Тітяєв // Комунальне господарство міст : наук.-техн. зб. – № 104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua/25727/1/177-182%20Тітяєв%20ВВ.pdf>
9. Томах В. В. Аналіз розвитку поняття «управління знаннями» / В. В. Томах // Бізнес Інформ. – 2011. – № 11. – С. 84 – 86.
10. Федулова І. В. Сутність концепції інноваційного менеджменту з позиції управління знаннями / І. В. Федулова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hghltd.yandex.net/yandbmt?fmode>
11. Dalkir K. Knowledge management in theory and practice / K. Dalkir. – 2th. ed. – London: Massachusetts Institute of Technology, 2011. – 486 p.

12. Skyrme D. Information Resources Management [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.skyrme.com/kmbasics/glossary.htm#KM>

13. Virtanen P. Knowledge Management / P. Virtanen, N. Helander. – InTech, 2010. – 280 p.

REFERENCES

Dots., O. R. "Systema upravlinnia znanniamy iak element menedzhmentu kadrovoi polityky v orhanizatsii" [Knowledge management system as part of the management of personnel policy in the organization]. *Naukovyi visnyk*, no. 17. 8 (2007): 241-243.

Dalkir, K. Knowledge management in theory and practice London: Massachusetts Institute of Technology, 2011.

Fedulova, I. V. "Sutnist kontseptsii innovatsiinoho menedzhmentu z pozytsii upravlinnia znanniamy" [The essence of the concept of innovation management from a position of knowledge management]. <http://hghltd.yandex.net/yandbtm?fmode>

Gaponenko, A. L., and Orlova, T. M. Upravlenie znaniiami. Kak prevratit znaniia v kapital [Knowledge Management. How to turn knowledge into capital]. Moscow: Eksmo, 2008.

Marinicheva, M. K. Upravlenie znaniiami na 100% : putevoditel dlia praktikov [Knowledge Management 100%: Guide for Practitioners]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2008.

Milner, B. Z. Upravlenie znaniiami v sovremennoy ekonomike [Knowledge management in the modern economy]. Moscow: Institut ekonomiki RAN, 2008.

Miasoedova, T. G. "Upravlenie znaniiami kak funktsiia deiatelnosti organizatsii" [Knowledge management as a function of the organization]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, no. 5 (2007): 25-29.

Skyrme, D. "Information Resources Management" <http://www.skyrme.com/kmbasics/glossary.htm#KM>

Tomakh, V. V. "Analiz rozvytku poniattia «upravlinnia znanniamy»" [Analysis of the concept of "knowledge management"]. *Biznes Inform*, no. 11 (2011): 84-86.

Titiaiev, V. V. "Efektyvne upravlinnia trudovym potentsialom pidpriemstva na osnovi vprovadzhenia systemy kliuchovykh pokaznykiv rezultatyvnosti" [Effective management of labor potential on the basis of introduction of key performance indicators]. <http://eprints.kname.edu.ua/25727/1/177-182%20Тi-тяев%20BB.pdf>

Vovk, Yu. Ya. "Orhanizatsiino-informatsiina pidtrymka upravlinnia znanniamy promyslovoho pidpriemstva" [Organizational and informational support knowledge management of an industrial enterprise]. avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04, 2010.

Virtanen, P., and Helander, N. Knowledge Management: InTech, 2010.

Zenchur, M. A. "Upravlenie znaniiami v krupnykh kommersheskikh organizatsiakh" [Knowledge management in large commercial organizations]. dis. ... kand. ekon. nauk: 08. 00.05, 2005.

МОЖЛИВОСТІ ТА ПЕРЕДУМОВИ УКРАЇНСЬКОГО «ЕКОНОМІЧНОГО ДИВА»

© 2014 ЯСТРЕБОВА Г. С., ЧАГОВЕЦЬ Л. О., БАЛИКОВ О. Г.

УДК 338.242

Ястребова Г. С., Чаговец Л. О., Баликов О. Г. Возможности та передумови українського «економічного дива»

Метою статті є дослідження передумов для розробки заходів стратегічного характеру, які спрямовано на врегулювання кризових явищ в економіці, нівелювання загроз економічного спаду та на стабілізацію економіки. У статті проаналізовано сучасний макроекономічний стан держави, головні чинники формування загроз фінансовій складовій економічної безпеки держави. Досліджено досвід європейських країн виходу з кризи подібної глибини та можливості таких заходів в українських реаліях. Особливу увагу приділено досвіду країн, в яких мало місце «економічне диво», реалізоване форсованими, інноваційними методами, які враховують національні особливості, що дозволяє запобігти економічному спаду і стабілізувати загальний економічний стан. Обґрунтовано доцільність проведення в економіці широкомасштабних антикризових заходів інноваційного характеру та виявлено можливості формування нової програми заходів законодавчої і виконавчої влади для виходу України з економічної та фінансової кризи в найкоротші терміни. Запропоновано систему пріоритетних заходів реформування галузей в рамках антикризового управління.

Ключові слова: економічна криза, національна економічна безпека, «економічне диво», загроза, антикризове управління

Рис.: 3. Бібл.: 18.

Ястребова Ганна Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра економічної кібернетики, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: anna_litviniuk@mail.ru

Чаговец Любов Олексіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра економічної кібернетики, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: chagovets.l@mail.ru

Баликов Олексій Георгійович – магістрант, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: alexbalikov@gmail.com

УДК 338.242

UDC 338.242

Ястребова А. С., Чаговец Л. А., Баликов А. Г. Возможности и предпосылки украинского «экономического чуда»

Целью статьи является исследование предпосылок для разработки мероприятий стратегического характера, направленных на регулирование кризисных явлений в экономике, нивелирование угроз экономического спада и на стабилизацию экономики. В статье проанализировано современное макроэкономическое состояние государства, главные факторы формирования угроз финансовой составляющей экономической безопасности государства. Исследован опыт европейских стран выхода из кризиса подобной глубины и возможности таких мероприятий в украинских реалиях. Особое внимание уделено опыту стран, в которых имело место «экономическое чудо», реализованное форсированными, инновационными методами, учитывающими национальные особенности, что позволяет предотвратить экономический спад и стабилизировать общее экономическое положение. Обоснована целесообразность проведения в экономике широкомасштабных антикризисных мер инновационного характера и выявлены возможности формирования новой программы мероприятий законодательной и исполнительной власти для выхода Украины из экономического и финансового кризиса в кратчайшие сроки. Предложена система приоритетных мероприятий реформирования отраслей в рамках антикризисного управления.

Ключевые слова: экономический кризис, национальная экономическая безопасность, «экономическое чудо», угроза, антикризисное управление

Рис.: 3. Библ.: 18.

Ястребова Анна Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра экономической кибернетики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: anna_litviniuk@mail.ru

Чаговец Любовь Алексеевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра экономической кибернетики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: chagovets.l@mail.ru

Баликов Алексей Георгиевич – магистрант, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: alexbalikov@gmail.com

Iastrebova G. S., Chagovets L. O., Balykov O. G. The Possibilities and Preconditions for Ukraine's «Economic Miracle»

The aim of the paper is to study the preconditions for elaboration of strategic measures, meant to resolve the crises in the economy, to level the threats of recession and to stabilize the economy. This paper analyzes the macroeconomic situation in the state, the main financial threats to the economic security of the state. The paper reviews European countries' experience in overcoming the crisis of such sort and potential of such measures in the Ukrainian context. The author emphasizes the examples of countries that have experienced an «economic miracle», implemented by forced, innovative methods with a focus on national peculiarities, which helps prevent the recession and stabilize general economic situation. The article substantiates the feasibility of large-scale innovative economic anti-recessionary measures and demonstrates the possibility of forming a new legislative and executive power program for Ukraine to recover from the economic and financial crisis as soon as possible. The paper offers a system of priority measures for reforming various sectors within the framework of the crisis management.

Key words: economic crisis, national economic security, «economic miracle», threat, crisis management

Pic.: 3. Bibl.: 18.

Iastrebova Ganna S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, department of economic cybernetics, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: anna_litviniuk@mail.ru

Chagovets Liubov O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economic Cybernetics, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: chagovets.l@mail.ru

Balykov Olexsii G. – Graduate Student, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: alexbalikov@gmail.com

«Жодна економічна ситуація не може бути настільки безнадійною, щоб рішуча воля і чесна праця всього народу не могли впоратися з нею»

Людвиг Ерхард

Вступ. Актуалізація процесів євроінтеграції України в сучасних умовах супроводжувалася важкими політичними, економічними і соціальними потрясіннями. Незважаючи на це, Україна сьогодні має чіткі європейські вектори, які формують її внутрішню і зовнішню політику в цілому, про що свідчить підписання політичної частини асоціації з Європейським союзом [1]. Однак цей факт не знижує високої ймовірності глибокої економічної кризи, яка супроводжується геополітичними, соціальними і національними

проблемами як у країні в цілому, так і в регіонах. Так, зовнішній борг на 1 січня 2014 р. склав 142 млрд дол. США, що відповідає 78,3 % ВВП (рис. 1) [2].

Індекс споживчих цін, що дозволяє оцінити рівень інфляції, тільки за перші місяці 2014 р. перевищив відповідні значення за попередній рік [3]. Після відпущення курсу гривні НБУ в січні 2014 р. прихована девальвація української валюти стрімко перейшла до явної форми, що супроводжувалося ажіотажним попитом населення і реалізацією сценарію найбільш песимістичних економічних очікувань. Значні коливання курсу гривні, враховуючи залежність економіки від зовнішнього капіталу та імпорту, можуть стати критичними для економіки України (рис. 2) [3].

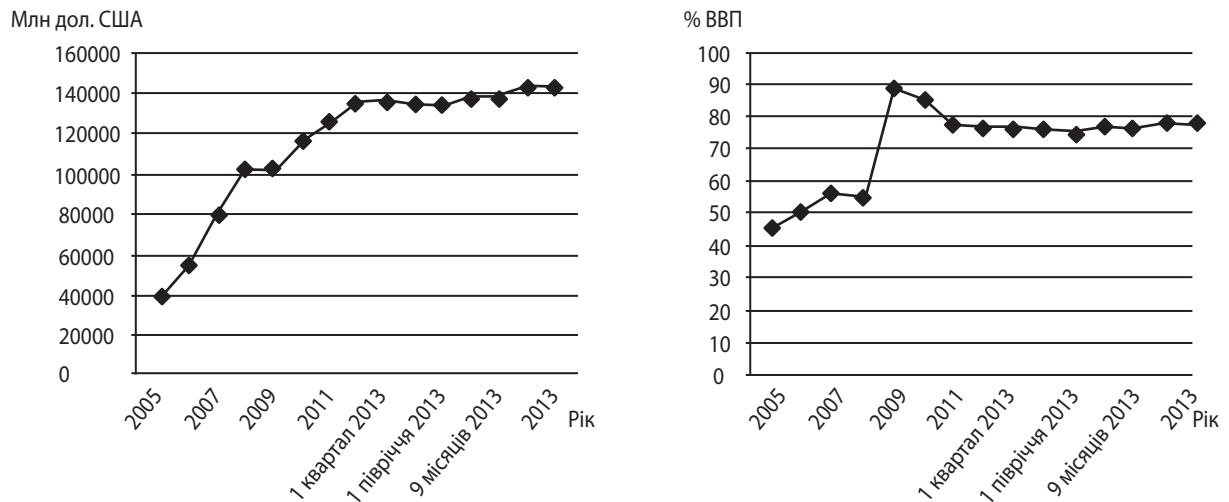


Рис. 1. Динаміка зовнішнього боргу [2]

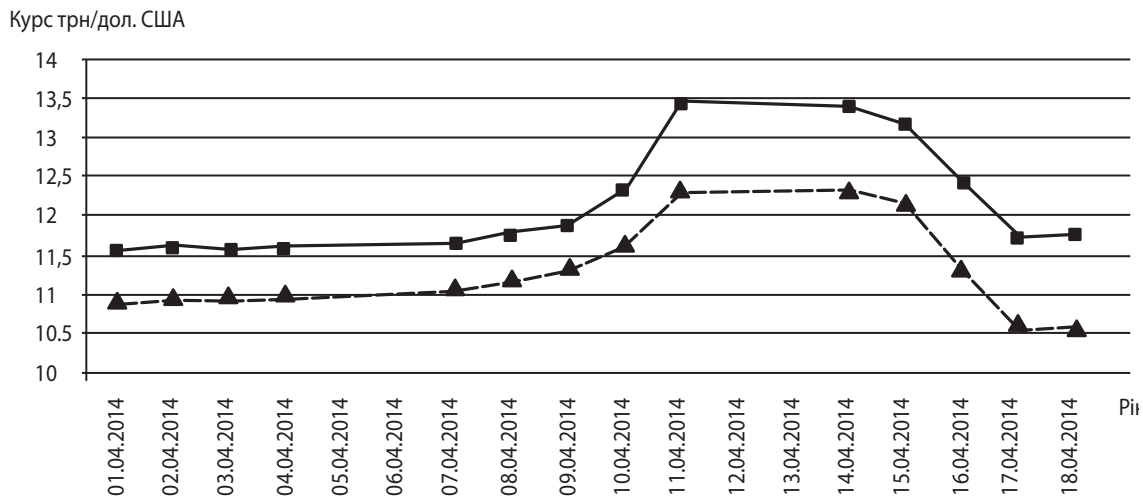


Рис. 2. Курс гривні відносно до долару США [3]

Аналіз динаміки рівня золотовалютних резервів дозволив виявити негативні тенденції. Так, якщо за 2013 р. його падіння склало 4,131 млрд дол. США, то за перші місяці 2014 р. цей показник досяг 4,953 млрд дол. (рис. 3).

Неефективність економічної політики найбільш гостро виявилася в одночасному зростанні зовнішнього боргу та скороченні золотовалютних резервів, що виступає загрозами фінансовій складовій економічної безпеки дер-

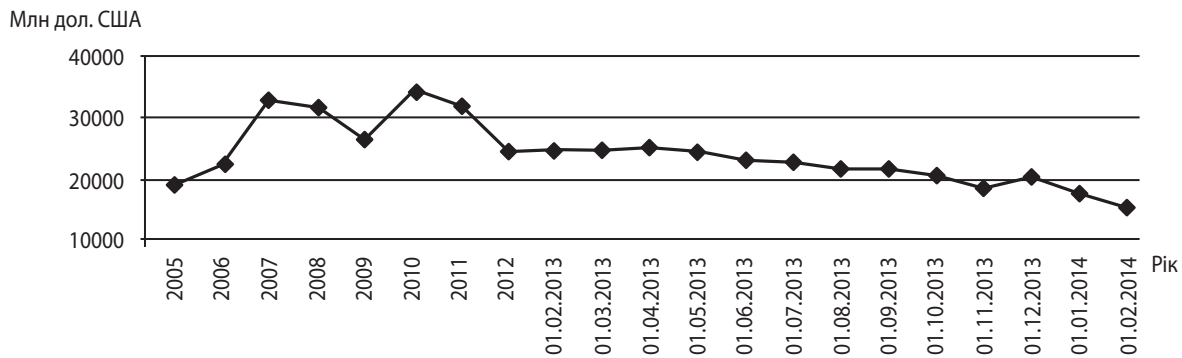


Рис. 3. Офіційні резервні активи [2]

жави, а саме: бюджетній та інвестиційній. Крім того, слід зазначити, що разом із цим різко зростає ймовірність загроз за іншими складовими, такими як соціальна, інформаційна, правова, енергетична безпеки, що призводить до істотного зниження загального рівня економічної безпеки. Так, за результатами прогнозу соціально-економічного стану на 2014 р. серед основних внутрішніх економічних умов розвитку економіки, виокремлених Національним інститутом стратегічних досліджень при Президентові України, особливо увагу слід звернути на повільну адаптацію національної економіки до підвищення цін на імпортований природний газ і недостатньо інтенсивні процеси впровадження енергозберігаючих технологій, особливо у сфері ЖКГ. Ці процеси матимуть негативний вплив на рівень рентабельності енергомістких видів промислової діяльності. Накопичення як зовнішніх, так і внутрішніх боргових зобов'язань разом із неможливістю розрахуватися по ним без нових запозичень створюють загрозу в короткостроковій і середньостроковій перспективі [4]. Такі системні зміни ведуть до серйозних утрат і зниження адаптивних властивостей як суб'єктів господарювання на рівні окремого регіону, так і структури всієї національної економіки. Ці явища дають чіткий негативний характер впливу на загальний рівень конкурентоспроможності держави. Відтак, сучасний розвиток економіки України відбувається в умовах гострої кризи, яка супроводжується великим зовнішнім боргом, бюджетним дефіцитом і девальвацією національної валюти, що свідчить про реальну загрозу дефолту.

Постановка завдання і мета роботи. У сформованих умовах необхідна чітка послідовність дій стратегічного характеру, спрямована на врегулювання кризових явищ в економіці, уповільнення темпів економічного спаду і зниження інвестицій, стабілізацію економіки і фінансів. Безумовно, обійтися без непопулярних заходів згортання соціальних ініціатив за даних умов стає неможливим. Однак і такі заходи не гарантують країні вихід із кризи. Українські реалії вимагають звернення до досвіду країн, які пережили глибокі економічні кризи подібної глибини і знайшли вихід із подібної ситуації. Особливий інтерес становлять країни, в яких мало місце так зване «економічне диво», тобто ті держави, які форсованими, специфічними та інноваційними методами, що враховують національні особливості, зуміли запобігти економічному падінню і різко спрямувати вектор розвитку в протилежний бік.

Метою даної роботи є виявлення можливостей виходу України з економічної та фінансової кризи у вигляді конкретних заходів для законодавчої і виконавчої влади в найкоротші терміни.

Аналіз останніх публікацій. Проведений аналіз останніх публікацій з означеної проблеми дозволив виявити, що в якості країн, що реалізували «економічне диво», можна виокремити Німеччину [5], Японію [6], країни Східної Азії («Далекосхідні тигри») [7]. Також варто відзначити низку країн, в яких трансформаційні процеси пройшли успішно, однак питання віднесення їх до «дива» є дискусійним – Чехія [8], Чилі, Аргентина тощо.

Розмежуванням поняття «економічного дива» від успішної реалізації економічних реформ може слугувати закладена ідея в понятті синтезу двох факторів: глибокої кризи перед реалізацією реформ і стрімких результатів після неї. На даний момент в Україні виконано лише першу, найпростішу умову: економіка перебуває в стані кризи. Для розкриття можливостей реалізації «економічного дива» більш детально розглянемо проблему на прикладі двох країн: Німеччини та Чехії. У першій сталося справжнє «економічне диво», реалізоване Людвігом Ерхардом і його прихильниками, в іншій – успішна реалізація трансформаційних реформ, що проводилась урядом Вацлава Клауса.

Німеччина, яка програла Другу світову війну, перебувала в україн важкому економічному стані: обсяг промислового виробництва в 1946 р. становив 33 % довоєнного рівня, видобуток вугілля скоротився в 2 рази, виробництво сталі зменшилося в 7 разів, рівень інфляції досяг 600 % [9]. Крім того, Німеччина втратила 25 % своєї території, рівень безробіття становив близько 50 %, враховуючи той факт, що 12 млн громадян було виселено з їхньої території, 45 % житлового фонду було зруйновано (20 % повністю зруйновано, знищено близько 10 %) [10].

Після реалізації реформ Л. Ерхарда вже в 1950 р. було досягнуто рівня довоєнного виробництва, в 1956 р. цей рівень було подвоєно, а в 1962 р. – потроєно [10, 11]. На тлі стрімкого економічного зростання, близько 7,8 % щорічно [12], в стислі терміни рівні інфляції до базового періоду становили: в 1951 р. – 11 %, в 1952 р. – 21 %, 1953 р. – 18 %, 1957 р. – 24 % [5]. Досвід реалізації таких вражаючих реформ може бути проаналізований для використання в Україні. Л. Ерхард і його соратник А. Мюллер-Армак

створили модель соціально-ринкового господарства, яка базувалася на розвитку економічних свобод, зняті механізми монопольного впливу на ринок, розкриті підприємницького потенціалу, створенні умов ефективної зайнятості населення. При ринковій спрямованості економіки державі відводилися функції визначення пріоритетних напрямів, нагляду та регулювання, створення максимально сприятливих умов розвитку [12]. Найбільш кризову галузь того часу – житлове господарство – держава обрала в якості ешелону розвитку: в ній генерувався капітал за допомогою державних фондів, утворених з податку на володіння земельними ділянками та іпотек; дешевих комерційних кредитів і фонду, що складався з приватних рахунків мало-забезпечених німців [13]. Таким чином, кризова галузь, яка була важлива для суспільства, стала генератором розвитку, а умови для підприємницької активності створили стимул у вигляді можливості купівлі власного житла.

Безумовно, на настільки потужний позитивний результат, якого домоглася німецька економіка після Другої світової війни, вплинув також менталітет німецького народу, об'єднаного спільною ідеєю про чесну працю заради майбутньої віддачі. Однак, соціальні аспекти були доповнені економічною грамотністю населення, що підтримував уряд держави за допомогою звернень і пропаганди. Принципи Л. Ерхарда наслідував ще один політичний діяч – В. Клаус. Його реформи було реалізовано в Чехословаччині (згодом Чехії) у період переходу від соціалістичної до соціально-ринкової економіки. Виконання програми, передбаченої В. Клаусом, дозволило досягти економіці Чехії значних результатів вже в 1995 р.: після затишного падіння ВВП зріс на 4,5 %, промислове виробництво – на 10 %, заробітна плата – на 4 – 6 %; рівень безробіття становив 2,8 % а інфляції – 8 % [8]. Зовнішній борг країни становив 13,7 млрд дол. США при тому, що обслуговування боргу вимагало 5 % валютних резервів країни, які були збільшені удвічі за один рік. З підвищенням рівня іноземних інвестицій у країну, який оцінювався в 5,5 – 6 млрд дол. США, спостерігався дефіцит торговельного балансу в розмірі 3 млрд дол. США, разом із цим, 60 % імпорту становили устаткування і технології. У зв'язку із значними успіхами на початку 1996 р. агентство Standard & Poor's присвоює Чехії рейтинг кредитоспроможності А (на той момент аналогічний показник серед країн, що розвиваються, мали тільки Малайзія, Сінгапур, Тайвань, Мальта і Таїланд).

Результати проведення реформ у рамках німецького «економічного дива», яке є прикладом стрімкого зростання економіки, безумовно, надихають. Однак найбільш близькі в часовому та історичному аспектах для України все ж економічні реформи Чехії, які будуть розглянуті детальніше.

У Чехії трансформація економіки вимагала переведення державної власності у приватну, для чого проводилася реституція, приватизація. При проведенні аукціонів із продажу об'єктів державної власності пріоритет надавався жителям Чехії, громадяни ж інших країн могли брати участь у торгах тільки у випадку невдалого проведення одного або кількох турів аукціону. Такий «економічний націоналізм» було реалізовано і в питаннях вибору зовнішніх інвесторів з метою уникнення надмірного контролю ринку. Так, на початку 90-х рр. інвестиційний капітал Чехії переважно пов'язувався з Німеччиною, однак за інших рівних

умов чеські підприємства надавали перевагу не німецьким інвесторам.

Незважаючи на залучення значних інвестицій, чеський уряд проводив жорстку рестриктивну політику: зниження адміністративних витрат і дотацій збитковим підприємствам. Це дозволило істотно знизити дефіцит бюджету (у 1991 – 1992 рр. 1 – 2 % від ВВП), а в 1993 р. вийти на додатне сальдо.

Однією з основних проблем у створенні сприятливих для підприємництва умов стала лібералізація цін, а щоб знизити негативні наслідки для населення, проводилася політика тимчасового «грошового голоду» і фіксованого курсу чехословацької крони. У комплекс заходів входив також контроль за динамікою реальної заробітної плати і виплата надбавки, яка компенсує інфляцію, та встановлювалася під час обговорення з профспілками та підприємцями. Саме така солідарність і єднання з метою розвитку держави дозволила Чехії досягти позитивних результатів у найкоротші терміни без негативних соціально-економічних наслідків.

Важливим аспектом діяльності В. Клауса було також роз'яснення населенню кроків уряду і створення максимально прозорих схем їх реалізації. Це дозволило підвищити рівень економічної грамотності та стимулювало населення до активної участі в житті країни за допомогою створення власного бізнесу.

Отже, принципи, закладені Л. Ерхардом, а потім використані В. Клаусом, свідчать про ефективність моделі соціально-орієнтованої ринкової економіки, яка базується не на розподілі багатств держави, а на створенні умов щодо їх поповнення. Розвиток економіки спирається на підприємців, в діалозі з якими уряд здатний виробити напрями розвитку держави як компромісу між бізнесом і соціальними інтересами всього суспільства.

Виклад основного матеріалу. Оцінюючи можливості та передумови економічних і політичних інновацій цих країн, стає можливим запозичити їхній досвід для розвитку української держави в новітніх умовах. Розглянемо детальніше можливі пріоритетні напрямки економічного реформування. Однією з важливих і на даний момент найбільш дискусійною з різних позицій в Україні є саме грошово-кредитна політика. Рекордне зниження курсу національної валюти, крім економічних, має низку соціальних наслідків, які в сучасних умовах набувають характеру політичних і навіть геополітичних. Безумовно, стабілізація курсу є пріоритетним завданням у короткостроковому періоді, проте дії НБУ, спрямовані на підтримку національної валюти в останні місяці, призвели до зниження офіційних резервних активів нижче рівня десятирічної давності. Залучення кредитних коштів міжнародних організацій призводить до зростання зовнішнього боргу та його обслуговування, що й так обходиться країні дуже дорого. У даній ситуації зусилля Національного банку слід спрямувати на боротьбу з організаціями, які спекулюють на обміні валютою, і маніпуляціями, що спрямовані на навмисне зниження курсу національної валюти. Крім того, слід вимагати обов'язкової конвертації валютної виручки і валютних надходжень як від експортерів товарів, так і від фізичних осіб і компаній, що надають послуги нерезидентам, зокрема у сфері інформаційних технологій.

Стримуюча кредитно-грошова політика НБУ, яка призвела до підвищення облікової ставки, не має вплинути на кредитування бізнесу. Необхідно застосувати заходи для повернення депозитів і таким чином сприяти кредитуванню, разом із тим стимулювати банки здійснювати більш ліберальну кредитну політику щодо комерційних підприємств і навпаки, посилювати ставки за споживчими кредитами. Закриття «кептивних» банків і банків-спекулянтів приведе до підвищення конкурентних переваг тих фінансових організацій, які можуть стати акумулятором капіталу для підприємств України.

Наступним важливим кроком на шляху реалізації «українського дива» є прискорення темпів економічного зростання. Враховуючи від'ємне сальдо експорту-імпорту і курс національної валюти, доцільно зробити кроки для захисту та стимулювання вітчизняного виробника. У рамках міжнародних угод доцільно збільшувати ввізні мита та інші непрямі податки на товари-імпортозамінники.

Курс на великий і середній бізнес, який на даний момент оголошено в Україні, є сенс провадити лише для підприємств, модернізація яких можлива в найкоротші терміни й окупається, тому увагу в цьому питанні слід концентрувати не на збиткових заводах-гігантах, а на модернізованих сучасних компаніях. У зв'язку з цим гостро постає питання про капітальні інвестиції: з одного боку, слід перешкоджати подальшому відпливу капіталу з України, з іншого – сприяти залученню інвестицій, реінвестуванню прибутку резидентів, а не переведенню його в офшорні зони. Великі державні збиткові підприємства мають бути приватизованими, перевагу в цьому питанні слід надавати резидентам.

Пріоритетними для України є популярні сьогодні заходи у сфері детінізації та корупції. Слід вжити заходів для виведення з тіні товарообігу підприємств і доходів громадян, оскільки частка тіньової економіки в Україні за вітчизняними оцінками складає до 44 % [14], хоча іноземні джерела зазвичай надають ще більш песимістичні дані [15]. Безумовно, політика лібералізації прямого оподаткування юридичних осіб і відносно низький рівень оподаткування доходів громадян не дали відповідної реакції з точки зору детінізації. Деякі автори пов'язують значний рівень тіньової економіки в Україні з корупцією влади [16], проте слід зазначити, що в нашій країні опортуністична поведінка учасників податкових відносин уже давно асоціюється з нормою. Для подолання нагальних проблем зміна тільки ставок податків є недостатньою. Так, перспективним є створення умов для декларування громадянами своїх активних і пасивних доходів, які з тих чи інших причин не підлягають податковому обліку або інформація про які повною мірою доступна для податкових органів, наприклад, за зниженою ставкою. Застосування в цьому випадку прогресивної ставки, аналогічної оподаткуванню декларованих «білих» доходів, тільки посилить ситуацію: ті платники, що не реєстрували додаткові доходи, залишаться в тіні, а інші – вживатимуть заходів, щоб приховати надходження, користуючись кризовими явищами, як ширмою.

В Україні має місце розшарування суспільства: на ті знаходження значної частини громадян за межею бідності інша частина продовжує активно споживати дорогі товари та послуги. У цих умовах виникає необхідність диферен-

ціювати ставку ПДВ і перенести податкове навантаження на споживання громадянами коштовних товарів і послуг. Окрім того, в рамках співпраці з ЄС щодо проблем відмивання грошей доцільним є ведення електронного фінансового моніторингу витрат громадян, які перевищують установлені ліміти, пов'язані з обсягом задекларованих доходів. Згідно з законодавством України [17; 18], фінансовий моніторинг організовано таким чином, що первинні суб'єкти повідомляють про операції, що належать до певних категорій або перевищують регламентований ліміт. Ці обмеження слід встановлювати відповідно до декларованих доходів конкретних громадян, що дозволить при розрахунково-касовому обслуговуванні відстежувати ті транзакції, які перевищують зареєстровані доходи за певний період.

Механізм упровадження фінансового моніторингу потребує зниження обсягів операцій, які можуть бути реалізованими за готівку, або розширення можливостей ідентифікації споживача. Для можливості блокування сумнівних угод необхідно впровадження інновацій та інформаційних технологій, що дозволяють забезпечити гласність і доступ до публічної інформації. Якщо громадяни мають намір витратити свої гроші, вони повинні їх спочатку задекларувати, нехай і за зниженою ставкою. Цей крок вимагає значних зусиль, але вони будуть цілком виправдані.

У даному контексті постає питання про так звану «цифрову демократію», для якої сьогодні є всі передумови. Сучасне «економічне диво» не може обійти увагою розвиток сфери інформаційних технологій, яка необхідна для використання головного ресурсу – інформації. Ефективна організація інформаційної системи держави, автоматизація звітності, роботи міністерств і відомств дозволить зробити життя громадян комфортнішим, діяльність держави прозорою, а ведення бізнесу простішим. Електронний фінансовий моніторинг має бути реалізованим у взаємних напрямках. Доступність даних про доходи громадян і підприємств для державних установ, публічність інформації про державні закупівлі дозволять знизити частку тіньової активності та обсяг операцій з відмивання грошей.

Тінізація української економіки багато в чому обумовлена небажанням підприємств декларувати реальний фонд заробітної плати та поширенням зарплат «в конвертах». Для стимулювання підприємств сплачувати офіційну заробітну плату доцільно перенести податкове навантаження з єдиного соціального внеску на податок на прибуток підприємств, оскільки в такому випадку збільшення фонду оплати праці приводить до зменшення оподаткованого прибутку. В Україні податки за працівника фактично сплачує роботодавець у вигляді єдиного соціального внеску, який складає більше третини фонду оплати праці. Фінансовий моніторинг витрат громадян може, з одного боку, вплинути на мотивації підприємств щодо заробітних плат їхніх співробітників, а з іншого – стимулювати працівників до праці і підвищення декларованої заробітної плати. При цьому бюджетна політика має враховувати недоїмку позабюджетних фондів у зв'язку зі зниженням єдиного соціального внеску.

Стимулювання підприємницької активності також можливе за рахунок прискорених норм амортизації. Насамперед це стосується підприємств, що впроваджують інновації та купують технології й ноу-хау, проте термін

амортизації четвертої групи, яка включає подібні нематеріальні активи, встановлений не менше 5 років, що необхідно переглянути. Таких колізій у законодавстві досить багато, тому модернізація українських компаній вимагає пильної уваги до законодавства в цьому контексті.

Наповнення бюджету також є можливим за рахунок підвищення акцизів на соціально-шкідливі товари, збільшення деяких зборів, проте ці заходи мають торкнутися високорентабельних галузей. Видаткова частина бюджету має бути істотно перероблена, особливо в тій частині, яка стосується витрат на державне управління і судову владу. У центрі полеміки сьогодні питання про соціальні ініціативи, наприклад, виплати допомоги по безробіттю, допомоги при народженні дитини, лікарняних тощо. Замість їх вагомого зниження доцільно реалізувати жорсткіший контроль за цими виплатами і стимулювати працю. Наприклад, необхідно проводити моніторинг недотримання рекомендацій щодо сприяння працевлаштуванню, виділяти кошти на навчання лише за умови часткової зайнятості за обраним профілем, стимулювати матерів до роботи на неповний день за умови надання їм послуг соціальної няні, підтримувати залучення інвалідів до праці тощо.

Стимулювання бізнесу за рахунок податкових і бюджетно-кредитних механізмів може дати короткостроковий ефект, однак продуктивність праці в Україні залишається настільки низькою, що на довгостроковий ефект розраховувати не доводиться. Українській економіці необхідне технічне переоснащення з тим, щоб довести її до рівня розвинених європейських країн. Сьогодні лівова частка експорту припадає на продукцію агропромислового комплексу, металургію, хімічну промисловість. Зміна цієї тенденції в сторону галузей з більш значною часткою доданої вартості є пріоритетом. Стабілізація політичної та економічної ситуації, спрощення та лібералізація законодавства, що регулює роботу підприємств, удосконалення бюрократичних процедур стане поштовхом на шляху залучення інвестицій в країну. Доцільним буде зниження або скасування мит на імпорту сучасного обладнання, технологій і патентів, що позитивно позначиться на обсягах як промислового, так і сільськогосподарського виробництва.

Розвитку сільського господарства в Україні доцільно приділити особливу увагу, що, з одного боку, обумовлено вдалими географічними положеннями України, особливостями ґрунтів, а з іншого – підписаними угодами з ЄС [1]. У сільському господарстві «економічне диво» на певному рівні вже відбулося, що підтверджується зростанням урожайності з відкриттям доступу аграріям до комплексних сучасних технологій. Однак існують певні бар'єри, пов'язані з монополізацією закупівлі зерна і наявністю низки органів, які обмежують розвиток галузі. Серед основних заходів, які слід ужити для успішної реалізації «сільськогосподарського дива», необхідно відзначити такі: сприяння конкуренції українських і світових трейдерів зерна, створення мережі інноваційних парків сільськогосподарської техніки, реалізація програми навчання фахівців відповідним інтенсивним агротехнологіям, розвиток зрошувальних систем. Дані заходи вимагатимуть реалізації державних програм підтримки та залучення інвестицій, проте їх результат може стати справжнім «дивом» для української економіки.

Одна з проблемних галузей в Україні – внутрішня торгівля – потребує державного регулювання та контролю. Значна частина галузі перебуває в тіні або використовує «сірі» схеми мінімізації податків, додаткові посередники логістичного ланцюга не є цілком ефективними для економіки держави. Так, магазини з великим товарообігом працюють за принципом поділу на декількох фізичних осіб-підприємців, які використовують спрощену схему оподаткування. Значна частина працівників у роздрібній мережі не зареєстрована, багато інтернет-магазинів не внесено до реєстру обліку. Необхідно створення умов для того, щоб тіньова зайнятість торгівлі стала легальною зайнятістю реального сектора. В цілому, стимулювати і підтримувати необхідно ті галузі, які є рентабельними і перспективними, продукцію галузей, за якими Україна не здатна конкурувати, на сьогоднішній момент доцільно імпортувати.

Користуючись досвідом реформ у Німеччині та Чехії, варто відзначити необхідність проведення активної роз'яснювальної та просвітницької роботи в засобах масової інформації. Сенс економічних реформ має бути донесено до свідомості людей; фінансові втрати, які понесе суспільство, необхідно позиціонувати як інвестиції в майбутнє; пропаганда відносно чесної праці та зайнятості, виходу підприємств із тіні та відмови працівників від зарплат «у конвертах» повинна супроводжуватися відповідними соціальними гарантіями і поліпшенням якості суспільних благ, таких як медицина, освіта, інфраструктура населених пунктів тощо.

Висновки. Отже, проведений аналіз основних перспективних напрямків економічних перетворень, що враховують геополітичне положення України, багатства надр і ґрунтів, високий інтелектуальний рівень населення, інфраструктуру, дають можливість та передумови для українського «економічного дива». Проте реформи мають носити системний характер і бути реалізованими комплексно для всіх напрямів економічної політики, галузей економіки та населення. Особливе значення в українських реаліях набуває питання відмови від колективного опортунізму і повернення до соціальної справедливості й економічної ефективності. У цих умовах стає можливим вихід з глибокої економічної кризи і підйом на новий, європейський рівень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Угода про асоціацію між Україною та Європейським союзом і його державами-членами. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.comeuroint.rada.gov.ua/komevoint/doccatalog/document?id=56219>
2. Статистический бюллетень (статистические материалы) НБУ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/files/stat.pdf>
3. Лига: Финансы. Наличный курс валют [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finance.liga.net/rates/nal/dyn/USD.htm>
4. Щодо тенденцій розвитку економіки України у 2013 – 2014 роках. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1109/>
5. Эрхард Л. Полвека размышлений: речи и статьи / Л. Эрхард; [пер. с нем. А. Андронов, В. Котелкин, Т. Родионова, Н. Слезев]. – М.: Наука; ТОО «Ордынка», 1996. – 606 с.

6. Ellington L. Learning from the Japanese Economy / L. Ellington // *Japan Digest*. – 2004. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iis-db.stanford.edu/docs/122/digest15.pdf>
7. Киндлбергер Ч. Мировые финансовые кризисы. Маниа, паники и крахи / Ч. Киндлбергер, Р. Алибер. – СПб : Питер, 2010. – 544 с.
8. Опыт рыночных реформ в Чехии и Чехословакии // Материалы Украинского института информационных технологий в образовании Национального технического университета Украины «КПИ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://udec.ntu-kpi.kiev.ua/lspace/makroekonom_udec_d.
9. Тимошина Т. М. Экономическая история зарубежных стран / Т. М. Тимошина. – М. : Юстицинформ, 2003. – С. 312 – 332.
10. Измайлов И. Шок не по-нашему / И. Измайлов // Энергия промышленного роста. – 2006. – № 4 (5) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epr-magazine.ru/vlast/foreign_exp/german_miracle/
11. Берков А. Людвиг Эрхард и «немецкое чудо» / А. Берков, В. Ежов // *Обозреватель*. – 2006. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.observer.materik.ru/observer/N03_00/03_18.HTM
12. Смирнов А. Послевоенное немецкое экономическое чудо / А. Смирнов // *Золотой Лев*. – 2012. – № 127 – 128 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zlev.ru/127/127_20.htm
13. Сумленый С. Как они обустроили Германию / С. Сумленый // *Эксперт*. – 2007. – № 4. – С. 32 – 37.
14. Тенденції тіньової економіки в Україні у I кварталі 2012 року // Аналітична записка Міністерств економічного розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.me.gov.ua
15. Schneider F. Shadow Economies All over the World. New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007 / F. Schneider, A. Buehn, E. C. Montenegro // The World Bank Development Research Group Poverty and Inequality Team & Europe and Central Asia Region Human Development Economics Unit. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://elibrary.worldbank.org>
16. Johnson S. Why do firms hide? Bribes and unofficial activity after communism / S. Johnson, D. Kaufmann, J. McMillan, C. Woodruff // *Journal of Public Economics*. – 2000. – № 76. – P. 495 – 520.
17. Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму» // *Відомості Верховної Ради України*. – 2003. – № 1, ст. 2.
18. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом» // *Відомості Верховної Ради України*. – 2010. – № 29, ст. 392.
- Erkhard, L. Polveka razmyshleniy [A half-century thought]. Moscow: Nauka; Ordynka, 1996.
- Ellington, L. "Learning from the Japanese Economy" <http://iis-db.stanford.edu/docs/122/digest15.pdf>
- Izmaylov, I. "Shok ne po-nashemu" [Shock is not our way]. http://www.epr-magazine.ru/vlast/foreign_exp/german_miracle/
- Johnson, S., Kaufmann, D., and McMillan, J. "Why do firms hide? Bribes and unofficial activity after communism" *Journal of Public Economics*, no. 76 (2000): 495-520.
- Kindlberger, Ch., and Aliber, R. *Mirovye finansovye krizisy. Manii, paniki i krakhi* [Global financial crises. Manias, panics and crashes]. St. Petersburg: Piter, 2010.
- "Liga: Finansy. Nalichnyy kurs valiut" [League: Finance. Spot exchange rate]. <http://finance.liga.net/rates/nal/dyn/USD.htm>
- [Legal Act of Ukraine] (2003).
- [Legal Act of Ukraine] (2010).
- "Opyt rynochnykh reform v Chekhii i Chekhoslovakii" [Experience of market reforms in the Czech Republic and Czechoslovakia]. http://udec.ntukpi.kiev.ua/lspace/makroekonom_udec_d
- Smirnov, A. "Poslevoennoe nemetskoe ekonomicheskoe chudo" [Post-war German economic miracle]. http://www.zlev.ru/127/127_20.htm
- Sumlennyy, S. "Kak oni obustroili Germaniiu" [As they established Germany]. *Ekspert*, no. 4 (2007): 32-37.
- Schneider, F., Buehn, A., and Montenegro, E. C. "Shadow Economies All over the World. New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007" <http://elibrary.worldbank.org>
- "Statisticheskyy biulleten (statisticheskie materialy) NBU" [Statistical Bulletin (statistical material) NBU]. <http://www.bank.gov.ua/files/stat.pdf>
- "Shchodo tendentsii rozvytku ekonomiky Ukrainy u 2013 - 2014 rokakh. Analitychna zapyska" [Regarding the development of the economy of Ukraine in 2013 - 2014 years. Policy Brief]. <http://www.niss.gov.ua/articles/1109/>
- "Tendentsii tinyovoi ekonomiky v Ukraini u I kvartali 2012 roku" [Trends in the shadow economy in Ukraine in I quarter of 2012]. <http://www.me.gov.ua>
- Timoshina, T. M. *Ekonomicheskaya istoriya zarubezhnykh stran* [Economic History of foreign countries]. Moscow: Yustitsinform, 2003.
- "Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta Ievropeiskym soюзom i iohoderzhavamy-chlenamy" [The Association Agreement between Ukraine and the European Union and its Member States]. <http://www.comeuroint.rada.gov.ua/komevoint/doccatalog/document?id=56219>

REFERENCES

Berkov, A., and Ezhov, V. "Ludvig Erkhard i «nemetskoe chudo»" [Ludwig Erhard and the "German miracle"]. http://www.observer.materik.ru/observer/N03_00/03_18.HTM

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ

© 2014 БАДИДА М. П., ЖУК І. І.

УДК 358.16

Бадида М. П., Жук І. І. Напрямки підвищення ефективності бюджетного фінансування соціально-економічного розвитку Карпатського регіону

Метою статті є визначення основних проблем і причин низької ефективності використання бюджетних ресурсів в областях Карпатського регіону та вироблення напрямків підвищення їх фінансової спроможності. В статті розглянуто основні проблеми та причини низької ефективності використання бюджетних ресурсів в областях Карпатського регіону. Основну увагу приділено низькій ефективності таких механізмів забезпечення регіонального розвитку, як делеговані видатки, державні закупівлі, державні інвестиції. За результатами проведених досліджень визначено напрямки підвищення фінансової спроможності Карпатського регіону. Необхідно забезпечувати стимулювання економічного зростання регіону за рахунок чіткої ув'язки бюджетних витрат з пріоритетами державної та регіональної політики, підвищувати їхню ефективність з метою досягнення результатів з найменшими витратами. Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є запровадження програмно-цільового планування; оцінка ефективності бюджетних витрат; реструктуризація бюджетного сектору; вдосконалення державного та громадського фінансового контролю за освоєнням бюджетних коштів.

Ключові слова: бюджетне фінансування, соціально-економічний розвиток регіону, Карпатський регіон, місцевий бюджет, ефективність

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 11.

Бадида Марія Петрівна – кандидат економічних наук, професор, Закарпатський державний університет (вул. Заньковецької, 89а, Закарпатська обл., м. Ужгород, 88015, Україна)

Жук Інна Іванівна – аспірант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Email: Zhuk_Inna@i.ua

УДК 358.16

UDC 358.16

Бадида М. П., Жук И. И. Направления повышения бюджетного финансирования социально-экономического развития Карпатского региона

Целью статьи являются определение основных проблем и причин низкой эффективности использования бюджетных ресурсов в областях Карпатского региона и выработка направлений повышения их финансовой состоятельности. В статье рассмотрены основные проблемы и причины низкой эффективности использования бюджетных ресурсов в областях Карпатского региона. Основное внимание уделено низкой эффективности таких механизмов обеспечения регионального развития, как делегированные расходы, государственные закупки, государственные инвестиции. По результатам проведенных исследований определены направления повышения финансовой состоятельности Карпатского региона. Необходимо обеспечивать стимулирование экономического роста региона за счет четкой увязки бюджетных расходов с приоритетами государственной и региональной политики, повышать эффективность с целью достижения результатов с наименьшими затратами. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются внедрение программно-целевого планирования; оценка эффективности бюджетных расходов; реструктуризация бюджетного сектора; усовершенствование государственного и общественного финансового контроля над освоением бюджетных средств.

Ключевые слова: бюджетное финансирование, социально-экономическое развитие региона, Карпатский регион, местный бюджет, эффективность

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 11.

Бадида Мария Петровна – кандидат экономических наук, профессор, Закарпатский государственный университет (ул. Заньковецкой, 89а, Закарпатская обл., г. Ужгород, 88015, Украина)

Жук Инна Ивановна – аспирант, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

Email: Zhuk_Inna@i.ua

Baduda M. P., Zhuk I. I. Ways of Increasing the Budgetary Financing of Socio-economic Development of the Carpathian Region

The aim of the article is to identify the main problems and causes of low efficiency of public resources in the areas of the Carpathian region and develop ways to increase their financial viability. The article describes the main problems and causes of low efficiency of public resources in the areas of the Carpathian region. Emphasis is placed on the low efficiency of such mechanisms for regional development, as delegated expenditure, public procurement, and public investment. According to the results of the research the directions were set to increase the financial viability of the Carpathian region. It is necessary to provide incentives for economic growth in the region through a clear link between budget spending priorities of state and regional policies, increase efficiency in order to achieve results at the lowest cost. Prospects for further research in this direction is the introduction of targeted program planning; evaluation of the effectiveness of budget expenditures; restructuring of the public sector; improvement of the state and public financial control over the development budget.

Key words: government funding, the socio-economic development of the region, the Carpathian region, the local budget, efficiency

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

Baduda Maria P. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Transcarpathian State University (vul.Zankovetskoyi, 89a, Zakarpatska obl., m. Uzhgorod, 88015, Ukraine)

Zhuk Inna I. – Postgraduate Student, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

Email: Zhuk_Inna@i.ua

Вступ. Визначальною тенденцією фінансового забезпечення реалізації регіональної політики на сучасному етапі суспільного розвитку України є обмеженість бюджетних ресурсів, які акумулюються як на регіональному, так і на національному рівні. Це, з одного боку, обумовлює першочергове фінансування поточного функціонування соціально-економічних систем регіонів і зменшення частки ресурсів, які спрямовуються на цілі їх розвитку. З іншого боку, така ситуація вимагає вироблення нових підходів до підвищення ефективності використання бюджетних ресурсів за всіма напрямками, а також залучення всіх можливих джерел для фінансування регіональних і міжрегіональних проектів, спрямованих на активізацію економічного розвитку на мезорівні. В таких умовах виникає необхідність нарощення фінансової бази та досягнення фінансової спроможності регіонів підвищує значення ендогенних чинників регіонального зростання, що зміщує пріоритети в системі управління фінансовим забезпеченням регіональної політики, а саме: зменшує роль традиційних механізмів фінансування розвитку регіонів та актуалізує фінансові механізми регулювання регіонального розвитку, які базуються на оцінюванні здатності регіонів акумулювати та ефективно використовувати власний фінансовий потенціал.

Сукупність означених проблем і пріоритетів є вкрай актуальною для Карпатського регіону, області якого впродовж тривалого періоду залишаються дотаційними, незважаючи на значний соціально-економічний і фінансовий потенціал.

Множина питань, пов'язаних з функціонуванням фінансової системи регіонального рівня та бюджетним забезпеченням регіонального розвитку висвітлена у працях В. Боронос [1], М. Бутка [2], І. Вахович [4], М. Козоріз [6, 11], І. Луніної [7], О. Молдована [8], В. Піхоцького [9], І. Сторонянської [10] та інших. Водночас аналіз зазначених праць дозволяє стверджувати про необхідність вироблення модернізованої моделі фінансування регіону на принципах ефективного використання бюджетних ресурсів.

Метою статті є визначення основних проблем і причин низької ефективності використання бюджетних ресурсів в областях Карпатського регіону та вироблення напрямків підвищення їхньої фінансової спроможності.

Аналіз місцевих бюджетів Карпатського регіону дозволяє зробити висновок, що до основних проблем, які негативно впливають на фінансування соціально-економічного розвитку його областей, слід віднести наступні:

- обтяжливий і несправедливий механізм «делегованих видатків», який на сьогодні є чи не найбільшою вадою міжбюджетних відносин;
- значна залежність від бюджетів вищого рівня, що часто спричиняє невідповідність між реальними потребами на місцях та статтями, за якими скеровані кошти на місцевий рівень;
- неефективний механізм функціонування Державної казначейської служби, що виявляється у невідповідності наявності коштів на рахунках органів місцевого самоврядування та реальними можливостями їх використати;
- реалізація програмно-цільового управління бюджетними ресурсами на місцевому рівні має час-

то номінальний характер, що не дозволяє отримати реальний ефект від нього.

Відповідно до останніх змін до Бюджетного кодексу [3] було розширено повноваження місцевої влади, а саме: місцевим бюджетам дозволили розпоряджатися коштами на соціальне забезпечення, охорону здоров'я і освіту. По Карпатському регіону на ці три напрямки у 2013 р. припало 69,71 % (соціальний захист – 22,72 %; охорона здоров'я – 21,5 %; освіта – 35,39 %). Що до цих видатків, то місцева влада не має жодного відношення, оскільки не визначає ні принципи їх формування, ні механізми розподілу, ні сам обсяг цих витрат. Тобто обласні, районні та місцеві (в містах) бюджети «переводять» кошти від Кабміну до бюджетних організацій, жодним чином не впливаючи на процес.

Практика свідчить, що в структурі видатків регіональних бюджетів зростає частка витрат на соціальну сферу, проте фінансова підтримка реального сектору знижується. У табл. 1 наведено структуру видаткової частини зведених бюджетів областей Карпатського регіону у 2008 – 2013 рр.

Як свідчать статистичні дані, протягом останніх п'яти років понад $\frac{4}{5}$ бюджету регіону спрямовувались на фінансування освіти, соціальний захист та соціальне забезпечення, а також охорону здоров'я, причому їх питома вага, за винятком 2008 р., щорічно зростала. Активність фінансування житлово-комунального господарства та економічної діяльності навпаки демонструє тенденцію до зниження, адже у 2013 р. сукупна питома вага витрат бюджету за цими двома статтями складала лише близько 8,98 %¹. Для порівняння, у 1991 р. фінансування статті «Розвиток окремих галузей економіки» становило 20,4 % від усіх витрат бюджету.

Протягом останніх п'яти років питома вага витрат бюджетів областей Карпатського регіону на фінансування житлово-комунального господарства знизилась в 1,87 рази (з 5,24 % у 2009 р. до 2,8 % в 2013 р.), а економічної діяльності – майже в 2 рази (з 11,73 % у 2008 р. до 6,18 % в 2013 р.) (рис. 1).

За цих умов регіональним органам влади складно забезпечувати фінансову підтримку реального сектора економіки підопічного їм регіону, розвивати його інфраструктуру, залучати інвестиційні та кредитні ресурси.

У таких умовах важливим питанням також є подолання патерналістських настроїв на регіональному та місцевому рівнях управління, запровадження в практику господарювання системи стимулювання місцевих органів влади з боку держави за їх здатності акумулювати фінансовий капітал в регіонах та створення умов для його ефективного використання в межах регіонів. Отже, можемо стверджувати, що існуюча ситуація в економіці та в бюджеті регіонів вимагає кардинальних змін.

Одним із головних напрямів реформування бюджетного процесу повинно стати вдосконалення та розширення сфери застосування програмно-цільових методів бюджетного планування, а також більш тісна ув'язка бюджетного

¹ Тут і далі розрахунки автора Жук І. І. на основі інформації, наданої Головними управліннями Державної казначейської служби України у Львівській, Івано-Франківській, Чернівецькій та Закарпатській областях

Таблиця 1

Структура видаткової частини зведених бюджетів областей Карпатського регіону 2008 – 2013 рр.*

Види доходів бюджету	2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Видатки загалом	16074,91	100,0	15733,06	100,0	19395,5	100,0	20575,48	100,0	25456,05	100	27965,82	100
Державне управління	766,77	4,77	725,29	4,61	868,92	4,48	940,30	4,57	1176,07	4,62	1306,00	4,67
Правоохоронна діяльність та забезпечення безпеки держави	6,43	0,04	6,29	0,04	7,76	0,04	8,23	0,04	10,18	0,04	13,98	0,05
Освіта	5417,24	33,7	5144,71	32,7	6778,73	34,95	7217,88	35,08	9019,08	35,43	9897,10	35,39
Охорона здоров'я	3316,25	20,63	3088,40	19,63	4121,54	21,25	4524,55	21,99	5414,50	21,27	6012,65	21,5
Соціальний захист та соціальне забезпечення	3182,83	19,8	2731,26	17,36	4003,23	20,64	4892,85	23,78	5615,60	22,06	6353,83	22,72
Житлово-комунальне господарство	517,61	3,22	824,41	5,24	700,18	3,61	502,04	2,44	730,59	2,87	783,04	2,8
Духовний та фізичний розвиток (культура і мистецтво, засоби масової інформації, фізична культура і спорт)	773,20	4,81	758,33	4,82	993,05	5,12	1098,73	5,34	1537,55	6,04	1689,14	6,04
Економічна діяльність (будівництво, сільське і лісове господарство, рибне господарство та мисливство, транспорт, дорожнє господарство, зв'язок, телекомунікації та інформатика; інші послуги, пов'язані з економічною діяльністю)	1885,59	11,73	1700,74	10,81	1757,23	9,06	1043,18	5,07	1573,18	6,18	1728,29	6,18
Охорона навколишнього середовища та ядерна безпека	4,82	0,03	7,87	0,05	25,21	0,13	14,40	0,07	17,82	0,07	19,58	0,07
Запобігання та ліквідація надзвичайних ситуацій та наслідків стихійного лиха	11,25	0,07	615,16	3,91	11,64	0,06	14,40	0,07	15,27	0,06	19,58	0,07
Обслуговування боргу	4,82	0,03	20,45	0,13	54,31	0,28	121,40	0,59	104,37	0,41	142,63	0,51
Цільові фонди	160,75	1	94,40	0,6	56,25	0,29	45,27	0,22	61,09	0,24	55,93	0,2
Видатки, не віднесені до основних груп	25,72	0,16	17,31	0,11	15,52	0,08	148,14	0,72	165,46	0,65	226,52	0,81

* розрахунки автора Жук І. І. на основі інформації, наданої Головними управліннями Державної казначейської служби України у Львівській, Івано-Франківській, Чернівецькій та Закарпатській областях

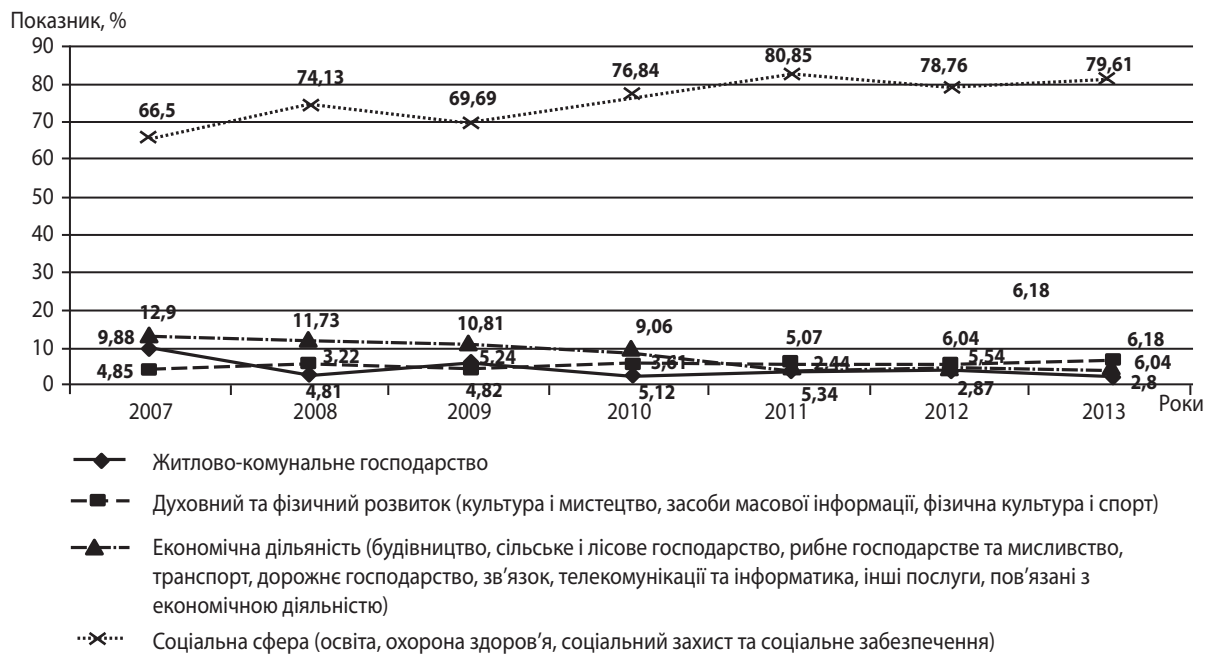


Рис. 1. Структура видаткової частини бюджетів Карпатського регіону у 2007 – 2013 рр.

планування з прогнозами соціально-економічного розвитку регіонів, затвердженими для них довгостроковими цільовими програмами. Зокрема, необхідно напрацювати такі підходи до фінансування бюджетних інвестицій, які б посилювали самостійність в відповідальність регіонів у питаннях формування та виконання інвестиційної політики. Серед проблемних аспектів у сфері прийняття та реалізації регіональних цільових програм варто відзначити наступні:

- достатньо ускладнена процедура проходження документів у регіональних органах у зв'язку з великою кількістю інстанцій, через які вони проходять та з якими їх необхідно узгодити. Наявність адміністративних бар'єрів суттєво збільшує терміни узгодження та затвердження проектно-кошторисної документації по об'єктах фінансування;
- доволі часте несвоєчасне відкриття бюджетного фінансування на реалізацію запланованих заходів, а також нерівномірність надходження коштів на такі цілі протягом фінансового року;
- недостатньо активна участь державних регіональних органів влади у формуванні переліку будівництв та об'єктів, що не дозволяє повною мірою враховувати інтереси та пріоритети регіонів.

Удосконалення та розширення сфери застосування програмно-цільових методів бюджетного планування передбачає формування та включення у бюджетний процес процедури оцінки результативності бюджетних витрат. Проте, поки що не створена система повноцінного моніторингу ефективності бюджетних асигнувань, не розроблені та законодавчо не оформлені показники такої оцінки. Необхідно вдосконалити роботу у цьому напрямі з метою розподілу бюджетних ресурсів за принципом прямої за-

лежності від досягнення конкретних результатів. Оцінка ефективності повинна проводитись за усіма бюджетними асигнуваннями, зокрема й тими, що передаються до статутних капіталів акціонерних товариств (зокрема, інститути розвитку), а також державних корпорацій. Неприпустимою є ситуація, коли бюджетні кошти не використовуються корпораціями за цільовим призначенням і перебувають на депозитних рахунках комерційних банків.

Однією з головних умов економічного зростання регіону та підвищення ефективності використання бюджетних коштів є прискорення процесу реструктуризації бюджетного сектору. Діючий у більшості випадків механізм кошторисного фінансування не є ефективним, оскільки не корелює із результатами діяльності бюджетного закладу. Можливість розпоряджатись позабюджетними доходами формує зацікавленість бюджетних закладів у наданні платних послуг, однак знижує їх інтерес до якісного здійснення своєї основної діяльності. Внаслідок цього відбувається зниження обсягів та якості державних (муніципальних) послуг, що ними надаються. Більшість бюджетних закладів, що надають соціальні послуги, здатні функціонувати в ринкових умовах. Однак в силу різних обставин вони не поспішають переходити на самофінансування.

При подальшому розвитку ефективного бюджетного планування зростає роль державного фінансового контролю. Система державного контролю за використанням бюджетних коштів повинна передбачати обов'язкову оцінку діяльності посадових осіб, відповідальних за прийняті рішення щодо планування та раціонального використання бюджетних коштів. Окрім того, необхідно створити сучасну методичну базу середньострокового прогнозування соціально-економічного розвитку регіону, що необхідна для підвищення якості бюджетного планування.

Удосконалення процесу підвищення ефективності використання бюджетних ресурсів регіону необхідно здійснювати за двома стратегічними напрямками. Перший повинен передбачати посилення зацікавленості органів державної та регіональної влади, а також місцевого самоврядування у зростанні власної дохідної бази, пошуку нових дохідних джерел і методів формування дохідної частини регіональних бюджетів та посиленні контролю за повнотою та своєчасністю надходжень до бюджету. Другий напрям повинен передбачати вдосконалення діючих та розробку нових механізмів контролю за раціональним та ефективним використанням регіонального бюджету, підвищення обґрунтованості й ефективності використання бюджетних коштів, зниження рівня непрозорості процесів їх освоєння.

Одним із способів підвищення ефективності використання бюджетних коштів повинно стати застосування інформаційної системи аналізу та управління матеріальними ресурсами, що придбані за бюджетні кошти. Пропонується виокремити наступну послідовність взаємопов'язаних дій, спрямованих на формування такої системи. На першому етапі необхідно здійснити попереднє планування витрат бюджету, що ґрунтується на достовірній інформації про потреби в тих чи інших товарах, роботах, послугах. Наступним етапом є організація та проведення відкритих конкурсних торгів по придбанню товарів, робіт та послуг з наступним укладанням відповідних державних контрактів. Третій етап – постійний контроль за своєчасним та належним виконанням умов державних контрактів. Останнім важливим заходом повинні стати регулярні інвентаризації усього придбаного майна в розрізі бюджетної класифікації та залишкової вартості.

Окрім того, необхідно приділяти постійну увагу питанням довгострокового планування з урахуванням проведених інвентаризацій та аналізу обсягів майнового наповнення. Попереднє планування закупівельної діяльності є об'єктивно необхідним через те, що державні замовлення вобов'язковому порядку розміщуються на конкурсній основі, а сама процедура проведення конкурсів потребує певного часу, необхідного на підготовку та проведення таких конкурсів.

Ретельно розроблений план закупівель дозволяє послабити децентралізований характер закупівель, що обумовлено великою кількістю бюджетодержувачів, які володіють повноваженнями державного замовника, шляхом об'єднання державного замовлення на товари однотипного характеру, а також групи товарів, що постачаються за однією транспортною схемою. Принцип ефективності та економічності використання бюджетних коштів закладений всамій процедурі проведення відкритих конкурсних торгів по закупівлі товарів, робіт та послуг для державних потреб.

З метою підвищення ефективності використання бюджетних ресурсів регіону необхідно:

- наділити органи місцевого самоврядування додатковими повноваженнями в розрізі бюджетного процесу та податковій сфері;
- розробляти фінансово спроможний бюджет розвитку на основі впровадження самостійних засад його формування та використання органами місцевого самоврядування.

Нарощення обсягів і вдосконалення виробництва є не лише джерелом пропозиції товарів і послуг, але і ринком збуту для постачальників засобів виробництва. Надання бюджетних інвестицій працюючим підприємствам та організаціям може суттєво розширити сукупну місткість ринку товарів, послуг, робочої сили, що в кінцевому результаті забезпечить як зростання економіки регіону, так і збільшення величини доходів регіональних бюджетів. Бюджетні інвестиції повинні здійснювати вагомий вплив на розвиток економіки регіону через введення об'єктів інфраструктури, а також ремонту, модернізації та реконструкції діючих об'єктів.

Ефективним напрямом бюджетного інвестування є розвиток інвестиційної та виробничої інфраструктури. Зокрема, необхідні обґрунтовані відповіді на питання про те, які складові інфраструктури найбільш ефективно розвивати на основі бюджетних інвестицій. Іншим завданням є оцінка ефективності державних інвестицій в розвиток виробничої інфраструктури. Кошти бюджету розвитку необхідно спрямовувати на фінансування: відібраних на конкурсній основі експортоорієнтованих та імпортозамінних інвестиційних проектів, високоефективних інвестиційних проектів, структурної перебудови економіки регіонів з огляду на існуючі реалії та можливості, програми з підвищення конкурентоспроможності продукції, що виготовляється в регіоні; проекти, що передбачають зниження енерговитратності як у сфері виробництва, так і житлово-комунальному господарстві.

Критерієм ефективності освоєння бюджетних інвестицій має стати підвищення рівня зайнятості населення, що в свою чергу приведе до збільшення надходжень до місцевих бюджетів і спроможності фінансувати регіональні й місцеві соціальні програми.

Висновок. Проведене дослідження дозволило виокремити напрямки підвищення ефективності бюджетного фінансування на регіональному рівні. Необхідно забезпечувати стимулювання економічного зростання регіону за рахунок чіткої ув'язки бюджетних витрат з пріоритетами державної та регіональної політики, підвищувати ефективність бюджетних витрат з метою досягнення результатів з найменшими витратами. З цією метою необхідно розробити та запровадити комплекс заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання бюджетного фінансування регіону, за наступними пріоритетними напрямками: запровадження програмно-цільового планування; оцінки ефективності бюджетних витрат; реструктуризації бюджетного сектору; вдосконалення державного та громадського фінансового контролю за освоєнням бюджетних коштів.

Окрім зазначеного, важливо визначитись із напрямками бюджетного інвестування економіки Карпатського регіону, які спроможні дати максимальний позитивний результат у вигляді поштовху для розвитку соціально-економічних систем цих регіонів загалом. З огляду на наведені стратегічні орієнтири у Карпатському регіоні, вважаємо за доцільне залучати наявні та здійснювати пошук нових додаткових бюджетних ресурсів для фінансування:

- розвитку інфраструктури підтримки підприємств малого та середнього бізнесу шляхом підтримки

існуючих і створення нових агенцій та організацій;

- розробки та впровадження програми розвитку сільських територій, зокрема, шляхом вдосконалення ринкової інфраструктури та підтримки підприємництва на селі;
- розробки та впровадження програм, що забезпечать вільну конкуренцію компаній у сфері здійснення державних закупівель і надання муніципальних послуг;
- раціоналізації системи менеджменту та процесів реструктуризації державних підприємств;
- покращення якості навколишнього середовища регіону, забезпечення його екологічної стабільності та привабливості ландшафтів;
- розвитку туристичної інфраструктури та промоції рекреаційного потенціалу;
- проектів, спрямованих на підвищення інноваційного потенціалу регіональної економіки;
- розробки та реалізації програм, що передбачають використання переваг прикордонного розташування регіону з метою забезпечення відкритості і активізації міжнародних контактів областей Карпатського регіону тощо.

ЛІТЕРАТУРА

1. Боронос В. Г. Оцінка ролі фінансового потенціалу регіону в дослідженні стійкості економічного розвитку території / В. Г. Боронос // Вісник СНАУ. Серія «Фінанси і кредит». – 2011. – № 2. – С. 85 – 97.
2. Бутко М. П. Методичні підходи до оцінки ефективності інвестицій у регіональних господарських системах / М. П. Бутко, О. Ю. Акименко // Регіональна економіка. – 2011. – № 1. – С. 39 – 47.
3. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=267661
4. Вахович І., Камінська І. Фінансова спроможність регіону : діагностика та механізми забезпечення: [монографія] / І. Вахович, І. Камінська. – Луцьк : Надстир'я, 2009. – 395 с.
5. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.2007 № 280/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>
6. Козоріз М. Концептуальні засади управління фінансовим потенціалом регіону / М. Козоріз, І. Сторонянська // Економіст. Український журнал. – 2011. – № 5. – С. 24 – 27.
7. Луніна І. І. Місцеві бюджети України: пошук нових підходів до проведення реформ / І. І. Луніна // Економіка України. – 2009. – № 3. – С. 31 – 40.
8. Нова архітектура бюджетної системи України: ризики та можливості для економічного зростання / О. О. Молдован, Я. А. Жаліло, О. В. Шевченко; [за редакцією Я. А. Жаліло]. – К. : НІСД, 2010. – 35 с.
9. Піхоцький В. Ф. Державне забезпечення соціальних потреб регіонів / В. Ф. Піхоцький // Регіональна економіка. – 2012. – № 1. – С. 107 – 114.
10. Управління фінансовими ресурсами місцевих бюджетів Львівщини: проблеми та напрями підвищення ефективності / [І. З. Сторонянська, М. А. Козоріз, С. А. Давимука, Г. В. Возняк та ін.]; НАН України. Інститут регіональних досліджень; за ред. д.е.н., проф. І. З. Сторонянської. – Львів : ІРД НАНУ, 2013. – 93 с.
11. Фінансовий потенціал регіону: механізми формування та використання: [монографія] / Козоріз М. А., Сторонянська І. З. та ін. – Львів : ІРД НАНУ, 2012. – 306 с.

REFERENCES

- Boronos, V. H. "Otsinka roli finansovoho potentsialu rehionu v doslidzhenni stiiokosti ekonomichnoho rozvytku terytorii" [Role of the financial capacity of the region to study the stability of the economic development of the territory]. *Visnyk SNAU. Seriya «Finansy i kredyt»*, no. 2 (2011): 85-97.
- Butko, M. P., and Akymenko, O. Yu. "Metodychni pidkhody do otsinky efektyvnosti investytsii u rehionalnykh hospodarskykh systemakh" [Methodological approaches to evaluating the effectiveness of investments in regional economic systems]. *Rehionalna ekonomika*, no. 1 (2011): 39-47.
- Kozoriz, M., and Storonianska, I. "Kontseptualni zasady upravlinnia finansovym potentsialom rehionu" [Conceptual foundations of the financial potential of the region]. *Ekonomist. Ukrainskyi zhurnal*, no. 5 (2011): 24-27.
- Kozoriz, M. A., and Storonianska, I. Z. *Finansovy potentsial rehionu: mekhanizmy formuvannia ta vykorystannia* [The financial potential of the region: mechanisms of formation and use]. Lviv: IRD NANU, 2012.
- [Legal Act of Ukraine] (2007). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>
- [Legal Act of Ukraine]. http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=267661
- Lunina, I. I. "Mistsevi biudzhety Ukrainy: poshuk novykh pidkhodiv do provedennia reform" [The local governments of Ukraine: the search for new approaches to reform]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 3 (2009): 31-40.
- Moldovan, O. O., Zhalilo, Ya. A., and Shevchenko, O. V. *Nova arkhitektura biudzhethnoi systemy Ukrainy: ryzyky ta mozhlyvosti dlia ekonomichnoho zrostannia* [The new architecture of the budgetary system of Ukraine: risks and opportunities for economic growth]. Kyiv: NISD, 2010.
- Pikhotskyi, V. F. "Derzhavne zabezpechennia sotsialnykh potreb rehioniv" [State provision of social needs of the regions]. *Rehionalna ekonomika*, no. 1 (2012): 107-114.
- Storonianska, I. Z., Kozoriz, M. A., and Davymuka, S. A. *Upravlinnia finansovymy resursamy mistsevykh biudzhethiv Lvivshchyny: problemy ta napriamy pidvyshchennia efektyvnosti* [Financial resources of local budgets Lviv region: problems and ways of improving efficiency]. Lviv: IRD NANU, 2013.
- Vakhovych, I., and Kaminska, I. *Finansova spromozhnist rehionu : diahnozyka ta mekhanizmy zabezpechennia* [The financial capacity of the region: diagnosis and mechanisms of support]. Lutsk: Nadstyr'ia, 2009.

ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ, СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

© 2014 КОРСАК В. І.

УДК 316.6;332.1;339.3

Корсак В. І. Формування регіональних роздрібних торговельних мереж, соціально-економічні та екологічні аспекти

Розроблено теоретичні постулати теорії сталого розвитку регіональних роздрібних торговельних мереж. У роботі використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження: метод критичного аналізу, групування, конкретизації, наукової абстракції, порівняння, синтезу й узагальнення наукового досвіду сучасних теоретичних досліджень, системний і комплексний підходи. Проаналізовано ключові соціально-екологічні загрози для розвитку людства. Досліджено основні соціально-економічно-екологічні теорії, у яких висвітлюються шляхи виходу з екологічної кризи та способи запобігання розвитку ймовірної екологічної катастрофи. У світлі територіально-галузевого підходу для вирішення соціально-екологічних проблем запропоновано теоретичні постулати, які можуть лягти в основу теорії сталого розвитку регіональних роздрібних торговельних мереж, практична реалізація яких на регіональному рівні дозволить забезпечити формування роздрібних торговельних мереж відповідно до принципів сталого розвитку. На прикладі галузі роздрібної торгівлі запропоновано використання регіонально-галузевого підходу у вирішенні екологічних проблем. Розроблено теоретичні постулати теорії сталого розвитку регіональних роздрібних торговельних мереж у частині екологічної складової. Дане дослідження сприятиме розумінню того, що роздрібна торгівля повинна не лише сама стати на шлях економії невідновлюваних природних ресурсів, але й стимулювати виробників до зміни принципів природокористування, вона може також суттєво впливати на споживання населення регіонів і детермінувати спосіб його життя, визначаючи суспільні тренди та корегуючи таке його ставлення до оточуючого середовища, яке не буде суперечити принципам сталого розвитку, що допоможе органам місцевого самоврядування у створенні та реалізації програм із вирішення таких проблем, як нераціональний спосіб життя, неефективні моделі виробництва та споживання, які на даний момент стоять на заваді реалізації принципів сталого розвитку регіонів.

Ключові слова: соціально-економічно-екологічні теорії, сталий розвиток, регіональні роздрібні торговельні мережі

Табл.: 1. **Бібл.:** 25.

Корсак Віктор Іванович – кандидат медичних наук, голова ради директорів, Компанія «Волвест Груп» (вул. Карбишева, 1, Луцьк, Волинська обл., 43023, Україна)

Email: victor.korsak@gmail.com

УДК 316.6;332.1;339.3

UDC 316.6;332.1;339.3

Корсак В. И. Формирование региональных розничных торговых сетей, социально-экономические и экологические аспекты

Разработаны теоретические постулаты теории устойчивого развития региональных розничных торговых сетей. В работе использованы общенаучные и специальные методы исследования: метод критического анализа, группировки, конкретизации, научной абстракции, сравнения, синтеза и обобщения научного опыта современных теоретических исследований, системный и комплексный подходы. Проанализированы ключевые социально-экологические угрозы для развития человечества. Исследованы основные социально-экономически-экологические теории, в которых освещаются пути выхода из экологического кризиса и способы предотвращения развития возможной экологической катастрофы. В свете территориально-отраслевого подхода для решения социально-экологических проблем предложены теоретические постулаты, которые могут лечь в основу теории устойчивого развития региональных розничных торговых сетей, практическая реализация которых на региональном уровне позволит обеспечить формирование розничных торговых сетей в соответствии с принципами устойчивого развития. На примере отрасли розничной торговли предложено использование регионально-отраслевого подхода в решении экологических проблем. Разработаны теоретические постулаты теории устойчивого развития региональных розничных торговых сетей в части экологической составляющей. Данное исследование будет способствовать пониманию того, что розничная торговля должна не только сама стать на путь экономики невозобновляемых природных ресурсов, а и стимулировать производителей к изменению принципов природопользования, она может также существенно влиять на потребление населения регионов и детерминировать образ его жизни, определяя общественные тренды и корректируя такое его отношение к окружающей среде, которое не будет противоречить принципам устойчивого развития, поможет органам местного самоуправления в создании и реализации программ по решению таких проблем, как нерациональный образ жизни, неэффективные модели производства

Korsak V. I. Formation of Regional Retail Networks, Socio-economic and Environmental Aspects

The theoretical postulates of the theory of sustainable development of regional retail chains were developed. We used the scientific and special research methods: the method of critical analysis, grouping, specification, scientific abstraction, comparison, synthesis and generalization of scientific experience of modern theoretical studies, systematic and comprehensive approaches. The key socio-environmental threats to human development were analyzed. The basic socio-economic and ecological theories were analyzed, which highlight the way out of the ecological crisis and ways to prevent the development of a possible environmental disaster. In light of the territorial and industrial approach to address social and environmental problems of the proposed theoretical postulates, which can form the basis of the theory of sustainable development of regional retail chains, practical implementation at the regional level which will allow the formation of retail chains in accordance with the principles of sustainable development. On the example of the retail industry it was proposed to use regional-sectoral approach in addressing environmental problems. The theoretical postulates of the theory of sustainable development of regional retail chains in the environmental component parts were created. This study will contribute to the understanding that retail should not only step on the path of economy of non-renewable natural resources, but also encourage manufacturers to change the principles of nature management. It can also significantly affect the consumption by the population in regions and determine the image of its life, identifying public trends and adjusting to the environment that would not conflict with the principles of sustainable development, help local governments in developing and implementing programs to address issues such as unsustainable lifestyles, inefficient production and consumption patterns, which currently impede the realization of the principles of sustainable development of the regions.

и потребления, которые на данный момент мешают реализации принципов устойчивого развития регионов.

Ключевые слова: социально-экономически-экологические теории, устойчивое развитие, региональные розничные торговые сети

Табл.: 1. Библ.: 25.

Корсак Виктор Иванович – кандидат медицинских наук, председатель совета директоров, Компания «Волвест Групп» (ул. Карбышева, 1, Луцк, Волынская обл., 43023, Украина)

Email: victor.korsak@gmail.com

Key words: socio-economic and ecological theory, sustainable development, regional retail chains

Tabl.: 1. **Bibl.:** 25.

Korsak Viktor I. – Candidate of Science (Medicine), Chairman of the Board of Directors, Volwest Group Co. (vul. Karbysheva, 1, Lutsk, Volynska obl., 43023, Ukraine)

Email: victor.korsak@gmail.com

Постановка проблеми. Розвиток людства останніх століть демонстрував зростання добробуту при значному зростанні споживання природних ресурсів і катастрофічному забрудненні навколишнього середовища. Так, видобуток нафти за ХХ ст. збільшився в 12 разів, руд і мінералів – в 27 разів, будівельних матеріалів – в 34 рази, біомаси – в 3,6 рази [1].

На жаль, сьогодні у світі 40 % землі деградує через ерозію ґрунту, зниження її родючості і виснаження, що, за прогнозами експертів, може призвести до втрати 50 % потенційного урожаю.

Крім того, понад 884 млн жителів планети відчувають дефіцит чистої питної води, 2,6 млрд людей проживають в антисанітарних умовах, що спричиняє щорічну смерть 1,4 млн дітей віком до п'яти років.

Відповідно до розрахунків експертів, через 20 років запаси води будуть задовольняти лише 60 % світових потреб. Враховуючи те, що лише за 1990 – 2005 рр. площа лісів щорічно зменшувалася на 13 млн га, посушливим землям, на яких мешкає третина населення світу, пророкують перетворення на пустелі, а внаслідок зміни клімату, спричиненої глобальним потеплінням, можуть постраждати близько 2 млрд людей, що живуть на прибережних територіях [2].

Слід також зауважити, що вже у 2010 р. викиди в атмосферу та зміни клімату, які вони обумовлюють, спричинили передчасну смерть майже 5 млн жителів і коштували світовій економіці більше 1,2 трлн доларів США, що становило 1,6 % світового ВВП [3].

Досить прикорм є те, що наслідки кліматичних змін відчувалися найгостріше в країнах, що розвиваються, до яких належить, зокрема, Україна, і які, окрім екологічних, мають достатню кількість соціально-економічних проблем. Зокрема, збиток від кліматичних негараздів у 2010 р. по цій групі країн становив 7 % їхнього сукупного ВВП, а з урахуванням шкоди від викидів в атмосферу – 10 % їхнього сукупного ВВП [4].

Ще менш втішними є прогнози на майбутнє, адже якщо врахувати, що населення світу до 2040 р. збільшиться з 7 млрд до 9 млрд, а чисельність споживачів середнього класу зросте за подальші 20 років на 3 млрд, то попит на природні ресурси буде підвищуватися у геометричній прогресії. А це означає, що до 2030 р. потреба населення світу в продовольстві збільшиться не менше ніж на 50 %, в енергії – на 45 %, а у водних ресурсах – на 30 %. Все це відбудеться на фоні прогностично неблагоприємних змін клімату, які вже сьогодні позначаються на життєдіяльності планети [5].

Mathis Wackemagel, визначивши необхідну територію землі для отримання потрібної кількості ресурсів

(зерна, продовольства, деревини, риби, площ під міську забудову) та нейтралізації викидів, які продукуються світовою спільнотою, та порівнявши отримані значення з територіями, які сьогодні є доступними на планеті, зробив висновок: людство вже витрачає приблизно на 20 % більше, ніж дозволяє рівень самовідтворення. Відповідно до його розрахунків було встановлено, що востаннє людство знаходилося на рівні самовідтворення у 80-х роках минулого століття [6].

Зрозуміло, що така загрозлива перспектива розвитку суспільства потребує розробки теоретично-методичних концепцій, які б сприяли вирішенню наростаючих соціально-екологічних проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий доробок у розвиток соціально-економічно-екологічних теорій внесли такі вчені, як: С. Бобильов, С. Герасимчук, І. Грицевич, Б. М. Данилишин, А. Долинський, С. Дорогунцов, М. Дайля, Г. Дейлі, Г. Брундтланд, А. Паччах, Д. Пірс, А. Гранберг, В. Коптюг, М. Згуровський, О. Луговий, А. Макаров, Д. Медоуз, М. Месарович, Л. Мельник, А. Новосьолов, Г. Станслер, В. Томас, Д. Форестер, А. Ходжаєв, Н. Daly, J. B. Cobb, T. Page.

Незважаючи на наявність достатньої кількості наукових напрацювань, в яких висвітлювалися шляхи вирішення даної проблеми і реалізації значної кількості програм, які повинні були зупинити процес розвитку екологічної кризи, людству, на жаль, не вдалося досягти значних успіхів у даному напрямку.

Викремлення невирішених раніше частин загальної проблеми. У зв'язку з недостатньою ефективністю існуючого підходу у вирішенні проблем сталості розвитку суспільства, на наш погляд, акцент подальшого вдосконалення соціально-економічно-екологічних теорій повинен зміститися у територіально-галузевому напрямку, якому, на нашу думку, сьогодні приділяється недостатня увага, і який має надзвичайно великий потенціал.

Зокрема, ми вважаємо, що створення теорії сталого розвитку регіональної роздрібно-торгівельної мережі (РРТМ) може стати однією із віх у вирішенні вищевказаних проблем, які сьогодні постають перед людством.

Формулювання цілей статті. Розробити теоретичні постулати теорії сталого розвитку регіональних роздрібних торговельних мереж.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як зазначалося вище, існуючі екологічні проблеми вже знаходили своє теоретико-методологічне вирішення у роботах учених світової спільноти.

Так, одним із перших питань кількісного та якісного зростання, актуалізував американський економіст Н. Daly,

який визначав кількісне зростання як фізичне збільшення продукції, зробленої із зростаючої кількості природної сировини, а якісний – як зростання потенціалів і можливостей у процесі виробництва при зменшенні залежності від сировини. При цьому він зробив висновок, що зростання виробництва продукції, характерне для кейнсіанської економіки, має бути замінене зростанням екологічним [7; 52 – 56].

Ще більш категоричним у даному питанні був американський учений Д. Форестер, який розробив гіпотезу, відповідно до якої, при збереженні сучасної концепції споживання та соціально-демографічних механізмів, що діють у суспільстві, із середини ХХІ-го ст. почнеться скорочення промисловості, зниження рівня життя, різке збільшення смертності через нестачу їжі та забруднення, вичерпаються природні ресурси та відбудеться різке скорочення кількості населення на планеті.

Він також припустив, що екологічна катастрофа може настати раптово і, не передбачаючи заздалегідь можливих наслідків зростання промислового і сільськогосподарського потенціалу, людство може не встигнути належним чином підготуватися.

На основі результатів своїх досліджень Дж. Форестер приходив до висновку, що перехід до рівноваги неможливий без колапсу, без всесвітньої кризи, внаслідок якої три чверті населення вимре від голоду і хвороб, викликаних токсичністю довкілля. Вихід він вбачає у здійсненні комплексу заходів, які б забезпечили зниження рівня народжуваності та регламентацію зростання рівня виробництва [8].

Д. Н. Meadows запропонував концепцію «нульового зростання», суть якої полягає у тому, що існує лише два способи виправити дисбаланс, що виник на планеті: або знизити темпи приросту чисельності населення, або дозволити рівню смертності зрости. На його думку, чисельність населення і обсяг капіталу – це єдині величини, які повинні бути незмінними в умовах рівноваги, а інші види діяльності людини, що не потребують великого притоку невідновних ресурсів, можуть розвиватися нескінченно [9].

У своїх наступних працях він показав неефективність дій суспільства у напрямку реалізації принципів сталого розвитку. Незважаючи на вдосконалення технологій та поглиблення наукових знань і суворішу природоохоронну політику, цивілізація вже перетнула межі своєї стійкості у ресурсній і природоохоронній сферах, тобто людство вже знаходиться поза зоною сталості.

На його думку, існує три головні причини виходу за межі: перша – це зростання та занадто швидкі зміни; друга – завжди існує деяка межа або обмеження, за якими діяльність системи перестає бути безпечною; третя – часто між подією та реакцією на неї існує запізнювання, що вже не дозволяє повернути систему до попереднього стану.

Для запобігання виходу за межі він пропонує такі інструменти, як уміння бачити, створення груп однодумців, правдивість, навчання і любов [10, 11].

У 70-х рр. минулого століття Дж. Хартвік довів, що суспільство повинне інвестувати рентні доходи від експлуатації непоповнюваних ресурсів у відтворний капітал для того, щоб підтримувати реальне споживання, і що нічого із рентного доходу не повинно споживатися існуючим поколінням [12].

Р. Солоу верифікував, що правило Дж. Хартвіка може забезпечити досягнення стійкості у використанні ресурсів [13].

Т. Пейдж, аналізуючи роботи вищенаведених вчених, висунув гіпотезу, що кожне наступне покоління повинне компенсувати майбутнім поколінням будь-яке безповоротне скорочення ресурсів [14].

Слід також зауважити, що, на думку низки вчених, більшість товарів і послуг, які реалізуються сьогодні, не відбивають усіх природоохоронних і соціальних витрат виробництва і споживання. Грунтуючись на наукових принципах, підприємства, зокрема і роздрібною торгівлі, повинні з часом запроваджувати методики належного ціноутворення з урахуванням природоохоронних витрат [15].

С. Н. Бобилев та А. Ш. Ходжаєв вважають, що, крім фактору капіталу, у вирішенні проблеми стійкості слід також враховувати інституційні чинники, які, на їхню думку, є одними з ключових при реалізації сталого розвитку, адже вони повинні забезпечувати зниження навантаження на природний капітал і його відтворення [16].

Відповідно до неокласичних теорій економічного зростання, допускається високий рівень заміщення ресурсів через технологічний розвиток і цінові механізми. Проте, на думку Т. Tietenberg, такий підхід є недостатньо ефективним стосовно природних ресурсів, які можуть мати споживчу вартість, що не оцінюється ринком. Так, у своїх працях він доводить, що природний капітал істотно обмежений у можливості заміни, а маніпулювання природними системами, які є недостатньо вивченими, значно підвищує ризик екологічних катастроф [17].

Д. Пірс і Р. Аткинсон стверджують, що заміщення природного капіталу штучним обмежене, тобто заміна спожитого природного капіталу можлива лише іншим природним ресурсом, а не техногенним капіталом [18].

Ще більш категоричними в означенні даної проблеми є N. Georgescu-Roegen і H. Daly, які вважають, що заміщення природного капіталу взагалі неприпустиме ані штучним, ані природним [19, 20].

Г. Х. Брунтланд у своїх працях наголошує на тому, що саме соціально-економічна складова сталого розвитку має надзвичайно важливе значення. Він висвітлює такі існуючі проблеми, як соціальна нерівність, нерівномірність економічного зростання через призму екологічних загроз і стверджує, що задоволення існуючих потреб населення планети потрібно вирішувати без ризику для задоволення потреб майбутніх поколінь, тобто концепція стійкого розвитку, на його думку, є концепцією соціально-економічного зростання, що не завдає збитку довкіллю [21].

Останніми теоретичними напрацюваннями у напрямку сталого розвитку стала ініціатива ООН щодо переходу до «зеленої» економіки (green economy) [22]. Питання переходу до «зеленої» економіки були центральними на конференції ООН в Ріо-де-Жанейро в 2012 р. (Ріо + 20). Сьогодні «зелена» економіка – це економіка, яка підвищує добробут людей і забезпечує соціальну справедливість, і при цьому істотно знижує ризики для довкілля і її деградації [23].

Так, ключовими принципами «зеленої економіки» є:

- ефективне використання природних ресурсів;
- збереження та збільшення природного капіталу;

- зменшення забруднення;
- низькі вуглецеві викиди;
- запобігання втраті біорізноманітності;
- зростання доходів і зайнятості.

Ми вважаємо, що вищенаведені принципи обов'язково повинні бути врахованими при створенні теорії сталого розвитку РРТМ, адже ігнорування їх виключає можливість сталого розвитку роздрібною торговельною мережею, а відповідно, і сталого розвитку регіонів.

На думку експертів, реалізація принципів «зеленої економіки» є неможливою без досягнення ефекту «декаплінгу» (decoupling), а це означає, що зростання соціального й економічного прогресу повинне здійснюватися вищими темпами, ніж використання ресурсів, тобто розвиток повинен передбачати використання меншої кількості ресурсів на одиницю економічного результату та скорочення їхнього впливу на екологію планети.

Сьогодні розрізняють відносний і абсолютний декаплінг. Перший припускає нижчі темпи зростання споживання ресурсів і екологічної дії порівняно із зростанням економічних показників (сьогодні він домінує у світовій економіці). Абсолютний декаплінг базується на одночасному зниженні споживання ресурсів і екологічного впливу та зростанні темпів економіки[1].

Слід зауважити, що на даний момент для реалізації принципів, які випливають із соціально-економічно-екологічних теорій, розроблені певні типи економічних механізмів природокористування, які можуть бути реалізованими при створенні теорії сталого розвитку РРТМ, зокрема:

- 1) компенсуючий (м'який, ліберальний, «наздоганяючий») механізм – спрямований на усунення не-

гативних екологічних наслідків, а не на причини виникнення екологічних деформацій;

- 2) стимулюючий механізм – розвиток екозбалансованих виробництв і видів діяльності (енерго- і матеріалозбереження, рециклінг відходів), який сприяє збільшенню виробництва на базі нових технологій, дозволяє поліпшити використання і охорону природних ресурсів;
- 3) жорсткий механізм використовує адміністративні і ринкові інструменти, тобто за допомогою жорсткої податкової, кредитної і штрафної політики стримує розвиток певних галузей, сприяючи економії використання природних ресурсів [24].

Незважаючи на наявність достатньої кількості наукових напрацювань, у яких висвітлювалися шляхи вирішення даної проблеми, та реалізації значної кількості програм, які б повинні були зупинити процес розвитку екологічної кризи, людству, на жаль, не вдалося досягти значних успіхів у даному напрямку.

Так, Гро Харлем Брунтланд сказала, що якщо зараз подивитися на 25 років назад, то сталося менше, ніж можна було чекати. За її словами, уряди не змогли досягти прогресу з «комплексних причин», одна з яких – влада корпорацій.

На її думку, в існуючій політичній системі корпорації, бізнес і люди, що мають економічну владу, впливають на тих, хто приймає політичні рішення [25].

Із проведеного вище аналізу соціально-економічно-екологічних теорій нами було виокремлено ключові аспекти, які, на нашу думку, повинні стати фундаментом у створенні теорії сталого розвитку регіональних роздрібних торговельних мереж (табл. 1).

Таблиця 1

Теорії соціально-економічно-екологічного розвитку та важливі їх аспекти, необхідні для створення теорії сталого розвитку РРТМ

Теорії соціально-економічно-екологічного розвитку	Суть	Важливі аспекти для формування РРТМ	Теоретичні постулати теорії сталого розвитку РРТМ
1	2	3	4
Дж. Форестер	Сучасні темпи розвитку спричиняють: скорочення промисловості, зниження рівня життя, різке збільшення смертності через нестачу їжі та забруднення, вичерпаються природні ресурси та відбудеться різке скорочення кількості населення на планеті. Порятунок планети вбачає у зниженні рівня народжуваності та регламентації зростання рівня виробництва	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Забезпечення населення продуктами харчування; ▪ контроль якості та корегування структури споживання 	РРТМ – ключова складова продовольчої безпеки регіону
D. H. Meadows	Запропонував концепцію «нульового зростання», суть якої полягає у тому, що існує лише два способи виправити дисбаланс, що виник на планеті: або знизити темпи приросту чисельності населення або дозволити рівню смертності зрости		
Дж. Хартвік, R. M Solow, Т. Пейдж	Суспільство повинно інвестувати рентні доходи від експлуатації непоновлюваних ресурсів у відтворний капітал для того, щоб підтримувати реальне споживання	Необхідність створення відтворного капіталу для зниження використання не поновлювальних ресурсів	Зниження використання невідновних ресурсів

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
С. Н. Бобылев, А. Ш. Ходжаев	Інституційні чинники – є одними із ключових при реалізації сталого розвитку, адже вони можуть забезпечувати зниження навантаження на природний капітал	Створення торговельного законодавства, яке б забезпечило зниження навантаження на природний капітал	Розвиток соціальної відповідальності роздрібних торговельних організацій;
H. Daly	Екстенсивне зростання виробництва продукції, характерне для кейнсіанської економіки, має бути замінене зростанням екологічним, суть якого полягає у зменшенні залежності від сировини	Зниження використання невідновних ресурсів: <ul style="list-style-type: none"> ▪ нафтопродуктів (оптимізація транспортної логістики, регіональний підхід у формуванні РРТМ); ▪ електроенергії (впровадження інноваційних технологій в освітленні та кліматотехніці); матеріалів для створення упаковки; ▪ підвищення ефективності споживання населенням 	
Д. Пірс, Г. Аткинсон	Заміщення природного капіталу штучним обмежене, тобто заміна спожитого природного капіталу можлива лише іншим природним ресурсом, а не техногенним капіталом		
Ініціатива ООН	Упровадження «зеленої» економіки» забезпечить: <ul style="list-style-type: none"> ▪ ефективне використання природних ресурсів; збереження і збільшення природного капіталу та зростання екосистемних послуг і біорізноманітності; ▪ зменшення забруднення планети; зниження вуглецевих викидів; зростання доходів і зайнятості 		
Г. Х. Брунтланд	Стратегічними цілями сталого розвитку повинні стати: <ul style="list-style-type: none"> ▪ ліквідація соціальної нерівності, нерівномірності економічного зростання та усунення екологічних загроз; ▪ задоволення існуючих потреб населення планети потрібно вирішувати без ризику для задоволення потреб майбутніх поколінь 	Створення програм для зниження соціальної нерівності та забезпечення доступності товарів для усіх жителів регіону; контроль якості товарів	Забезпечення соціальної справедливості

Отже, вищепроведений аналіз існуючих соціально-економічно-екологічних теорій показав, що сьогодні нема єдиного погляду щодо шляхів подолання проблем, які загрожують людству.

На нашу думку, саме територіально-галузевий підхід може стати одним із шляхів порятунку від імовірного соціально-екологічного колапсу. Ми вважаємо, що лише при зниженні з глобального (абстрактного) на регіонально-галузевий (конкретний) рівень можна запобігти екологічній кризі, яка насувається швидкими темпами.

Якщо врахувати, що, на думку науковців, основними чинниками, які на даний момент стоять на заваді реалізації принципів сталого розвитку, є: нерациональний спосіб життя, неефективні моделі виробництва та споживання, а також нестримне зростання народонаселення, то можна стверджувати, що саме роздрібна торгівля може нівелювати вплив деяких із них. Зокрема, вона може суттєво впливати на споживання населення регіонів і детермінувати спосіб його життя, визначаючи суспільні тренди та корегуючи його відношення до оточуючого середовища, яке не буде суперечити принципам сталого розвитку.

На нашу думку, роздрібна торгівля повинна не лише сама стати на шлях економії невідновних природних ресурсів, але і стимулювати виробників до зміни принципів природокористування, наприклад, мотивуючи їх до використання створених екологічно-ефективних пакувальних матеріалів. Так:

- упаковка повинна бути легкою та компактною, що суттєво знижує логістичні витрати;
- при її виробництві необхідно використовувати матеріали з екологічних джерел, або джерел, що відновлюються;
- її виробництво повинно бути безвідходним, включаючи утилізацію та переробку;
- вторинне використання упаковки та використання вторинної сировини при її створенні повинні стати основними принципами пакування товарів.

Роздрібна торгівля, будучи однією з ключових ланок відтворювального циклу, може суттєво нівелювати частину з вищенаведених ризиків, зокрема, вона може підвищити ефективність використання вирощених продуктів шляхом покращення якості їх зберігання, що приведе до зниження рівня їх втрат.

Крім того, роздрібна торгівля, володіючи величезними базами даних про особливості споживання кожного покупця, може впливати на зниження кількості відходів продуктів при їх індивідуальному споживанні.

Висновки і перспективи. Із вищенаведених теорій можна зробити висновок, що основними чинниками, які на даний момент стоять на заваді реалізації принципів сталого розвитку, є: нерациональний спосіб життя, неефективні моделі виробництва та споживання, нестримне зростання народонаселення.

Також із аналізу соціально-економічно-екологічних теорій через призму ролі роздрібної торгівлі у впровадженні принципів сталого розвитку випливає, що саме роздрібно-торгівля повинна не лише сама стати на шлях економії невідновних природних ресурсів, але й стимулювати виробників до зміни принципів природокористування. Крім того, вона може суттєво впливати на споживання населення регіонів і детермінувати спосіб його життя, визначаючи суспільні тренди та корегуючи його ставлення до оточуючого середовища, яке не буде суперечити принципам сталого розвитку.

Враховуючи те, що роздрібно-торгівля є тією ланкою відтворювального циклу, яка забезпечує розподіл, то відповідно, вона повинна відігравати важливу роль у реалізації продовольчої безпеки та соціальної справедливості, що є невід'ємними складовими сталого розвитку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Decoupling natural resource use and environmental impacts from economic growth / Fischer-Kowalski M., Swilling M., von Weizsacker E. U., Ren Y., Moriguchi Y., Crane W., Krausmann F., Eisenmenger N., Giljum S., Hennicke P., RomeroLankao P., SiribanManalang A., Sewerin S. // UNEP, 2011.
2. Human Development Report // UNDP, 2011.
3. Climate Vulnerability Monitor: A Guide to the Cold Calculus of a Hot Planet, DARA and the Climate Vulnerable Forum Climate Vulnerability Monitor: 2nd Edition. – Madrid; Geneva. – 2012. – P. 17 – 19.
4. Shvarts E., Gerasimchuk I. Environmental Policy and the International Competitiveness of the Russian Economy // F. M. Mucklowand, Dr W. Th. Douma, Environmental Finance and Responsible Business in Russia: Legal and Practical Trends. T.M.C. Asser Press, The Hague – 2010. – P. 121 – 131.
5. Жизнеспособная планета жизнеспособных людей: будущее, которое мы выбираем / Доклад Группы высокого уровня Генерального секретаря по глобальной устойчивости, ООН, Нью-Йорк, 2012.
6. Wackemageletal M. Tracking the Ecological Over shoot of the Human Econom // Proceedings of the Academy of Science 99. – no. 14. – Washington. – 2002. – P. 9266 – 9271.
7. Daly H., Cobb J. B. For the common good: redirecting the economy toward community, the environment and sustainable future. – Boston. – 1989. – P. 221.
8. Форрестер Д. Мировая динамика / Д. Форрестер; [пер. с англ. Д. Форрестер]. – М. : Издательство «АСТ»; СПб. : Terra Fantastica, 2003. – 379 с.
9. Meadows D. H., Meadows D. L., Penders J., Behrens W. W. The Limiting to Growth. – N.Y.: Потомак, 1972. – P. 207.
10. Медоуз Л. Х. За пределами роста / Медоуз Л. Х., Медоуз Д. Л., Рандерс Й. – М.: Прогресс, 1994. – 304 с.
11. Медоуз Д. Пределы роста : 30 лет спустя / Медоуз Д., Рандерс Й. – 3-е изд. – М. : Академкнига, 2008. – 342 с.
12. Hartwick J. M. Inter generational Equity and the Investing of Rents from Exhaustible Resources // The American Economic Review. – 1977. – Vol. 67, № 5.
13. Solow R. M. On the inter generational location of natural resources // Scandinavian Journal of Economics. – 1986. – № 88 (1).
14. Page T. Intergenerational equity and the social rate of discount // In: V. Kerry Smith. Environmental resources and applied welfare economics. Resources for the Future. – Washington DC. – 1988.

15. Жизнеспособная планета жизнеспособных людей: будущее, которое мы выбираем / Доклад Группы высокого уровня Генерального секретаря по глобальной устойчивости, ООН, Нью-Йорк, 2012.
16. Бобылев С. Н. Ходжаев А. Ш. Экономика природопользования. – М. : Инфра-М, 2004.
17. Tietenberg T. Environmental and Natural Resource Economics / 4th ed. Harper Collins College Publishers. – New York, 1996.
18. Пирс Д. Экономика природных ресурсов и окружающей среды. / Д. Пирс, Р. Тернер. – М. : Диалог-МГУ, 1992.
19. Daly H. The Local Politics of Global Sustainability / Daly H., Prugh T., Costanza R. – Island Press, 2000.
20. Georgescu-Roegen N. Energy and economics myths: institutional and analytical economic essays. – New York : Pergamon Press, 1976.
21. Брундтланд Г. Х. Наше общее будущее / Брундтланд Г. Х. – 1989. – 180 с.
22. Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности : Обобщающий доклад для представителей властных структур // ЮНЕП, 2011.
23. Declaration on Green Growth / OECD, 25 June 2009.
24. Концепция устойчивого развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cosd.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=5&Itemid=13 (Дата звернення: 14.02.2014).
25. Блэк Р. Саммит Рио + 20 : неоправданные надежды на устойчивое развитие // BBC Україна [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.bbc.co.uk/ukrainian/ukraine_in_russian/2012/06/120623_ru_s_rio20_results.shtml (Дата звернення: 14.02.2014).

REFERENCES

Bobylev, S. N. Khodzhaev A. Sh. Ekonomika prirodopolzovaniia [Economics of Nature]. Moscow: Infra-M, 2004.

Brundtland, G. Kh. Nashe obshchee budushchee [Our Common Future], 1989.

Blek, R. "Sammit Ryo + 20 : neopravdannye nadezhdy na ustoichivoe razvitie" [Rio + 20 Summit: unjustified hopes for sustainable development]. BBC Ukraina. http://www.bbc.co.uk/ukrainian/ukraine_in_russian/2012/06/120623_ru_s_rio20_results.shtml

Climate Vulnerability Monitor: A Guide to the Cold Calculus of a Hot Planet, DARA and the Climate Vulnerable Forum Climate Vulnerability Monitor Madrid; Geneva, 2012.

Daly, H., and Cobb, J. B. For the common good: redirecting the economy toward community, the environment and sustainable future Boston, 1989.

Daly, H., Prugh, T., and Costanza, R. The Local Politics of Global Sustainability: Island Press, 2000.

"Declaration on Green Growth" OECD, 2009.

Forrester, D. Mirovaia dinamika [World Dynamics]. M.; SPb. : AST; Terra Fantastica, 2003.

Fischer-Kowalski, M., Swilling, M., and von, Weizsacker E. U. "Decoupling natural resource use and environmental impacts from economic growth" UNEP (2011).

Georgescu-Roegen, N. Energy and economics myths: institutional and analytical economic essays New York: Pergamon Press, 1976.

Hartwick, J. M. "Inter generational Equity and the Investing of Rents from Exhaustible Resources" The American Economic Review vol. 67, no. 5 (1977).

- "Human Development Report" UNDP, 2011.
- "Kontsepsiia ustoychivogo razvitiia" [The concept of sustainable development]. http://www.cosd.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=5&Itemid=13
- Meadows, D. H., Meadows, D. L., and Randers, J. The Limiting to Growth New York: Potomac, 1972.
- Medouz, L. Kh., Medouz, D. L., and Randers, Y. Za predelami rosta [Outside growth]. Moscow: Progress, 1994.
- Medouz, D., and Randers, Y. Predely rosta : 30 let spustia [Limits to Growth: 30 years later]. Moscow: Akademkniga, 2008.
- "Navstrechu «zelenoy» ekonomike: puti k ustoychivomu razvitiuu i iskoreneniiu bednosti : Obobshchayushchiy doklad dlia predstaviteley vlastnykh struktur" [Towards a "green" economy: Towards Sustainable Development and Poverty Eradication: Synthesis report for representatives of government agencies]. YuNEP, 2011.
- Pirs, D., and Turner, R. Ekonomika prirodnykh resursov i okruzhaiushchey sredy. [Economics of natural resources and the environment]. Moscow: Dialog-MGU, 1992.
- Page, T. "Intergenerational equity and the social rate of discount" In Environmental resources and applied welfare economics. Resources for the Future: Washington DC, 1988.
- Solow, R. M. "On the inter generationalal location of natural resources" Scandinavian Journal of Economics, no. 88 (1) (1986).
- Shvarts, E., and Gerasimchuk, I. "Environmental Policy and the International Competitiveness of the Russian Economy" In Environmental Finance and Responsible Business in Russia: Legal and Practical Trends, 121-131. : T. M. C. Asser Press, 2010.
- Tietenberg, T. Environmental and Natural Resource Economics New York: Harper Collins College Publishers, 1996.
- Wackemageletal, M. "Tracking the Ecological Over shoot of the Human Econom" Proceedings of the Academy of Science 99, no. 14 (2002): 9266-9271.
- "Zhiznesposobnaia planeta zhiznesposobnykh liudey: budushchee, kotoroe my vybiraem" [Viable planet viable people: a future that we choose]. In Doklad Gruppy vysokogo urovnia Generalnogo sekretaria po globalnoy ustoychivosti New York: UN, 2012.
- "Zhiznesposobnaia planeta zhiznesposobnykh liudey: budushchee, kotoroe my vybiraem" [Viable planet viable people: a future that we choose]. In Doklad Gruppy vysokogo urovnia Generalnogo sekretaria po globalnoy ustoychivosti Niu-York: OON, 2012.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕСУРСНО-ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

© 2014 САМОЙЛІК М. С.

УДК 332.02:504.03

Самойлік М. С. Методологічні засади оптимізації стратегії забезпечення ресурсно-екологічної безпеки регіону

Проблема забезпечення ресурсно-екологічної безпеки, підвищення ефективності використання природно-економічного потенціалу території є однією з пріоритетних для кожного регіону України. Тому в статті розроблено та науково обґрунтовано методологічні засади оптимізації стратегії забезпечення ресурсно-екологічної безпеки регіонів України, орієнтованих на підвищення ефективності використання природно-економічного потенціалу території, ресурсозбереження та ресурсозаміщення, що включають: ідентифікацію небезпеки та визначення зон ресурсно-екологічної безпеки, що дозволяє вибрати першочергову стратегію забезпечення ресурсно-екологічної безпеки регіону; заходи забезпечення достатнього рівня ресурсно-екологічної безпеки регіону на основі оптимізаційних економічних моделей і комплексної оцінки альтернативних сценаріїв; коректування і узгодження рішень. Теоретичною та методологічною основою дослідження стали результати фундаментальних і прикладних досліджень у галузі економічної теорії та регіоналістики, екологічної економіки, наукові розробки вітчизняних і зарубіжних учених із питань управління ресурсним потенціалом регіону. При цьому реалізація запланованих стратегій і заходів дозволить: покращити ресурсозабезпеченість і конкурентоспроможність регіону, отримати додатковий дохід від вторресурсів; зберегти первинні ресурси та покращити їхню якість; повернути забруднені землі у господарський обіг регіону; зменшити ризик для здоров'я населення від негативного впливу відходів; покращити соціально-психологічний клімат у регіоні; забезпечити збереження і відновлення довкілля регіону, природного стану екосистем.

Ключові слова: ресурсно-екологічна безпека, оптимізація, регіон, вторинні ресурси

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Формул.:** 12. **Бібл.:** 13.

Самойлік Маріна Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра екології, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка (пр. Першотравневий, 24, Полтава, 36011, Україна)

Email: marina-samojlik@yandex.ru

УДК 332.02:504.03

UDC 332.02:504.03

Самойлик М. С. Методологические принципы оптимизации стратегии обеспечения ресурсно-экологической безопасности региона

Проблема обеспечения ресурсно-экологической безопасности, повышения эффективности использования естественно-экономического потенциала территории является одной из приоритетных для каждого региона Украины. Поэтому в статье разработаны и научно обоснованы методологические принципы оптимизации стратегии обеспечения ресурсно-экологической безопасности регионов Украины, ориентированных на ресурсосбережение и повышение эффективности использования естественно-экономического потенциала территории, которые включают: идентификацию опасности и определение зон ресурсно-экологической безопасности, что позволяет выбрать первоочередную стратегию обеспечения ресурсно-экологической безопасности региона; мероприятия обеспечения достаточного уровня ресурсно-экологической безопасности региона на основе оптимизационных экономических моделей и комплексной оценки альтернативных сценариев; корректировку и согласование решений. Теоретической и методологической основой исследования стали результаты фундаментальных и прикладных исследований в отрасли экономической теории и регионалистики, экологической экономики, научные разработки отечественных и зарубежных ученых по вопросам управления ресурсным потенциалом региона. При этом реализация запланованных стратегий и мероприятий позволит: улучшить ресурсосбережение и конкурентоспособность региона, получить дополнительный доход от вторресурсов; сохранить первичные ресурсы и улучшить их качество; вернуть загрязненные земли в хозяйственный оборот региона; уменьшить риск для здоровья населения от негативного влияния отходов; улучшить социально-психологический климат в регионе; обеспечить сохранение и возобновление окружающей среды региона, естественного состояния экосистем.

Ключевые слова: ресурсно-экологическая безопасность, оптимизация, регион, вторичные ресурсы

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Формул.:** 12. **Библ.:** 13.

Самойлик Марина Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра экологии, Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка (пр. Первомайский, 24, Полтава, 36011, Украина)

Email: marina-samojlik@yandex.ru

Samojlik M. S. Optimization Principles of Resource and Environmental Security Strategy in a Region

The problem of resource and environmental safety, more efficient use of natural and economic potential of the area is a priority issue for each region of Ukraine. Therefore, the paper develops and scientifically substantiates optimization principles of resource and environmental security strategy in Ukrainian regions, oriented at more efficient use of natural and economic potential of the area, resource saving and substitution that include: identification of danger as well as areas of resource and environmental security, allowing to choose a primary strategy for providing resource and environmental security in the region; measures to provide sufficient resource and environmental security in the region based on the optimization of economic models and integrated assessment of alternative scenarios; adjustment of decisions. Theoretical and methodological grounds of the study are the results of fundamental and applied research in the field of economic theory and regional studies, environmental economics, domestic and foreign scholars' research on management of regional resource potential. In this regard the implementation of the planned strategies and measures will allow to: improve supply of resources and competitiveness of the region, to obtain additional income from secondary resources; preserve primary resources and improve their quality; exploit contaminated land for agricultural needs of the region; reduce the risk to public health from the negative impacts of waste; optimize the social and psychological climate in the region; to ensure the preservation and restoration of the environment of the region, natural ecosystems.

Key words: resource and environmental security, optimization, region, secondary resources

Pic.: 2. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 12. **Bibl.:** 13.

Samojlik Marina S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Ecology, Poltava National Technical University named after Yu. Kondratyuk (pr. Pershotravnevyy, 24, Poltava, 36011, Ukraine)

Email: marina-samojlik@yandex.ru

Постановка проблеми. Охорона навколишнього природного середовища, раціональне використання природних ресурсів, забезпечення екологічної безпеки життєдіяльності людини – невід’ємна умова сталого економічного та соціального розвитку України. У той же час, незважаючи на зниження об’ємів виробництва промислової та сільськогосподарської продукції в кризовий період 90-х років, практично повне руйнування галузі тваринництва, зниження об’ємів використання мінеральних добрив і агрохімікатів, екологічний стан навколишнього середовища не покращився. За індексом природоємності, який є інтегрованим показником споживання енергоносіїв, води, шкідливості викидів для атмосфери тощо (для України дорівнює 8,7), Україна випереджає такі країни, як Росія, Молдова, Польща та країни ЄС (для світу цей індекс прийнято за 1,0) [1].

Оптимізація комплексного використання природно-ресурсної бази регіону є важливою складовою частиною економічної реформи. Формування ефективної ринкової економіки потребує кардинальних змін у системі управління охороною навколишнього природного середовища на основі підвищення ефективності використання природно-ресурсного потенціалу регіонів України. У такому аспекті забезпечення ресурсно-екологічної безпеки регіонів України стає одним із пріоритетних завдань регіонального розвитку.

Аналіз останніх досліджень. Значний внесок у розроблення теоретичних і методологічних засад збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів зробили Б. Буркинський, В. Степанов, С. Харичков [2], В. Волошин, В. Трегобчук [3], Б. Данилишин, А. Степаненко [4], М. Долішній [5], С. Дорогунцов, М. Хвесик [6], В. Онищенко [7], Н. Чепурних [8] та інші фахівці. Фундаментальним дослідженням взаємодії суспільства і природи присвячено праці В. Вернадського, О. Клименка, Л. Купінець, Л. Мельника, Ю. Одума, С. Подолінського, Н. Реймерса, М. Руденка, Дж. Форестера та інших науковців. У той же час залишаються для наукового пошуку питання щодо формування нових комплексних підходів до забезпечення ресурсно-екологічної безпеки регіонів, формування стратегій підвищення ефективності управління первинними та вторинними ресурсами на основі економічних моделей і механізмів, що спрямовані на вирішення проблем між цілями розвитку соціально-економічної системи та негативними наслідками від її дії на довкілля з урахуванням впливу дестабілізуючих факторів.

Постановка завдання. Розробити та науково обґрунтувати методологічні засади забезпечення ресурсно-екологічної безпеки регіонів України, орієнтованих на підвищення ефективності використання природно-економічного потенціалу території, ресурсозбереження та ресурсозаміщення, а також сформувати науково-методичний підхід до оптимізації стратегії забезпечення ресурсно-екологічної безпеки регіону.

Результати досліджень. Сучасна екологічна ситуація характеризується продовженням антропогенного і техногенного впливу на природу, руйнуванням і забрудненням основних елементів природного середовища. Наслідком цього є те, що більшість регіонів України проголошено зонами екологічного лиха [9]. Управлінські впливи

здійснювалися відносно до окремих елементів системи без урахування взаємозв’язків з іншими елементами та їхньої взаємодії. Відсутність знань про даний взаємозв’язок, його глибину і характер, призводили до непродуманих і навіть спрощених підходів щодо вироблення господарських рішень, що зазвичай визначало їх помиловість та відповідну реакцію природи на зовнішній вплив.

Отже, у більшості регіонів накопився ряд серйозних еколого-економічних проблем, які не дозволяють повною мірою забезпечити охорону навколишнього середовища та природних ресурсів, досягти раціонального їх використання і відновлення, покращити демографічну ситуацію і стан здоров’я населення. Серед них можна виокремити: забруднення водних об’єктів скидами і викидами промислових підприємств, транспорту і підприємств комунального господарства; забруднення питної води, що подається населенню системою централізованого водозабезпечення; забруднення атмосферного повітря викидами автотранспорту, промисловими підприємствами та сільським господарством; забруднення та втрата ґрунтів; забруднення території України промисловими та побутовими відходами; наявність об’єктів, що мають високу екологічну небезпеку, можливість екологічних аварій та катастроф тощо.

Ресурсно-екологічної безпека регіону (РЕБ) – це стан регіональної природно-соціально-економічної системи, що забезпечує запобігання погіршення якості екосистем та здоров’я людини при покращенні соціально-економічного стану даної системи (мінімум ентропії) з урахуванням впливу дестабілізуючих ресурсних та екологічних загроз зовнішнього та внутрішнього середовищ через механізм підвищення ефективності використання природно-економічного потенціалу території, орієнтованого на ресурсозбереження та ресурсозаміщення, у тому числі на основі капіталізації відходів виробництва і споживання як вторинних ресурсів, а також мінімізації негативного впливу відходів на якість первинних ресурсів. У табл. 1 відображено показники оцінки ресурсно-екологічної безпеки в системі соціально-економічного розвитку регіону, які відповідають наступним критеріям: значущість; надійність; можливість виміру; інформаційна доступність; простий підрахунок і фінансова доступність; ефективність при використанні; доступність для розуміння широкою масою суспільства.

Групування регіонів проводиться за інтегральною оцінкою складових ресурсно-екологічної безпеки відносно до інших регіонів:

$$P_{РЕБ} = \sum n^+ + \sum n^- : \begin{cases} \sum n^+ : (x_m^{i=u} - x_m^{i=0}) > 0 \\ \sum n^- : (x_m^{i=u} - x_m^{i=0}) < 0 \end{cases} \quad (1)$$

де $P_{РЕБ}$ – показник інтегральної оцінки складових ресурсно-екологічної безпеки регіону;

n – кількість параметрів «+» та «-», що аналізуються;

m – кількість параметрів;

x – значення параметру в абсолютному або відносному значенні;

i – регіон ($i = u$ – регіон, що порівнюється; $i = 0$ – базовий регіон).

Показники оцінки ресурсно-екологічної безпеки в системі соціально-економічного розвитку регіону*

Показник (ваговий коефіцієнт)	Розрахунок показника
1	2
Показник еколого-стабілізуючих територій (0,2)	Включає площу багаторічних насаджень, лісів, водних об'єктів, рекреаційні території, туристичні та заповідні території, болота, природні луки
Збиток навколишньому середовищу за забруднення атмосфери (0,1)	$y^{ПОВ} = \gamma f \sum_{j=1}^J \delta_j \times \sum_{i=1}^I a_i (M_{1i} + M_{2i}) + C_i a_i K_t (\sum_{i=1}^N \sum_{k=1}^K V_k M_k \times e^{-kt}), \text{ грн}$ <p>де γ – константа, ціна 1 т викинутого в атмосферу CO_2, чисельне значення якої встановлюється з урахуванням інфляції, грн / т; f – поправка, що враховує характер розсіювання шкідливих речовин в атмосфері; δ_j – коефіцієнт відносної небезпеки забруднення атмосферного повітря над територіями різного типу j, який залежить від різного ступеня стійкості реципієнтів до забруднення атмосфери і асиміляційного потенціалу території; M_{1i} – маса викиду i-ї шкідливої речовини від стаціонарних джерел, т; M_{2i} – маса викиду i-ї шкідливої речовини від нестаціонарних джерел, т, a^i – показник відносної агресивності i-ї шкідливої речовини, визначається відповідно до класу небезпеки речовини; V_k – теоретичний потенціал утворення метану з органічної складової відходів, m^3 / рік; M_k – маса органічної складової у загальному обсягу відходів, т / т за рік; K_t – безрозмірний коефіцієнт, що враховує щільність відходів; h – константа утворення метану з органічних відходів; t – час з моменту відкриття полігону, років; C_i – масова частка i-ї шкідливої речовини у загальному обсязі біогазу</p>
Збиток за забруднення водного середовища (0,1)	$y^{ВОД} = \beta (\gamma_1^{ВОД} - \gamma_2^{ВОД}) + \alpha \frac{\sum_{i=1}^I A_i \cdot b_i \cdot W_i}{P_{ВОД}} + \sum_{i=1}^I A_i \cdot b_i \cdot C_i (I - E - \sigma V_i),$ <p>де β – константа, ціна 1 m^3 спожитої води, чисельне значення якої встановлюється з урахуванням інфляції, грн / m^3; $\gamma_{1вод}$ – показник забору води, m^3; $\gamma_{2вод}$ – показник повторного використання вод, m^3; $P_{вод}$ – показник потужності очисних споруд, %; α – константа, ціна 1 m^3 скинутих стічних вод, чисельне значення якої встановлюється з урахуванням інфляції, грн / m^3; A_i – коефіцієнт відносної агресивності скиду шкідливих речовин у водойми; b_i – коефіцієнт відносної екологічної небезпеки скиду шкідливих речовин у водойми; W_i – об'єм скиду i-ї шкідливої речовини у водні ресурси, m^3; I – загальний об'єм притоку води, m^3 / рік; E – об'єм випаровування та транспірації води, m^3 / рік; σ – поглинаюча здатність відходів; W – щорічна маса відходів, що видаляються на звалищі чи полігоні, m^3 / рік; C_i – масова доля забруднюючої речовини у фільтраті</p>
Збиток за забруднення ґрунтів (0,1)	$y^{ґрунт} = (\phi R \cdot (\sum_{i=1}^N S_i^{МД} \gamma_i + \sum_{j=1}^J S_j^n \gamma_j + \sum_{k=1}^K S_k^{ВМ} \gamma_k) + \mu_j^r \frac{\sum_{i=1}^n P_i}{p}), \text{ га}$ <p>де ϕ – константа, ціна забруднення 1 га, чисельне значення якої встановлюється з урахуванням інфляції, грн / га; R – коефіцієнт, що характеризує родючість ґрунтів; γ_i – показник, що характеризує можливості відновлення ґрунтів при даному i-му (j-му, k-му) забрудненні; $S_{МД}$ – площа земель, забруднена мінеральними добривами, га; S_n – площа земель, забруднена пестицидами, га; $S_{ВМ}$ – площа земель, забруднена важкими металами, га; μ_j^r – ступінь заповнення звалищ; P – площа сільськогосподарських земель, га</p>

1	2
<p>Екологічний ризик для здоров'я населення (0,2)</p>	<p>Розраховується на основі оптимізаційної моделі, що відображає різні взаємозалежності в системі відносин «людина – середовище» [10]:</p> $\begin{cases} M = 6,43 + 32,41\tilde{W} - 0,173D + 0,604P \\ P = 41,29 + 14,43\tilde{A} + 15,49\tilde{G} - 1,28C \\ C = 39,65 + 1,735M \end{cases}$ <p>де M – екологічний ризик, розглядається як функція від соціально-еколого-економічних факторів: вплив забруднення ґрунтового покриву (\tilde{W}) як джерела харчових продуктів, ступінь задоволення потреб у послугах охорони здоров'я (D) і рівень екологічної небезпеки регіональної економіки (P). Рівень екологічної небезпеки регіональної економіки (P) обумовлений соціально-екологічними факторами, а саме: побічними ефектами від виробництва забруднення атмосфери (\tilde{A}) та гідросфери (\tilde{G}), рівнем «соціального неблагополуччя» в регіоні (C), детермінуючим, з одного боку, потенційні можливості щодо покращення навколишнього середовища, а з іншого – спостерігається зворотній зв'язок: рівень захворюваності (M) багато у чому визначає рівень «соціального неблагополуччя» в регіоні, оскільки більш висока захворюваність провокує більшу кількість утрачених робочих днів і погіршення матеріальних умов</p>
<p>Енергоємність системи поводження з ресурсами у регіоні (0,2)</p>	$E_{тв} = E_{сжц} - E_{ер} - E_{мр} + E_{зб}$ <p>де $E_{сжц}$ – енергоємність усіх стадій поводження з ресурсами, МДж, [11]; $E_{ер}$ – енергоємність вторинних енергетичних ресурсів, що отримуються внаслідок поводження з відходами (визначається виходячи з теплоти їх згорання), МДж; $E_{мр}$ – енергоємність вторинних матеріальних ресурсів, що отримуються внаслідок поводження з відходами, МДж; $E_{зб}$ – збиток за забруднення навколишнього природного середовища внаслідок функціонування системи поводження з ТВ, МДж</p>
<p>Економічна ефективність використання вторинних ресурсів у регіоні (0,1)</p>	$I_{ер пор} = 0,3 \times \frac{D}{D_p} \times 0,1 \times \frac{\sum_{i=1}^n \left(\frac{M_i}{cM_i} \cdot 100 \right)}{n} + 0,6 \times \left(1 - \frac{R}{R_p} \right) \times 0,1 \times \frac{\sum_{i=1}^n \left(\frac{M_i}{cM_i} \cdot 100 \right)}{n},$ <p>де D – доходи відповідних підприємств, що працюють у сфері поводження із вторинними ресурсами, грн; D_p – відповідне середнє значення по галузі, грн; R – екологічний ризик для здоров'я населення від сфери поводження з відходами; R_p – допустиме значення екологічного ризику; M_i – маса утилізованого i-го компоненту відходу, т; cM_i – теоретичний обсяг утвореного i-го компоненту в загальній масі відходів, т; n – кількість i-х компонентів відходів, що утилізуються</p>
<p>Економічна ефективність використання біоенергетичного потенціалу у регіоні (0,1)</p>	<p>Включає відношення фактичного використання біоенергетичного потенціалу у регіоні: деревних відходів лісового господарства та деревообробки; органічних відходів із тваринницьких ферм і птахофабрик; біомаси з відходів сільськогосподарських культур; енергії з твердих побутових відходів та інших альтернативних методів (вербові плантації тощо) до загального біоенергетичного потенціалу відновлювальних джерел енергії у регіоні [12]</p>

* – складено автором.

Проведене дослідження вищеприведених показників дозволило визначити зони ресурсно-екологічної безпеки регіонів України, причому 16 регіонів належать до зони хиткої та зони неприпустимої ресурсно-екологічної безпеки (рис. 1). Лише у трьох регіонах (Дніпропетровська, Донецька і Житомирська області) рівень ресурсозбереження і ресурсовідновлення (включає показник ефективності використання вторинних матеріальних та енергетичних ресурсів, енергоємність процесу поводження з ресурсами) вищий за середній [11].

Найгірші показники екологічного ризику характерні для регіонів, де багато промислових підприємств і видобуваються корисні копалини (Донецька, Дніпропетровська, Запорізька та Івано-Франківська області). Найбільший економічний збиток за забруднення атмосферного повітря мають регіони східної частини України, зокрема Донецька (707,3 млн грн), Дніпропетровська (477,7 млн грн), Луганська (239,6 млн грн) та Запорізька області (141,4 млн грн). Найбільші економічні збитки за забруднення водного середовища притаманні Донецькій, Дніпропетровській

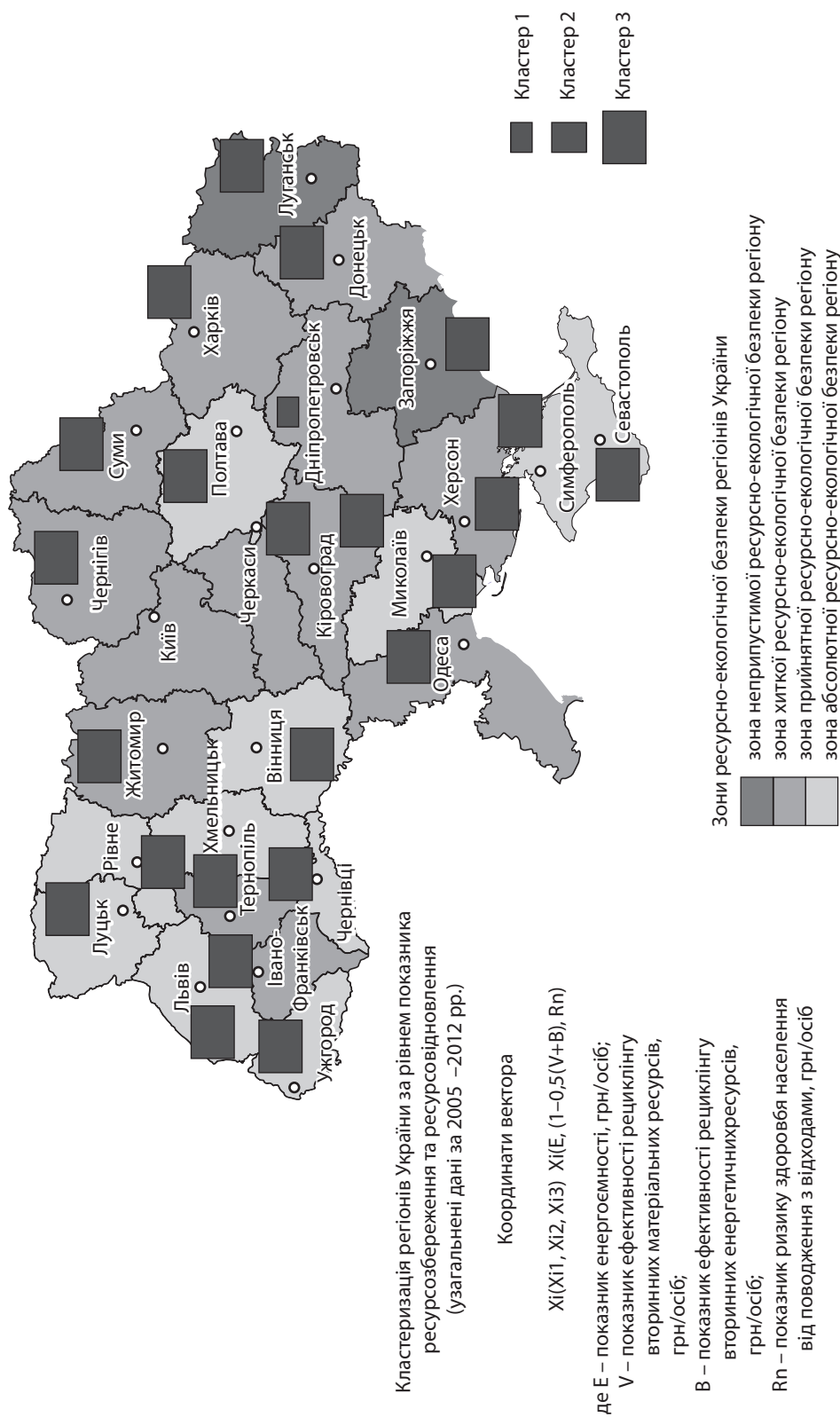


Рис. 1. Типологізація регіонів України за рівнем ресурсно-екологічної безпеки, узагальнені дані за 2005 – 2012 рр. (розраховано автором)

і Запорізькій областям (70,431 млн грн, 33,832 млн грн, 23,426 млн грн відповідно). Спостерігається щорічне зростання економічного збитку за забруднення полігонами і звалищами у всіх регіонах України, що свідчить про неефективність управління сферою поводження з твердими відходами (у 2012 р. на 8 % порівняно з 2005 р.).

На початок 2012 р., за даними Державного агентства земельних ресурсів, земельний фонд України складав 60,4 млн га, причому значна частка земельної площі (68,9 %, або 41,6 млн га) – це сільськогосподарські угіддя, у структурі яких 78,1 % (32,5 млн га) припадає на рілля. Близько третини орної території еродовано, втрачено біля 20 % органічної речовини, майже вся орна земля в підорному шарі ущільнена, помітно знижуються запаси поживних форм

фосфору і особливо калію, численні негаразди спостерігаються на меліорованих землях [13]. Найбільших економічних збитків за забруднення земельних ресурсів зазнають Чернігівська (7849 тис. грн) і Житомирська (7364 тис. грн) області. Основними причинами усіляких негараздів із ґрунтовим покривом є недооцінка реальної загрози, яку являє деградація ґрунтів для теперішнього і особливо наступних поколінь, відсутність дієвих механізмів виконання законів про охорону ґрунтів, незбалансоване і науково необґрунтоване землекористування.

Для кожної з виділених зон ресурсно-екологічної безпеки запропоновано оптимальні стратегії забезпечення ресурсно-екологічної безпеки регіону, характеристики яких подано у табл. 2.

Таблиця 2

Типологізація регіонів України за напрямком удосконалення системи екологічно безпечного розвитку*

Зона ресурсно-екологічної безпеки	Характеристики стратегії	Регіони	Першочергова стратегія**
1	2	3	4
<p><i>Зона абсолютної РЕБ регіону.</i></p> <p>Всі складові знаходяться на достатньому рівні, тому регіон має займатися її посиленням (збільшення обсягу утилізації матеріальних і енергетичних відходів; знаходження нових джерел забезпечення ресурсної безпеки; покращення якості первинних ресурсів)</p>	<p>Стратегія - підтримка.</p> <p>Передбачає збереження достатнього рівня РЕБ, контроль за результатами діяльності та попередження виникнення можливих загроз</p>	-	-
<p><i>Зона прийнятної РЕБ регіону.</i></p> <p>Один із складових інтегрального показника РЕБ перебуває на недостатньому рівні. Існуючі відхилення можна виявити шляхом виконання поглиблених досліджень</p>	<p>Стратегія – посилення.</p> <p>Передбачає проведення заходів посилення одного з показників ресурсно-екологічної безпеки регіону, значення якого є недостатнім</p>	АР Крим, Вінницька, Волинська, Закарпатська, Львівська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Херсонська, Хмельницька, Чернівецька області	A ₂ A ₁ A ₃ B A ₂ A ₂ A ₃ A ₃ A ₂ B B
<p><i>Зона хиткої РЕБ</i></p> <p>регіону. Рівень ресурсно-екологічної безпеки є недостатнім за кількома складовими. Існуючі відхилення можна виявити шляхом виконання поглиблених досліджень і на основі отриманих даних вжити заходів щодо усунення існуючої проблеми</p>	<p>Стратегія – адаптація.</p> <p>Здійснення стратегії за напрямком удосконалення системи екологічно безпечного розвитку</p>	Івано-Франківська, Київська, Сумська, Чернігівська, Черкаська, Кіровоградська Одеська, Тернопільська, Дніпропетровська, Донецька, Житомирська області	A ₁ A ₂ A ₁ A ₂ A ₁ A ₃ A ₂ A ₃ A ₂ A ₃ A ₃ B A ₁ A ₂ A ₁ B A ₁ A ₂ A ₁ A ₂ A ₂ A ₃

1	2	3	4
Зона неприпустимої РЕБ регіону. Рівень РЕБ є недостатнім одразу за всіма складовими інтегрального показника. У даному випадку регіон має першочергово вирішувати питання забезпечення екологічної безпеки	Стратегія – зміни Передбачає проведення змін у всіх напрямках розвитку регіону	Запорізька,	$A_1 A_2 B$
		Луганська	$A_1 A_2 B$
		Харківська області	$A_1 A_2 A_3$

* – складено автором;

** – A_1 – ефективна стратегія охорони атмосферного повітря; A_2 – ефективна стратегія охорони водних ресурсів; A_3 – ефективна стратегія охорони ґрунтів; B – ефективна стратегія покращення системи охорони здоров'я.

Принципова постановка цілей і завдань розробки екоефективної стратегії розвитку регіону при розкритті інноваційно-інвестиційного ресурсно-екологічного потенціалу регіону, а також прийнятої ідеології пошуку раціональних рішень, узагальнено може бути представлена у наступному формалізованому вигляді:

1) вимоги до забезпечення ефективного розвитку економіки регіону до кінця періоду, що розглядається (7), може бути виражено наступним критерієм:

$$\sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^J E_t(f_{i,j}) \rightarrow \max f_{i,j}, \quad (2)$$

де $E_t(f_{i,j})$ – ефективність проведення f -го типу заходів в t -му році;

$f_{i,j}$ – економічно доступний захід щодо модернізації технології покращення ресурсно-екологічного потенціалу регіону, пов'язаного з викидами j -ї речовини, що забруднює навколишнє природне середовище, вибір якого ґрунтується на оптимізації цільових функцій екологічної безпечної економічно мотивованого розвитку регіону:

- мінімізація збитку за забруднення навколишнього природного середовища:

$$F_1(X) = \sum_{t=1}^T ((\gamma \sum_{m=1}^M ER_m^A \cdot H_{factor m}^A) + (\alpha \sum_{n=1}^N ER_n^W \cdot H_{factor n}^W)) \cdot X_t + ((\gamma \sum_{m=1}^M EL_m^A \cdot H_{factor m}^A) + (\alpha \sum_{n=1}^N EL_n^W \cdot H_{factor n}^W)) + Y_t \rightarrow \min \quad (3)$$

де ER^A, ER^W – викиди забруднюючих речовин відповідно у воду та атмосферу (т);

EL^A, EL^W – викиди забруднюючих речовин від видалення відходів відповідно в атмосферу й воду (т);

$H_{factor}^A, H_{factor}^W$ – коефіцієнти відносної шкідливості забруднюючих речовин, що потрапляють відповідно в атмосферу й воду; γ ;

α – константи, які визначаються з урахуванням інфляції (грн/т);

m, n – кількість забруднюючих речовин, що надходять в атмосферне повітря, водне середовище; Y

t – збиток за забруднення ґрунтів та вилучення їх із господарського обігу регіону, грн.

- мінімізація екологічних ризиків для здоров'я населення визначається як добуток величини економічного збитку за забруднення навколишнього середовища (Y) на значення ризику як вірогідної

характеристики (R_m), який розраховується на основі залежності «доза – ефект» [11]:

$$F_2(X) = Y \cdot (1 - \exp\left\{\ln(0,84) \left[\frac{c}{ГДК \cdot K_e}\right]^b\right\}) \rightarrow \min, \quad (4)$$

де C – середня концентрація речовини, що надходить в організм людини протягом її життя;

K_e – коефіцієнт небезпеки, який визначається залежно від класу небезпеки;

b – коефіцієнт ізоефективності, який враховує особливості токсичних властивостей речовин і приймається залежно від класу небезпеки речовини;

- максимізація сортування і переробки відходів:

$$F_3(X) = \left\{ \sum_{i=1}^{n_3} \sum_{j=1}^{n_p} X_{ij}^{3P} + \sum_{i=1}^{n_3} \sum_{j=1}^{n_M} X_{ij}^{3M} + \sum_{i=1}^{n_3} \sum_{j=1}^{n_K} X_{ij}^{3K} + \sum_{s=1}^{n_V} X_s^{3S} \right\} \rightarrow \max,$$

$$\forall i = \overline{1, n_3}, \quad j = \overline{1, n_M}, \quad j = \overline{1, n_P}, \quad j = \overline{1, n_K}.$$

(5)

де $X_{ij}^{3P}, X_{ij}^{3M}, X_{ij}^{3K}, X_{ij}^{3B}$ – потоки вторресурсів з i -го пункту збору відходів на j -й завод по сортуванню та переробці, спалюванню, компостуванню відходів, l -й пункт переробки відходів;

- максимізація прибутку від реалізації матеріальних та енергетичних вторресурсів:

$$F_4(X) = (D^B - T^{PB} - T^{MB} - T^{KB}) \rightarrow \max, \quad (6)$$

де D^B – доходи регіону від продажу вторресурсів;

T^{PB}, T^{MB}, T^{KB} – тарифіковані транспортні витрати на перевезення вторсировини на перероблення, компостування та спалювання.

Цей критерій забезпечується виконанням усіх заходів щодо максимального вилучення вторинних ресурсів, що забезпечить зростання доходів від продажу вторресурсів. При цьому є важливою якістю компонентів вторсировини, адже від цього залежить ціна на такі ресурси;

- мінімізація енергоємності в процесі виробництва продукції забезпечується максимальним поверненням вторинних ресурсів у господарський обіг регіону:

$$F_5(X) = X_{рес\,рег} - X_{вил\,рес} - X^D + X^B + X^E \rightarrow \max, \quad (7)$$

де $X_{рес\,рег}$ – кількість регіональних природних ресурсів;

$X_{\text{вил рес}}$ – кількість використаних за певний період природних ресурсів у регіоні;

X^D – кількість регіональних природних ресурсів, забруднених внаслідок неефективного функціонування сфери поводження з відходами;

X^B – кількість вторинних матеріальних ресурсів, повернених у господарський обіг регіону;

X^E – кількість вторинних енергетичних ресурсів, повернених у господарський обіг регіону;

- максимізація прибутку, отриманого від функціонування системи поводження з вторинними ресурсами у регіоні, визначається як різниця між прибутком від її функціонування та витратами на цю систему:

$$F_6(X) = D^P - B^P \rightarrow \max, \quad (8)$$

Якщо $F_6(X) \geq 0$ – система поводження з вторинними ресурсами у регіоні прибуткова. Якщо $F_6(X) \leq 0$, то дана система у регіоні дотаційна, тобто збиткова. Оскільки B^P фінансується із бюджету регіону, то дані витрати можуть бути лімітовані можливостями регіонального бюджету (U^P – можливості бюджету регіону щодо тарифного фінансування процесу поводження з відходами):

$$B^P \leq U^P. \quad (9)$$

Єдиний інтегральний критерій у процесі вирішення задач оптимізації стратегії забезпечення ресурсно-екологічної безпеки у регіоні можна представити як суму квадратів відхилень нормованих цільових функцій (F_j , $j = \overline{1, 6}$) від своїх максимальних і мінімальних значень (K_{ij} і W_{ij} – найкращі і найгірші значення j -го критерію в i -й задачі оптимізації стратегії у регіоні):

$$G_{ij}(X, Y) = \sqrt{\sum_{j=1}^n (\alpha_j - \varphi_j^{(i)})^2}, \quad i = \overline{1, 4}, j = \overline{1, 6}, \quad (10)$$

де
$$\varphi_j^{(i)} = \frac{F_j(X, Y) - \min(K_{ij}; W_{ij})}{\max(K_{ij}; W_{ij}) - \min(K_{ij}; W_{ij})}, \quad i = \overline{1, 4}, j = \overline{1, 6}, \quad (11)$$

$$\alpha_j = \begin{cases} 0, & \text{якщо } j - \text{критерій прагне до мінімуму,} \\ 1, & \text{якщо } j - \text{критерій прагне до максимуму.} \end{cases}$$

2) обмеження щодо забруднення довкілля повинно бути обумовлено необхідністю дотримання на кожному році (t) екологічних нормативів:

$$\sum_{j=1}^J \sum_{i=1}^N E_t(f_{i,j}) \cdot \alpha_t(f_{i,j}) \leq A_j, \quad (12)$$

де $\alpha_t(f_{i,j})$ – обсяг викиду j -го компонента, що забруднює навколишнє природне середовище, на одиницю доданої вартості виробництва i -ої продукції при проведенні k -го заходу щодо модернізації виробництва і покращення екологічної ситуації у регіоні в t -му році;

A_j – допустимий сукупний обсяг викидів і скидів забруднюючих речовин;

3) пошук рішень повинен здійснюватися з урахуванням загальних технічних, рециркуляційних, транспортних, організаційних і фінансових обмежень регіону з урахуванням перспективи на майбутнє.

Виходячи з вищеведеного, можна сформулювати алгоритм прийняття рішень щодо оптимізації страте-

гії забезпечення ресурсно-екологічної безпеки у регіоні (рис. 2).

Висновок. У статті розроблено та науково обґрунтовано методологічні засади оптимізації стратегії забезпечення ресурсно-екологічної безпеки регіонів України, орієнтованих на підвищення ефективності використання природно-економічного потенціалу території, ресурсозбереження та ресурсозаміщення, що включають: ідентифікацію небезпеки та визначення зон ресурсно-екологічної безпеки, що дозволяє вибрати першочергову стратегію забезпечення ресурсно-екологічної безпеки регіону; вибір заходів забезпечення достатнього рівня ресурсно-екологічної безпеки регіону на основі оптимізаційних економічних моделей і комплексної оцінки альтернативних сценаріїв; коректування і узгодження рішень.

У цілому, реалізація вказаної ідеології вироблення раціонального рішення щодо формулювання стратегії екологічно безпечного економічно ефективного розвитку регіонів України передбачає використання сукупності конкретних науково-методичних підходів, серед яких, перш за все необхідно виокремити:

- сценарний підхід при розробці варіантів можливої стратегії екоефективного розвитку регіону, особливо в частині оцінки темпів і якості економічного зростання і розвитку основних секторів економіки;
- виявлення й урахування достатньо стійких тенденцій розвитку агрегованих секторів, які являють собою домінуючу частину економіки регіону;
- вивчення бізнес-планів найбільш ефективних проектів розвитку виробництва і використання ресурсів, перспектива реалізації яких є обґрунтованою як із позиції оцінки очікуваної економічної ефективності, так і з точки забезпечення ресурсно-екологічної безпеки регіону.

ЛІТЕРАТУРА

1. Національна екологічна політика України: оцінка і стратегія розвитку. Документ підготовлено в рамках проекту ПРООН / ГЕН «Оцінка національного потенціалу в сфері глобального екологічного управління в Україні». – К.: Генеза, 2007. – 186 с.
2. Буркинський Б. В. Економіко-екологічні основи регіонального природопользования и развития / Б. В. Буркинський, В. Н. Степанов, С. К. Харичков. – Одеса : ИПРЭИ НАН України, 2005. – 575 с.
3. Волошин В. В. Концептуальні засади сталого розвитку регіонів України / В. В. Волошин, В. М. Трегобчук // Регіональна економіка. – 2002. – № 1. – С. 8 – 12.
4. Безпека регіонів України і стратегія її гарантування / Данилишин Б. М., Степаненко А. В., Ральчук О. М. [та ін.]; за ред. Б. М. Данилишина. – К.: Наукова думка, 2008. – У 2-х т. – Т. 1: Природно-техногенна (екологічна) безпека. – 392 с.
5. Долішній М. І. Регіональна політика та механізми її реалізації / М. І. Долішній. – К.: Наукова думка, 2003. – 504 с.
6. Дорогунцов С. І. Екосередовище і сучасність / [С. І. Дорогунцов, М. А. Хвесик, Л. М. Горбач]. – Т. 5. Управління екосередовищем в умовах регіоналізації. – К.: Кондор, 2007. – 446 с.

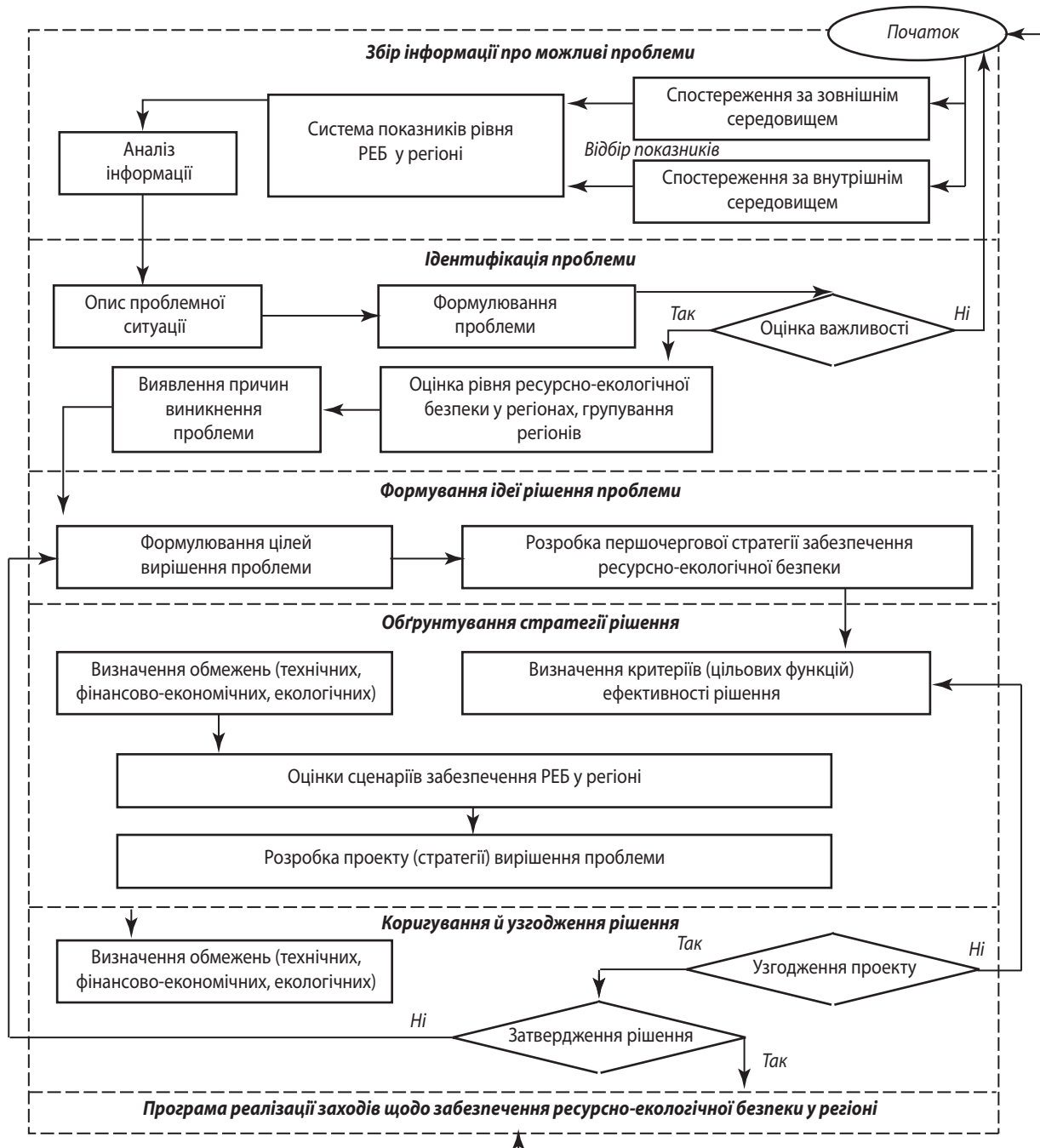


Рис. 2. Алгоритм оптимізації стратегії забезпечення ресурсно-екологічної безпеки у регіоні (складено автором)

7. Онищенко В. О. Сучасні проблеми комплексного розвитку регіонів України / В. О. Онищенко, О. В. Комеліна // Економіка і регіон : [Науковий вісник ПолтНТУ]. – 2009. – № 1 (20). – С. 3 – 8.

8. Чепурных Н. В. Инвестиционное проектирование в региональном природопользовании / Н. В. Чепурных, А. Л. Новоселив. – М.: Наука, 1997. – 253 с.

9. Рудько Г. І. Техногенно-екологічна безпека геологічного середовища : монографія / Г. І. Рудько. – Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2001. – 359 с.

10. Онищенко С. В. Еколого-економічна оцінка забруднення навколишнього середовища в системі екологічно без-

печного розвитку регіонів України : монографія / С. В. Онищенко, М. С. Самойлік. – Полтава: ПолтНТУ, 2012. – 269 с.

11. Онищенко В. О. Теоретико-методологічні засади управління сферою поводження з твердими відходами на регіональному рівні : монографія / В. О. Онищенко, М. С. Самойлік. – Полтава: Сімон, 2013. – 524 с.

12. Самойлік М. С. Оцінка біоенергетичного потенціалу Полтавської області / М. С. Самойлік, К. А. Чудан, А. О. Шуліка // Вісник ПДАА. – 2011. – № 1. – С. 36 – 42.

13. Онищенко В. О. Регіональна програма охорони довкілля, раціонального використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки з урахуванням регіональних

пріоритетів Полтавської області / В. О. Онищенко, Ю. С. Голік, О. Е. Ілляш [та ін.]. – Полтава : Полтавський літератор, 2012. – 164 с.

REFERENCES

Burkinskiy, B. V., Stepanov, V. N., and Kharichkov, S. K. Ekonomiko-ekologicheskie osnovy regionalnogo prirodopolzovaniia i razvitiia [Economic and environmental pillars of regional nature and development]. Odessa: IPREEI NAN Ukrainy, 2005.

Chepurnykh, N. V., and Novoseliv, A. L. Investitsionnoe proektirovanie v regionalnom prirodopolzovanii [Investment planning in regional environmental management]. Moscow: Nauka, 1997.

Danylyshyn, B. M., Stepanenko, A. V., and Ralchuk, O. M. Bezpeka rehioniv Ukrainy i stratehiia ii harantuvannia [Security Strategy of Ukraine's regions and its guarantee]. Kyiv: Naukova dumka, 2008.

Dolishnii, M. I. Rehionalna polityka ta mekhanizmy ii realizatsii [Regional policy and implementation mechanisms]. Kyiv: Naukova dumka, 2003.

Dorohuntsov, C. I., Khvesyuk, M. A., and Horbach, L. M. Ekoseredovyshe i suchasnist [Ekoseredovyshe and modernity]. Kyiv: Kondor, 2007.

Natsionalna ekolohichna polityka Ukrainy: otsinka i stratehiia rozvytku [National Environmental Policy of Ukraine: assessment and strategy development]. Kyiv: Heneza, 2007.

Onyshchenko, V. O., and Komelina, O. V. "Suchasni problemy kompleksnoho rozvytku rehioniv Ukrainy" [Recent developments

in the integrated development of regions of Ukraine]. Ekonomika i rehion, no. 1 (20) (2009): 3-8.

Onyshchenko, V. O., and Samoilik, M. S. Ekoloho-ekonomichna otsinka zabrudnennia navkolyshnyoho seredovyscha v systemi ekolohichno bezpechnoho rozvytku rehioniv Ukrainy [Ecological and economic evaluation of pollution in the system environmentally sound development in Ukraine]. Poltava: PolNTU, 2012.

Onyshchenko, V. O., and Samoilik, M. S. Teoretyko-metodolohichni zasady upravlinnia sferoiu povodzhennia z tverdymy vidkhodamy na rehionalnomu rivni [Theoretical and methodological basis of the management area of solid waste management at the regional level]. Poltava: Simon, 2013.

Onyshchenko, V. O., Holik, Yu. S., and Illiash, O. E. Rehionalna prohrama okhorony dovkillia, ratsionalnoho vykorystannia pryrodnykh resursiv ta zabezpechennia ekolohichnoi bezpeky z urakhuvanniam rehionalnykh priorytetiv Poltavskoi oblasti [Regional program for environmental protection, natural resource management and environmental safety, taking into account regional priorities Poltava region]. Poltava: Poltavskiyi literator, 2012.

Rudko, H. I. Tekhnogenno-ekolohichna bezpeka heolohichnoho seredovyscha [Technogenic and ecological safety of the geological environment]. Lviv: LNU im. Ivana Franka, 2001.

Samoilik, M. S., Chudan, K. A., and Shulika, A. O. "Otsinka bioenerhetychnoho potentsialu Poltavskoi oblasti" [Evaluation of bioenergy potential Poltava region]. Visnyk PDAA, no. 1 (2011): 36-42.

Voloshyn, V. V., and Trehobchuk, V. M. "Kontseptualni zasady staloho rozvytku rehioniv Ukrainy" [Conceptual foundations of sustainable development in Ukraine]. Rehionalna ekonomika, no. 1 (2002): 8-12.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 331.108-055.1/3:658.382(477.43)

ЧИННИК ГЕТЕРОГЕННОСТІ ПЕРСОНАЛУ В НАРОЩУВАННІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНОГО ПІДПРИЄМСТВА¹

© 2014 СТАДНИК В. В., ГРИЗОВСЬКА Л. О.

УДК 331.108-055.1/3:658.382(477.43)

**Стадник В. В., Гризовська Л. О. Чинник гетерогенності персоналу в нарощуванні інтелектуального капіталу
інноваційно-активного підприємства**

Проаналізовано структуру персоналу інноваційно-активних машинобудівних підприємств за різними ознаками гетерогенності. Виявлено переважання в ній частки працівників із вищою освітою при значній віковій диференціації і досвіді практичної роботи. Зазначено, що це зумовлює суттєві відмінності в їхніх мотиваційних перевагах, що погіршує їх організаційну взаємодію в процесі інноваційної діяльності. На основі аналізу змісту структурних елементів інтелектуального капіталу інноваційно-активного підприємства в розрізі його життєвого циклу визначено їхній зв'язок із динамікою інноваційного потенціалу та сформульовано авторське визначення сутності інноваційно-активного підприємства. Показано причинно-наслідкові зв'язки між розвитком кожного із елементів інтелектуального капіталу підприємства (людського капіталу, структурного капіталу і капіталу відносин) і здатністю підприємства підтримувати свою інноваційну активність і позитивну економічну динаміку. Обґрунтовано необхідність уведення у програми розвитку персоналу заходів із поліпшення організаційної взаємодії, які мінімізуватимуть негативний вплив гетерогенності і збільшуватимуть позитивну синергію спільної діяльності. Підкреслено, що такі заходи мають носити превентивний характер для недопущення переходу підприємства у стадію стагнації чи занепаду.

Ключові слова: інноваційно-активне підприємство, гетерогенність персоналу, структура інтелектуального капіталу, життєвий цикл підприємства
Табл.: 2. **Бібл.:** 17.

Стадник Валентина Василівна – доктор економічних наук, професор, професор, кафедра менеджменту, Хмельницький національний університет (вул. Інститутська, 11, Хмельницький, 29016, Україна)

Email: stadnyk_v_v@ukr.net

Гризовська Лілія Олександрівна – аспірант, Хмельницький національний університет (вул. Інститутська, 11, Хмельницький, 29016, Україна)

Email: lilihka791@ukr.net

УДК 331.108-055.1/3:658.382(477.43)

UDC 331.108-055.1/3:658.382(477.43)

**Стадник В. В., Гризовська Л. А. Фактор гетерогенності персоналу
в нарощуванні інтелектуального капіталу інноваційно-активного підприємства**

**Stadnyk V. V., Hryzovska L. O. Heterogeneity Factor
of Personnel in Growth of the Intellectual Capital
of Innovation-active Enterprises**

Проаналізована структура персоналу інноваційно-активних машинобудівних підприємств по різних групах гетерогенності. Обнаружено преобладание в ней работников с высшим образованием при значительной возрастной дифференциации и опыте практической работы. Отмечено, что это обуславливает существенные отличия в их мотивационных предпочтениях, ухудшая организационное взаимодействие в процессе инновационной деятельности. На основе анализа содержания структурных элементов интеллектуального капитала по стадиям жизненного цикла инновационно-активных предприятий определено их влияние на динамику инновационного потенциала и сформулировано авторское определение инновационно-активных предприятий. Указаны причинно-следственные зависимости между развитием каждого из элементов интеллектуального капитала предприятия (человеческого, структурного и отношенческого) и способностью предприятия поддерживать свою инновационную активность и положительную экономическую динамику. Обоснована необходимость введения в программы развития персонала мероприятий по улучшению организационного взаимодействия, что позволит минимизировать негативное влияние гетерогенности и увеличивать позитивную синергию групповой работы. Подчеркнуто, что эти мероприятия должны иметь превентивный характер для недопущения перехода предприятия в стадию стагнации или упадка.

The structure of the personnel of innovation active engineering enterprises was analyzed on various groups of heterogeneity. Predominance of workers with higher education was found with significant age differentiation and practical experience. It was noted that this causes substantial differences in their motivational preferences, worsening organizational interaction in the process of innovation. Based on the content analysis of the structural elements of intellectual capital through the stages of the life cycle of innovation active enterprises, their impact on the dynamics of the innovation potential was assessed and the author's definition of innovation active enterprises was formulated. Cause and effect kind of dependency between the development of each of the company's intellectual capital element (human, structural and attitudinal) and the ability of enterprises to maintain their innovative activity and a positive economic dynamics were shown. The necessity to introduce activities to improve organizational relationships into the program for staff development was grounded, that will minimize the negative impact of heterogeneity and increase the positive synergy teamwork. It was emphasized that these measures should be preventive in nature to avoid stagnation or decline stage of the enterprise.

Key words: Innovative enterprises, heterogeneity personnel structure of intellectual capital, the life cycle of the enterprise

Tabl.: 2. **Bibl.:** 17.

Ключевые слова: инновационно-активное предприятие, гетерогенность персонала, структура интеллектуального капитала, жизненный цикл предприятия
Табл.: 2. **Библ.:** 17.

¹ Роботу виконано в межах проекту 543873-TEMPUS-1-2013-1-DE-TEMPUS-JPCR «Підготовка педагогів і освітніх менеджерів до роботи з гетерогенними групами і організаціями»

Стадник Валентина Васильевна – доктор экономических наук, профессор, профессор, кафедра менеджмента, Хмельницкий национальный университет (ул. Институтская, 11, Хмельницкий, 29016, Украина)

Email: stadnyk_v_v@ukr.net

Гризовская Лилия Александровна – аспирант, Хмельницкий национальный университет (ул. Институтская, 11, Хмельницкий, 29016, Украина)

Email: lilihka791@ukr.net

Stadnyk Valentina V. – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor, Department of Management, Khmelnytsky National University (vul. Instytutska, 11, Khmelnytsky, 29016, Ukraine)

Email: stadnyk_v_v@ukr.net

Hryzovska Lilia O. – Postgraduate Student, Khmelnytsky National University (vul. Instytutska, 11, Khmelnytsky, 29016, Ukraine)

Email: lilihka791@ukr.net

Вступ. Кількісне зростання і зміцнення ринкових позицій сучасного підприємства все більше залежить від здатності його менеджменту обирати ті напрями і способи створення суспільних благ, які найбільшою мірою відповідають інтересам і запитам цільових груп споживачів. За зростаючої конкуренції це досягається активною і цілеспрямованою інноваційною діяльністю. В свою чергу, результативність і ефективність інноваційної діяльності підприємства залежить від інтелектуальної складової його інноваційного потенціалу. Вона охоплює широкий спектр компетенцій працівників та втілюється як у об'єктах інтелектуальної власності, так і в інших видах нематеріальних активів підприємства, що позиціонують його у бізнес-середовищі, формують його відносини з клієнтами і партнерами по бізнесу та дають змогу динамічно розвиватись. Проте зростаюча мінливість середовища господарювання часто нівелює важливість попереднього досвіду практичної діяльності для прийняття ефективних управлінських рішень і виводить на перше місце здатність працівників до набуття нових знань, які формують основу нових компетенцій. Це актуалізує проблему управління розвитком персоналу підприємства.

Питаннями вдосконалення управління розвитком персоналу за зростаючої ролі інтелектуальних ресурсів у формуванні конкурентних переваг підприємства присвячені роботи багатьох сучасних науковців. Зокрема, цим займаються О. Анісімова [1], О. Даниленко [2], А. Жарінова [3], А. Колот, О. Грішнова, О. Герасименко [3], О. Корольов [4], Е. Лібанова [5], М. Семикіна [6], С. Стрехова [7], І. Фріман [8] та інші. Водночас, значне коло питань організаційно-методичного характеру стосовно управління розвитком персоналу інноваційно-активних підприємств досліджено недостатньо.

Зокрема, важливим завданням менеджменту інноваційно-активних підприємств є формування такої системи управління персоналом, яка б враховувала гетерогенність персоналу – і не тільки тимчасових проектних команд, але й працівників структурних підрозділів підприємства. Їх склад також перманентно оновлюється в міру розвитку підприємства, що порушує усталеність організаційних відносин і певною мірою знижує ефективність організаційної взаємодії. Врахування особливості організаційних відносин у гетерогенних групах давало б змогу мінімізувати витрати, пов'язані з розвитком персоналу. В цілому ж, вирішення цього завдання сприяло б зростанню віддачі від інтелектуальної діяльності, збільшенню інноваційного потенціалу підприємства, його здатності формувати і накопичувати конкурентні переваги, реалізуючи інноваційні проекти з більшою ефективністю.

Отже, **мета даного дослідження** – з'ясувати роль чинника гетерогенності в управлінні розвитком персоналу

інноваційно-активного машинобудівного підприємства та сформуванню з урахуванням цього рекомендації для нарощування його інтелектуального капіталу в контексті життєвого циклу.

Виклад основного матеріалу. Інноваційна діяльність визнається у світовій науці та практиці як один із ключових чинників розвитку підприємств. Конкурентоспроможність багатьох сучасних підприємств забезпечується завдяки їхній здатності створювати і виводити на ринок нові продукти, вдосконалювати виробничі й інші бізнес-процеси, більш переконливо позиціонувати свою продукцію і себе на ринку, завойовувати довіру споживачів високими стандартами роботи. Цього неможливо досягти без цілеспрямованих зусиль у напрямі формування і нарощування інтелектуального капіталу, який є основою інноваційної активності підприємства, фундаментом його інноваційного потенціалу.

Існують різні підходи до трактування поняття «інноваційний потенціал». Одні автори роблять наголос на наявності ресурсів, інші – на можливості їх використання. Але більшість керується так званним ресурсним підходом, тобто розглядає інноваційний потенціал як сукупність ресурсів, виокремлюючи найчастіше такі його складові, як кадрова, інформаційно-технологічна, організаційна й матеріально-технічна. Загалом, інноваційний потенціал підприємства доцільно розглядати як складну динамічну систему генерування, накопичення і трансформування наукових ідей і науково-технічних результатів в інноваційні продукти, процеси. Можна стверджувати, що у більшості випадків саме високий рівень інноваційного потенціалу дає змогу промисловому підприємству обирати більш агресивну стосовно конкурентів базову стратегію, підкріплюючи її відповідною інноваційною стратегією і залучаючи для її реалізації необхідні специфічні чи навіть високоспецифічні ресурси. Водночас, важливо зазначити, що головну роль у процесі створення і нарощування інноваційного потенціалу відіграють фахівці та менеджери – як носії тих інтелектуальних ресурсів, зусиллями яких створюється і зростає інтелектуальний капітал підприємства. Недаремно одним із найважливіших елементів інноваційного потенціалу (разом із персоналом) у середовищі науковців визнається структура і система управління підприємством.

Зокрема, до організаційно-структурних чинників відносять тип організаційної структури управління, тип підпорядкування і характер зв'язків між структурними елементами, практику делегування повноважень, рівень стандартизації процедур, систему інформування персоналу і методи прийняття рішень, а також стиль і методи управління. Так, позитивно впливає на інноваційний потенціал децентралізація в прийнятті рішень, низький рівень фор-

малізації і регламентації управлінських робіт, здатність організаційних структур гнучко перебудовуватися відповідно до змін завдань і умов діяльності. І навпаки, централізовані ієрархічні організаційні структури погано поєднуються з творчим характером інноваційної діяльності – стабільні відносини і процедури менеджменту чинять активний опір інноваціям.

До організаційних чинників можна віднести і такі важливі аспекти роботи з персоналом, як формування принципів підходів до підбору працівників і забезпечення їх мобільності та розвитку. У інноваційно-активних підприємствах надається перевага не підбору персоналу за схемою заповнення наявних вакансій, а створенню нових робочих місць для ключових працівників, розширенню можливостей горизонтальних і вертикальних переміщень працівників згідно з вирішуваними завданнями тощо. Організаційну підтримку мають і питання формування організаційної культури – через культивування тих цінностей, що заохочують ініціативність працівників, розвивають відносини у колективі на засадах взаємної поваги і довіри тощо.

Особлива увага на таких підприємствах приділяється питанням розвитку персоналу, зокрема отриманню знань у суміжних сферах діяльності, що розширює можливості співпраці фахівців функціональних служб, зменшуючи бар'єри непорозуміння. Однак, справедливим є твердження, що система розвитку персоналу інноваційно-активного підприємства має обов'язково враховувати не тільки специфіку його діяльності і основні сфери та способи формування ним конкурентних переваг, що належать переважно до професійно-кваліфікаційних компетенцій персоналу. Необхідно враховувати і те, що ці питання вирішуються на різних рівнях управління, у різних функціональних сферах і відділах, мобільних групах, проектних командах тощо. Такі групи зазвичай є гетерогенними – як за сферою діяльності і досвідом, так і за віком і світосприйняттям. Ефективність їхньої взаємодії в процесі вирішення виробничих чи проектних завдань залежить значною мірою від того, наскільки вони вмотивовані до спільної роботи, наскільки здатні працювати на спільний результат, ділячись своїми знаннями, вміннями і досвідом. І це особливо стосується персоналу інноваційно-активних підприємств, працівники якого априорі вимушені приймати мало структуровані рішення, виокремлюючи релевантну інформацію зі значно більшого її масиву і застосовуючи для її опрацювання нестандартні підходи. Цільові групи (проектні команди) тут створюються майже під кожне інноваційне завдання і склад їх доволі часто змінюється, що вимагає щоразу певного адаптаційного періоду для налагодження ефективної організаційної взаємодії.

Завдання ще більше ускладнюється, якщо проектну команду очолює запрошений працівник, що має статус консультанта, або ж нова для підприємства людина, яка залучена спеціально з метою реалізації нового проекту. Імпульс, який може отримати підприємство від реалізації ідей і задумів таких працівників, певним чином нівелюється неприйняттям «чужинців» іншими членами групи. За цих умов сукупний інтелектуальний потенціал проектної команди не зростає, може мати навіть місце ефект від'ємної синергії – через опортуністичну поведінку тих членів ко-

манди, які упереджено ставляться до організаційних чи фахових компетенцій нового керівника.

Питання впливу чинника гетерогенності на результати й ефективність роботи інноваційно-активних підприємств є, на нашу думку, важливими для організації роботи з розвитку персоналу. Адаже мобільність кадрів на сучасних підприємствах є доволі високою і це суттєво впливає на склад робочих груп. Підтвердженням цього є дані про динаміку структури кадрів на двох інноваційно-активних підприємствах Хмельницької області – ДП «Новатор» і ПАТ «Темп» (табл. 1, побудована на основі статистичної звітності підприємств).

Відмітною їхньою особливістю є те, що ДП «Новатор» відзначається високою інноваційною активністю у випуску багатонаменклатурної продукції для різних цільових ринків, а ПАТ «Темп» змогло стати інноваційно активним лише в результаті укладення довготривалої та масштабної за обсягом угоди на постачання спеціального технологічного обладнання на загальну суму 50 млн грн для одного замовника.

Як видно із наведених даних, структура персоналу ДП «Новатор» коливається незначною мірою за всіма ознаками гетерогенності, при цьому значною є частка молоді у загальній кількості працівників – близько 40 %. Крім того, доволі високою є частка працівників із вищою та середньою спеціальною освітою – відповідно 42 – 45 % і 24 – 27 % у різні періоди. Професійно-технічну освіту має третина працівників підприємства.

Важливо зазначити, що більше половини персоналу працює понад 25 років, що свідчить про їхню відданість підприємству, а також про те, що у робочих групах доволі вірогідними є конфліктні ситуації, спричинені різницею у світосприйнятті (так званий конфлікт поколінь). Цьому сприяє і те, що працівники з великим стажем роботи є носіями усталених елементів організаційної культури, певного типу організаційних відносин, у які мусять вписуватися молоді працівники.

Що ж стосується ПАТ «Темп», то тут спостерігається тенденція до зменшення кількості працівників зі значним стажем роботи та віковою групою «після 40 років». Персонал протягом зазначеного періоду суттєво «помолодшав» – частка працівників даного віку зменшилась із 76,92 % у 2008 р. до 51,87 % у 2012 р. Водночас зменшилась і частка працівників, що мають вищу освіту – якщо у 2008 р. їх було понад 77 %, то у 2012 р. – лише 61,5 %. Суттєво збільшилась (до 32 % проти 17,4 %) частка працівників із середньою спеціальною освітою.

Та все ж на обох підприємствах рівень кваліфікації персоналу є високим – понад 50 % працівників мають вищу освіту, близько третини – середню спеціальну. Це свідчить про те, що на інноваційно-активних підприємствах переважає праця інтелектуальна, і керівництво приділяє цьому належну увагу при доборі працівників і заохоченні їхнього професійного зростання. Водночас такі працівники мають значно ширшу структуру мотивацій, аніж прості виконавці. І до числа важливих для них мотиваційних чинників належать ті, що стосуються задоволення потреб вищого порядку і лежать у площині самореалізації і самоутвердження (визнання). А у цій царині конкуренція особливо загострюється між молодими людьми, що прагнуть швидше досягти

Таблиця 1

Структура персоналу інноваційно-активних підприємств Хмельницької області за різними ознаками

Показники	Склад персоналу за роками, осіб				Частка у загальній сукупності, %					
	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012
Середньооблікова чисельність персоналу, осіб	1888	1755	1618	1654	1672	100	100	100	100	100
ДП «Новатор»										
<i>Гетерогенність за віковою ознакою</i>										
- до 30 років	700	690	670	665	650	37,08	39,32	41,41	40,21	38,88
- 31 - 40 років	350	250	220	200	190	18,54	14,25	13,60	12,09	11,36
- більше 40 років	838	815	728	789	832	44,39	46,44	44,99	47,70	49,76
<i>Гетерогенність за стажем роботи</i>										
- до 5 років	120	100	80	90	112	6,36	5,70	4,94	5,44	6,70
- 5 - 15 років	280	260	255	260	262	14,83	14,81	15,76	15,72	15,67
- 10 - 15 років	200	170	160	155	150	10,59	9,69	9,89	9,37	8,97
- 15 - 25 років	298	425	150	249	258	15,78	24,22	9,27	15,05	15,43
- більше 25 років	990	800	973	900	890	52,44	45,58	60,14	54,41	53,23
<i>Гетерогенність за рівнем освіти</i>										
- вища	788	735	718	700	752	41,74	41,88	44,38	42,32	44,98
- середня-спеціальна	450	420	400	450	400	23,83	23,93	24,72	27,21	23,92
- професійно-технічна	650	600	500	504	520	34,43	34,19	30,90	30,47	31,10
ПАТ «Темп»										
Середньооблікова чисельність персоналу, осіб	201	169	180	196	187	100	100	100	100	100
<i>Гетерогенність за віковою ознакою</i>										
- до 30 років	11	9	10	16	10	5,47	5,33	5,56	8,16	5,35
- 31 - 40 років	50	30	45	60	80	24,88	17,75	25,00	30,61	42,78
- більше 40 років	140	130	125	120	97	69,65	76,92	69,44	61,22	51,87
<i>Гетерогенність за стажем роботи</i>										
- до 5 років	11	4	10	21	20	5,47	2,37	5,56	10,71	10,70
- 5 - 10 років	10	5	10	20	15	4,98	2,96	5,56	10,20	8,02
- 10 - 15 років	5	5	10	10	5	2,49	2,96	5,56	5,10	2,67
- 15 - 25 років	20	15	10	15	25	9,95	8,88	5,56	7,65	13,37
- більше 25 років	155	140	140	130	122	77,11	82,84	77,78	66,33	65,24
<i>Гетерогенність за рівнем освіти</i>										
- вища	155	140	130	120	115	77,11	82,84	72,22	61,22	61,50
- середня-спеціальна	35	45	40	50	60	17,41	26,63	22,22	25,51	32,09
- професійно-технічна	11	26	10	26	12	5,47	15,38	5,56	13,27	6,42

певного статусу, і досвідченими старшими працівниками, які не бажають поступатися місцем у ієрархії статусів (як формальних, так і неформальних). І досягти кращого розуміння між ними можна і в процесі реалізації програм розвитку персоналу, для чого, на нашу думку, вони мають містити не лише професійно-кваліфікаційне наповнення, а й соціально-психологічне.

Поза тим, аналіз змісту і напрямів діяльності служб з роботи з кадрами на досліджуваних підприємствах показав, що планування розвитку персоналу здійснюється на них переважно за традиційною схемою – підвищення кваліфікації в межах підприємства один раз на 5 років, а також періодичною атестацією, яка часто носить чисто формальний характер. До того ж, підвищення кваліфікації майже не прив'язується до вирішення завдань поліпшення організаційної взаємодії, що важливо для підвищення ефективності групової роботи у сфері інновацій. Цим підприємства мінімізують свої витрати на розвиток персоналу, перекадаючи їх на своїх співробітників і вимагаючи від них відповідних знань. Однак це не забезпечує системності і цілеспрямованості в управлінні розвитком персоналу, а значить – не забезпечує зростання інтелектуального капіталу, що є необхідною умовою результативності й ефективності інноваційної діяльності інноваційно-активного підприємства.

Сучасні вітчизняні дослідники (зокрема, О. Анісімова [1], А. Жарінова [3], М. Семикіна [6], Фріман [8] та інші) виокремлюють проблеми нарощування й ефективного використання інтелектуального капіталу підприємства як найбільш значущі і такі, що носять стратегічний характер. Взагалі, кінець ХХ – початок ХХІ століття характеризується у теорії і практиці управління як час інтелектуалізації бізнесу. І. Нонака, Р. Тойама та Н. Конно підкреслюють, що інтелектуальний капітал є єдиним типом ресурсу, у створенні якого зацікавлені всі наявні і потенційні інвестори кожного підприємства [10]. Інші зарубіжні дослідники підкреслюють, що збільшення інтелектуального капіталу за рахунок придбання матеріальних і знанневих активів компаній є основним мотиваційним чинником здійснення багатьох угод зі злиття і поглинання [11].

На сьогодні серед науковців досягнуто певного консенсусу у трактуванні сутності інтелектуального капіталу: виходячи з його складу і структури, яка охоплює три основні компоненти – людський капітал, капітал відносин і структурний капітал. Значний внесок у досягненні цього консенсусу зробили зарубіжні дослідники (див., наприклад, у [12 – 17]). Таке структурування дало їм змогу визначити інтелектуальний капітал як сукупність знань, досвіду, професійних навичок і компетенцій працівників, організаційних технологій і зв'язків із покупцями, застосування яких створює організації конкурентні переваги на ринку [14].

Однією з центральних складових інтелектуального капіталу є *людський капітал*, який визначає все те, що працівник привносить до процесу створення доданої вартості. Він є сукупністю інтелектуальних здібностей, навичок і досвіду працівників, яка відрізняє одну компанію від інших і виступає джерелом стратегічних інновацій і процесів оновлення [15]. *Структурний капітал* є системою організаційної взаємодії між співробітниками, завдяки якій формується запас знань фірми. Вона охоплює корпоративну культуру, інформаційні технології і формалізовані знання,

способи оптимізації процесів, які використовуються в компанії тощо [16]. *Капітал відносин* є невідчутним активом, який ґрунтується на становленні, розвитку і підтримці високоякісних зв'язків з іншими організаціями та індивідами, які впливають на компанію [17]. Безумовно, всі складові інтелектуального капіталу важливі для ефективної інноваційної діяльності, даючи змогу ефективно використовувати решту ресурсів підприємства, створюючи і реалізуючи конкурентні переваги на основі інноваційних підходів до задоволення потреб споживачів. Водночас, на нашу думку, їхній внесок у реалізацію певної конкурентної (чи інноваційної) стратегії буде різним – залежно від специфіки діяльності підприємства, його конкурентних позицій на момент формування стратегії, ступеня інтегрованості його міжкорпоративні відносини і економічні зв'язки тощо.

Звідси і випливає одне із найважливіших завдань управління розвитком персоналу інноваційно-активного підприємства – обґрунтування і вибір таких напрямів і програм розвитку компетенцій працівників, удосконалення тих елементів організаційної взаємодії і організаційних відносин, які б сприяли поліпшенню тих структурних складових інтелектуального капіталу підприємства, що відіграють ключову роль у реалізації його стратегічних цілей відповідно до обраної конкурентної та інноваційної стратегії.

Очевидно, що на різних етапах життєвого циклу підприємства стратегічні цілі будуть відрізнятися, на чому наголошує, наприклад, О. Даниленко [2]. Однак, і для утвердження на ринку (стадія народження і зростання), і для підтримання своєї життєздатності (стадія зрілості) або ж відродження після занепаду підприємство має бути інноваційно-активним. А це означає, що воно має бути здатним генерувати ідеї, втілювати їх у матеріальні продукти чи технології, доводити їх до технологічної досконалості, виводити на ринок. І якщо процеси генерування ієдей і розробки дослідних зразків і моделей на машинобудівному підприємстві потребують насамперед людського капіталу, то процеси промислового освоєння і комерціалізації уже не можуть бути ефективними без структурного капіталу і капіталу відносин. Тим більше, що повноцінна реалізація можливостей людини на конкретному підприємстві значною мірою лежить у мотиваційному полі і також залежить від типу організаційних відносин, які складаються у колективі. У табл. 2 показано змістовий зв'язок між тенденціями розвитку структурних елементів інтелектуального капіталу інноваційно-активного підприємства та динамікою його інноваційного потенціалу за стадіями життєвого циклу.

З наведених взаємозалежностей видно, що підприємство до тих пір збільшує свій інноваційний потенціал, розвиває продукти і ринки та зміцнює свою конкурентоспроможність, доки всім складовим інтелектуального капіталу приділяється належна увага. І стадія стагнації може настати не лише тоді, коли інтелектуальний капітал за всіма структурними елементами перестає накопичуватись (тут висока ймовірність найгіршого результату – занепаду підприємства, оскільки воно взагалі перестає бути інноваційно-активним), але й тоді, коли перестають бути адекватними рішення вищого менеджменту щодо окремих його елементів. Недостатня увага мотивації інтелектуальної праці (за різними формами та способами стимулювання, які є про-

ритетними для носіїв ключових компетенцій) – зменшення результативності інноваційної діяльності; негативні тенденції у розвитку організаційної культури – зростає опортунізм підлеглих; самозаспокоєння у підтриманні лояльності партнерів – їх перехід до конкурентів. Власне, виходячи із наведених у табл. 2 взаємозалежностей між структурними елементами інтелектуального капіталу підприємства, можна подати визначення *інноваційно-активного підприємства* – як такого, що здатне на основі ефективного використання інтелектуальної праці створювати нові споживчі цінності, на основі ефективної організаційно-структурної взаємодії мультиплікувати й накопичувати кращі практики прийняття і реалізації управлінських рішень і на основі взаємовигідних організаційних відносин із партнерами розширювати свої ресурсні можливості й конкурентний потенціал, зміцнювати конкурентоспроможність і збільшувати свою присутність на ринку.

При цьому неодмінною умовою підтримання сталої позитивної економічної динаміки інноваційно-активного

підприємства є розвиток персоналу. Доцільно ще раз підкреслити, що для інноваційно-активного підприємства програми розвитку персоналу мають охоплювати ті блоки питань, які у конкретний відрізок часу (визначений конкурентною та інноваційною стратегією) є ключовими для підтримання конкурентоспроможності і реалізації стратегічних цілей діяльності. І можна стверджувати, що для машинобудівних підприємств це стосується не лише знань у сфері техніко-технологічного проектування чи функціонального менеджменту, але й сучасних розробок у галузі групової роботи, організаційної взаємодії, корпоративних відносин, управління конфліктами, управління змінами тощо. За такого підходу зростатиме ймовірність того, що лаг між створенням нового продукту, його промисловим освоєнням і виведенням на ринок буде більш прийнятним з погляду тривалості і комерційної привабливості і додасть потужнішого імпульсу у динаміку розвитку підприємства.

І тут важливо враховувати гетерогенність персоналу – за освітньо-кваліфікаційними характеристиками,

Таблиця 2

Зміст і тенденції розвитку структурних елементів інтелектуального капіталу інноваційно-активного підприємства в контексті його інноваційного потенціалу та за стадіями життєвого циклу

Стадія життєвого циклу підприємства	Структурні елементи інтелектуального капіталу			Інноваційний потенціал
	Людський капітал	Структурний капітал	Капітал відносин	
Створення	Генерується в процесі формування команди однодумців за принципом взаємодоповнення і синергії компетенцій щодо ведення бізнесу в контексті створення нової споживчої цінності	Формується під впливом лідерського бачення засновників і їх системи цінностей щодо принципів, результативності і ефективності людської взаємодії	Формується в процесі пошуку партнерів для ресурсозабезпечення виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг)	Зростає
Прискорений розвиток	Зростає в процесі масштабування діяльності і генерування ідей щодо розвитку товарів і ринків, більшою мірою – завдяки залученню нових працівників у ключових сферах формування конкурентних переваг	Удосконалюється шляхом розвитку комунікацій (інформаційних технологій), розвитку організаційної культури	Розвивається завдяки налагодженню горизонтальних зв'язків із бізнес-середовищем	
Сталий розвиток	Прирощується в напрямі удосконалення діючих і проектування нових бізнес-процесів, переважно – завдяки розвитку персоналу	Удосконалюється шляхом розвитку комунікацій (інформаційних технологій), розвитку організаційної культури, алгоритмізації способів оптимізації процесів	Розвивається завдяки зусиллям із поліпшення лояльності клієнтів та розширення кола взаємовигідних зв'язків із стейкхолдерами	
Стагнація, підприємство перестає бути інноваційно-активним (у разі відсутності своєчасних змін у ставленні керівництва до інтелектуальних ресурсів – занепад)	Втрачається пріоритетність інтелектуальної праці, програми розвитку персоналу реалізуються за формальним підходом. Як наслідок – зменшення результативності інноваційної діяльності	Збільшується дистанція між вищим керівництвом підприємства і рештою персоналу, стиль управління має тенденцію до авторитаризму, зменшується увага до соціальних потреб персоналу. Як наслідок – зростають випадки опортуністичної поведінки персоналу	Зв'язки із зовнішнім середовищем втратили актуальність для партнерів і стратегічних груп впливу. Як наслідок – зв'язки охоплюють конкуренти, підприємство втрачає партнерів і можливість розвивати ринки	Зменшується

Джерело – авторська розробка

досвідом практичної роботи, віком тощо. Як показав аналіз структури персоналу кількох інноваційно-активних підприємств Хмельницької області за цими критеріями (див. табл. 1), частка персоналу зі значним стажем роботи є доволі високою. А саме такий персонал є носієм організаційної культури, організаційних відносин, певного типу організаційної взаємодії (формалізованої чи з великою часткою комунікацій поза формальними ієрархічними зв'язками). Тому не дивно, що носії нових знань, які могли б збагатити ними інтелектуальний капітал тих підприємств, що у своїй практичній діяльності досі не орієнтувались на інновації, стикаються із прихованим опором змінам значної кількості персоналу. Це є значною перешкодою у переході таких підприємств до інноваційного шляху розвитку.

Зважаючи на те, що реалізація програм розвитку персоналу має сприяти накопиченню інтелектуального капіталу підприємства, управління цими процесами має носити системний характер, забезпечуючи цілеспрямованість і збалансованість здійснюваних змін за всіма структурними складовими. Водночас, вирішення завдань розвитку персоналу інноваційно-активних машинобудівних підприємств невіддільне від відповідного матеріального (технологічного) оснащення – у вигляді спеціалізованого комп'ютерного і програмного забезпечення. Для машинобудівних підприємств таке забезпечення має, зокрема, збільшувати можливість проектування нових конструкцій, моделей, зразків нової техніки. Адже саме в результаті цього створюється нова споживча цінність, яка дає імпульс для нового напрямку розвитку бізнесу. Водночас, очевидним є й те, що не всі машинобудівні підприємства здатні до радикального оновлення, диверсифікації виробництва. Багато з них свої конкурентні переваги формують у сфері вдосконалення технологічних чи управлінських процесів, що потребує розвитку зовсім іншого підходу, використання інших інформаційних технологій – тих, що підвищують оперативність і ефективність організаційної взаємодії у сфері управління логістичними процесами, якістю, роботи з клієнтами тощо. Тому управління розвитком персоналу має відбуватися і з урахуванням стратегії підприємства.

Висновки та перспективи подальших досліджень.

Кожне підприємство є гетерогенною організацією. Його працівники відрізняються за віком, статтю, рівнем професійної підготовки, практичним досвідом. Такі відмінності значною мірою впливають на їхню здатність виконувати виробничі завдання – як індивідуальні, так і групові. У кожному колективі є люди, яким можна доручити нове і відповідальне завдання і вони його виконають із гарними результатами. А є індивіди (і таких доволі багато), яким до снаги лише проста і рутинна робота, і вони остерігаються проявляти ініціативу. Проте це не означає, що вони є непотрібним баластом на інноваційно-активних підприємствах, адже і на таких підприємствах є усталені процеси й відповідні роботи має хтось виконувати. Тому управління розвитком персоналу має здійснюватись за диференційованим підходом.

Реалізація програм розвитку персоналу має сприяти накопиченню інтелектуального капіталу підприємства, що підвищуватиме його інноваційний потенціал і збільшуватиме віддачу від інноваційної діяльності. З огляду на осо-

бливості діяльності інноваційно-активного підприємства, його служби роботи з персоналом орієнтуються на добір фахівців із високим освітньо-кваліфікаційним рівнем та задатками креативності. Водночас, інтелектуальний потенціал таких працівників може бути ефективно використаний за наявності на підприємстві системи передачі знань, їх мультиплікації у споріднені чи суміжні сфери. Для цього необхідно розвивати систему організаційних відносин, забезпечувати ефективність комунікацій та системи передачі формалізованих знань – всього того, що вбирає в себе структурний капітал і капітал відносин. У кожному з цих напрямів роботи з персоналом мають бути сформовані свої програми розвитку, які у своїй сукупності забезпечуватимуть кумулятивний ефект – зростання інтелектуального капіталу підприємства завдяки мінімізації негативного впливу гетерогенності у робочих групах і збільшення позитивної синергії у процесі спільної діяльності зі створення й реалізації інновацій. Розробка таких програм для їх практичного використання і має бути предметом наступних досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Анисимова О. Н. Управление развитием интеллектуального потенциала в процессе адаптации промышленных предприятий к мировому рынку / О. Н. Анисимова // Проблемы экономики. – 2012. – № 1. – С. 59 – 64.
2. Даниленко О. А. Урахування стадії «життєвого циклу» розвитку організації в системі управління персоналом / О. А. Даниленко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 5. – С. 118 – 123.
3. Жарінова А. Г. Розвиток інтелектуальних здібностей персоналу як основа стратегічної орієнтації на посилення конкурентних переваг підприємства / А. Г. Жарінова // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 5. – С. 38 – 46.
4. Соціалізація відносин у сфері праці в контексті стійкого розвитку: монографія / [А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко та ін.; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Колота]. – К.: КНЕУ, 2010. – 348 с.
5. Королев О. П. Человеческий капитал в системе конкурентных преимуществ промышленной организации / О. Королев, М. Янцов // Управление персоналом. – 2007. – № 8 (162). – С. 81 – 83.
6. Людський розвиток в Україні: інноваційний вибір: монографія / [за ред. Е. М. Лібанової]. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 316 с.
7. Семикіна М. В. Інноваційна праця в конкурентному середовищі: загальна методологія, мотиваційні основи регулювання: монографія / М. В. Семикіна, Л. А. Коваль. – Кіровоград: Степ, 2002. – 212 с.
8. Стрехова С. В. Взаємозв'язок і взаємообумовленість елементів системи управління персоналом / С. В. Стрехова // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 5. – С. 225 – 233.
9. Фріман І. М. Управління інвестиціями в розвиток людського капіталу як фактор підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства / І. М. Фріман, К. Ф. Ковальчук // Проблеми економіки. – 2011. – № 3. – С. 71 – 74.
10. Nonaka I. SECI, Ba and Leadership: a Unified Model of Dynamic Knowledge Creation / I. Nonaka, R. Toyama, N. Konno // Managing Industrial Knowledge. Creation, Transfer and Utilization Sage. – London, 2001. – P. 43.

11. Gupta O. Mergers and acquisitions through an intellectual capital perspective / O. Gupta, G. Roos // *Journal of Intellectual Capital*. – 2001. – Vol. 2, № 3. – P. 297 – 309.
12. Edvinsson L. Profiting from intellectual capital: learning from leading companies / L. Edvinsson, P. Sullivan // *Journal of Intellectual Capital*. – 1996. – Vol. 1, № 1. – P. 33 – 46.
13. Lynn B. Intellectual capital / B. Lynn // *CMA Magazine*. – 1998. – Vol. 72, № 1. – P. 10 – 15.
14. Sofian S. Intellectual capital: an evolutionary change in management accounting practices / S. Sofian, M. Tayles, R. Pike // *Bradford University School of Management. Working Paper Series*. – 2008. – № 4. – P. 29 – 39.
15. Bontis N. There is a price on your head: managing intellectual capital strategically / N. Bontis // *Business Quarterly*. – 2002. – Vol. 60. – № 4. – P. 40 – 47.
16. Halim S. Statistical analysis on the intellectual capital statement / S. Halim // *Journal of Intellectual Capital*. – 2010. – Vol. 1.11, № 1. – P. 61 – 73.
17. Welbourne T. M. Relational capital: strategic advantage for small and medium-sized enterprises (SMEs) through negotiation and collaboration / T. M. Welbourne // *Journal of Business and Economics*. – 2008. – Vol. 18, № 5. – P. 438 – 492.
- Halim, S. "Statistical analysis on the intellectual capital statement" *Journal of Intellectual Capital* vol. 1.11, no. 1 (2010): 61-73.
- Korolev, O., and Yantsov, M. "Chelovecheskiy kapital v sisteme konkurentnykh preimushchestv promyshlennoy organizatsii" [Human capital in the system of competitive advantages of the industrial organization]. *Upravlenie personalom*, no. 8 (162) (2007): 81-83.
- Kolot, A. M., Hrishnova, O. A., and Herasymenko, O. O. *Cotsializatsiia vidnosyn u sferi pratsi v konteksti stiikoho rozvytku* [Socialization relations at work in the context of sustainable development]. Kyiv: KNEU, 2010.
- Liudskiy rozvytok v Ukraini: innovatsiinyi vybir [Human Development in Ukraine: an innovative choice]. Kyiv: Instytut demohrafi ta sotsialnykh doslidzhen NAN Ukrainy, 2008.
- Lynn, B. "Intellectual capital" *CMA Magazine* vol. 72, no. 1 (1998): 10-15.
- Nonaka, I., Toyama, R., and Konno, N. "SECI, Ba and Leadership: a Unified Model of Dynamic Knowledge Creation" In *Managing Industrial Knowledge. Creation, Transfer and Utilization Sage*, 43-. London, 2001.
- Strekhova, S. V. "Vzaiemozv'iazok i vzaiemoobumovlenist elementiv systemy upravlinnia personalom" [Interconnection and interdependence of the elements of human resource management]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 5 (2012): 225-233.
- Sofian, S., Tayles, M., and Pike, R. "Intellectual capital: an evolutionary change in management accounting practices" *Bradford University School of Management. Working Paper Series*, no. 4 (2008): 29-39.
- Semykina, M. V., and Koval, L. A. *Innovatsiina pratsia v konkurentnomu seredovyshchi: zahalna metodolohiia, motyvatsiini osnovy rehuliuвання* [Innovative work in a competitive environment: general methodology motivational bases of regulation]. Kirovohrad: Step, 2002.
- Welbourne, T. M. "Relational capital: strategic advantage for small and medium-sized enterprises (SMEs) through negotiation and collaboration" *Journal of Business and Economics* vol. 18, no. 5 (2008): 438-492.
- Zharinova, A. H. "Rozvytok intelektualnykh zdibnostei personalu iak osnova stratehichnoi oriientsi na posylennia konkurentnykh perevah pidpriemstva" [The development of intellectual abilities of staff as a basis for strategic orientation to enhance competitive advantage]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 5 (2012): 38-46.

REFERENCES

Anisimova, O. N. "Upravlenie razvitiem intellektualnogo potentsiala v protsesse adaptatsii promyshlennykh predpriatiy k mirovomu rynku" [Managing the development of intellectual potential in the process of adapting industry to the global market]. *Problemy ekonomiki*, no. 1 (2012): 59-64.

Bontis, N. "There is a price on your head: managing intellectual capital strategically" *Business Quarterly* vol. 60, no. 4 (2002): 40-47.

Danylenko, O. A. "Urakhuvannya stadii «zhyttievoho tsyклу» rozvytku orhanizatsii v systemi upravlinnia personalom" [Taking into account the stage of "life cycle" of the organization in the management of staff]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 5 (2012): 118-123.

Edvinsson, L., and Sullivan, P. "Profiting from intellectual capital: learning from leading companies" *Journal of Intellectual Capital* vol. 1, no. 1 (1996): 33-46.

Friman, I. M., and Kovalchuk, K. F. "Upravlinnia investytsiiami v rozvytok liudskoho kapitalu iak faktor pidvyshchennia konkurentospromozhnosti promyslovoho pidpriemstva" [Managing investments in human capital as a factor in increasing the competitiveness of industrial enterprises]. *Problemy ekonomiky*, no. 3 (2011): 71-74.

Gupta, O., and Roos, G. "Mergers and acquisitions through an intellectual capital perspective" *Journal of Intellectual Capital* vol. 2, no. 3 (2001): 297-309.

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ І ПІДПРИЄМСТВАМИ ЯК ЗАСІБ ФОРМУВАННЯ ЇХНІХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

© 2014 МАРКІНА І. А., МАХОВКА В. М.

УДК 65.041.1:338.48

Маркіна І. А., Маховка В. М. Антикризисное управление туристическими организациями и предприятиями как способ формирования их конкурентных преимуществ

Мета статті полягає у дослідженні антикризового управління туристичними організаціями і підприємствами як засобу формування їхніх конкурентних переваг на різних рівнях управління. В результаті аналізу та узагальнення праць вітчизняних і зарубіжних науковців було визначено основні особливості розвитку туризму (на основі досвіду Чехії, Болгарії, Польщі, Туреччини тощо), систематизовано основні напрями підвищення конкурентоспроможності туристичної діяльності та запропоновано заходи антикризового управління туристичними підприємствами й організаціями. В результаті проведеного дослідження було проаналізовано сучасний стан розвитку та проблеми туристичної діяльності в Україні. Обґрунтовано доцільність застосування антикризового управління на вітчизняних туристичних підприємствах і організаціях. Запропоновано антикризові заходи розвитку туризму, а саме: стратегічного, фінансово-економічного, організаційного, інноваційного, інвестиційного, маркетингового, кадрового характеру на рівні підприємства, регіону, держави, що сприятимуть вирішенню наявних проблем, а також підвищенню конкурентних переваг туристичних організацій і підприємств. Основними перспективами подальших наукових досліджень у даному напрямі є визначення стратегічних напрямків розвитку туристичної діяльності, конкретизація основних напрямків співпраці та взаємодії державних органів влади на регіональному рівні, ВНЗ, туристичних організацій і підприємств, що забезпечить конкурентоспроможність туристичного продукту на міжнародному і вітчизняному ринках, раціональний розподіл та використання туристичних ресурсів.

Ключові слова: туризм, туристична індустрія, заходи антикризового управління, туристичний продукт

Рис.: 4. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 9.

Маркіна Ірина Анатоліївна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра менеджменту і адміністрування, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка (пр. Першотравневий, 24, Полтава, 36011, Україна)

Email: iriska7@ukr.net

Маховка Вікторія Михайлівна – аспірант, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка (пр. Першотравневий, 24, Полтава, 36011, Україна)

Email: mahovkavika@mail.ru

УДК 65.041.1:338.48

UDC 65.041.1:338.48

Маркина И. А., Маховка В. М. Антикризисное управление туристическими организациями и предприятиями как способ формирования их конкурентных преимуществ

Цель статьи заключается в исследовании антикризисного управления туристическими организациями и предприятиями как средства формирования их конкурентных преимуществ на разных уровнях управления. В результате анализа и обобщения исследований отечественных и зарубежных ученых были определены основные особенности развития туризма (на основе опыта Чехии, Болгарии, Польши, Турции и т. д.), систематизированы основные направления повышения конкурентоспособности туристической деятельности и предложены меры антикризисного управления туристическими предприятиями и организациями. В результате проведенного исследования было проанализировано современное состояние и проблемы туристической деятельности в Украине. Обоснована целесообразность применения антикризисного управления на отечественных туристических предприятиях и организациях. Предложены антикризисные меры развития туризма, а именно: стратегического, финансово-экономического, организационного, инновационного, инвестиционного, маркетингового, кадрового характера на уровне предприятия, региона, государства, что будет способствовать решению существующих проблем, а также повышению конкурентных преимуществ туристических организаций и предприятий. Основными перспективами дальнейших научных исследований в данном направлении являются определение стратегических направлений развития туристической деятельности, конкретизация основных направлений сотрудничества и взаимодействия государственных органов власти на региональном уровне, вузов, туристических организаций и предприятий, что обеспечит конкурентоспособность туристического продукта на международном и отечественном рынках, рациональное распределение и использование туристических ресурсов.

Markina I. A., Makhovka V. M. Anticrisis Management of Tourism Organizations and Enterprises as a Way of Building their Competitive Advantages

The purpose of the article is to study anticrisis management of tourist organizations and enterprises as a means of forming their competitive advantages on different levels of management. As a result of analysis and generalization of studies conducted by domestic and foreign scholars, the main features of the development of tourism were determined (based on the experience of the Czech Republic, Bulgaria, Poland, Turkey, etc.), main directions of improving the competitiveness of tourism activities were systematized and crisis management measures for tourism enterprises and organizations were proposed. The study analyzed the current status and problems of tourism in Ukraine. The expediency of application of anticrisis management on domestic tourism enterprises and organizations was justified. Anticrisis measures for tourism development were proposed. Namely: of strategic, economic and financial, organizational, innovation, investment, marketing and human resource kind at the enterprise, region and state level. That will solve the existing problems and improve the competitive advantages of tourism organizations and businesses. The main prospects for further research in this direction is to determine the strategic directions of development of tourism activities, specification of the main directions of cooperation and interaction between the public authorities at the regional level, higher education, tourism organizations and enterprises that will ensure the competitiveness of the tourist product in the international and domestic markets, and rational distribution and use of tourism resources.

Key words: tourism, the tourism industry, measures of anticrisis management, tourism product

Pic.: 4. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 9.

Ключевые слова: туризм, туристическая индустрия, меры антикризисного управления, туристический продукт

Рис.: 4. **Табл.:** 2. **Библ.:** 9.

Маркина Ирина Анатольевна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра менеджмента и администрирования, Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка (пр. Первомайский, 24, Полтава, 36011, Украина)

Email: iriska7@ukr.net

Маховка Виктория Михайловна – аспирант, Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка (пр. Первомайский, 24, Полтава, 36011, Украина)

Email: mahovkavika@mail.ru

Markina Iryna A. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Management and Administration, Poltava National Technical University named after Yu. Kondratyuk (pr. Pershotravnevyy, 24, Poltava, 36011, Ukraine)

Email: iriska7@ukr.net

Makhovka Viktoriia M. – Postgraduate Student, Poltava National Technical University named after Yu. Kondratyuk (pr. Pershotravnevyy, 24, Poltava, 36011, Ukraine)

Email: mahovkavika@mail.ru

Вступ. На сучасному етапі розвитку туризм займає значний сегмент у національній економіці багатьох країн світу та в системі світового господарства в цілому, оскільки здійснює стимулюючий вплив у довгостроковій перспективі та має швидкі темпи розвитку та значний соціально-культурний ефект забезпечення інформативної складової розвитку суспільства [2]. За даними Всесвітньої ради з туризму та подорожей на туризм припадає близько 10 % світового ВВП, 5 % від загальних інвестицій і 5 % від світового експорту [3]. Варто зазначити, що в Україні, незважаючи на значний туристично-рекреаційний потенціал і наявні ресурси, дана галузь економіки є недостатньо розвиненою та нездатною забезпечити виробництво якісного туристичного продукту і високий рівень сервісу туристичних послуг, що робить її неконкурентоспроможною на світовому ринку. Тому актуальність даної теми дослідження обумовлюється низкою проблем у туристичній галузі України, а пошук шляхів їх подолання на сьогодні залишається предметом багатьох наукових досліджень. Оскільки туризм є міжгалузєвою сферою, що охоплює більше 40 суміжних галузей господарства (транспорт, засоби розміщення, харчування, освіта, медицина, природокористування тощо), то посилюється увага до вдосконалення механізмів регулювання та системи управління туристичними підприємствами на всіх рівнях і необхідності розробки заходів антикризового управління туристичними підприємствами з метою забезпечення розвитку туристичної індустрії України в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питання антикризового управління туристичними підприємствами присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема: А. М. Виноградська, Ю. А. Палеха, Т. І. Ткаченко, В. І. Цибух, П. Т. Саблук, Г. Б. Юн, Е. М. Коротков, В. Г. Кошкін, О. В. Василенко, Л. О. Лігоненко, Дж. Кестер, Я. Ю. Віхляєва, А. Ганев, В. Г. Гуляєв, В. А. Квартальнов, Л. П. Дядечко та інші. У працях зазначених авторів було розглянуто особливості розвитку туризму в розвинених країнах світу, визначено проблеми розвитку туристичної індустрії України та запропоновано можливі заходи щодо їх подолання. Проте, дане питання потребує подальшого дослідження та обговорення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових і практичних напрацювань, спрямованих на управління

і розвиток туристичної галузі, залишаються недостатньо дослідженими питання антикризового управління туристичними підприємствами, вирішенню яких і присвячено дану статтю.

Постановка завдання. Здійснюючи дане дослідження, нами було визначено мету дослідити сутність та особливості процесу формування системи антикризового управління підприємствами і організаціями туристичної галузі та розробити пропозиції щодо її впровадження на сучасному етапі.

Основний матеріал. На сьогодні туризм є однією з найрозвиненіших галузей світового господарства, що має високі темпи зростання та динаміку розвитку, а також сприяє формуванню інтеграційних процесів, формуванню іміджу туристичних регіонів, підвищенню ефективності соціально-економічного розвитку країн. За 2012 р. загальний внесок від туризму у ВВП склав 6630.4 млрд дол. США (9,3 % ВВП), за прогнозами в 2013 р. даний показник збільшиться на 3,2 % та зростатиме на 4,4 % на рік до 2023 р. і складатиме близько 10507 млрд дол. США [3].

Проаналізуємо світові тенденції розвитку туризму, одними з основних показників розвитку міжнародного туризму є показник кількості туристичних прибуттів, що характеризує обсяг туристичних потоків у певному регіоні (рис. 1) та обсяг надходжень від туризму (рис. 2).

На основі проведеного аналізу вищевказаних даних можна зробити висновок, що лідируючі позиції в розвитку міжнародного туризму займають країни Європи, про що свідчить високий відсоток прибуття туристів і прибутку від міжнародного туризму. Дані тенденції свідчать про активну туристичну політику, яку спрямовано на реалізацію координації розвитку туристичної сфери економіки країн ЄС за рахунок забезпечення високого рівня туристичної безпеки, створення умов для вільного переміщення туристів, узгодження правил діяльності туристичної сфери та сприяння розвитку туристичних регіонів з високим потенціалом за рахунок створення нових робочих місць, високому контролю якості туристичних послуг, створення нових туристичних продуктів, стимулювання збільшення туристичних потоків. За рейтингом індексу конкурентоспроможності організації подорожей і туризму в 2013 р. першу п'ятірку займають країни Європи, а Україна – 76 місце (3,98) з 140 країн світу (табл. 1).

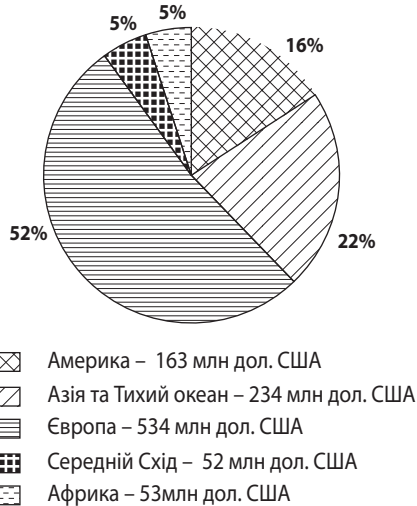


Рис. 1. Обсяг міжнародних туристських прибуттів [1]

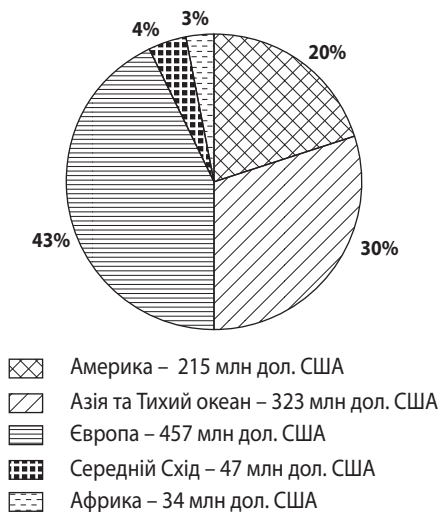


Рис. 2. Обсяг міжнародних надходжень від туризму [1]

Таблиця 1

Рейтинг країн світу за індексом конкурентоспроможності сектора подорожей і туризму за 2013 рік [3]

Місце рейтингу	Країна	Індекс конкурентоспроможності
1	Швейцарія	5.66
2	Німеччина	5.39
3	Австрія	5.39
4	Іспанія	5.38
5	Великобританія	5.38
...
76	Україна	3,98
...
140	Гаїті	2,59

Варто зазначити, що рівень розвитку туризму залежить від участі держави в процесі просування туристичного продукту та розширення ринків збуту, що дозволяє збільшити прибутки та зменшити витрати. Отже, доцільно стверджувати, що підтримувати високий рівень конкурентоспроможності туризму, забезпечення дотримання вимог світових стандартів якості є характерним для економічно розвинених держав (Німеччина, Швейцарія, Австрія, Чехія, Великобританія та ін.) з широкими можливостями розвитку ринку, культурою та сервісом обслуговування, високим рівнем життя населення, досконалою законодавчо-нормативною базою. Визначимо основні передумови, що впливають на розвиток туризму (рис. 3). Визначені передумови сприяють розвитку туризму, експорту туристичних послуг і підвищенню економічної ефективності діяльності в туристичній індустрії.

Розглянемо заходи, спрямовані на трансформацію сфери туризму та подолання проявів кризового стану з метою забезпечення подальшого розвитку туризму в деяких європейських країнах-лідерах.

Зокрема, Чеська Республіка зосередила свої зусилля на просування власного туристичного продукту за рахунок ефективної рекламної інформаційної та маркетингової політики, яка передбачає просування та рекламу Чеської республіки як туристично-привабливої країни. Зокрема, здійснюється просування конкретних туристичних напрямів (гольф-туризм, лікувально-курортний і діловий туризм), ефективно налагоджена діяльність інформаційних центрів як на території держави, так і за кордоном, постійно розповсюджується інформація про туристичні можливості країни (щороку представляються «133 туристичні прем'єри» нових туристичних маршрутів) у вітчизняних та іноземних ЗМІ (прес-релізи, фестивалі фільмів, електронні видання, реклама) [6].

Досвід Болгарії у сфері розвитку індустрії туризму спирається на покращення туристичної інфраструктури, залучення іноземних інвестицій у готельну індустрію (підвищення категорійності готелів, рівня якості послуг і сервісу), а також значний позитивний вплив мали приватизаційні процеси в економіці країни та в туризмі зокрема [4].

З метою розвитку туристичної індустрії в Польщі було здійснено вдосконалення організаційної підсистеми державного регулювання туризму (створення державних і регіональних органів управління туризмом), нормативно-правової бази, створення сприятливого середовища для інвестиційної діяльності в сфері туризму, спрямування коштів місцевих бюджетів, які надходять від господарської діяльності регіонального бізнесу, на розвиток інфраструктури регіону [9].

Також пропонуємо розглянути досвід Туреччини стосовно розвитку туризму та створення конкурентного туристичного продукту, аналіз і застосування на практиці якого дозволить Україні посісти провідні позиції на регіональних, національних ринках туристичних послуг. Перш за все, уряд Туреччини визначив туризм як пріоритетну галузь національної економіки, було затверджено Стратегію розвитку туризму в країні до 2023 р. та розроблено загальний план дій з її реалізації.

Визначимо основні стратегічні напрямки розвитку туристичної індустрії Туреччини:

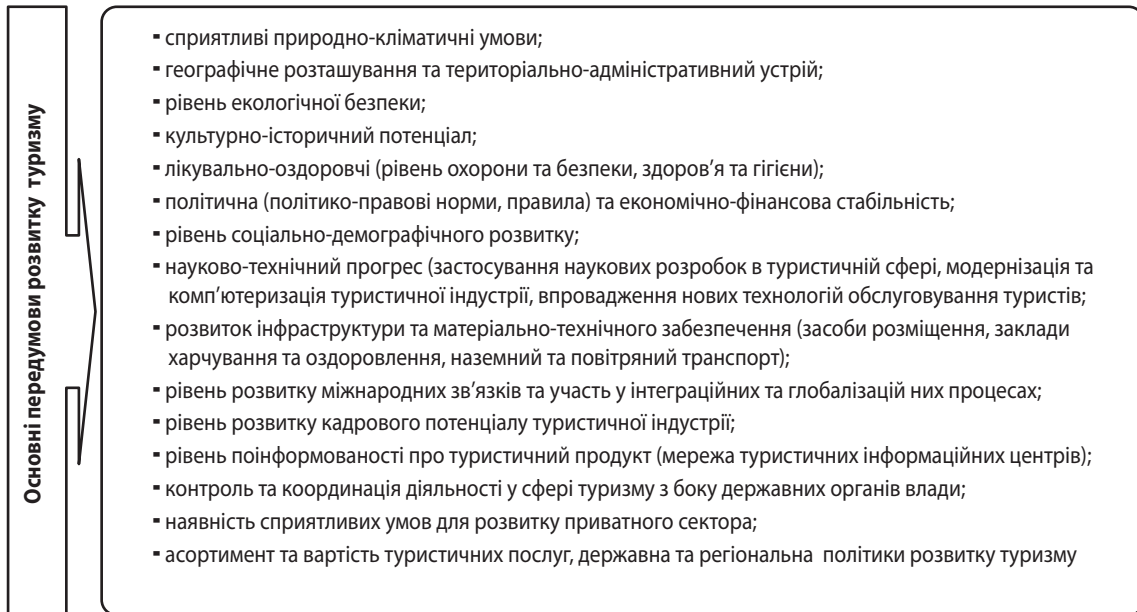


Рис. 3. Основні передумови розвитку туризму

1. Диверсифікація вітчизняного туристичного потенціалу, асортименту конкурентоспроможних на світовому ринку туристичних продуктів.
2. Посилений розвиток 9 туристичних регіонів, 7 тематичних туристичних коридорів, 10 туристичних міст та 5 зон екологічного туризму.
3. Розвиток інфраструктури (заклади розміщення, харчування, оздоровлення, телекомунікаційного зв'язку, розширена торговельна мережа, тощо), всіх видів транспорту.
4. Розробка комплексного плану розвитку різних видів туризму (зимовий, лікувально-оздоровчий, діловий туризм (сегмент MICE: організація конференцій, семінарів, тренінгів, виставок), екотуризм та інші).
5. Створення нових робочих місць, розвиток окремих регіонів країни, збільшення доходів від туризму, формування відомого туристичного бренду країни на світовому ринку.

Отже, варто зазначити, що туристична індустрія є складною комплексною системою, яка охоплює взаємовідносини багатьох галузей економіки, екологічної та соціальної безпеки, культури, зайнятість населення, рівень розвитку туристично-рекреаційної інфраструктури.

Для туристичної галузі як України, так і інших держав світу останні роки виявилися складними через низку причин, зокрема, світову фінансову кризу у 2007 – 2008 рр., що призвела до зростання політичної та економічної нестабільності у окремих країнах (Греції, Італії, Єгипті тощо), які є туристично привабливими, мають розвинену інфраструктуру та користувалися великим попитом у туристів. Виверження вулканів в Ісландії (2010) призвело до закриття повітряного простору у багатьох країнах: Великобританії, Ірландії, Латвії, Франції, Данії, Бельгії, Швеції, Голландії, Фінляндії, частково Німеччині та Чехії, Норвегії та Польщі, внаслідок чого постраждали не тільки туристи та туристичні підприємства, але й інші галузі економіки. В ре-

зультаті цих та низки інших чинників відбулося банкрутство великих туроператорів (України, Болгарії, Британії тощо) (табл. 2).

Таблиця 2

Банкрутство найбільших туроператорів за 2008 – 2011 рр. [8]

Британський туроператор	Holidays 4 UK	2011
Шотландський туроператор	Globespan	2009
Британський туроператор	Flight Options	2010
Український туроператор	ВАТ «Туристична компанія «Анекс Тур Україна»	2011
Російський туроператор	"Куда.ру"	2009
Український туроператор	ВАТ «Карія Тур»	2010
Російський туроператор	«Вояж-Люкс»	2008
Болгарський туроператор	Туристичний холдинг «Алма тур»	2011
Російський туроператор	«Де Тур»	2008
Естонський туроператор	Estour	2011
Туристичний підрозділ групи компаній Tasmir Group (Турція)	Туристичний агент ВАТ «ЕТА Україна»	2011
Російський туроператор	«Ланта-тур вояж»	2012
Російський туроператор	«Нарт-Вояж»	2013

Вони займалися переважно виїзним туризмом, що призвело до виникнення при їхньому банкрутстві низки проблем і для інших учасників ринку туристичних послуг, зокрема, туристів (передчасне виселення з номерів, складності при поверненні назад до рідної домівки авіатранспортом, зменшення рівня завантаження готелів тощо) [7].

Тому, ми вважаємо, що на сучасному етапі, незважаючи на форму власності, повинна приділятися увага концепції та системі антикризового управління. Зокрема, як показали дослідження праць сучасних науковців, концепція антикризового управління включає в себе чотири блоки проблем.

Перший блок об'єднує проблеми, які стосуються управління на різних фазах циклічного проявлення кризового розвитку.

Другий блок проблем пов'язаний зі сферами управління або сферами діяльності, функціонування об'єкту управління.

Третій блок – проблеми процесуальності управління: прогнозування криз та оцінка кризових ситуацій, готовність до ризику та передбачення можливих його наслідків.

Четвертий блок – проблеми соціально-економічного характеру: поведінка підприємства на ринку та управління персоналом [5].

Виходячи з даних проблем, основними аспектами антикризового управління є: аналіз симптомів і прогнозування кризи; розробка фінансово-економічного механізму управління кризовими процесами; нормативно-правове регулювання розвитку кризи; менеджмент в умовах кризової ситуації або загрози кризи.

Враховуючи результати проведеного дослідження, пропонуємо визначити основні проблеми розвитку туристичної індустрії України, а саме: недосконалість законодавчо-нормативної бази; відсутність дієвих державних ці-

льових програм розвитку галузей господарства, що беруть участь у створенні туристичного продукту; невідповідність туристичного та рекреаційно-курортного комплексу України міжнародним вимогам і стандартам якості тощо.

Зазначимо, що негативний вплив вищевказаних проблем може спровокувати кризу туристичної галузі України, тому пропонуємо визначити основні антикризові заходи, що сприятимуть подоланню визначених недоліків та забезпечать сталий розвиток туризму в сучасних нестабільних умовах на прикладі Стратегії розвитку туризму Туреччини до 2023 р. Унікальність даної Стратегії полягає у тому, що вона передбачає реалізацію заходів щодо розвитку туризму водночас на всіх рівнях управління – державному, регіональному, на рівні підприємства. Тому вважаємо за доцільне адаптувати та застосувати на практиці досвід Туреччини в Україні, а саме: в Південному (екстремальний, лікувально-оздоровчий, діловий туризм), Карпатському регіонах (зимовий, зелений, оздоровчий туризм) та Полтавській області зокрема. На сьогодні Полтавський регіон має значний потенціал для розвитку зеленого (сільського) та лікувально-оздоровчого туризму за рахунок вигідного географічного розташування, сприятливих природно-кліматичних умов та наявних лікувальних ресурсів. Саме тому на основі вищевказаного визначимо антикризові заходи розвитку туризму в Полтавській області (рис. 4).

Результати досліджень свідчать, що ефективність антикризових заходів розвитку туризму в Полтавській об-



Рис. 4. Антикризові заходи розвитку туризму Полтавської області

ласті залежатиме від взаємодії державних органів влади на регіональному рівні, туристичних організацій та ВНЗ, а також раціонального розподілу та використання туристичних ресурсів, що дозволить підвищити туристично-рекреаційний потенціал регіону.

Отже, антикризове управління характеризується наступними особливостями:

- 1) специфічність мети, яка полягає в збереженні і відновленні функціонування суб'єкта господарської діяльності;
- 2) використання в процесі реалізації антикризових дій специфічних інструментів і важелів, методів, прийомів та засобів управління, які супроводжуватимуться нестандартними та креативними рішеннями;
- 3) потреба у відповідному організаційному забезпеченні, а саме – виокремлення фахівця або групи фахівців з антикризового управління;
- 4) наявність суттєвих ресурсних обмежень, перш за все фінансових, що в умовах низької фінансової активності та інвестиційної привабливості, суттєво ускладнює становище господарюючого суб'єкта в умовах кризи;
- 5) можливі суттєві обмеження в часі та загроза ініціювання справи про банкрутство;
- 6) процес антикризового управління передбачає врахування не лише зовнішніх проявів кризового стану, але й аналізу внутрішніх причин його розвитку, що дозволить попередити виникнення кризи в майбутньому;
- 7) непередбачувані та нестійкі кризові умови обумовлюють підвищений ступінь ризику прийняття управлінських рішень;
- 8) значна потреба в необхідності підвищеної інформаційно-аналітичної підтримки реалізації антикризових дій;
- 9) орієнтація на зниження можливих витрат.

На основі вищевказаного, під антикризовим управлінням необхідно розуміти постійно організоване, комплексне управління, яке передбачає використання спеціальних інструментів, методів і засобів та здатне забезпечити ефективне функціонування господарського суб'єкта в кризових умовах.

Висновок. Підсумовуючи вищесказане, можна стверджувати, що туризм є однією з пріоритетних галузей національної економіки. Спираючись на проаналізований світовий досвід, визначені передумови та проблеми розвитку туристичної індустрії України, було запропоновано заходи антикризового управління діяльністю туристичними підприємствами. В ході дослідження також було визначено, що ефективність управління туристичною сферою залежить від удосконалення організаційного, фінансового, інформаційного, кадрового забезпечення туристичної діяльності, застосування інноваційних технологій в процесі створення конкурентоспроможного туристичного продукту, дієвих маркетингових засобів з метою просування його на національний і міжнародний туристичний ринок. Тому дослідження антикризового управління туристичними підприємствами з метою забезпечення розвитку туристичної галузі України є досить актуальним і потребує подальшого

вивчення та розвитку, що буде метою подальших наукових досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Annual Report 2012 // World Tourism Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www2.unwto.org/publication/unwto-annual-report-2012>
2. Opening up trade in services: key for tourism growth / OECD Policy Brief, Paris. – 2008. – February Travel & Tourism economic impact // World travel & tourism council [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wttc.org/eng/TourismResearch/Tourism_Economic_Research/CountryReports/Ukraine/
3. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013 // World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_TT_Competitiveness_Report_2013.pdf
4. Бутко Є. Болгарія пропонує все / Є. Бутко, А. Ганев // Міжнародний туризм. – 2003. – № 2. – С. 48 – 50.
5. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством / Василенко В. О. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. 504 с.
6. Віхляєва Я. Ю. Сучасний стан та перспективи розвитку туристичної інфраструктури Чехії : матеріали міжнародної науково-практичної конференції [«Туристичний бізнес: світові тенденції та національні пріоритети»], (Харків, 21 – 22 травня 2010 р.) / Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна. – Х.: ХНУ ім. Каразіна, 2010. – 280 с. – С. 27 – 30.
7. Глебова А. О. Інноваційні технології у туристичній галузі // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 2 (8) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/statti_ukr/glebova2.htm
8. Офіційний сайт туристичного порталу «Турпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tourprom.ru>
9. Павлів В. Польща не тільки для поляків / Павлів В. // Зеркало недели. – 2005. – 26 февраля (№ 7 (535)). – С. 23.

REFERENCES

- “Annual Report 2012” World Tourism Organization. <http://www2.unwto.org/publication/unwto-annual-report-2012>
- Butko, Ye., and Hanev, A. “Bolharia proponuie vse” [Bulgaria offers everything]. *Mizhnarodnyi turizm*, no. 2 (2003): 48-50.
- Hliebova, A. O. “Innovatsiini tekhnolohii u turystychnii haluzi” [Innovative technologies in the tourism industry]. http://tourlib.net/statti_ukr/glebova2.htm
- “Opening up trade in services: key for tourism growth” http://www.wttc.org/eng/TourismResearch/Tourism_Economic_Research/CountryReports/Ukraine/
- Ofitsiinyi sait turystychnoho portalu «Turprom». <http://www.tourprom.ru>
- Pavliv, V. “Polsha ne tolko dlia poliakov” [Poland not only for Poles]. *Zerkalo nedeli*, no. 7 (535) (2005): 23-.
- “The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013” World Economic Forum. http://www3.weforum.org/docs/WEF_TT_Competitiveness_Report_2013.pdf
- Vasylenko, V. O. *Antykrizove upravlinnia pidpryemstvom* [Crisis management]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2005.
- Vikhliayeva, Ya. Yu “Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku turystychnoi infrastruktury Chexkii” [Current state and prospects of development of the tourism infrastructure of the Czech Republic]. *Turystychni biznes: svitovi tendentsii ta natsionalni priorytety*. Kharkiv: KhNU im. Karazina, 2010.27-30.

УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ТА КОРПОРАТИВНОГО СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ У СФЕРІ ПОСЛУГ

© 2014 БОЙКО М. М., ГРІШНОВА О. А.

УДК 336.16

Бойко М. М., Грішнова О. А. Управління формуванням індивідуального та корпоративного соціального капіталу у сфері послуг

Завданням статті є виклад результатів дослідження проявів і закономірностей взаємозв'язку корпоративного й індивідуального соціальних капіталів у сфері послуг і практичної імплементації механізмів формування індивідуального і корпоративного соціальних капіталів у традиційні функції управління. Щоб ідентифікувати різноманітні прояви соціального капіталу організації та оцінити їх, проведено соціологічне дослідження, яким охоплено 118 працівників фірми «НАДІЯ» (м. Івано-Франківськ). Для визначення набору управлінських дій, які здатні «запустити» існуючий потенціал соціального капіталу організації й активувати продуктивні властивості індивідуального соціального капіталу, було використано метод «мозкового штурму». Для перевірки на практиці впливу активізації соціального капіталу на економічні результати роботи організації було проведено масштабний проект «Патріот фірми». В результаті розроблено систему включення конкретних механізмів формування соціального капіталу в традиційні функції управління. Реалізація цієї системи на практиці протягом проведення проекту «Патріот фірми» дала суттєве зростання економічних показників роботи готелю і ресторанів. Мотиватором активізації індивідуального соціального капіталу стала перспектива його конвертації в інші форми капіталу, і це спонукало персонал до нарощення власного людського, інтелектуального і соціального капіталів. Феномен корпоративного соціального капіталу виявився всередині організації у вигляді згуртованості, єднання колективу в цілому та навколо вирішення певних проектів. У зовнішньому середовищі він виявляється як репутація організації, її визнання та прихильність споживачів.

Ключові слова: індивідуальний соціальний капітал, корпоративний соціальний капітал, функції управління, механізми формування соціального капіталу

Табл.: 2. Бібл.: 9.

Бойко Маргарита Мирославівна – аспірант, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаніка (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

Email: Margo_happy@yahoo.com

Грішнова Олена Антонівна – доктор економічних наук, професор, професор, кафедра економіки підприємства, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

Email: grishnova@ukr.net

УДК 336.16

UDC 336.16

Бойко М. М., Грішнова О. А. Управление формированием индивидуального и корпоративного социальных капиталов в сфере услуг

Boyko M. M., Grishnova O. A. Management of Formation of Individual and Corporate Social Capital in the Service Sector

Задачей статьи является изложение результатов исследования проявлений и закономерностей взаимосвязи корпоративного и индивидуального социальных капиталов в сфере услуг и практической имплементации механизмов формирования индивидуального и корпоративного социальных капиталов в традиционные функции управления. Чтобы идентифицировать различные проявления социального капитала организации и оценить их, проведено социологическое исследование, которым охвачено 118 работников фирмы «НАДИЯ» (г. Ивано-Франковск). Для определения набора управленческих действий, которые способны «запустить» существующий потенциал социального капитала организации и активировать продуктивные свойства индивидуального социального капитала, был использован метод «мозгового штурма». Для проверки на практике влияния активизации социального капитала на экономические результаты работы организации был проведен масштабный проект «Патриот фирмы». В результате разработана система включения конкретных механизмов формирования социального капитала в традиционные функции управления. Реализация этой системы на практике в ходе проведения проекта «Патриот фирмы» дала существенный рост экономических показателей работы гостиницы и ресторанов. Мотиватором активизации индивидуального социального капитала стала перспектива его конвертации в другие формы капитала, и это побудило персонал к наращиванию собственного человеческого, интеллектуального и социального капиталов. Феномен корпоративного социального капитала проявился внутри организации в виде сплоченности, единения коллектива в целом и вокруг решения определенных проектов. Во внешней среде он проявляется как репутация организации, ее признание и приверженность потребителей.

Aim of the paper is to present the results of the study manifestations and patterns of relationship of corporate and individual social capital in the service sector and the practical implementation of the mechanisms of formation of individual and corporate social capital in the traditional management functions. To identify the various manifestations of social capital and assess their organization, a sociological survey was conducted, which covers 118 employees of the firm «NADIA» (Ivano-Frankivsk). To define a set of management actions that are able to «run» the existing capacity of the social capital of the organization and enable productive properties of individual social capital was used the method of «brainstorming». To check on the influence of practice enhancing social capital on economic results of the organization was held large-scale project «Patriot firm». As a result, a system incorporating specific mechanisms for the formation of social capital in the traditional management functions. The implementation of this system in practice during the project "Patriot Company" gave a significant increase in economic performance of hotels and restaurants. Motivator enhancing individual social capital was the prospect of its conversion into other forms of capital, and this has prompted staff to build their own human, intellectual and social capital. The phenomenon of corporate social capital within the organization manifested in the form of cohesion and unity of the collective as a whole and solutions around specific projects. In the external environment, it appears as reputation of the organization, its recognition and commitment to customers.

Key words: individual social capital, corporate social capital, management, mechanisms of social capital

Табл.: 2. Бібл.: 9.

Ключевые слова: индивидуальный социальный капитал, корпоративный социальный капитал, функции управления, механизмы формирования социального капитала

Табл.: 2. **Библ.:** 9.

Бойко Маргарита Мирославовна – аспирант, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаника (ул. Шевченко, 57, Ивано-Франковск, 76018, Украина)

Email: Margo_happy@yahoo.com

Гришнова Елена Антоновна – доктор экономических наук, профессор, профессор, кафедра экономики предприятия, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)

Email: grishnova@ukr.net

Boyko Margaryta M. – Postgraduate Student, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenka, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

Email: Margo_happy@yahoo.com

Grishnova Olena A. – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor, Department of Enterprise Economics, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

Email: grishnova@ukr.net

Вступ. Актуальність дослідження управління формуванням соціального капіталу (СК) обумовлена тим, що він здатен значно розширити межі впливу на традиційні джерела економічного зростання та підключити широкий спектр явищ і процесів, які раніше не були задіяні як джерела інновацій, ефективності та конкурентоспроможності. Формування позитивного соціального капіталу в українському суспільстві варто розглядати як один з основних чинників економічних і соціальних реформ, важливий вектор на шляху до цивілізованого демократичного європейського суспільства та високо розвинутої соціально орієнтованої економіки.

Значення соціального капіталу для успішної діяльності сфери послуг в сучасних умовах важко переоцінити. Саме ця сфера дає роботу найбільшій і дедалі зростаючій частині населення, виробляє основну частку ВВП і створює найбільше благ у розвинутих країнах. І саме у сфері послуг найактивніша роль серед усіх форм капіталу належить капіталу соціальному. Адаже соціальний капітал відіграє конструктивну, інструментальну роль у процесі взаємодії економічних агентів, стає найважливішою ознакою і конкурентною перевагою у задоволенні потреб споживачів послуг.

Аналіз останніх досліджень. В науковій літературі дослідження соціального капіталу зосереджено на вивченні його основних характеристик (Дж. Коулман, Ф. Фукуяма, Р. Патнам, П. Шихірев [1; 2; 3; 4]). Беззаперечними є твердження, що носієм індивідуального соціального капіталу і основним його суб'єктом є окрема людина, а соціалізація, як умова його активізації, відбувається в межах соціально-трудових відносин. Це, на нашу думку, є підставою зосередити увагу саме на аналізі соціального капіталу організації і виявити його потенційні можливості у формуванні корпоративного капіталу.

Фундаментальні положення теорії соціального капіталу стверджують, що розвинений соціальний капітал організації робить співробітників соціально активними і відповідальними, соціально-трудові відносини – більш гармонійними, а саму організацію – конкурентоспроможною. Концепція соціального капіталу термінологічно в економічній літературі розроблена доволі глибоко. У науковій літературі корпоративний та індивідуальний соціальний капітал визначаються у загальному контексті дослідження і головним чином виділяються загальні характеристики соціального капіталу на різних рівнях. Лише кілька робіт

присвячено різним аспектам формування і використання соціального капіталу організації (О. Демків, Ю. Дем'яненко, Н. Коба, А. Кузьмін [5; 6; 7; 8]). Разом з тим відчувається гостра нестача теоретико-емпіричних досліджень соціального капіталу на рівні організації як цілісного явища, здатного значно підвищити ефективність її матеріальних і людських ресурсів.

Наукове дослідження і перевірка на практиці ролі управління у справі формуванні й ефективного використання СК організації сфери послуг відбувалося для авторів цієї статті паралельно, практичний експеримент дав реальні економічні зиски, і наразі ми хочемо поділитися здобутим досвідом і науковими результатами.

Завданням статті є виклад результатів дослідження проявів та закономірностей взаємозв'язку корпоративного й індивідуального соціального капіталу у сфері послуг та практичної імплементації механізмів формування індивідуального і корпоративного СК у традиційні функції управління.

Методи дослідження. Для того, щоб ідентифікувати різноманітні прояви соціального капіталу організації й оцінити їх, ми провели масштабне соціологічне дослідження, яким охопили 118 працівників фірми «НАДІЯ» (м. Івано-Франківськ), які репрезентували всі підрозділи організації. Воно включало 4 анкетні опитування за двома напрямками: «Індивідуальний соціальний капітал» і «Корпоративний соціальний капітал». Для визначення набору управлінських дій, які здатні «запустити» існуючий потенціал соціального капіталу організації й активувати продуктивні властивості індивідуального соціального капіталу, було використано метод «мозкового штурму». Для перевірки на практиці впливу активізації соціального капіталу на економічні результати роботи організації було проведено масштабний експеримент «Патріот фірми».

Виклад основного матеріалу. Соціальний капітал організації – це нематеріальний актив, що створюється нею через систему соціальних взаємовідносин та чинить синергетичний вплив на результати її діяльності завдяки здатності мобілізувати ресурси і знижувати витрати. Основна властивість соціального капіталу полягає у його здатності полегшувати комунікації й координацію діяльності, замінювати інші фактори виробництва, опосередковано впливати на витрати виробництва та знижувати транзакційні видатки, ризики, невизначеність. Соціальний капітал є ресурсом суспільним, а не індивідуальним, адже активі-

зується він виключно за умови включення людини до соціального середовища (на відміну від людського капіталу, який може накопичуватися і використовуватися навіть в усамітнені). В цьому процесі соціалізації людини особливу роль відіграє власне управління як цілеспрямований процес.

Соціальний капітал організації, за нашим дослідженням, реалізується у двох площинах: 1) як індивідуальний СК організації – сукупність індивідуальних СК її працівників і 2) як корпоративний СК, який включає ті його елементи, які належать організації безвідносно до її конкретного кадрового складу (імідж, корпоративна пам'ять, організаційні цінності, корпоративні соціальні мережі, партнерська та клієнтська база, корпоративна культура та ін.).

Корпоративний та індивідуальний рівень формування соціального капіталу ми визначали на основі визнання персоналом наявності його компонентів як у діяльності кожного окремого співробітника, так і в роботі організації в цілому. Оскільки ставиться завдання визначити напрями формування соціального капіталу організації, то важливо констатувати вихідний (наявний) рівень соціального капіталу та визначити джерела його формування та розвитку. Це було зроблено методами соціологічного дослідження.

Гіпотезою дослідження передбачалось, що активізацію індивідуального соціального капіталу спричинить перспектива його конвертації в інші форми капіталу, і це мотивуватиме персонал до нарощення власного людського, інтелектуального і соціального капіталу, які, взаємодіючи між собою, здатні надати нової якості кожному з них. Теорія дозволяє аналізувати характеристики та умови формування кожної окремої форми капіталу, але людська практика демонструє взаємозв'язок, взаємообумовленість та взаємозбагачення цих форм за умови усвідомлення людиною їх проявів, потенціалу, можливостей активізації та конвертації. Соціальний капітал у діяльності людини проявляється як спрямованість на конкретні види економічної поведінки, яка обумовлена стійкими нормами та цінностями сприйнятої організаційної культури та визнанням рівнем довіри.

Тому у процесі соціологічного дослідження було поставлено завдання дослідити прояви та роль соціального капіталу у професійній трудовій діяльності людини, виявити, наскільки працівники усвідомлюють стан власного соціального капіталу, його складові, способи використання, примноження та конвертації в інші форми капіталу. Акцент робився також на тому, як персонал розуміє рівень розвитку корпоративного капіталу, його дію і вплив на всі аспекти діяльності готельно-туристичних підприємств. Для проведення дослідження було розроблено два пакети анкет. Пакет «Індивідуальний соціальний капітал» включав дві анкети: 1) рейтингова оцінка персоналом факторів формування індивідуального соціального капіталу та 2) визначення персоналом особистих характеристик, які сприяють його формуванню. В цьому пакеті соціологічного дослідження переслідувалась ще одна ціль – виявити когнітивну складову соціального капіталу та зосередити увагу персоналу на самоаналізі умов формування індивідуального соціального капіталу. В анкеті було представлено перелік організаційних та особистих факторів, які обумовлюють формування та активізацію особистого соціального капіталу.

Цілеспрямоване вивчення проявів соціального капіталу дозволило обговорювати з персоналом конкретні проблеми усвідомлення, формування та використання їх власного соціального капіталу.

В анкеті, крім дослідницького завдання, було закладено й управлінське завдання спонукати респондентів не тільки до усвідомлення власного потенціалу, а й до значного розширення власних можливостей. Дослідження в цілому дозволили акцентувати увагу персоналу на тих якостях особистості, які здатні генерувати соціальний капітал, а, отже, і відкривати додаткові можливості для самореалізації.

Корпоративний соціальний капітал вибудовується на основі індивідуальних, але в його формуванні і нагромадженні задіяні додаткові управлінські зусилля та інвестиції. Соціологічне дослідження було спрямоване також на визначення основних проявів корпоративного соціального капіталу, його ролі та впливу. Пакет «Корпоративний соціальний капітал» містив також 2 анкети: 1) рейтингова оцінка персоналом проявів корпоративного соціального капіталу в організації та 2) оцінка власного рівня організаційної ідентифікації. Перша з них пропонувала персоналу визначити рейтинг характеристик, які мають значення для дієвості корпоративного соціального капіталу. Як і всі попередні анкети, ця була розроблена як багатоцілкова, зокрема, для зосередження уваги на баченні та усвідомленні персоналом тих проявів корпоративного соціального капіталу, які працівники відчують і яким надають перевагу в практичній діяльності. Для нас важливим є виявлення пріоритетів, які можуть в майбутньому стати об'єктом інвестицій або управлінських корекцій. Результати виявили, що найважливішими проявами СК визнано повагу та довіру між персоналом (середня оцінка 9,7 балів з 10 можливих), сприйняття колег та співробітників як рівних (оцінка 9,5), високий освітній рівень та професіоналізм персоналу (оцінка 8,7).

Абсолютним проявом корпоративного соціального капіталу організацій, а особливо тих, які працюють у сфері надання туристичних, готельних та рестораних послуг, є імідж, який, на нашу думку, формується залежно від того, як відчуває себе на роботі персонал. Друга в цьому пакеті анкета виявляє рівень усвідомлення персоналом організаційної ідентифікації. Відповідаючи на запитання «Якщо Ви вважаєте себе членом організації, в якій працюєте, то які відчуття у Вас викликає належність до колективу?», респонденти обирали тільки одну відповідь. Результати опитування засвідчили, що 84 % персоналу позитивно оцінюють свою участь. Результати цього соціологічного дослідження можна трактувати як оцінку рівня розвитку корпоративного соціального капіталу або довіру персоналу до організації, і це є визнанням цілісності корпоративного соціального капіталу.

Індивідуальний і корпоративний соціальний капітал тісно взаємодіють, і в цьому процесі важливу роль відіграють управлінські функції, які було проаналізовано з метою виявлення в них потенціалу генерування індивідуального та корпоративного соціального капіталу. Проблема взаємодії індивідуального і корпоративного соціального капіталу, попри важливість, залишається відкритою, недостатньо вивченою в науковій літературі. В практичній роботі організації дуже важливо ідентифікувати ті фактори корпо-

ративного управління, які впливають на формування компонентів корпоративного соціального капіталу, зокрема, відносин довіри в організації, мотивації персоналу на відповідний тип економічної поведінки, його інтегрованість та згуртованість. Без цілеспрямованої діяльності на організаційному рівні навіть активна форма індивідуального соціального капіталу може втратити свою дієвість.

Корпоративне управління – дуже складний і багатоланковий процес, але ми спробували виділити певні його функції і розглянути їх виключно з точки зору можливого впливу на соціальний капітал організації, визначити діапазон їх прямого та опосередкованого впливу на формування соціального капіталу. Разом з тим, важливо виявити баланс у взаємовпливі і взаємозалежності індивідуального і корпоративного соціального капіталу. Організація цілеспрямовано може нагромадити власний потенціал соціального капіталу і використати його для активізації та залучення соціальних ресурсів персоналу, але важливо усвідомити,

що ефективність цих дій не гарантується «тиском» з боку корпоративного соціального капіталу. Досягти балансу – це серйозне управлінське завдання ще й тому, що в реалізації кожної функції управління корпоративний капітал повинен мати «обов'язковий мінімум» когнітивної, інституціональної, емоційної та структурної складових, відсутність яких може призвести до «нецільового», з точки зору інтересів організації, використання індивідуального соціального капіталу.

Проведений авторами розгорнутий аналіз процесів, причино-наслідковий зв'язок яких наведено в табл. 1, дозволяє послідовно ідентифікувати соціальну складову в управлінських діях. Зміщення акценту управлінських дій у площину завдань формування соціального капіталу дозволить досягти подвійної мети – деталізувати компоненти соціального капіталу та виявити інструменти управління процесом формування, генерації та активізації як індивідуального, так і корпоративного соціального капіталу.

Таблиця 1

Функції управління, спрямовані на формування корпоративного й індивідуального соціального капіталу (СК)

Функції управління. Співвідношення між індивідуальним і корпоративним СК	Механізми формування соціального капіталу	Форми прямого управлінського впливу	Форми опосередкованого управлінського впливу
1	2	3	4
Входження людини в організацію. Перевага належить корпоративному капіталу	Навчання, адаптація, корекція	Доведення до персоналу цінностей організації та формування відповідних поведінкових стереотипів	Очікування організації та визначення рольових характеристик, формування довіри
Управління груповою динамікою. Важливе досягнення балансу	Соціальна інтегрованість	Формування командного духу як основи соціальної взаємодії	Модифікація поведінки людини в організації, формування довіри
Мотивація діяльності. Перевага належить корпоративному капіталу	Формування потреб приналежності, визнання, самореалізації	Правила конвертації форм капіталу, формування статусного капіталу	Формування потреб зв'язку, професійного та кар'єрного росту, очікування винагороди або покарання, формування довіри
Планування: стратегічне, тактичне, оперативне. Перевага належить корпоративному капіталу	Місія організації як основа її корпоративної культури. Ідентифікація та мобілізація ресурсів. Включення соціального капіталу в ресурсну базу	Залучення персоналу до участі в розробці та корегуванні планів. Навчання персоналу	Готовність до сприйняття стратегічних змін та відкритість до інновацій, формування довіри
Адміністрування, департаменталізація організації. Перевага належить корпоративному капіталу	Формування структурного компоненту СК, проектування та дизайн робіт	Формування характеристик робіт-основи взаємодії та ділового спілкування. Навчання персоналу	Моделі проектування та збагачення робіт змісту праці, формування соціотехнічної системи, формування довіри
Комунікації як об'єднуючий процес. Перевага належить індивідуальному капіталу	Комунікаційні мережі, специфіка та моделі їх побудови	Міжособистісні комунікації, формальні-неформальні; внутрішні-зовнішні; вертикальні-горизонтальні, зворотній зв'язок	Комунікаційні стилі, вербальні та невербальні комунікації, формування довіри
Прийняття рішень як основа управлінських процесів. Перевага належить індивідуальному СК	Залучення персоналу всіх рівнів до прийняття рішень	Обговорення управлінських питань на нарадах, навчання персоналу, тренінги та ділові ігри	Залучення експертів з числа співробітників, обговорення варіантів, прийняття пропозицій, формування довіри

1	2	3	4
Організація як функція управління: делегування повноважень. Перевага належить індивідуальному капіталу	Делегування повноважень з використанням організаційних та особистих засад влади: експертна влада, влада прикладу, влада інформації	Формування структури організації та структури корпоративного соціального капіталу	Реалізація потенціалу особистої експертної та інформаційної влади персоналу, формування довіри
Управління конфліктами. Важливе досягнення балансу	Інтенсифікація інформаційного обміну, відкритість, рівність всіх учасників конфлікту, визнання конфліктної ситуації джерелом розвитку і вдосконалення	Відкрите оперативне обговорення складних ситуацій, ситуаційне навчання персоналу, створення реєстру потенційних складних ситуацій з описом рекомендованих варіантів дій персоналу	Створення традицій та процедур врегулювання складних ситуацій. Формування довіри, зворотній зв'язок
Формування корпоративної культури. Перевага належить корпоративному СК	Визначення параметрів когнітивного компоненту корпоративного СК	Формулювання організаційних цінностей, норм, процедур, правил, традицій	Створення традицій та процедур регулювання внутрішньої інтеграції, формування довіри
Лідерство. Перевага належить індивідуальному капіталу	Лідерські якості, ситуаційне лідерство, лідерство для інновацій	Навчання персоналу, демонстрація прикладів успішного лідерства	Формування емоційної складової соціального капіталу та довіри
Контроль. Важливе досягнення балансу	Моніторинг. Вибір об'єктів та методів вимірювання. Вибір систем контролю	Ринковий контроль як інструмент визначення здобутків організації. Використання систем та методів, які дозволяють визначити внесок соціального капіталу	Можливості превентивного, супутнього та контролю за принципом зворотнього зв'язку. Неформальний самоконтроль як прояв потенціалу індивідуального СК

Примітка. Розроблено авторами.

Процес входження людини в організацію – це логічно початковий і надзвичайно відповідальний момент, оскільки відбувається перша зустріч попередньо нагромадженого соціального капіталу людини і діючого корпоративного соціального капіталу. Результат залежить від декількох факторів, зокрема, наскільки когнітивний, інституціональний і емоційний компоненти обох капіталів ідентичні. Виявити цю ідентичність у процесі попереднього відбору практично неможливо, тому що в цей період всі складові індивідуального соціального капіталу виключно декларуються, а корпоративний соціальний капітал представлений у своєму рафінованому вигляді – іміджу компанії.

Тому навчання та адаптація персоналу на початковому етапі є дуже відповідальною справою, і якщо йдеться про соціальний капітал, то ці процеси необхідно наповнити новим змістом та використати інноваційні методики. Основою нового змісту мають виступити програми, які побудовані на теорії соціального капіталу і спрямовані на виявлення потенціалу соціального капіталу нових працівників та його нарощення у відповідності з особливостями корпоративного соціального капіталу. Метою навчання є засвоєння людиною когнітивного, інституціонального та структурного компонентів корпоративного капіталу і узгодження з подібними складовими індивідуального капіталу. В разі неузгодженості цих систем потрібна корекція індиві-

дуальних характеристик соціального капіталу. В результаті цих дій індивідуальний аспект взаємодії людини і організаційного оточення наповнюється змістом, людина виправдовує очікування організації і її СК інтегрується з корпоративним соціальним капіталом.

Баланс у процесі входження людини в організацію повинен бути схилений на користь корпоративного СК. На цьому етапі мають бути сконцентровані найпотужніші когнітивні, інституціональні, структурні напрацювання, а особливого значення набуває емоційний компонент, який відкриває можливості до майбутньої співпраці і налаштовує нових співробітників на організаційні орієнтири. У протилежному випадку можливі інші варіанти, наприклад, несприйняття, мімікрія або вибіркоче сприйняття новими співробітниками організаційних цінностей, що в подальшому може знизити потенціал корпоративного соціального капіталу і спричинити конфліктні ситуації.

Взаємодія як основа групової динаміки визначає зміст трудової діяльності взагалі, а в туристично-готельному бізнесі значення взаємодії для ефективної діяльності примножується ще й тим, що до сфери цих відносин активно долучаються клієнти і гості. Тому особливого значення набуває формування командного духу як основи соціальної взаємодії та модифікація поведінки людини в організації. Баланс між індивідуальним і корпоративним капіталом в питанні

особистої взаємодії персоналу повинен досягатися як симетрично, так і з деякою перевагою для індивідуального соціального капіталу тому, що тут формуються засади соціально-трудових відносин. У цьому зв'язку вважаємо доцільним включити до аналізу ще один компонент – емоційний, який здатен вплинути як активатор – деактиватор на прояви індикаторів соціального капіталу – довіри, соціальні мережі та систему цінностей.

Усвідомлення потенціалу індивідуального соціального капіталу і мотивація до його активації починається з розуміння змісту конвертації соціального (людського, інтелектуального) капіталу в символічний статусний капітал, фінансові та інші вигоди. Саме в цій площині задовольняються потреби самореалізації, професійного та кар'єрного росту. Вибір систем мотивації – це прерогатива організації навіть за умови утвердження соціального партнерства, і тут особливого значення набувають ініціативи, які пропонують механізми конвертації індивідуального соціального капіталу, що відповідають як інтересам персоналу, так і стратегічним завданням організації.

Центральне місце в системі формування корпоративного капіталу належить плануванню, оскільки стратегія організації включає визначення майбутніх параметрів складових соціального капіталу і шляхів їх досягнення, головною умовою реалізації яких є проголошення та утвердження організаційних цінностей, довіри, соціальної інтеграції. Ідентифікація та мобілізація ресурсів як основа реалізації стратегії включає соціальний капітал в ресурсну базу, тому реальна стратегія можлива тільки за умови розбудови корпоративного СК, який виступає в єдності з індивідуальним СК.

Функція адміністрування та структурування організації є принциповою для визначення параметрів структурного компонента соціального капіталу і каналів комунікацій, які є основою формування соціальної мережі контактів персоналу. Корпоративний соціальний капітал в цьому відіграє рамочну роль, оскільки саме управлінськими діями створюється структура організації, на основі якої формується комунікативна мережа. Вона відіграє ключову роль в активізації індивідуального соціального капіталу, оскільки в її межах формуються і функціонують міжособистісні та організаційні комунікації (формальні-неформальні; внутрішні-зовнішні; вертикальні-горизонтальні) та забезпечується зворотній зв'язок.

Стерном всіх організаційних процесів є прийняття рішень, процедура яких на всіх стадіях передбачає залучення, в першу чергу, індивідуального соціального капіталу. В цьому процесі якісні характеристики індивідуального соціального капіталу, збагачені всіма проявами людського, інтелектуального та ін. капіталів, відіграють вирішальну роль, в той час як корпоративному соціальному капіталу відводиться роль соціально-культурного контексту.

Особливо чутливим індикатором соціального капіталу є цінності, які формуються в межах організаційної культури. Саме в цій сфері симетричність сили впливу корпоративного й індивідуального соціального капіталу особливо хитка, тому що індивідуальний соціальний капітал може не просто ігнорувати діючі організаційні цінності, а й діяти всупереч їм, або паралельно вести діяльність на

основі чужих неприйнятних цінностей і в такий спосіб руйнувати організацію.

Аналогічна позиція соціального капіталу проявляється і при реалізації влади (не як організаційних повноважень, які делегуються посаді, а як особистих характеристик окремої людини). З впевненістю можна стверджувати, що особлива компетенція (експертна влада), харизма (влада прикладу), вміння замикати на собі потоки актуальної інформації (влада інформації) є по суті своїй реальними проявами індивідуального соціального капіталу. Наявність вищезначених характеристик людини відкриває їй шлях до лідерства і робить її незамінною при вирішенні конфліктних ситуацій.

Функція контролю потенційно містить у собі загрозу адміністрування, тому виключне значення надається ринковому контролю на відміну від бюрократичного. Великі можливості відкриває використання превентивного контролю, який базується на визнанні потенціалу соціального капіталу організації та включенні його до ресурсів і, як результат, відповідні управлінські дії та рішення спрямовуються на ефективне його використання. Супутній контроль здійснюється безпосередньо у процесі діяльності як моніторинг, який дозволяє оперативно корегувати дії персоналу, наприклад, після вивчення звітів «утаємнчених покупців». Контроль за принципом зворотнього зв'язку доцільно використовувати після втілення конкретних проєктів, в основі яких було використання соціального капіталу організації.

На завершення можна зазначити, що з дванадцяти проаналізованих функцій управління баланс коливається в напрямку переважної позиції корпоративного капіталу тільки в чотирьох функціях, в п'яти – вирішальну роль відіграє індивідуальний соціальний капітал і в трьох функціях між ними важливим є встановлення балансу. Встановлення балансу між сферами впливу індивідуального і корпоративного соціального капіталів є певним продовженням проблеми співвідношення чистого адміністрування з наданням персоналу можливостей самоорганізації. Проведений аналіз дозволяє стверджувати, що при реалізації окремих функцій управління важливо досягти балансу між корпоративним соціальним капіталом, який містить потужний адміністративний компонент, та індивідуальним соціальним капіталом. Це спричиняє ефект синергії і може багатократно піднімати показники ефективності діяльності. Порушення балансу може мати однаково руйнівні наслідки для організації: абсолютизація повноважень корпорації гальмує і знищує індивідуальний соціальний капітал як ресурс; перевищення повноважень індивідуального соціального капіталу руйнує організаційні процеси і виводить їх до сфери непередбачуваних колізій.

Проведене дослідження дозволило виокремити ті сфери діяльності, де необхідно зосередити безпосередні зусилля організації з метою впливу на формування, генерацію і активацію індивідуального соціального капіталу. Результатом цього стала соціальна інновація – розробка і реалізація проєкту «Патріот фірми», який дав змогу залучити на користь фірми величезний актив індивідуального соціального капіталу працівників [9]. Реалізація цього

проекту в 2010 – 2012 рр. принесла конкретні економічні результати, що відобразилося в швидкому зростанні показників рентабельності (табл. 2).

Отож, наукове дослідження і практичний експеримент довели, що корпоративний соціальний капітал при адекватній і щоденній підтримці менеджменту набуває

Таблиця 2

Показники рентабельності підприємства сфери послуг «Фірма» НАДІЯ»

Рік	Коефіцієнт рентабельності активів	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Коефіцієнт рентабельності діяльності
2009	-0,00192	-0,004402	-0,0021684
2010	0,006861	0,010237	0,009106
2011	0,007816	0,011578	0,0097844
2012	0,012095	0,018465	0,0159877

Примітка. Розраховано авторами.

власної самоцінності і сили впливу на персонал, корегуючи та моделюючи його соціальну поведінку, а, отже, і прояви інших форм капіталу – людського, інтелектуального, культурного тощо. Завдання полягає в тому, щоб між ними було встановлено зв'язок, умовою якого є відкритість індивідуального СК і готовність до інтеграції, а не капсулювання. Корпоративний СК покликаний виконувати своє головне призначення – забезпечувати загальний соціокультурний контекст – емоційний фон, процедури, традиції і правила – відкриті, зрозумілі та аргументовані. Саме це може стати основою корекції та модифікації індивідуального соціального капіталу. За цих умов взаємозв'язок індивідуального та корпоративного СК можна визначити як взаємозбагачення та взаємодію.

Висновки. В діяльності організації проявляється два рівні соціального капіталу – індивідуальний та корпоративний. Зв'язок між ними реалізується в позитивному напрямку, якщо є відкритість індивідуального капіталу та його спрямованість на інтеграцію, а не капсулювання. Корпоративний капітал, у свою чергу, забезпечує загальний соціокультурний контекст соціально-трудова відносин і діяльності в цілому. За таких умов відбувається взаємодія та взаємозбагачення соціального капіталу на обох рівнях. Зростання позитивного соціального капіталу організації формує позитивні риси соціально-трудова відносин – довіру, співпрацю, командну роботу, взаєморозуміння, порозуміння при вирішенні конфліктних та нестандартних ситуацій, взаємну відповідальність. Соціальний капітал формується і нагромаджується виключно у процесі активного використання, він здатний інтенсифікувати прояви інших форм капіталу.

Мотиватором активізації індивідуального соціального капіталу виступає перспектива його конвертації в інші форми капіталу, і це спонукає персонал до нарощення власного людського, інтелектуального і соціального капіталу, які, взаємодіючи між собою, здатні надати нові якості кожному з них. Феномен корпоративного соціального капіталу проявляється всередині організації у вигляді згуртованості, єднання колективу в цілому та навколо вирішення певних проектів. У зовнішньому середовищі він проявляється у вигляді репутації організації, її визнання

та прихильності споживачів. Все це разом суттєво сприяє зростанню економічних результатів роботи.

Формування соціального капіталу організації – це не одноразове перетворення соціально-трудова відносин, а постійний процес, який включає привнесення в управління якісно нових елементів, здатних суттєво змінити ресурсні можливості розвитку підприємств. Важливо ідентифікувати різноманітні прояви соціального капіталу організації та виділити з них ті, які дійсно сприяють економічному поступу, визначити набір управлінських дій, які здатні «запустити» існуючий потенціал корпоративного соціального капіталу та активувати продуктивні властивості індивідуального соціального капіталу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 121 – 139.
2. Патнам Р. Традиції громадянської активності в сучасній Італії : творення демократії / Р. Патнам. – К. : Основи, 2001. – 302 с.
3. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию // Ф. Фукуяма ; [пер. с англ.]. – М. : АСТ, 2008. – 730 с.
4. Шихирев П. М. От капитала физического к капиталу социальному [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.sooob.ru/n/2002/6/a/8
5. Демків О. Концепція групового соціального капіталу і її адаптація до вітчизняних умов / О. Демків // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2005. – № 4. – С. 104 – 118.
6. Дем'яненко Ю. В. Модель оцінювання рівня соціального капіталу підприємств сфери послуг / Ю. В. Дем'яненко // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 1 (9). – С. 102 – 108.
7. Коба Н. В. Вплив соціального капіталу на процес комерціалізації знання в організації / Н. В. Коба // Бізнес Інформ. – 2013. – № 9. – С. 208 – 214.
8. Кузьмін А. И. Социальный капитал в развивающихся организациях / А. И. Кузьмин // Економічний простір. – 2008. – № 16. – С. 107 – 113.
9. Бойко М. WOW-эффект! Роль маркетинга в жизнедеятельности ресторанов при гостинице / М. Бойко // Отельер & ресторатор. – 2012. – № 2. – С. 20 – 24.

REFERENCES

- Boyko, M. "WOW-effekt! Rol marketinga v zhiznedeiatelnosti restoranov pri gostinitse" [WOW-effect! The role of marketing in the life of restaurants at the hotel]. *Oteler & restorator*, no. 2 (2012): 20-24.
- Demkiv, O. "Kontsepsiia hrupovoho sotsialnoho kapitalu i ii adaptatsiia do vitchyznianskykh umov" [The concept of group social capital and its adaptation to local conditions]. *Sotsiologhiia: teoriia, metody, marketynh*, no. 4 (2005): 104-118.
- Dem'ianenko, Yu. V. "Model otsiniuvannia rivnia sotsialnoho kapitalu pidpriemstv sfery posluh" [Model evaluation of social capital service industries]. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, no. 1 (9) (2011): 102-108.
- Fukuiama, F. *Doverie: sotsialnye dobrodeteli i put k protsvetaniiu* [Trust: The Social Virtues and the prosperity]. Moscow: AST, 2008.
- Koba, N. V. "Vplyv sotsialnoho kapitalu na protses kome-rtsializatsii znannia v orhanizatsii" [The impact of social capital on the process of commercialization of knowledge in the organization]. *Biznes Inform*, no. 9 (2013): 208-214.
- Kuzmin, A. I. "Sotsialnyi kapital v razvivaiushchikhsia organizatsiakh" [Social capital in developing organizations]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 16 (2008): 107-113.
- Koulman, Dzh. "Kapital sotsialnyy i chelovecheskiy" [Social and human capital]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost*, no. 3 (2001): 121-139.
- Patnam, R. *Tradytzii hromadianskoi aktyvnosti v suchasnoi Italii : tvorennia demokratii* [The tradition of civic engagement in modern Italy: the creation of democracy]. Kyiv: Osnovy, 2001.
- Shikhirev, P. M. "Ot kapitala fizicheskogo k kapitalu sotsialnomu" [From physical capital to social capital]. www.soob.ru/n/2002/6/a/8

СИНЕКТИКА ЯК МЕТОД АКТИВІЗАЦІЇ ТВОРЧОГО МИСЛЕННЯ ПЕРСОНАЛУ

© 2014 ЯСТРЕМСЬКА О. М., СИВАШ Ю. М.

УДК 005.573

Ястремська О. М., Сиваш Ю. М. Синектика як метод активізації творчого мислення персоналу

Мета статті полягає в дослідженні синектики як методу активізації творчого мислення персоналу, розкритті особливостей даного методу. З'ясовано, що в процесі синектики доцільно використовувати три загальних типа дій: «гру» зі словами та дефініціями, «гру» з запереченням будь-якого ключового закону, стандарту, наукового поняття та «гру» з метафорою. Визначено основний інструмент синектики – аналогію та її різновиди: пряму, особисту, символічну та фантастичну. Запропоновано приблизні етапи синектики та визначено переважність ірраціонального характеру цього методу, відсутність логіки та необхідність відмови від тріади «раціональність – серйозність – солідність». Сформовано вимоги до синектора: широкий світогляд, лідерські та організаторські якості, знання психології. Також сформовано вимоги і до учасників синектичного колективу. Визначено характеристики (тип інтелекту, емоційність, вік) та їх співвідношення, якими повинні володіти учасники подібної групи, які сприятимуть максимізації її креативності. Для побудови синектичного колективу найбільш доцільно класифікувати «новаторів» згідно з сімома видами інтелекту: лінгвістичний, логічно-математичний, просторовий, тілесно-кінестетичний, музичний, інтраперсональний, інтерперсональний. Визначено, що до синектичного колективу в першу чергу повинен бути включений експерт у конкретній галузі знань, в якій проводяться дослідження. Він, залежно від ситуації, може грати роль «енциклопедії» або «критика», а також повинен виступати в ролі «перекладача». Обґрунтовано актуальність і необхідність використання синектики у процесі створення інновацій, пошуку рішень через прояв у цьому методі ефекту синергії завдяки різноплановості складу його учасників.

Ключові слова: творчість, креативність, синектика, аналогія, синектичний колектив, синергія

Табл.: 1. Бібл.: 11.

Ястремська Олена Миколаївна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: yastr@inbox.ru

Сиваш Юлія Миколаївна – магістрант, кафедра економіки, організації і планування діяльності підприємств, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: yulia.sivash@gmail.com

УДК 005.573

UDC 005.573

Ястремская Е. Н., Сиваш Ю. Н. Синектика как метод активизации творческого мышления персонала

Iastremska O. M., Sivash Y. M. Synectics as a Method of Enhancing Creative Thinking of Staff

Цель статьи заключается в исследовании синектики как метода активизации творческого мышления персонала, раскрытии особенностей данного метода. Выяснено, что в процессе синектики целесообразно использовать три общих типа действий: «игру» со словами и дефинициями, «игру» с отрицанием любого ключевого закона, стандарта, научного понятия и «игру» с метафорой. Определены основные инструменты синектики – аналогия и ее разновидности: прямая, личная, символическая и фантастическая. Предложены примерные этапы синектики, и определена преимущественность иррационального характера этого метода, отсутствие логики, и необходимость отказа от триады «рациональность – серьезность – солидность». Сформированы требования к синектору: широкое мировоззрение, лидерские и организаторские качества, знание психологии. Также сформированы требования и к участникам синектического коллектива. Определены характеристики (тип интеллекта, эмоциональность, возраст), их соотношение, которыми должны обладать участники подобной группы, способствующие максимизации ее креативности. При построении синектического коллектива наиболее целесообразно классифицировать «новаторов» согласно семи видам интеллекта: лингвистический, логически-математический, пространственный, телесно-кинестетический, музыкальный, интраперсональный, интерперсональный. Определено, что в синектический коллектив в первую очередь должен быть включен эксперт в конкретной области знаний, в которой проводится исследование. Он, в зависимости от ситуации, может играть роль «энциклопедии» или «критика», а также должен выступать в роли «переводчика». Обоснованы актуальность и необходимость использования синектики в процессе создания инноваций, поиска решений через проявление в этом методе эффекта синергии, что обеспечивается разноплановостью состава его участников.

Ключевые слова: творчество, креативность, синектика, аналогия, синектический коллектив, синергия

Табл.: 1. Библ.: 11.

The purpose of the article is to study synectics as a method of enhancing creative thinking staff, revealing features of this method. Found that in the process synectics advisable to use three general types of actions: the «game» with words and definitions, the «game» with the denial of any key laws, standards, scientific concepts and the «game» metaphor. A core tool synectics – analogy and its variants: direct, personal, symbolic and fantastic. Synectics offered exemplary steps and is determined mainly by the irrational nature of this method, the lack of logic, and the need to abandon the triad «rationality – seriousness – solidity». Requirements were formed: broad outlook, leadership and organizational skills, knowledge of psychology. Requirements and also formed the participants of a synectic team. The characteristics (type of intelligence, emotion, age), their ratio, which members of such a group should have, contributing to maximizing its creativity. When building a synectic team it is most useful to classify the «innovators» according to the seven types of intelligence: linguistic, logical-mathematical, spatial, bodily-kinesthetic, musical, interpersonal. Synectic team should first be enabled by the expert in a particular field of knowledge, which conducted the study. He, depending on the situation, can play the role of «encyclopedia» or «criticism» and should act as a «translator». Reasonable and needed the usage of the process of creating synectics innovation, finding solutions through the manifestation of this method synergies that provided versatility of its participants.

Key words: creation, creativity, synectics analogy, synectic team synergy

Табл.: 1. Библ.: 11.

Iastremska Olena M. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Economy, Organization and Planning of Activity of the Enterprise, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: yastr@inbox.ru

Ястремская Елена Николаевна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра экономики, организации и планирования деятельности предприятия, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнецца (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: yastr@inbox.ru

Сиваш Юлия Николаевна – магистрант, кафедра экономики, организации и планирования деятельности предприятий, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнецца (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: yulia.sivash@gmail.com

Sivash Yulia M. – Graduate Student, Department of Economics, organization and planning of enterprises, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: yulia.sivash@gmail.com

Вступ. Як показує досвід розвинених країн, економічний розвиток суспільства в основному забезпечується на базі інновацій, що впроваджуються на всіх економічних рівнях, у тому числі й на мікро-. Тобто інновації у різних сферах діяльності суб'єктів господарювання формують їх конкурентні переваги на ринку. Тому перед власниками підприємств та менеджерами вищої ланки постає питання щодо створення та впровадження інновацій, сучасним носієм яких є персонал. Саме його творчий потенціал відіграє ключову роль в інноваційній діяльності підприємств. Рушійною силою у процесі створення інновацій є добре підготовлена та сформована креативна команда. У підборі та формуванні креативної команди повинен приймати участь психолог, якого доцільно запрошувати ззовні, або приймати у штат працівників підприємств, виходячи з їх цілей та специфіки діяльності, що дозволяє створити умови, які сприятимуть прояву креативності у процесі створення інновацій.

Питаннями формування, розвитку та застосування креативного підходу до створення інновацій займалися такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як: В. Андреев, Ю. Бабанський, О. Бардадим, Л. Виготський, У. Гордон, А. Кудрявцев, Н. Кичук, Н. Кузьміна, А. Лук, Г. Назарова, С. Сисоєва, В. Цапок, М. Шевчук, О. Ястремська та інші. У науковій літературі приділено достатньо уваги вивченню сутності творчості та механізму мотивації до неї персоналу, але не достатньо повно досліджені методи активізації творчого мислення персоналу.

Мета статті полягає у визначенні можливості використання синектики як методу активізації творчого мислення персоналу у процесі інноваційної діяльності, його інструментів, етапів, особливостей.

Метод синектики виступає одним з неординарних способів генерації ідей, його застосовують для вирішення існуючих проблем, а також для пошуку нових ідей, що є основою інновацій. Ключовим моментом цього методу є використання аналогій, що існують в різних сферах і галузях для генерації нових ідей, їх розроблення та впровадження в інноваційні об'єкти та процеси. Синектика в перекладі з грецької означає «поєднання різнорідних елементів», навіть не сумісних, у процесі постановки і вирішення інноваційних завдань. Застосування методу синектики вимагає від його учасників серйозних вольових зусиль. Зазвичай інноваторам буває дуже складно змусити себе переступити через триаду «раціональність – серйозність – солідність» і зайнятися творчим розробленням та вирішенням проблем з використанням нетрадиційних аналогій і асоціацій.

Як зауважив У. Гордон [1, с. 123], синектику можливо застосувати у процесі створення інновацій, основні особливості цього методу полягають у такому:

- 1) творчі здібності мають латентний (прихований) характер, тому необхідно створювати умови, щоб вони проявились;
- 2) ірраціональний компонент необхідно вважати важливішим за раціональний;
- 3) творчі процеси окремої особистості і колективу аналогічні;
- 4) творчий процес можна не тільки пізнати, але і організувати.

Проте недоречно ототожнювати творчий процес особистості і колективу, оскільки механізм творчості окремої особистості більш складний, ніж творчий процес колективу, тому що крім механізмів, що підлягають координації, у творчій діяльності особистості присутні також інтуїція, натхнення, робота підсвідомості та деякі інші непередбачувані процеси. Нераціональна інформація, що є інформаційним підґрунтям синектики, є причиною прояву в пам'яті метафор, образів, але ще не чітко сформованих. Феномен осяяння («інсайту») проявляється досить часто в роботі добре підбраної, підготовленої групи, коли вона діє злагоджено, постійно фіксуючи виникаючі ідеї, уникаючи спроб відразу формулювати остаточно завершені ідеї, думки. Також варто відзначити, що на відміну від мозкового штурму, в синектиці дозволена критика, що робить її більш практично значущою у процесі інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, оскільки метою їх функціонування є економічна ефективність та конкурентоспроможність.

Як зазначає М. Шевчук [5, с. 112], у процесі застосування методу синектики інноваторам доцільно використовувати три загальних типа дій:

1. «Гра» зі словами та дефініціями, що являє собою перетворення проблеми, задачі в її визначення за допомогою узагальнюючого слова або вислову.
2. «Гра» із запереченням будь-якого ключового закону, стандарту, наукового поняття. При цьому підході синектичний колектив моделює ситуацію, в якій порушено один зі стереотипних законів і намагається відповісти на запитання: «Як цього можна домогтися в реалі?»
3. «Гра» з метафорою. Експериментування з метафорою – один з найпродуктивніших механізмів, коли потрібно знайоме зробити незнайомим, а незнайоме – знайомим. Сюди також відносять і механізми персоніфікації. При цьому необхідно

відповісти на питанням: «Як би себе почувала та чи інша річ, якби вона була людиною і яким чином реагувала? Як би я себе чув, якби був цією річчю (процесом)?».

Головною особливістю методу синектики є використання порівнянь і аналогій. У процесі використання синектики можливо застосовувати чотири типи аналогій [5, с. 113].

Пряма аналогія – це пошук будь-яких схожостей у природі, техніці чи інших сферах, які сприятимуть вирішенню завдань, поставлених перед інноваторами. Наприклад, прямою аналогією вирішується наступне завдання, поставлене перед синектичним колективом: необхідно винайти дах, який би сприяв збереженню в приміщенні тепла взимку і прохолоди влітку. На практиці синектичний колектив запропонував використати пряму аналогію з властивостями хамелеона, що полягає у створенні даху, який би змінював колір: влітку був білим, а взимку – чорним.

Символічна аналогія дозволяє висловити і визначити суть проблеми, використовуючи метафори і різноманітні порівняння, та полягає у виявленні парадоксів і конфліктів у звичних і зрозумілих фактах. Такий вид аналогії є цінним інструментом для виявлення «звичайного в незвичайному» і навпаки – «незвичайного у звичайному». Тобто він полягає в несподіваному визначенні інноваційного об'єкта одним чи кількома словами. Прикладом символічної аналогії, взятої за основу для створення портативного кондиціонера, може бути наступне: «повітряний фонтан», «освіжаюча швидкість», «твердий вітер», «настільний протяг», «електричний вітер», «тепла прохолода» тощо.

Особиста (емпатія) аналогія у синектиці передбачає уявлення інноватора предметом чи процесом, що розглядається й удосконалюється (його частиною або деталлю). Вона вимагає від учасників інноваційного процесу здат-

ності перевтілитися, вжитися в роль предмета, процесу, для цього необхідно володіти яскравою уявою. Головним завданням особистої аналогії є виявлення таких нюансів досліджуваної проблеми, які, в силу стереотипності людського мислення, не можуть бути побачені і відчуті за допомогою звичайних роздумів. Висловлювані аналогії можуть бути абсолютно безглуздими, але головне завдання інноваторів полягає у можливості відчуті і помітити нові грані і аспекти, що не сприймалися до цього часу, які неможливо побачити, використовуючи звичайну логіку. Наприклад, для того щоб створити новий матеріал, який би мав потрібні якості, інноватори повинні ідентифікувати себе з молекулами цього матеріалу і уявити свою поведінку та дії на їх місці.

Фантастична аналогія полягає в необхідності представити фантастичні засоби чи персонажі, які вирішують те, що потрібно за умовами розроблюваного інноваційного об'єкта. Для вирішення завдання щодо визначення кінцевого результату, синектичній групі доцільно використовувати казкові атрибути. Наприклад, пожежну драбину для високих будівель може замінити пристрій, який би володів якостями переміщення казкових вигаданих героїв.

Прямі і фантастичні аналогії повинні мати як реальний, так і нереальний характер, а особисті та символічні – емпативний і абстрактний. Однак не можна вважати фундаментальними ці чотири види аналогій, оскільки регулярна практика застосування методу синектики поступово розширює комплекс інструментів і дозволяє розробляти нові прийоми поглибленого вивчення та аналізу предметів і явищ, які можливо використати як інноваційні об'єкти.

Узагальнюючи праці науковців з питань синектики [7 – 9], запропоновано послідовність етапів синектичного процесу, яка наведена у табл. 1.

Таблиця 1

Етапи синектичного процесу

Назва етапу	Сутність
Постановка завдання, опис існуючої проблеми	Особливість цього етапу полягає в тому, що ніхто (крім керівника-синектора) з учасників синектичного колективу не посвячується в конкретні умови завдання і необхідний результат. Такий початок є необхідним, оскільки раннє визначення завдання не дозволить інноваторам відійти від звичного ходу думок і не дасть змогу абстрагуватись. Тому на першому етапі проблему (явище чи об'єкт) доцільно представити у загальному вигляді
Перетворення незнайомого на знайоме	Проблема поділяється на декілька частин і з незнайомої перетворюється на ряд більш простих завдань, що дозволяє відкривати раніше незнайомі деталі
Інформаційний обмін	Здійснюється інформаційний обмін між членами синектичного колективу, що дозволяє обміркувати завдання й систематизувати інформацію за проблемою з урахуванням результатів попереднього етапу
Безпосередньо творчий процес	Поглиблення знань щодо викладеної проблеми з використанням метафор, дефініцій, заперечень. Цей етап передбачає активізацію творчого мислення з використанням всіх видів аналогій
Об'єднання аналогій з проблемою	Пошук можливостей перенесення знайдених найбільш вдалих аналогій і образів та формування пропозицій для вирішення поставленого завдання. Проблема звільняється від своєї старої жорсткої форми. За допомогою сукупної точки зору усіх учасників синектичної групи формується ідея
Формування рішення і його практичне впровадження	Прийняття остаточного рішення і проведення науково-дослідних робіт. Важливим елементом етапу є критична перевірка ідей експертами та доведення її до практичного впровадження

За представленими у табл. 1 даними можна зробити висновок, що раціональність інноваційної ідеї притаманна синектичному процесу лише на заключних його етапах. У наведеній у табл. 1 послідовності етапів використання методу синектики, їх сутність представлена узагальнено, що спрощує розуміння й практичне застосування синектики в інноваційній діяльності.

Ключовою ланкою процесу синектики є особа, яка виконує головну роль у здійсненні цього процесу і доведено його до логічного завершення – синектора, який повинен мати такі характеристики та компетентності:

- організаторські та лідерські якості (переважно лідер експертного типу);
- розвинена фантазія;
- широкий світогляд;
- індивідуальний підхід до кожного з членів колективу, з урахуванням їх психотипів;
- здатність впливати на оточуючих;
- знання в різних сферах діяльності щодо спрямованості функціонування підприємства;
- вміння абстрагуватись від логічного сприйняття;
- нестереотипованість сприйняття нової інформації;
- балансування між раціональністю та ірраціональністю.

Використання методу синектики у практиці інноваційної діяльності дослідників у Франції довела, що сформовані особисті навички (організаторські, лідерські) зумовлюють успішність управління творчим колективом на 41 %, неординарність – 36 %, життєвий досвід – 10 %, компетентність – 8 %, авторитет – 4 %, зовнішні дані – 1 % [11].

Одним з головних завдань синектора є формування синектичного колективу, що, за думкою В. Прищепенко, повинно включати три фази [6].

Перша – відбір членів групи за допомогою спеціальних тестів, при цьому необхідно звернути увагу на наявність різноманітних знань, загальну ерудицію, досвід експериментальної діяльності і гучність мислення. До синектичного колективу краще за все відбирати людей різних професій і бажано з наявністю двох різнопланових спеціальностей, наприклад лікар-музикант, економіст-дизайнер тощо.

Група вчених Стенфордського дослідницького інституту, яка працює над маркетинговими дослідженнями цінностей і способу життя споживачів (VALS: values and lifestyles), створила класифікацію виконавців на основі їх первинної мотивації [4]. З поділом на «новаторів» (успішні, досвідчені лідери з високою самооцінкою та особистісним потенціалом) та «тих, хто виживає» (вузько сфокусовані, орієнтовані на задоволення потреб, а не бажань, з низьким особистісним потенціалом).

Новаторів, у свою чергу, запропоновано поділити залежно від первинної мотивації на: «філософів» (мотив – ідеали); «лідерів» (мотив – досягнення); «експериментаторів» (мотив – самовираження). На протипагу цим трьом типам, групу «тих, хто виживає» розподілено на «тих, хто приймає на віру»; «тих, хто намагається»; «тих, хто працює». Оскільки дана класифікація побудована з точки зору основних мотивів споживання, науковці [3, с. 11; 10] вважають її не придатною для безпосереднього використання при формуванні новаторського синектичного колективу.

Оскільки в інноваційній діяльності головну роль має інноваційна ідея, «новаторів» у синектичному колективі найбільш доцільно класифікувати згідно з сімома видами інтелекту, які описав Х. Гарднер [2]:

- 1) лінгвістичний інтелект, заснований на чутливості до глибини сутності слів і наявності високої вербальної пам'яті;
- 2) логічно-математичний інтелект – здатність досліджувати категорії, взаємовідносини і структури шляхом маніпулювання об'єктами, символами, поняттями;
- 3) просторовий інтелект – здатність сприймати і створювати зорово-просторові композиції, маніпулювати об'єктами в розумі;
- 4) тілесно-кінестетичний інтелект – здатність використовувати рухові навички у спорті, виконавському мистецтві, в ручній праці;
- 5) музичний інтелект – здатність виконувати, складати і сприймати емоційно музику;
- 6) інтраперсональний інтелект – здатність розуміти і пізнавати власні почуття;
- 7) інтерперсональний інтелект – здатність помічати і розрізняти темперамент оточуючих, мотиви і наміри інших людей.

Для побудови ефективного синектичного колективу необхідно, щоб до його складу входили особистості з різних видами інтелекту. Така різноманітність складу творчого колективу забезпечить різноманітність підходів і поглядів у синектичному процесі створення інновацій. Також при формуванні синектичного колективу доцільно враховувати емоційний тип учасників. Синергетичний ефект синектичного колективу буде забезпечуватись в тому разі, якщо за емоційним складом учасники будуть різними, навіть якщо дві особи матимуть схожий інтелект.

Обов'язковим є включення до складу групи експерта у конкретній галузі знань щодо проведення досліджень. Залежно від ситуації він може грати роль «енциклопедії», або «критика». У першій ролі він повинен працювати пасивно, тобто давати конкретні поради, відповідати на запитання членів групи. У режимі «критика» йому доцільно відразу ж виявляти й відкидати слабкі сторони висунутих ідей, концепцій, підходів. Експерт повинен виступати в ролі «перекладача», тобто багато працювати над адаптацією специфічної термінології своєї спеціальності в загальнодоступну і навпаки. При цьому експерт не повинен грати роль синектора групи. Проте у процесі висловлювання ідей серед учасників синектичного колективу можуть з'являтися тимчасові лідери, основне завдання яких полягає в активізації процесу і сприянні відмові від стереотипів мислення.

Також доцільно, щоб до складу синектичної групи входили інноватори різного віку, щоб забезпечити комплексне використання набутого ними досвіду.

Друга фаза створення синектичного колективу полягає у формуванні психологічно спрацьованої креативної команди за допомогою різноманітних тренінгів. У середньому навчання синектичних груп повинно тривати не менше одного року, що дозволить учасникам поступово звикнути до спільної роботи, перестати боятися критики, не ображатися, коли хтось відкидає їхні пропозиції.

Третя заключна фаза полягає у включенні групи до синектичного процесу створення інновацій.

Розвиток синектики доводить, що застосування методів активізації творчого мислення на підприємствах і використання у спеціальних підрозділах, які займаються безпосередньо інноваційною діяльністю (у відділах наукових досліджень, конструкторських, технологічних відділах) підвищує ймовірність успішної постановки завдань, створення нової продукції, техніки і технології, що забезпечується ефектом синергії його учасників.

Висновок. Оскільки нестандартні підходи до створення інновацій останнім часом набули суттєвої популярності, виникає об'єктивна необхідність уточнення їх сутності, особливостей та організації застосування. Тому авторами було проведено дослідження такого методу активізації творчого мислення як синектика. Визначена його відмінність від мозкового штурму – можливість критики. Головними інструментами синектики є порівняння та аналогії (прямі, особисті, символічні та фантастичні). Процес синектики не має чіткої послідовності етапів, тому авторами була запропонована узагальнена послідовність етапів його практичного застосування, а саме: постановка завдання, опис існуючої проблеми; перетворення незнайомого на знайоме; інформаційний обмін; безпосередньо творчий процес; об'єднання аналогій з проблемою; формування рішення і його практичне впровадження. Характерною особливістю методу синектики є його ірраціональний характер, раціональність ідей з'являється лише на заключних етапах синектичного процесу.

Синектор – безпосередній керівник синектичного процесу – має бути безумовним лідером та досвідченим організатором, володіти знаннями з різних областей та психологічними навичками. Синектичний колектив має складатись з різнопланових особистостей, різних за інтелектом та емоційними типами. Формування творчого синектичного колективу є складним і тривалим процесом, проте його результативність забезпечить ефективність інноваційних процесів.

ЛІТЕРАТУРА

- Gordon W. J. J. *Sinectics: The Development of Creative Capacity* / W. J. J. Gordon. – New York, 1961. – 180 с.
 - Gardner H. *Creativity lives and creative works: a synthetic scientific approach* / H. Gardner, R. Sternberg, T. Tardif. – Cambridge: Cambridge University Press, 1988. – P. 298 – 324.
 - Ястремська О. М. Мотивація креативності новаторів: монографія / О. М. Ястремська, О. І. Бардадим. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2013. – 212 с.
 - SRI Consulting Business Intelligence [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.sric-bi.com/VALS/innovators.shtml>
 - Шевчук М. О. Синектика як метод активізації творчого мислення студентів / М. О. Шевчук // Наукові записки НДУ ім. М. Гоголя. Психолого-педагогічні науки. – 2012. – № 1. – С. 111 – 114.
 - Прищепенко В. В. Новаторы и новации / В. В. Прищепенко // ЭКО. Экономика и организация промышленного производства. – 2007. – № 1. – С. 186 – 191.
 - Никулина Т. Г. Синектика как инновационный метод обучения / Т. Г. Никулина // Традиции и новаторство в разви-
- тии лингвистической и методической мысли. – Самара: ПГСГА, 2010. – С. 175 – 179.
- Кудрявцев А. Маркетологи в поисках нового. Методы поддержки процесса новых идей. Синектика / А. Кудрявцев // Практический маркетинг. – 1999. – № 7 (29). – С. 1 – 5.
 - Назарова Г. В. Формування та розвиток людського капіталу корпоративних підприємств / Г. В. Назарова, Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2006. – 240 с.
 - Бардадим О. І. Спадкові та середовищні детермінанти мотивації креативності персоналу / О. І. Бардадим // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2 (92). – С. 123 – 128.
 - Долгопол О. О. Організаторські уміння у моделі сучасного спеціаліста з менеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uipa.kharkov.ua/sbornik/sbornik21.html>

REFERENCES

- Bardadym, O. I. "Spadkovi ta seredovyshchni determinanty motyvatsii kreatyvnosti personalu" [Hereditary and environmental determinants of motivation of staff creativity]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 2 (92) (2009): 123-128.
- Dolhopol, O. O. "Orhanizatorski uminnia u modeli suchasnoho spetsialista z menedzhmentu" [Organizational skills in the model of modern management specialist]. <http://www.uipa.kharkov.ua/sbornik/sbornik21.html>
- Gordon, W. J. J. *Sinectics: The Development of Creative Capacity* New York, 1961.
- Gardner, H., Sternberg, R., and Tardif, T. *Creativity lives and creative works: a synthetic scientific approach* Cambridge: Cambridge University Press, 1988.
- Kudriavtsev, A. "Marketologi v poiskakh novogo. Metody podderzhki protsessu novykh idey. Sinektika" [Marketers are looking for a new. Methods of support for new ideas. Synectics]. *Prakticheskiy marketing*, no. 7 (29) (1999): 1-5.
- Nikulina, T. G. "Sinektika kak innovatsionnyy metod obucheniia" [Synectics as an innovative teaching method]. In *Traditsii i novatorstvo v razvitii lingvisticheskoy i metodicheskoy mysli*, 175-179. Samara: PGSGA, 2010.
- Nazarova, H. V., Havkalova, N. L., and Markova, N. S. *Formuvannia ta rozvytok liudskoho kapitalu korporatyvnykh pidpriemstv* [Formation and development of the human capital of undertakings]. Kharkiv: KhNEU, 2006.
- Prishchepenko, V. V. "Novatory i novatsii" [Innovators and innovations]. *EKO. Ekonomika i organizatsiia promyshlennogo proizvodstva*, no. 1 (2007): 186-191.
- Shevchuk, M. O. "Synektyka iak metod aktyvizatsii tvorchoho myslennia studentiv" [Synektyka as a method of activating the creative minds]. *Naukovi zapysky NDU im. M. Hoholia. Psykholohopedahohichni nauky*, no. 1 (2012): 111-114.
- "SRI Consulting Business Intelligence" <http://www.sric-bi.com/VALS/innovators.shtml>
- Jastremska, O. M., and Bardadym, O. I. *Motyvatsiia kreatyvnosti novatoriv* [Motivating creativity innovators]. Kharkiv: KhNEU, 2013.

ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ ВИРОБНИЦТВА І ВИХОДУ ПРОДУКЦІЇ САДІВНИЦТВА

© 2014 БІРЮК О. Г., СМОЛЬСЬКА О. Ю.

УДК 657.1

Бірюк О. Г., Смольська О. Ю. Документальне оформлення виробництва і виходу продукції садівництва

Метою статті є дослідження особливостей організації ведення первинного обліку в садівничих підприємствах, оскільки він забезпечує отримання своєчасної, достовірної і вичерпної інформації для аналізу діяльності господарства в цілому та впливає на прийняття ефективних управлінських рішень. У роботі проаналізовано сучасний стан організації первинного обліку витрат і виходу продукції садівництва, виявлено недоліки та зроблено пропозиції щодо його покращення. Обґрунтовано необхідність удосконалення документального оформлення якісних показників продукції садівництва. Запропоновано використання у практичній діяльності сільськогосподарських підприємств, що займаються виробництвом продукції садівництва, Щоденника надходження продукції садівництва (для спеціалізованих господарств) та Акту на сортування продукції садівництва у фруктосховищі, зі змінами та уточненнями.

Ключові слова: витрати, виробництво, органічна продукція, ГМО, первинні документи, продукція садівництва, сортування, фруктосховище

Рис.: 3. **Бібл.:** 11.

Бірюк Олена Григорівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра обліку, аналізу та аудиту в АПК, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Email: biruk_kneu@mail.ru

Смольська Олена Юріївна – аспірант, кафедра обліку, аналізу та аудиту в АПК, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Email: olena.smolska@yandex.ua

УДК 657.1

UDC 657.1

Бірюк Е. Г., Смольская Е. Ю. Документальное оформление производства и выхода продукции садоводства

Целью статьи является исследование особенностей организации ведения первичного учета в садоводческих предприятиях, поскольку он обеспечивает получение своевременной, достоверной и исчерпывающей информации для анализа деятельности хозяйства в целом и влияет на принятие эффективных управленческих решений. В работе проанализировано современное состояние организации первичного учета затрат и выхода продукции садоводства, выявлены недостатки и сделаны предложения по его улучшению. Обоснована необходимость совершенствования документального оформления качественных показателей продукции садоводства. Предложено использование в практической деятельности сельскохозяйственных предприятий, занимающихся производством продукции садоводства, Дневника поступления продукции садоводства (для специализированных хозяйств) и Акта на сортировку продукции садоводства во фруктохранилищах, с изменениями и уточнениями.

Ключевые слова: расходы, производство, органическая продукция, ГМО, первичные документы, продукция садоводства, сортировка, фруктохранилище

Рис.: 3. **Библ.:** 11.

Бірюк Елена Григорьевна - кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра учета, анализа и аудита в АПК, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

Email: biruk_kneu@mail.ru

Смольская Елена Юрьевна - аспирант, кафедра учета, анализа и аудита в АПК, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

Email: olena.smolska@yandex.ua

Biryuk E. G., Smolska O. Yu. Documentation of Production and Yield of Horticulture

The aim of the paper is to study the characteristics of the primary accounting in horticultural enterprises as it provides timely, accurate and comprehensive information for the analysis of the enterprise in general and influences effective management decision making. The paper analyzes the current state of the primary accounting of costs and yields of horticulture, it also identifies all weak points, offers ways for its improvement and substantiates the necessity to improve the documentation of qualitative indicators of horticulture products. The author suggests that agricultural enterprises that produce horticulture products should use in their practice Horticulture receipt journal (for specialized farm businesses) and the Act for marking of horticulture products in fruit storage warehouses, which has been improved and clarified.

Key words: costs, production, organic products, GMO, primary documents, horticulture products, marking, fruit storage warehouses

Pic.: 3. **Bibl.:** 11.

Biryuk Elena G. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of accounting, analysis and audit in the AIC, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

Email: biruk_kneu@mail.ru

Smolska Olena Yu. – Postgraduate Student, Department of accounting, analysis and audit in the AIC, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

Email: olena.smolska@yandex.ua

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із науковими та практичними завданнями. Сучасний бухгалтерський облік побудований на повному, своєчасному, достовірному та неупередженому відображенні всіх господарських операцій за допомогою первинного обліку. Документальне оформлення процесів, пов'язаних із виробництвом продукції садівництва в спеціалізованих

і неспеціалізованих підприємствах здійснюється з використанням первинних документів, в результаті чого одержують інформацію, необхідну як для оперативного управління, так і для подальшого аналізу діяльності виробничих підрозділів і господарства в цілому. Відтак, правильність та обґрунтованість управлінських рішень залежить від термінів отримання та обробки первинної документа-

ції, а також від її достовірності. Недосконалість системи ведення первинного обліку та нехтування організаційно-технологічними особливостями вирощування саду згідно з затвердженими нормативно-правовими документами може призвести до неправильного та неповного оприбуткування одержаної продукції садівництва, невиконання матеріально-відповідальними особами своїх обов'язків, викривлень даних синтетичного та аналітичного обліку, а також до нераціонального використання запасів господарства. Отже, первинне документальне оформлення господарських операцій має важливе значення в обліковому процесі.

Варто зазначити, що в сучасних умовах інтенсифікації галузі садівництва первинний облік наразі потребує вдосконалення, оскільки він недостатньо відображає якісні показники здійснюваних господарських процесів, особливо щодо виробленої продукції. Дослідження діяльності садівничих підприємств свідчать про те, що значна частина інформації, яку отримують обліковці, ускладнює вибірку необхідних даних. У зв'язку з цим формується дефіцит обліково-аналітичних показників, здатних повною мірою задовольнити потреби управлінського персоналу.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання здійснення документального оформлення виробничих процесів у сільськогосподарських підприємствах досліджувалися у працях вітчизняних учених: Т. Бутинець, Ф. Бутинця, Т. Бондур [6], В. Жука, В. Лінника, С. Кузнецова [8], Т. Маренич [9], В. Моссаковського [10], М. Огійчука, П. Саблука, Л. Сука [11], П. Сука та інших. Вони висвітлюють ведення первинного обліку не тільки в теоретичному, але й у практичному аспектах. Водночас проблема документального оформлення якісних показників виробництва та виходу продукції садівництва залишається невирешеною і потребує подальшого вдосконалення з урахуванням специфіки діяльності підприємства.

Метою дослідження є вивчення, аналіз і критична оцінка стану первинного обліку в садівничих підприємствах і внесення пропозицій щодо його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Садівництво є галуззю сільського господарства, якій притаманний тривалий виробничий цикл, тому управлінському персоналу важливо бути забезпеченими первинними документами на кожному етапі виробництва продукції садівництва. Добре налагоджена система документообігу, в свою чергу, надасть змогу контролювати всі технологічні процеси виробництва, вчасно виявляти недоліки та вносити відповідні корективи при їх необхідності. Відтак, документування як елемент методу бухгалтерського обліку виконує такі основні функції: збір первинної інформації, етапний контроль виробництва, аналіз стану підприємства та шляхи його покращення.

Згідно з чинним законодавством України, документальне оформлення в обліку здійснюється типовими формами первинних документів, які затверджує Державний комітет статистики України, або спеціалізованими, які затверджують галузеві міністерства, зокрема Міністерство аграрної політики. Також Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» передбачено, що підприємства мають право розробляти первинні

документи самостійно, при обов'язковому відображенні основних реквізитів, які передбачені цим законом [1].

В результаті дослідження було встановлено, що в садівничих підприємствах використовують досить велику кількість первинних документів, серед яких не лише типові та галузеві, але й самостійно розроблені форми. Проте значна їх частина застаріла та не враховує сучасні ринкові вимоги.

Безумовно, обсяги роботи працівників, які займаються безпосереднім оформленням і систематизацією документації, досить великі. Варто зазначити, що їх заповненням і групуванням займаються як бригадири, агрономи, трактористи-машиністи, так і працівники бухгалтерії та економічного відділу тощо. На практиці часто виникають труднощі із заповненням первинних документів інформацією щодо якісних показників використаних добрив і хімікатів та одержаної продукції. Особливо це стосується виробництва органічної продукції садівництва та дотримання екологічних норм довкілля (навколишнього середовища). Тому один із шляхів зменшення кількості документів вбачаємо в налагодженні більш простої та зручної системи документування шляхом запровадження уніфікованих форм документів. Такий аспект удосконалення обліку зможе певною мірою вирішити вищезазначені проблеми, а також збільшити продуктивність та ефективність роботи працівників, які займаються складанням документів.

У галузі садівництва формування інформації про витрати і отримання готової продукції здійснюються на основі даних відповідних первинних документів з обліку оплати праці, використання виробничих ресурсів і отримання готової продукції (рис. 1).

Аналіз форм чинних первинних документів, що використовуються садівничими сільськогосподарськими підприємствами, показав, що перелік показників якості неповний. Науковці в своїх працях зазначають, що недосконалість первинного обліку при оприбуткуванні сільськогосподарської продукції існує через відсутність реквізитів, що характеризують якісні параметри продукції у реєстрах або відомостях [7].

Ми вважаємо, що у первинних документах з обліку виробничих ресурсів необхідно вказувати якісні показники щодо кількості поживної речовини у добривах (органічних, мінеральних, мікродобривах тощо), кількості діючої речовини у хімікатах. Це стосується Актів про використання мінеральних, органічних і бактеріальних добрив, отрутохімікатів і гербіцидів (ф. № ВЗСТ-3) та Актів на списання насіння і садивного матеріалу (ф. № ВЗСТ-4) [4], в яких ставитися позначка про площі садів і ягідників, що призначені для виробництва органічної продукції чи продукції без ГМО.

Важливою проблемою для садівничих підприємств у сучасних умовах господарювання є також недостатність інформації про якість отриманої продукції, яка суттєво впливає на рівень конкурентоспроможності продукції садівництва на товарному ринку. На відміну від промислового виробництва, плоди та ягоди, отримані в результаті біологічних перетворень, мають різну споживчу цінність залежно від сорту, розміру, рівня пошкодження та інших специфічних особливостей. У процесі тривалого зберігання частина продукції псується. Дані властивості мають



Рис. 1. Первинні документи з обліку витрат і виходу продукції садівництва

бути відображені в бухгалтерському обліку, адже врахування цих чинників дає можливість об'єктивно оцінювати економічний стан галузі та її подальші перспективи. Зважаючи на такі факти, постає необхідність формування системи відображення в первинних документах кількості зібраної продукції та її якості. Вирішення даного питання вбачаємо лише в тому разі, якщо показники якості та кількості отриманої продукції міститимуться в одному документі.

Оприбуткування одержаних від збору врожаю плодів та ягід здійснюється на підставі Щоденника надходження продукції садівництва (для спеціалізованих господарств), затвердженого Міністерством сільського господарства СРСР від 24.11.1972 р. Форма цього документа є застарілою та неповною мірою враховує якісні характеристики зібраної продукції. Сучасний ринок збуту вимагає вирощування екологічно чистої продукції садівництва, що побудовано на застосуванні органічної основи матеріальних ресурсів, тобто без використання синтетичних добрив, хімічних препаратів, отрутохімікатів. Враховуючи вимоги до розвитку галузі садівництва та до вирощуваної продукції, вносимо пропозиції щодо доповнення Щоденника надходження продукції садівництва (для спеціалізованих господарств) додатковими реквізитами: «Органічна продукція», «Традиційна (неорганічна) продукція без ГМО», «Традиційна (неорганічна) продукція з ГМО». Це надасть можливість у системі бухгалтерського обліку формувати інформацію про кількість одержаної продукції залежно від загальної якості.

Вирощена продукція садівництва за своїми властивостями є неоднорідною, тому в процесі збирання її сортують за відповідними показниками. Проведеними дослідженнями встановлено, що частина продукції може зберігатися у фруктосховищах тривалий час і реалізовуватися у періоди, коли ціни на неї найвищі, інша – підлягає

реалізації протягом обмеженого періоду, а падалиця – підлягає негайній реалізації, зазвичай на переробку (виробництво соків, вин тощо). Ці фактори диктують запровадження більш деталізованої класифікації продукції, що оприбутковується. Тому поділ на стандартну, нестандартну і відходи є недостатнім, оскільки він не враховує канали вибуття одержаних плодів і ягід.

Вважаємо за доцільне на підприємствах, що займаються виробництвом продукції садівництва, відображати в Щоденнику зібрану продукцію за такими категоріями:

- стандартна для зберігання;
- стандартна для реалізації;
- падалиця та дрібні плоди для переробки.

Запропоновані зміни допоможуть одразу формувати інформацію про вирощену продукцію не лише за основними біологічними показниками (форма, стан поверхні, забарвлення, розмір), але й визначатимуть основне її призначення. Вдосконалену форму Щоденника надходження сільськогосподарської продукції садівництва (для спеціалізованих господарств) наведено на рис. 2.

Для достовірного відображення оприбуткування врожаю важливе значення має його оцінка. Вважаємо, що продукцію стандартну, призначену для зберігання чи негайної реалізації, слід розглядати як основну і оцінювати протягом року за плановою, а в кінці року – за фактичною собівартістю. Падалиця та дрібні плоди за своїми якісними характеристиками є нестандартною продукцією, тому її необхідно оцінювати за цінами можливої реалізації [3].

Головним завданням кожного садівничого підприємства є створення умов для тривалого зберігання плодів та ягід, які можуть змінюватися за своїми фізико-хімічними властивостями і навіть псуватися. Продукція садівництва, яка відправляється до фруктосховища, потребує дотримання загальноприйнятих правил зберігання, а також

правильного відбору урожаю, який повинен бути чистим, без бруду, хвороб та інших пошкоджень. Сортування садівничої продукції є необхідним технологічним процесом перед її реалізацією, що вимагає належного документального оформлення, результати якого повинні відображатися в обліку. Нехтування ними може призвести до викривлення облікових даних про кількість і якість продукції, що перебуває у фруктосховищі.

У результаті сортування одержують:

- стандартну продукцію, придатну для реалізації за своїм основним призначенням;
- частково зіпсовану продукцію, придатну для використання на корм худобі;
- повністю зіпсовану продукцію (гниль).

Проведеними дослідженнями встановлено, що садівничі підприємства не мають спеціалізованих форм для сортування плодів та ягід. Внаслідок цього результати сортування садівничої продукції у процесі їхнього зберігання зазначаються в самостійно розроблених бланках довільної

форми. Головним недоліком такої ситуації є посилення тенденцій до використання нетипових форм документів, а отже, до неефективності впровадження раціональних норм документування, таких як уніфікація та стандартизація. Тому виникає потреба у розробці спеціалізованої форми документа, в якому б відображалися результати сортування продукції під час її зберігання. Для цього пропонуємо запровадити використання Акту на сортування продукції садівництва (рис. 3).

Удосконалений нами Акт на сортування продукції садівництва у фруктосховищі містить інформацію про загальну кількість і результати сортування: продукція для реалізації (стандартна), продукція частково зіпсована (на корм худобі) і відходи (гнилі плоди). Цей акт є підставою для списання повністю зіпсованих плодів і ягід за обліковими цінами та оприбуткування частково зіпсованих плодів на корм худобі. Слід зауважити, що кількість зіпсованих плодів необхідно розмежовувати на дві групи: в межах норм природного убутку і понад норми природного убутку.

Назва підприємства

Затверджую
« ____ » _____ 20__ р.
Керівник підприємства

підпис

Акт на сортування продукції садівництва у фруктосховищі

№ ____ від « ____ » _____ 20__ р.

Фруктосховище (склад) № _____

Назва продукції, яка сортується _____

Комісією у складі агронома _____,
матеріально-відповідальної особи (завідувача фруктосховища або складу) _____

робітників-сортувальників _____, _____, було здійснено розсортування продукції. В результаті чого було отримано

Одиниця виміру, ц

Назва помологічного сорту	Загальна вага розсортованої продукції	В тому числі:			
		Продукція для реалізації (стандартна)	Продукція зіпсована (на корм худобі)	Відходи (гнилі плоди)	
				Есього	в т. ч. в межах норм природного убутку

Агроном _____
підпис ПІБ

Завідувач фруктосховищем _____
підпис ПІБ

Робітники-сортувальники _____
підпис ПІБ

Рис. 3. Акт на сортування продукції садівництва у фруктосховищі

Вартість повністю зіпсованих плодів в межах норм природного убутку слід розглядати як наднормативні втрати і відносити їх на інші операційні витрати (субрахунок 947 «Нестачі і втрати від псування цінностей») [5].

Псування плодів понад норми природного убутку може відбуватися за двох причин: недотримання умов зберігання з вини підприємства або з вини матеріально-відповідальної особи (завідувача фруктосховища або керівника підприємства). Тому, відповідно до ПСБО 16 «Витрати» [2], вартість повністю зіпсованих плодів понад норми природного убутку слід розглядати як понаднормативні витрати і відносити їх на собівартість реалізації (дебет рахунка 90 «Собівартість реалізації» субрахунок 906* «Понаднормативні витрати») [5], який рекомендуємо садівничим підприємствам виділяти та використовувати у робочому плані рахунків для обліку понаднормативних витрат.

Серед учених-економістів існують різні думки щодо методики відображення в обліку втрат від псування плодів та ягід під час їх зберігання. Вважаємо, що втрати від псування продукції садівництва у фруктосховищах у межах звітного календарного року необхідно відносити на збільшення собівартості вирощеної продукції, а втрати від псування після нового року – на збільшення вартості плодів.

Вартість зіпсованих плодів з вини матеріально-відповідальних осіб слід розглядати в обліку як матеріальні збитки і утримувати їх з винних осіб у встановленому порядку.

Висновки. Документальне оформлення виробництва і зберігання продукції садівництва має відображати не лише кількісно-вартісні, але й якісні показники, що в свою чергу надасть змогу одержувати повну, своєчасну та достовірну інформацію для управлінського персоналу на всіх технологічних етапах вирощування саду. Проведені дослідження сучасного стану первинного обліку витрат і виходу продукції садівництва показали, що він потребує певних удосконалень та змін. Первинні документи, якими користуються садівничі підприємства, недостатньо відображають якісні показники плодів та ягід. Враховуючи ці факти, нами було запропоновано деякі аспекти, які в свою чергу зможуть покращити контрольні-аналітичні функції обліку, сприятимуть раціональному документуванню господарських операцій у садівничих підприємствах, а також зменшать потребу у складанні та використанні документів довільної форми. Застосування на практиці Щоденника надходження продукції садівництва (для спеціалізованих господарств) та Акту на сортування продукції садівництва у фруктосховищі із запропонованими пропозиціями прискорить оперативність обліку та знизить трудомісткість облікових робіт.

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 року №996-XIV.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Затв. наказом МФУ від 31.12.1999 року №318.
3. Методичні рекомендації з планування, обліку та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств. Затв. наказом МАПУ від 18.05.2001 року №132.
4. Методичні рекомендації щодо застосування спеціалізованих форм первинних документів з обліку виробничих запасів в сільськогосподарських підприємствах. Затв. наказом МАПУ від 21.12.2007 року №929.
5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій. Затв. наказом МФУ від 30.11.1999 року №291.
6. Бондур Т. О. Первинний облік виробництва продукції рослинництва та шляхи його вдосконалення / Т. О. Бондур // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 4. – С. 128 – 132.
7. Іванюта П. В. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік у виробничих підрозділах сільськогосподарських господарюючих суб'єктів: навч. посібник / П. В. Іванюта, З. М. Левченко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 368 с.
8. Кузнєцова С. А. Технологія організації бухгалтерського обліку з урахуванням специфіки суб'єктів господарювання // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 6. – С. 29 – 33.
9. Маренич Т. Г. Інформаційне забезпечення агропромислового виробництва / Т. Г. Маренич // Вісник ХНТУСГ. Серія «Економічні науки». – 2008. – № 72. – С. 9 – 15.
10. Моссаковський В. Б. Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні: монографія / В. Б. Моссаковський. – К.: Інтерпрес ЛТД, 2009. – 326 с.
11. Сук Л. Організація документування господарських операцій та документообігу / Л. Сук, П. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2007. – № 18. – С. 6 – 18.

REFERENCES

- Bondur, T. O. "Pervynnyi oblik vyrobnytstva produktsii roslynnnytstva ta shliakhy ioho vdoskonalennia" [Initial record crop production and ways to improve it]. *Oblik i finansy APK*, no. 4 (2008): 128-132.
- Ivaniuta, P. V., and Levchenko, Z. M. *Vnutrishnyohospodarskyi (upravlinskyi) oblik u vyrobnychkykh pidrozdilakh silskohospodarskykh hospodariuiuchykh sub'iektiv* [Interfarm (management) accounting in production units of agricultural businesses]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2006.
- Kuznietsova, S. A. "Tekhnolohiia orhanizatsiibukhhalterskoho obliku z urakhuvanniam spetsyfyki sub'iektiv hospodariuvannia" [Technology of accounting-specific entities]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, no. 6 (2008): 29-33.
- [Legal Act of Ukraine] (2007).
- [Legal Act of Ukraine] (1999).
- [Legal Act of Ukraine] (1999).
- [Legal Act of Ukraine] (1999).
- [Legal Act of Ukraine] (2001).
- Marenych, T. H. "Informatsiine zabezpechennia ahropromysloвого vyrobnytstva" [Information support of agricultural production]. *Visnyk KhNTUSH. Seriia «Ekonomiczni nauky»*, no. 72 (2008): 9-15.
- Mosakovskiy, V. B. *Stan ta perspektyvy rozvytku bukhhalterskoho obliku v Ukraini* [Status and prospects of accounting in Ukraine]. Kyiv: Interpres LTD, 2009.
- Suk, L., and Suk, P. "Orhanizatsiia dokumentuvannia hospodarskykh operatsii ta dokumentoobihu" [Organization documenting business transactions and workflow]. *Bukhhalteriia v silskomu hospodarstvi*, no. 18 (2007): 6-18.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ НА ЗАСАДАХ НООУПРАВЛІННЯ

© 2014 БОЯРИНОВА К. О.

УДК 330.341.1

Бояринова К. О. Інноваційний розвиток підприємств машинобудування на засадах нооуправління

На основі узагальнення та опрацювання наукових надбань визначено місце нооуправління у формуванні та розвитку нооекономіки. У результаті експлікації досліджень та організаційно-економічного підґрунтя окреслено зміст застосування нооуправління до інноваційного розвитку підприємств машинобудування. Запропоновано та обґрунтовано основні домінанти формування нооуправління інноваційним розвитком підприємств машинобудування: трансцендентність управління на мікрорівні з інтеграцією в мезо- і макропроцеси; зміна вектору інвестиційного забезпечення з інвестиційно-інноваційної моделі на інноваційно-інвестиційну; орієнтація на управління інноваційно стійким саморозвитком. Перспективним напрямом подальших досліджень має стати розроблення методологічного базису та методичного інструментарію імплементації нооуправління в управлінські технології реалізації інноваційного розвитку.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, підприємства машинобудування, нооуправління

Рис.: 1. **Бібл.:** 14.

Бояринова Катерина Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

Email: boyarinovaea@ukr.net

УДК 330.341.1

UDC 330.341.1

Бояринова Е. А. Инновационное развитие предприятий машиностроения на основе нооуправления

Boyarynova K. O. Innovative Development of Engineering Enterprises Based on Noomanagement

На основе обобщения и обработки научных достижений определено место нооуправления в формировании и развитии нооекономики. В результате экспликации исследований и организационно-экономических основ очерчено содержание применения нооуправления к инновационному развитию предприятий машиностроения. Предложены и обоснованы основные доминанты формирования нооуправления инновационным развитием предприятий машиностроения: трансцендентность управления на микроуровне с интеграцией в мезо- и макропроцессы; изменение вектора инвестиционного обеспечения с инвестиционно-инновационной модели на инновационно-инвестиционную; ориентация на управление инновационно устойчивым саморазвитием. Перспективным направлением дальнейших исследований определена разработка методологического базиса и методического инструментария имплементации нооуправления в управленческие технологии реализации инновационного развития.

Based on the general conclusion and processing of scientific achievements the role of noomanagement was defined in the formation and development of nooeconomics. As a result of research and explication of organizational and economic foundations, the content of application of noomanagement to innovative development of engineering enterprises was outlined. The main formation dominants of noomanagement for innovative development of mechanical engineering was proposed and justified: transcendence of micro-management with the integration of meso-and macro-processes; change in the vector of investment support from investment and innovation model to innovation and investment; focus on management of innovation sustainable self-development. The development of methodological basis and methodological tools for the implementation of noomanagement into management technology of innovation development was defined as a promising direction for further research.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, предприятия машиностроения, нооуправление

Key words: innovation, innovative development, enterprise engineering, noomanagement

Рис.: 1. **Библ.:** 14.

Рис.: 1. **Bibl.:** 14.

Бояринова Екатерина Александровна – кандидат экономических наук, доцент, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

Boyarynova Kateryna O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

Email: boyarinovaea@ukr.net

Email: boyarinovaea@ukr.net

Постановка проблеми. Складність інноваційного розвитку підприємств машинобудування обумовлена низкою проблем, що створюють передумови для пошуку новітніх підходів до переорієнтації їх управлінської системи відповідно до проявів світових і вітчизняних економічних тенденцій. Структурна динаміка інноваційної активності окреслених підприємств визначає інноваційно активними від 21 до 25 % в загальній кількості, що є неприйнятним в умовах збільшення темпів потреб у їх інноваційних продуктах як важелях інноваційного розвитку інших промислових підприємств.

Виходячи з зазначеного, підприємства машинобудування мають відповідати ознакам рушія науково-технічного прогресу та активізувати інноваційне оновлення інших підприємств, на відміну від тенденції, що склалась, де активатором та орієнтиром інноваційного розвитку виступають замовлення споживачів. Переформатування господарського механізму функціонування від «замовлення – адаптація та створення інновації» до «розроблення інновацій – пропозиція» є одним із завдань упровадження та розвитку підходів до управління на засадах нооменеджменту як елементу формування нового типу економіки.

Враховуючи ряд тенденцій, які мають промислові підприємства щодо інноваційного розвитку, серед яких явно вираженими є низький темп і динаміка підвищення їхньої інноваційності, обумовлені переважно двома основними чинниками – недостатністю фінансових ресурсів і обмеженістю в якісному управлінні інноваційними процесами, інноваційними комунікаціями, інноваційним потенціалом і його інтелектуальною складовою, гострою необхідністю постає зміна системи управління інноваційною діяльністю таких підприємств. Напрямом вирішення окреслених проблем може стати застосування підходів нооменеджменту у забезпеченні інноваційного функціонування та розвитку підприємств машинобудування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Провідні науковці відповідно до сучасних реалій все більше уваги приділяють формуванню нового типу економіки як структурної складової ноосфери – економічної культури. Економічна культура науковцями визначається як якість економічних відносин, які мають стійкість, суспільне значення, усвідомленість і порядок взаємодій, адаптивність до постійно змінюваних умов, певну варіативність, суб'єктивну раціональність [1], а також як якісна характеристика історично обумовленої системи загально прийнятих форм економічної взаємодії та регулюючих їх правил і норм, що відображає існуючі риси економічних відносин та інтереси соціальних об'єктів як сукупності духовних і матеріальних цінностей і моделей поведінки [1, с. 55]. Виходячи з сучасних трактувань економіки, під якою розуміють особливу сферу суспільного життя зі своїми законами, проблемами та протиріччями, в якій формується економічний потенціал суспільства, здійснюються різні блага для задоволення фізичних і духовних потреб людей [2], постає необхідність формування такої економіки, яка б поєднувала і економічні процеси, і безпосередньо економічну культуру. Відповідно до таких викликів формується новий її тип, що натеper провідними науковцями визначається як нооекономіка, згідно з А. Агеевим, Е. Логіновим, – визначена економіка у невизначеному майбутньому [3, с. 24].

Нооекономіка трактується як економічна форма реалізації людством процесів самопідтримання функцій життєдіяльності соціуму шляхом оперування матеріальними та нематеріальними факторами з домінантним вектором когнітивних факторів для гармонійного розвитку техноприродного середовища з когерентним позитивним впливом на соціум [3, с. 25]. Формування умов гармонійного розвитку потребує відповідних змін управлінських технологій в економіці, мета яких, зокрема, інтегрувати наявні та майбутні управлінські ресурси в межах конвергентної моделі та вивести їх на новий рівень гармонізації природи, техніки, соціуму через управління сукупністю процесів виробництва продукції та надання соціально потрібних послуг деструктурованими суб'єктами соціуму [3]. Саме в цих умовах, відповідно до так званих нооекономічних умов функціонування підприємств, формується новий напрям управління – нооменеджмент.

За визначенням, нооменеджмент – це розумний менеджмент, система управління, що побудована на принципах розуму, гуманності та віри [4]. Погоджуючись із таким визначенням, необхідно підкреслити, що центральним ядром такого емпіричного розгляду нооменеджменту є те,

що застосування різних видів управління не забезпечує гармонійності та його збалансованості. Тільки управління як системна економічна категорія з ознаками цілісності є інструментом розвитку підприємства в сучасних реаліях.

Як зазначає В. Коростелев, що вводить дане поняття в теорію управління, характерними ознаками нооменеджменту є такі, як: є системним менеджментом; має іншу базу цілепокладання; реалізовується менеджерами, що системно мислять; є синтезом результатів аналізу; проводиться чітке розмежування між цілями та засобами їх досягнення; нове ставлення до людей; нове ставлення до техніки та інновацій; нове ставлення до знань; створює можливість дизайну майбутнього стану соціальних систем організації; забезпечує моніторинг цілісності системи управління; відзначається посиленою увагою до організаційної діяльності [4, с. 72], а також обґрунтовує перехід до нооменеджменту комплексною та структурною зміною середовищ функціонування підприємства, зокрема: вичерпністю природних ресурсів; зростанням небезпеки екологічної катастрофи, застарілою системою управління соціально-економічними процесами; фундаментальною зміною способу дій (обумовлена не дієздатністю прийомів і методів управління); зміною характеру гри (бізнесу); трансформацією системи, тобто трансформацією світу від світу як механічної (проектної) системи, де причинність трактується як жорсткий лапласовський детермінізм до саморегулюючої системи, і нарешті, світ як система, що розвивається; імперативом нової інформаційної технології тощо [4, с. 71 – 72]. Відповідно до зазначеного, потребує дослідження використання засад нооменеджменту в формуванні механізмів управління інноваційним розвитком підприємств машинобудування.

Постановка завдання. Метою дослідження є розгляд передумов і методологічного підґрунтя, а також формування домінант нооуправління інноваційним розвитком підприємств машинобудування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підґрунтям застосування новітніх підходів до управління інноваційною діяльністю та розвитком є необхідність оновлення принципів, інструментів і переорієнтація управлінської керуючої системи на ноомислення. Як зазначає П. П. Моргунов, постає потреба у розробленні та обґрунтуванні такої моделі управління інноваційною діяльністю, щоб процес сучасних змін був закладений до самої сутності системи функціонування організації з метою здійснення безперервного руху до наступної визначеної мети [5]. Відповідно до зазначеного, згенеруємо домінанти формування нооуправління інноваційним розвитком підприємств машинобудування (рис. 1):

1) *трансцендентність управління на мікрорівні з інтеграцією в мезо- і макропроцеси.* Прояв експліцитних та імпліцитних тенденцій інноваційного розвитку неминуче призводить до структурних проблем ірраціональності управління, несистемності та його іманентності, що потребує глибокого переформатування підходів, зокрема:

а) структурної зміни підходів до управління взаємозв'язками мікро-, мезо- та макрорівнів. Зазначене посилення виходить з того, що інноваційне середовище в державі, регіонах та на підприємствах з позиції заходів інноваційного розвитку вдосконалюється та розвивається як система,

що складається з включення одного середовища в інше. Як зазначає В. І. Винокуров, середовище економічної системи є частиною національної інноваційної системи (внутрішня інноваційна система), яка не тільки формує вектор подальшого розвитку інноваційного середовища, але й залежить від якості діяльності певних підсистем [6]. У повністю організованій, упорядкованій детермінованій системі відсутня можливість будь-якого розвитку, зміни в складних системах відбуваються за рахунок нерівноважних режимів, флуктуацій, критичних точок біфуркацій, а її парадокс полягає в тому, що для більш високого ступеня порядку необхідний внутрішній безлад, свобода змін станів, хаотичність [7, с. 14 – 15]. Тому для інноваційного розвитку слід зорієнтувати увагу не на систему, а на формуванні інноваційного середовища. Крім внутрішніх змінних, на формування інноваційного середовища впливають зовнішні чинники, які можна визначити як інноваційну проникність середовища, що оцінюється як сукупність зовнішніх умов, які впливають на інноваційний потенціал економічної системи [6]. В контексті сучасних тенденцій наукових досліджень для ефективного управління інноваційним розвитком середовище доцільно розглядати як полісуб'єктне відповідно до парадигми «суб'єкт – полісуб'єктне середовище». Згідно з цією парадигмою, основним типом управління стає полісуб'єктне управління [8]. Враховуючи даний контекст, управління інноваційним розвитком має відбуватись у взаємозв'язку «суб'єкт – суб'єкт», тобто підприємства промисловості мають формувати загальнодержавну інноваційну політику у конструктивній співпраці з державними органами влади, а не розглядатись як об'єкти, на яких реалізуються заходи такої політики. Крім цього, основною характеристикою інноваційного середовища має стати відкритість, коли елементи одного середовища можуть переходити в інше і навпаки;

б) управління інноваційним розвитком підприємств машинобудування у загальному вираженні має орієнтуватись на Європейську (континентальну) модель, де ядром інновацій визначаються великі підприємства, а малий і середній бізнес, на відміну від англосаксонського підходу, є прикладними до лідируючих позицій великомасштабних підприємств. Також слід урахувувати доповнення аспектів Данії та Фінляндії, які концентрують увагу на інноваціях, що стають точками зростання та є специфічною конкурентною перевагою, притаманною саме для цих країн. Англосаксонська модель, яка орієнтована на самоорганізацію учасників інноваційної сфери, у випадку стратегічних галузей промисловості не є доречною, тим паче в умовах недостатності ресурсного забезпечення та недосконалості механізмів управління як у контексті регуляторної політики держави, так і на мікрорівні, в тому числі внутрішніх процесів інноваційної орієнтації;

2) *зміна вектору інвестиційного забезпечення з інвестиційно-інноваційної моделі на інноваційно-інвестиційну.* Інвестиційно-інноваційна модель інвестиційного забезпечення передбачає, що за наявності фінансово-інвестиційних ресурсів реалізуються проекти інноваційного спрямування, основним «генератором» ідеї у такому випадку є інвестор – замовник інновацій, що спричиняє певну «точковість» їх створення. Об'єктом у цьо-

му разі виступають грошові кошти, під які створюються інновації. Інноваційно-інвестиційний вектор інноваційного розвитку, навпаки, визначає інновацію як об'єкт, на який відбувається пошук інвестиційних ресурсів. Така переорієнтація спричиняється тим, що замовниками підприємств машинобудування є промислові підприємства, що також мають обмежені фінансові можливості, але мають інноваційні потреби. Інвестор у цьому разі є третьою стороною у взаємовідносинах «замовник – виробник». Саме тому до таких відносин слід залучати фінансові структури. Механізми освоєння інвестиційних ресурсів зазвичай не задовольняють потреби потенційних і венчурних інвесторів, оскільки переважно їх завершенням визначається створення, впровадження чи освоєння інноваційної продукції / продуктів, технологій – тобто проміжна ланка, замість завершальної – комерціалізація, продаж, отримання прибутків. Спричинення констатованої зміни визначається рядом потреб, серед яких:

а) подолання протиріччя між рівнем інноваційного потенціалу та складністю і високовартісністю інноваційних проектів. Проблема забезпечення інноваційної діяльності фінансовими ресурсами має глибинну, структурну кризу, що насамперед обумовлена нестабільністю та високоризикованістю вкладення коштів в інновації підприємств, які мають низький рівень розвитку матеріально-технічної бази та технологій тощо, що апіорі визначає причинно-наслідковий зв'язок: низький рівень інноваційного потенціалу породжує підвищення ступеня ризику інноваційно-інвестиційних вкладень, який є значно нижчим у тих проектах підприємств, де цю складову ризику нівельовано;

б) використання підходів до управління інноваційним розвитком, підґрунтям яких є низьковартісна активізація інновацій із подальшим нарощуванням потужності. Впровадження інновацій на підприємства, згідно з вітчизняним інноваційним мисленням, яке склалося дотепер, є високовартісним процесом із тривалим терміном окупності, «поетапні» низьковартісні інновації, а особливо управлінського та маркетингового спрямування як джерело розвитку мало використовуються. Фінансовий ресурс забезпечення інноваційного розвитку визначається або власними коштами підприємств, або інвестиціями чи державними асигнуваннями, зрідка банківськими позиками. Фінансування на основі контрактних угод на інноваційні розробки переважно не розглядається як джерело через низький рівень платоспроможності та інноваційності споживачів продукції підприємств машинобудування. Тобто сфера ринкових взаємовідносин на рівні «суб'єкт – суб'єкт» в інноваційній сфері не забезпечується повною мірою.

В зазначеному контексті слід зазначити індійський підхід до розроблення інновацій – Джугада, що базується на таких основних постулатах, як [9]:

- розробники інновацій орієнтуються на потреби споживачів і орієнтуються на його потреби, що скорочує тривалість інноваційних процесів – НДДКР не реалізується, створюються прототипи;

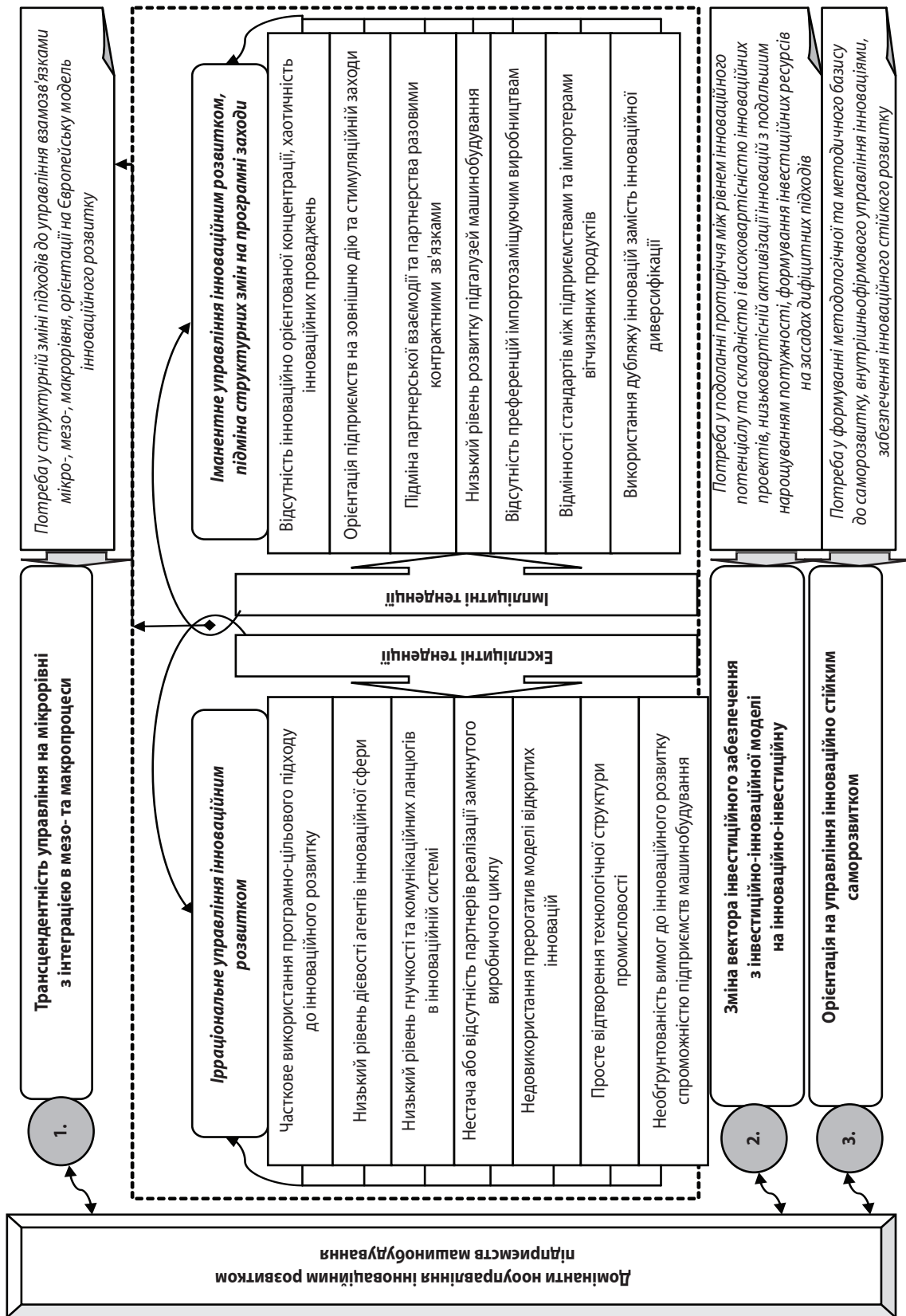


Рис. 1. Домінанти ноуправління інноваційним розвитком підприємств машинобудування

- інновації є дешевими та орієнтовані на споживачів із низьким доходом, однак мають високу цінність;
 - підприємці, що застосовують такий підхід, можуть швидко змінювати бізнес-моделі під впливом швидкозмінюваних умов;
- в) формування інвестиційних ресурсів на засадах дефіцитних підходів. Відповідно до теорії дефіциту Я. Корнаї, для пристосування до дефіциту підприємствами використовуються такі форми, як [10; 11]:
- 1) залежність обсягу виробництва від «вузьких місць», тобто від кількості наявних на даний момент найбільш дефіцитних ресурсів (існує однозначна залежність між обсягами капіталовкладень і доступом до джерел фінансування промислових інвестицій);
 - 2) вимушена заміна одних ресурсів на інші (ця форма часто виявляється як фінансове маневрування: а) зміна черговості капіталовкладень або їх відстрочення; б) зниження вимог в інвестиційних рішеннях до виробничих технологій, машин і встаткування та ін.);
 - 3) адаптація структури своєї продукції до структури наявних ресурсів (ця форма часто виявляється у скороченні або у відмові від планів оновлення виробництва).

У цьому контексті для подолання дефіциту ресурсів для задоволення інвестиційних потреб доцільно використовувати раціональну диверсифікацію інновацій. Під рушійною силою інноваційного розвитку підприємств машинобудування переважно розуміють створення підприємством різноспрямованих інновацій, що підлягатимуть комерціалізації як джерела доданої вартості та прибутку. Однак прибуток може зростати і від інновацій, що акумулюються і використовуються підприємством (наприклад, інновації щодо енергозбереження чи оптимізації витрат підприємства);

- 3) *орієнтація на управління інноваційно стійким саморозвитком*. В. Н. Лажанцев розглядає стійкість і саморозвиток як властивості, що у сукупності визначають спроможність господарської системи створювати і комплексно використовувати трудовий і природно-ресурсний потенціали [12]. Управління інноваційно стійким саморозвитком передбачає функціонування підприємства на такому організаційно-управлінському рівні, де при забезпеченні стійкості в інноваційному розвитку враховувались би спроможності, властивості, здатності виробничо-економічної системи до відтворення та якісної трансформаційної зміни її підсистем. Потребами у даному контексті можна визначити такі, як:

а) потреба у забезпеченні інноваційного стійкого розвитку. Б. Є. Большаков, Є. Ф. Шаманова визначають стійкий інноваційний розвиток як процес зростання спроможностей задоволення потреби системи, які є невичерпними, виражені в одиницях потужності, через підвищення якості управління і реалізації новацій, що забезпечують постійні темпи зростання ефективності використання ресурсів і ви-

щий дохід, зменшення витрат в умовах негативних зовнішніх і внутрішніх тенденцій [13, с. 16]. Досягнення підприємством стійкого інноваційного розвитку потребує зміни як процесів функціонування підсистем, так і економічних взаємовідносин, економічної поведінки, умов, що формуються в інноваційному середовищі для переходу на новий якісний інноваційний рівень з розширеним відтворенням;

б) необхідність інноваційного стійкого розвитку. Інноваційний розвиток підприємств машинобудування значною мірою залежить від зовнішніх збурюючих впливів, часто активованих на державному рівні, зокрема, державні програми розвитку підприємств машинобудування, держзамовлення на продукцію, закони щодо стимулювання розвитку машинобудування в різних сферах. Інноваційність саморозвитку організації підкреслює вищий рівень зрілості організації як наявність здатності здійснювати інновації на постійній основі, природу організаційної спроможності здійснювати інновації як середовища саморозвитку суб'єкта управління, нелінійність актів переходу з одного рівня організаційного розвитку на більш високий, пов'язаний із творчим руйнуванням попередніх організаційних основ [14, с. 745]. Зміна внутрішньої структури підприємств передбачає не тільки реструктуризацію чи зміну системи управлінських впливів на організацію, але й диверсифікацію – як вертикальну, так і горизонтальну з переорієнтацією виробничо-економічної системи на нові сегменти чи ринки. Застосування концепції «саморозвитку» потребує використання підходів внутрішньофірмового управління інноваціями.

Висновки. Інноваційний розвиток підприємств машинобудування потребує новітніх підходів до управління, серед яких доцільним у використанні є нооуправління як управління, що здатне гармонійно поєднувати нові технології, забезпечувати організаційно-економічні процеси не тільки в системі, але й в інноваційному середовищі. В результаті проведення досліджень домінантами такого управління у забезпеченні інноваційного розвитку визначено: 1) трансцендентність управління на мікрорівні з інтеграцією в мезо- і макропроцеси, що передбачає структурну зміну підходів до управління вземозв'язками мікро-, мезо- та макрорівнів; орієнтацію управління інноваційним розвитком підприємств машинобудування у загальному вираженні на Європейську (континентальну) модель; 2) зміна вектору інвестиційного забезпечення з інвестиційно-інноваційної моделі на інноваційно-інвестиційну – подолання протиріччя між рівнем інноваційного потенціалу та складністю і високовартісністю інноваційних проектів; використання підходів до управління інноваційним розвитком, підґрунтям яких є низьковартісна активізація інновацій із подальшим нарощуванням потужності; формування інвестиційних ресурсів на засадах дефіцитних підходів; 3) орієнтація на управління інноваційно стійким саморозвитком – забезпечення інноваційного стійкого розвитку; інноваційність саморозвитку організації. Перспективним напрямом подальших досліджень має стати розроблення методологічного базису та методичного інструментарію імплементації нооуправління в управлінські технології реалізації інноваційного розвитку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Войтов И. В. Экономическая культура и пути ее формирования в России / Войтов И. В. // Вестник Московского государственного областного университета. Серия «Философские науки». – 2009. – № 2. – С. 53 – 58.
2. Каврук Е. С. Современное направление экономической теории / Каврук Е. С. // Научный журнал КубГАУ. – 2010. – № 60 (06) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ej.kubagro.ru/2010/06/pdf/09.pdf>
3. Агеев А. Нооэкономика: определенная экономика в неопределенном будущем / А. Агеев, Е. Логинов // Экономические стратегии. – 2011. – № 11. – С. 24 – 31.
4. Коростелев В. Неумолимый императив нооменеджмента / Коростелев В. // Устойчивое развитие. – 2012. – Вып. 3. – С. 69 – 76.
5. Моргунов П. П. Модель управления инновационной деятельностью на предприятиях нефтегазового комплекса на примере ОАО «СУРГУТНЕФТЕГАЗ» / Моргунов П. П. // Нефтегазовое дело. – 2006 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ogbus.ru>
6. Винокуров В. И. Основные термины и определения в сфере инноваций / В. И. Винокуров // Инновации. – 2005. – № 4. – С. 16 – 18.
7. Чечурина М. Н. Теоретические подходы к исследованию управления инновационным развитием сложных экономических систем / М. Н. Чечурина // Вестник МГТУ. – 2011. – Т. 14, № 1. – С. 12 – 16.
8. Лепский В. Е. Рефлексивный анализ парадигм управления (интерпретация Нобелевских премий по экономике XXI в.) / Лепский В. Е. // 4-я Междунар. конф. по пробл. управления (26 – 30 января 2009 г.): Сб. трудов. – М., 2009. – С. 1302 – 1308.
9. Radjou N. Use Jugaad to Innovate Faster, Cheaper, Better / N. Radjou, J. Prabhu, S. Ahuja // Harvard Business Publishing. – 2011, December 8 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://blogs.hbr.org/2011/12/think-like-an-indian-entrepren/>
10. Корнай Я. Дефицит / Корнай Я.; [пер. с венг.]. – М.: Наука, 1990. – 607 с.
11. Багиев Е. Г. Принципы планирования промышленных инвестиций в условиях технического перевооружения производства / Багиев Е. Г. // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 2 (30) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2611>
12. Лаженцев В. Н. Экономико-географический подход к региональной организации хозяйства / Лаженцев В. Н. // Человек – общество – окружающая среда : Пленарные доклады Международной экономической конференции / Под ред. А. И. Татаркина. – Екатеринбург : УрО РАН, 2001. – С. 69 – 72.
13. Большаков Б. Е. Мониторинг и оценка новаций: формализация задач в проектировании регионального устойчивого инновационного развития / Б. Е. Большаков, Е. Ф. Шамаева. – Palmarium Academic Publishing, 2012. – 219 с.
14. Акатов Н. Б. Инновационное саморазвитие организации как объект управления и критерий конкурентоспособности в современном менеджменте / Акатов Н. Б. // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 1. – С. 744 – 749.
- Akatov, N. B. "Innovatsionnoe samorazvitie organizatsii kak objekt upravleniia i kriteriy konkurentosposobnosti v sovremennom menedzhmente" [Innovative self-development organization as an object of management and competitiveness criterion in modern management]. *Fundamentalnye issledovaniia*, no. 1 (2012): 744-749.
- Bagiev, E. G. "Printsiipy planirovaniia promyshlennykh investitsiy v usloviakh tekhnicheskogo perevooruzheniia proizvodstva" [Planning principles of industrial investment in terms of modernization of manufacture]. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2611>
- Bolshakov, B. E., and Shamaeva, E. F. *Monitoring i otsenka novatsiy: formalizatsiia zadach v proektirovanii regionalnogo ustoychivogo innovatsionnogo razvitiia* [Monitoring and evaluation of innovations: the formalization of tasks in the design of innovative regional sustainable development]. Palmarium Academic Publishing, 2012.
- Chechurina, M. N. "Teoreticheskie podkhody k issledovaniiu upravleniia innovatsionnym razvitiem slozhnykh ekonomicheskikh sistem" [Theoretical approaches to the study of innovative development of complex economic systems]. *Vestnik MGTU* vol. 14, no. 1 (2011): 12-16.
- Kornai, Ya. *Defitsit* [Deficit]. Moscow: Nauka, 1990.
- Korostelev, V. "Neumolimyy imperativ noomenedzhmenta" [Inexorable imperative of noomanagement]. *Ustoychivoe razvitie*, no. 3 (2012): 69-76.
- Kavruk, E. S. "Sovremennoe napravlenie ekonomicheskoy teorii" [The modern trend of economic theory]. <http://ej.kubagro.ru/2010/06/pdf/09.pdf>
- Lazhentshev, V. N. "Ekonomiko-geograficheskii podkhod k regionalnoy organizatsii khoziaystva" [Economic-geographical approach to regional economic organization]. *Chelovek – obshchestvo – okruzhaiushchaia sreda*. Ekaterinburg: UrO RAN, 2001. 69-72.
- Lepskiy, V. E. "Refleksivnyy analiz paradigmy upravleniia (interpretatsiia Nobelevskikh premiy po ekonomike XXI v.)" [Reflexive analysis paradigms management (interpretation of the Nobel Prize for Economics in XXI)]. 4-ia Mezhdunarodnaia konferentsiia po problemam upravleniia. Moscow, 2009:1302-1308.
- Morgunov, P. P. "Model upravleniia innovatsionnoy deiatelnosti na predpriiatiakh neftegazovogo kompleksa na primere OAO «SURGUTNEFTEGAZ»" [Model of innovative activity on oil and gas companies on the example of "SURGUTNEFTEGAS"]. <http://www.ogbus.ru>
- Radjou, N., Prabhu, J., and Ahuja, S. "Use Jugaad to Innovate Faster, Cheaper, Better" <http://blogs.hbr.org/2011/12/think-like-an-indian-entrepren/>
- Voytov, I. V. "Ekonomicheskaya kultura i puti ee formirovaniia v Rossii" [Economic culture and ways of its formation in Russia]. *Vestnik MGOU. Seriya «Filosofskie nauki»*, no. 2 (2009): 53-58.
- Vinokurov, V. I. "Osnovnye terminy i opredeleniia v sfere innovatsiy" [Basic terms and definitions in the field of innovation]. *Innovatsii*, no. 4 (2005): 16-18.

REFERENCES

Ageev, A., and Loginov, E. "Nooekonomika: opredelennaia ekonomika v neopredelennom budushchem" [Nooeconomics: a certain economy in an uncertain future]. *Ekonomicheskie strategii*, no. 11 (2011): 24-31.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОНИМАНИЯ КАТЕГОРИИ «РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ»

© 2014 ВАСЮТКИНА Н. В.

УДК 33.01:658-043.86

Васюткина Н. В. Теоретические аспекты понимания категории «развитие предприятия»

Целью статьи являются систематизация и анализ основных теоретических понятий категории «развитие предприятия», определение различных взаимосвязей с целью группировки по определенным признакам и формулировка авторской позиции понимания данной категории. В статье рассмотрены теоретические основы понятий «развитие», «развитие предприятия». Проведенная систематизация точек зрения исследователей позволила обосновать различные взаимосвязи в их позициях и выделить четыре подхода, определив суть понимания и набор базовых составляющих, которые являются ключевыми в формировании определенного подхода к развитию предприятия. Предложено рассматривать прогрессивное развитие, которое основывается на росте количественных показателей деятельности предприятия. В адапционном развитии акцентируется внимание на повышении гибкости к изменениям через прохождение различных стадий и кризисов. Трансформационное развитие происходит путем изменения качественного состояния через накопление и использование потенциала, где доминирующими выступают изменения по структурным и функциональным характеристикам под воздействием внутренней и внешней среды. Устойчивое развитие содержит нахождение баланса стойкости и стабильности предприятия путем сохранения их высокого потенциала в будущем. Проведенная систематизация позволила автору сформировать собственное видение категории «развитие предприятия».

Ключевые слова: развитие предприятия, подходы, прогрессивное, адаптивное, трансформационное, устойчивое развитие

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 42.

Васюткина Наталья Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра финансов, учета и аудита, Национальный авиационный университет (пр. Космонавта Комарова, 1, Киев, 03058, Украина)

Email: vasyutkina@ukr.net

УДК 33.01:658-043.86

UDC33.01:658-043.86

Васюткіна Н. В. Теоретичні аспекти розуміння категорії «розвиток підприємства»

Метою статті є систематизація й аналіз основних теоретичних понять категорії «розвиток підприємства», визначення різних взаємозв'язків з метою групування за певними ознаками та формування авторської позиції розуміння цієї категорії. У статті розглянуто теоретичні основи понять «розвиток», «розвиток підприємства». Проведена систематизація точок зору дослідників дозволила обгрунтувати різні взаємозв'язки в їхніх позиціях і виокремити чотири підходи, визначивши сутність розуміння і набір базових складових, які є ключовими у формуванні певного підходу до розвитку підприємства. Запропоновано розглянути прогресивний розвиток, який ґрунтується на зростанні кількісних показників діяльності підприємства. У адапційному розвитку акцентується увага на підвищенні гнучкості до змін через проходження різних стадій і криз. Трансформаційний розвиток здійснюється шляхом зміни якісного стану через накопичення і використання потенціалу, де домінуючими виступають зміни за структурними і функціональними характеристиками під впливом внутрішнього і зовнішнього середовища. Сталий розвиток містить знаходження балансу стійкості та стабільності підприємства шляхом збереження їх високого потенціалу в майбутньому. Проведена систематизація дозволила автору сформулювати власне розуміння категорії «розвиток підприємства».

Ключові слова: розвиток підприємства, підходи, прогресивний, адаптивний, трансформаційний, стійкий розвиток

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 42.

Васюткіна Наталія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра фінансів, обліку і аудиту, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

Email: vasyutkina@ukr.net

Vasyutkina N. V. The Theoretical Aspects of the Understanding of the Category «Enterprise Development»

The aim of the article is the systematization and analysis of major theoretical concepts of «enterprise development» category, the definition of various relationships with the aim of grouping according to certain criteria and formulation of the author's position of understanding of this category. The article examines the theoretical foundations of the concepts of «development», «development of the enterprise». Systematization of viewpoints allowed researchers to justify various relationships in their positions and highlight four approaches, defining the essence of understanding and a set of basic components, which are the key in the formation of a particular campaign for the development of the enterprise. It was suggested to consider the progressive development, which is based on the quantitative growth of the company. In the adaptation development the focus is on increasing the flexibility to change the passage through the various stages and crises. Transformational development occurs by changing the qualitative status through the accumulation and use of capacity, where the dominant advocate changes in structural and functional characteristics under the influence of internal and external environment. Sustainable development includes finding the balance and stability of the enterprise resilience by maintaining their high potential in the future. The systematization allowed the author to form her own vision of the category of «enterprise development».

Key words: enterprise development, approaches, progressive, adaptive, transformational, sustainable development

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 42.

Vasyutkina Natalia V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Finance, Accounting and Auditing, National Aviation University (pr. Kosmonavta Komarova, 1, Kyiv, 03058, Ukraine)

Email: vasyutkina@ukr.net

В современных условиях своей работы предприятия сталкиваются с качественно новыми процессами, которые выражаются, прежде всего, в смещении акцентов с материальных составляющих долгосрочного успеха предприятия на рынке в сторону его нематериальных характеристик, в частности, таких, как знание, компетенции и динамические способности организации; рост роли информации и информационных ресурсов в процессе создания потребительской ценности; глобализации, в результате которой исчезают границы между государствами как экономическими системами, открывается доступ к новым рынкам, уменьшаются расхождения между производителями и их товарами; переходе от необходимости соблюдения принципа клиентоориентированности для компаний, которые стремятся добиться успеха в долгосрочной перспективе.

Все эти трансформационные изменения требуют согласованности и выработки такого видения развития предприятия, которое позволило бы в сегодняшних быстро меняющихся условиях экономики находить те инструменты,

ресурсы, возможности, которые способствовали бы их переходу на новый качественный уровень развития.

Целью статьи является систематизация и анализ основных теоретических понятий развития предприятия, определение различных взаимосвязей с целью группировки по определенным признакам и формулировка авторской позиции понимания данной категории.

В словаре синонимов украинского языка [1] понятие «развитие» стоит в синонимическом ряду: рост, процесс роста, размах, расцвет, процветание, движение, ход, продвижение. Согласно с советским энциклопедическим словарем [2], развитие представляется необратимым, направленным, закономерным изменением материи и сознания, их универсальным свойством; в результате развития возникает новое качественное состояние объекта – его состава или структуры.

Учитывая многоаспектность понимания исследуемой категории и развитие взглядов на нее с течением времени, целесообразно провести ассоциативный ряд данного понятия (табл. 1).

Таблица 1

Трактовка категории «развитие» с выведением ассоциативного ряда

Автор	Сущность определения «развитие»	Ассоциативный ряд согласно определению
Советский энциклопедический словарь [2]	Развитие представляется необратимым, направленным, закономерным изменением материи и сознания, их универсальным свойством; в результате развития возникает новое качественное состояние объекта – его состава или структуры	Изменение материи и сознания
Акофф Р. Л. [3] Акофф Р. Л. Планирование будущего корпорации [4]	Приобретение потенциала для улучшения, а не реальное улучшение. Процесс, в котором увеличиваются возможности и желания удовлетворять свои желания и желания других	Возможность Возможность и желание
Ю. П. Анискин [5, с. 141]	Развитие означает целеустремленное изменение деятельности для перехода на высший качественный уровень выполняемых функций, структуры организации, на выпуск новой продукции	Целенаправленность изменений
Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента [6]	Долгосрочная программа усовершенствования возможностей разрешать разные проблемы и способности к возобновлению, особенно путем повышения эффективности управления культурой организации	Программа возможностей
Афанасьев Н. В., Рогожин В. Д., Рудыка В. И. Управление развитием предприятия [7]	Развитие – процесс, который основывается на результатах научно-технического достижения, которое содействует развитию производственных сил и удовлетворению потребностей общества в товарах высокого качества. Процесс развития непосредственно связан с ростом меры эффективности, улучшением бизнес-процессов или управления ими, в результате чего достигнут количественный или качественный прирост полезного результата сравнительно с предыдущим уровнем	Прирост результата
Коротков Э. М. [9], Ильин В. В. [10], Горемыкин В. А. [11]	Развитие – закономерный (необратимый) процесс количественно-качественных изменений в пределах системы, ее переход в новое качество, более совершенную форму.	Процесс количественно-качественных изменений
Раевнева Е. В. [29]	Под развитием целесообразно понимать уникальный процесс трансформаций открытой системы в пространстве и времени, которое характеризуется перманентным изменением глобальных целей ее существования путем формирования новой диссипативной структуры и переводом в новый аттрактор функционирования	Процесс трансформаций открытой системы
Черных А. В. [8, с. 3]	Развитие обусловлено влиянием факторов внешней и внутренней среды и такой, который характеризуется увеличением его потенциала, спросом на продукцию, масштабом деятельности, возможностью обеспечить непрерывный процесс производства и хранить платежеспособность в течение определенного времени	Постоянство за счет наращивания потенциала

Анализ существующих точек зрения относительно понимания сущности развития позволил выделить компоненты определения развития: изменение материи и сознания, возможность и желание, целенаправленность изменений, роста, программа возможностей, количественные и качественные изменения; совокупность процессов, процесс изменения целей, прирост научно-технического результата, процесс трансформации, наращивания потенциала. Такое широкоаспектное восприятие развития объясняется пониманием его в зависимости от спектра исследовательского охватывания, и что или кто выступает в качестве объекта.

Изучение проблематики развития предприятия позволило проработать значительное количество публикаций, анализ которых показал значительные расхождения в определении развития предприятия, понимании его сути и составных элементов. Систематизация информации позволила выделить четыре подхода к определению понятийных пределов термина «развитие предприятия».

Первый подход базируется на основе количественно-качественных изменений. В работах [5; 7; 9; 10; 11] развитие рассматривают как целеустремленное изменение или совокупность количественно-качественных изменений, движение, которые ведут к появлению нового качества или конкретного результата.

Отсутствие стремительного динамизма внешней среды и конкурентных условий в середине 80-х – начале 90-х гг. XX ст. вызвали понимание развития как рост размеров предприятия и повышения определенных показателей его деятельности [4; 13; 14]. Однако, следует отметить, что отождествлять развитие с ростом, который основан лишь на количественных параметрах, не совсем верно.

Такое понимание еще отождествляют с понятием «эволюция» (от лат. *evolvo* – разворачиваю). А. М. Локшинов считает, что эволюция – это процесс изменений, то есть развитие [14, с. 45]. С. И. Ожегов под эволюцией понимает процесс постепенных количественных изменений, который является предпосылкой качественных изменений, развития в целом [15, с. 906]. При этом объект эволюции приобретает стойкие, необоротные и новые для него черты, под воздействием которых изменяет свою природу, проявление и функционирование.

По [7], «процесс развития непосредственно связан с ростом меры эффективности, улучшением бизнес-процессов или управления ими, в результате чего достигнут количественный или качественный прирост полезного результата сравнительно с предыдущим уровнем».

То есть, вышеприведенные подходы, с нашей точки зрения, можно охарактеризовать как активные, эволюционные, обобщая, можно назвать их прогрессивными, которые с соответствующим темпом количественных и качественных изменений приводят к более эффективным и результативным показателям деятельности. Но в то же время, они еще могут быть дигрессивными или же стагнационными, что является во временном периоде определенным этапом функционирования и не совсем справедливо отождествлять его с развитием.

Развитие организации как предприятия можно рассматривать с различных позиций: как объективное, условно внешнее и субъективное – внутреннее [16]. В соответствии

с таким подходом, организационно-циклическое (внешнее) развитие связано с качественно-количественными изменениями, тогда как структурно-функциональное (внутреннее) – в основном, с качественными превращениями. В результате проведения контент-анализа определений и подходов исследователей, которые акцентируют внимание на внешней и внутренней среде предприятия выявлен ряд закономерностей, вызванных динамическими изменениями условий, факторов влияния, действий различного характера.

Поэтому следует выделить второй подход, который базируется на объективно внешнем росте, в качестве приоритетности которого выступают количественно-качественные изменения. Одним из подходов определения такого развития является цикл развития предприятия. В основе теории циклического развития лежат работы М. Д. Кондратьева [17], в которых определено, что экономические кризисы у развития социально-экономических систем разных уровней, в том числе и предприятий, возникают периодически, циклически. В соответствии с концепцией жизненного цикла, развитие предприятия рассматривается от времени создания до его ликвидации через два критерия: расходы и результаты деятельности. В современной отечественной и зарубежной литературе существуют разные подходы к выделению этапов и циклов развития социально-экономических систем [9; 18; 19; 20; 21; 22; 23; 24]. Зарубежные авторы разработали модели, которые состоят из трех стадий [18; 19; 20]; четыре стадий [21]. Широкое распространение получила модель Грейнера, состоящая из пяти стадий [22], которые отделены одна от другой периодами организационных кризисов. Особенностью рассмотренных подходов является отождествление понятий «развитие» и «рост», обусловленное отсутствием четкого разграничения этапов развития предприятия на количественные и качественные. В модели «жизненного цикла предприятий» И. Адизеса [23] предприятие рассматривается как живой организм, который проходит соответствующие десять стадий развития. Цикл жизни предприятия условно разделен на две части: рост и старение, что наглядно показывает, как развивается предприятие, но не дает ответ на вопрос, к какому этапу следует стремиться, чтобы дольше продержаться в фазе роста, аналогично, как и во всех предыдущих моделях. Среди отечественных исследователей – Э. А. Смирнов рассматривает 8 этапов, Л. А. Лигоненко [24] представляет четыре цикла развития.

Во всех предложенных моделях авторы акцентируют внимание на прохождении различных стадий и кризисов, в которых прослеживаются подобные выводы, а именно: закономерность стадий, последовательность прохождения этапов, большой набор влияющих составляющих. Поэтому изучение процессов функционирования социально-экономических систем и тенденций их развития через циклы, этапы представляет определенные трудности, с которыми сталкивается исследователь, в основном, они обобщают и характеризуют изменения качества процесса функционирования предприятия на определенном этапе, потому, с нашей точки зрения, такое развитие можно охарактеризовать как адаптивное.

В третьем подходе в качестве доминирующих выступают изменения качественного состояния по структурным

и функциональным характеристикам под воздействием внутренней и внешней среды. В соответствии с этим подходом, ряд авторов [25; 26; 27; 28; 29; 30] рассматривает огромное количество комбинаций таких факторов во взаимодействии с ресурсами, возможностями, компетенциями предприятия, формируют огромное количество сценариев развития, которые могут носить разнонаправленный характер.

Развитие предприятия имеет процессный характер, поэтому ряд исследователей [16; 31; 32; 33] рассматривает его как процесс перехода предприятия из одного состояния в другое с наличием качественных превращений [16]; процесс перехода экономико-производственной системы в новое, более качественное состояние путем нагромождения количественного потенциала [31]; процесс формирования, накопления и использования стратегических способностей [32]; процесс наращивания внутреннего и внешнего потенциала [33].

Все подходы можно разделить по двум уровням: эффективность производства и ресурсов. Уровень эффективности производства показывает рациональное использование товаров и услуг. В то же время, эффективность распределения ресурсов, срабатывает только в том случае, когда ресурсы используются для производства тех товаров и услуг, которые в наибольшей степени нужны обществу. Разнообразие исследований о развитии предприятия позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время исследователи акцентируют свое внимание на выделении и анализе одного из факторов функционирования предприятия, влияющих на эффективность деятельности.

Учитывая, что факторы улучшения эффективности не существуют разрозненно, а имеют большое количество взаимосвязей, возникает сложность создания единого целостного подхода, который учитывал бы множество аспектов эффективности деятельности. При этом нет гарантии, что при изменении одного фактора произойдет повышение эффективности, так как возможно влияние других факторов, которые влияют своим воздействием на ожидаемый эффект. Поэтому данный этап развития предприятия можно назвать трансформационным, таким, который приводит к изменению предприятием своего качественного состояния под воздействием определенных взаимных связей.

Взгляды ученых [34; 35; 37], выделенные нами в четвертую группу, направлены на то, что развитие предприятия заключается в правильном балансе экономического роста и устойчивости предприятия.

При этом развитие должно быть стойким, то есть стабильным. Стабильность (от латинского *stabilis*) означает «прочность, неизменность, приведение в постоянное, стойкое состояние, или поддержка этого состояния, а также само состояние постоянства, стойкости» [36, с. 750]. Устойчивое развитие допускает его несовместимость с проявлениями революционных, катастрофических изменений и рассчитано на длительное время в своем движении и поддержке этого состояния в дальнейшем.

Часть ученых некоторые аспекты устойчивого развития исследует в своих работах, используя понятие «экономическая стойкость» и «стойкое функционирование».

Однако, до этого времени не существует согласованного мнения относительно корректности применения статистического термина «стойкость» к динамическим системам. Категория «стойкость» – междисциплинарная, используется в разных науках и исследованиях. Касательно определения этого понятия относительно предприятий можно выделить следующие подходы:

- стойкость – является динамической характеристикой, своеобразным индикатором способности к экономическому росту, поскольку ее оценка требует системного, комплексного подхода и связана с анализом всех аспектов деятельности предприятия [37, с. 165– 166];
- рассмотрение равновесия как частного случая стойкости. Стойкость определяют как способность предприятия адаптироваться к внешним условиям и противостоять им для самосохранения определенный промежуток времени, а равновесие – соотношение определенных факторов [38];
- толкование стойкости как подвижного равновесия открытых систем [39];
- стойкость как «постоянство, неподверженность риску потерь и убытков» [40].

Одно из пониманий, с экономической точки зрения, определения стойкого функционирования – это способность хранить объемы реализации продукции, товаров (работ, услуг) в течение достаточно долгого периода времени при разнообразных изменениях потребительского спроса на рынке производителей [41; 42]. Однако, с точки зрения стратегического управления, предприятие должно ориентироваться не столько на поддержание высокого количественного уровня целевых показателей (прибыли, доли рынка и т. п.), сколько на сохранение их высокого потенциала в будущем. Именно поэтому все больше появляется исследований, в которых акцентируется внимание на устойчивом развитии предприятия.

Устойчивое развитие допускает его несовместимость с проявлениями революционных, катастрофических изменений и рассчитано на длительное время в своем движении и поддержке этого состояния в дальнейшем.

Разноаспектность взглядов ученых относительно вопроса развития предприятия можно представить на рисунке в виде ключевых четырех подходов сущности развития предприятия (рис. 1).

Обобщая научные подходы относительно вопроса развития предприятия, следует отметить, что, по мнению автора, развитие предприятия представляет собой совокупность изменений его качественного состояния (как системы), которые происходят в результате взаимодействия функциональных элементов внешнего и внутреннего происхождения на разных уровнях реализации его потенциала.

В современных условиях функционирования для стабильности своей работы предприятия вынуждены синергически подходить к использованию различных подходов, которые позволяли бы им развиваться в долгосрочной перспективе. Поэтому знания действенных инструментов, которые позволят им управлять своим развитием, нуждаются в дальнейшем изучении и систематизации.

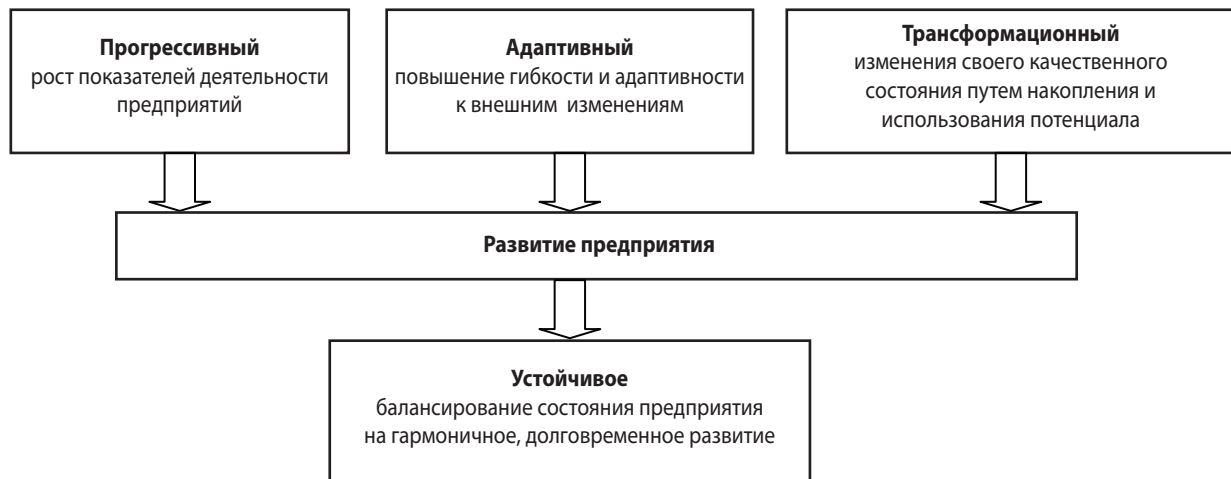


Рис. 1. Ключевые подходы к определению сущности развития предприятия

ЛИТЕРАТУРА

1. Караванський С. Практичний словник синонімів української мови / С. Караванський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://hohlopedia.org.ua/slovnuk_synonimiv_karavanskogo
2. Советский энциклопедический словарь. – М. : Советская энциклопедия, 1980. – 1109 с.
3. Акофф Р. Л. Системы, организации и междисциплинарные исследования / Р. Л. Акофф // Системные исследования : ежегодник. – М. : Прогресс, 1969. – С. 143 – 164.
4. Акофф Р. Л. Планирование будущего корпорации / Р. Л. Акофф. – М. : Прогресс, 1985. – 387 с.
5. Аніскін Ю. П. Управління корпоративними змінами по критерію стійкості : [монографія] / Ю. П. Аніскін. – М. : Омега-Л, 2009. – 404 с.
6. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1994. – 680 с.
7. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия : [монография] / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка. – Харьков : ИД «ИНЖЭК», 2003. – 184 с.
8. Черных А. В. Механизм устойчивого развития предприятия в период активной инвестиционной деятельности : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. / А. В. Черных. – Белгород : БГТУ, 2006. – 20 с.
9. Коротков Э. М. Концепция менеджмента / Э. М. Коротков. – М. : Дека, 1997. – 304 с.
10. Ільїн В. В. Людина і світ : [навч. посібник] / В. В. Ільїн, Ю. І. Кулагін. – К. : КНТЕУ, 2003. – 283 с.
11. Горемыкин В. А. Экономическая стратегия предприятия : [учебник] / В. А. Горемыкин, О. А. Богомолов. – М. : Филинь; Рилант, 2001. – 506 с.
12. Петров А. Н. Методология выработки стратегии развития предприятия / А. Н. Петров. – СПб. : СПбГУЭФ, 1992. – 127 с.
13. Тенденции развития предприятия: Социально-экономический аспект / [под ред. О. В. Козловой]. – М. : Экономика, 1987. – 270 с.
14. Локшинов А. Н. Стратегический менеджмент / А. Н. Локшинов. – М. : ЮНИТИ ДАНА, 2000. – 375 с.
15. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка / С. В. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – М. : Изд-во «Азбуковник», 1998. – 944 с.
16. Василенко В. А. Организационно-циклическая и структурно-функциональная модели развития организации / В. А. Василенко // Культура народов Причерноморья. – 2011. – № 232. – С. 100 – 107.
17. Кондратьев Н. Д. Основные проблемы экономической динамики / Н. Д. Кондратьев. – М. : Наука, 1992. – 214 с.
18. Downs A. The life cycle of bureaus / Downs A. – San Francisco: Little, Brown&Co and Rand Corporation. – 1967. – P. 296 – 309.
19. Scott W. The management of decline / W. Scott // Conference Board Record. – 1976. – № 8. – P. 56 – 59.
20. Katz D. The Social Psychology of Organizations / D. Katz, R. L. Kahn. – New York : Wiley, 1978. – P. 85 – 90.
21. Lyden F. Using Parsons' functional analysis in the study of public organizations / F. Lyden // Administrative Science Quarterly. – 1975. – № 20 (1). – P. 59 – 70.
22. Грейнер Л. Е. Эволюция и революция в процессе роста организаций / Л. Е. Грейнер // Вестник СПбГУ. Серия «Менеджмент». – 2002. – № 4. – С. 76 – 92.
23. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / И. Адизес. – СПб. : Питер, 2007. – 486 с.
24. Лігоненко Л. О. Антикризисне управління підприємством : теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л. О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 580 с.
25. Кифяк В. Теоретичні основи визначення категорії «розвиток підприємства» / В. Кифяк // Економічний аналіз. – 2011. – Ч. 2, № 8. – С. 190 – 194.
26. Побережний Р. О. Основні напрямки розвитку підприємств машинобудування / Р. О. Побережний // Вісник НТУ «ХП». – 2012. – № 13. – С. 90 – 100.
27. Плуґіна Ю. А. Інтелектуальний розвиток: сутність поняття / Ю. А. Плуґіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 193 – 196.
28. Прийма Л. Р. Розвиток підприємства: сутність поняття // Л. Р. Прийма, І. Я. Кулиняк / Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – № 22. – С. 236 – 241.
29. Раєвська О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : [монографія] / О. В. Раєвська. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.
30. Погорелов Ю. С. Категорія розвитку та її експлейнарний базис / Ю. С. Погорелов // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Т. 1, № 27. – С. 30 – 34.

31. Забродский В. А. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем / В. А. Забродский, Н. А. Кизим. – Х. : Бизнес Информ, 2000. – 72 с.

32. Коршунова Е. Д. Концептуальные основы адаптивно-организационного развития промышленного предприятия / Е. Д. Коршунова // Известия вузов. Машиностроение. – 2003. – № 1. – С. 63 – 73.

33. Некрасова Е. В. Формирование эффективной системы устойчивого развития предприятия : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Е. В. Некрасова. Ижевск, 2004. – 19 с.

34. Гросул В. А. Теоретичні підходи щодо визначення стійкого розвитку підприємства / В. А. Гросул, Г. С. Мамаєва // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 7. – С. 104 – 107.

35. Макуха Л. С. Стійкий розвиток підприємств: сучасний стан проблеми / Л. С. Макуха [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Upsal/2008_5/08mlscsp.pdf

36. Новейший словарь иностранных слов и выражений. – М. : Современный литератор, 2003. – 976 с.

37. Иванов В. Л. Управління економічною стійкістю промислових підприємств (на прикладі підприємств машинобудівного комплексу) / В. Л. Иванов. – Луганськ : СТУ ім. В. Даля, 2005. – 266 с.

38. Боголепов В. П. О состоянии и задачах развития общей теории организации / В. П. Боголепов // Организация управления. – 1968. – С. 46 – 60.

39. Климантович Ю. М. Без формул о синергетике / Ю. М. Климантович. – Минск : Высшая школа, 1985. – 231 с.

40. Большой экономический словарь [под ред. А. Н. Азралияна]. – 5-е изд., доп. и перераб. – М. : Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.

41. Медведев В. А. Глобализация экономики: тенденции и противоречия / В. А. Медведев // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 2. – С. 3 – 10 с.

42. Цибульский В. Р. Разработка методик стратегического анализа ресурсно-ориентированных городов / В. Р. Цибульский, А. В. Любаненко // Территориальное стратегическое планирование на новом витке реформ. – СПб. : Междунар. центр соц.-экон. исслед. «Леонтьевский центр», 2005. – С. 110 – 111.

REFERENCES

Akoff, R. L. "Sistemy, organizatsii i mezhdistsiplinarnye issledovaniia" [Systems, organizations and interdisciplinary research]. In *Sistemnye issledovaniia* Moscow: Progress, 1969.

Akoff, R. L. *Planirovanie budushchego korporatsii* [Planning for the future of the corporation]. Moscow: Progress, 1985.

Aniskin, Yu. P. *Upravlinnia korporativnykh zminamy po kryteriiu stiiikosti* [Management of corporate changes over stability criterion]. Moscow: Omeha-L, 2009.

Adizes, I. *Upravlenie zhiznennym tsiklom korporatsii* [Lifecycle Management Corporation]. St. Petersburg: Piter, 2007.

Bogolepov, V. P. "O sostoianii i zadachakh razvitiia obshchey teorii organizatsii" [On the status and problems of the development of the general theory of organization]. In *Organizatsiia upravleniia*, 46-60, 1968.

Bolshoy ekonomicheskii slovar [Big Dictionary of Economics]. Moscow: Institut novoy ekonomiki, 2002.

Chernykh, A. V. "Mekhanizm ustoychivogo razvitiia predpriiatiia v period aktivnoy investitsionnoy deiatelnosti" [Mechanism for sustainable development of the company in the

period of active investment]. avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk : 08.00.05. , 2006.

Downs, A. *The life cycle of bureaus* San Francisco: Little, Brown&Co and Rand Corporation, 1967.

Goremykin, V. A., and Bogomolov, O. A. *Ekonomicheskaiia strategiia predpriiatiia* [Economic strategy of the enterprise]. Moscow: Filin; Rilant, 2001.

Greyner, L. E. "Evolutsiia i revoliutsiia v protsesse rosta organizatsiy" [Evolution and revolution in the growth of organizations]. *Vestnik SPbGU. Seriya «Menedzhment»*, no. 4 (2002): 76-92.

Hrosul, V. A., and Mamaieva, H. S. "Teoretychni pidkhody shchodo vyznachennia stiikoho rozvytku pidpriemstva" [Theoretical approaches to the definition of sustainable development of enterprises]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 7 (2012): 104-107.

Ilin, V. V. *Liudyna i svit* [Lyudyna and the world]. Kyiv: KNTEU, 2003.

Ivanov, V. L. *Upravlinnia ekonomichnoi stiikiu promyslovykh pidpriemstv (na prykladi pidpriemstv mashynobudivnoho kompleksu)* [Office of Economic sustainability industry (for example, machine-building enterprises)]. Luhansk: SNU im. V. Dalia, 2005.

Kondratev, N. D. *Osnovnye problemy ekonomicheskoy dinamiki* [The main problems of economic dynamics]. Moscow: Nauka, 1992.

Katz, D., and Kahn, R. L. *The Social Psychology of Organizations* New York: Wiley, 1978.

Kyfiak, V. "Teoretychni osnovy vyznachennia katehorii «rozvytok pidpriemstva»" [Theoretical basis of definition of "enterprise development"]. *Ekonomichnyi analiz* vol. 2, no. 8 (2011): 190-194.

Korshunova, E. D. "Kontseptualnye osnovy adaptivnogo organizatsionnogo razvitiia promyshlennogo predpriiatiia" [Conceptual bases of adaptive organizational development of industrial enterprise]. *Izvestiia vuzov. Mashinostroenie*, no. 1 (2003): 63-73.

Korotkov, E. M. *Kontseptsiiia menedzhmenta* [The concept of management]. Moscow: Deka, 1997.

Karavanskyi, S. "Praktychnyi slovnyk sinonimiv ukrainskoi movy" [Practical thesaurus Ukrainian language]. http://hohlopedia.org.ua/slovnyk_synonimiv_karavanskogo.

Klimantovich, Yu. M. *Bez formul o sinergetike* [Without formulas of synergy]. Minsk: Vysshiaia shkola, 1985.

Lyden, F. "Using Parsons' functional analysis in the study of public organizations" *Administrative Science Quarterly*, no. 20 (1) (1975): 59-70.

Lihonenko, L. O. *Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom : teoretyko-metodolohichni zasady ta praktychni instrumentarii* [Crisis management now: theoretical and methodological principles and practical tools]. Kyiv: KNTEU, 2001.

Lokshinov, A. N. *Strategicheskii menedzhment* [Strategic management]. Moscow: YUNITI DANA, 2000.

Makukha, L. S. "Stiiki rozvytok pidpriemstv: suchasnyi stan problemy" [Sustainable enterprises: the current state of the problem]. http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Upsal/2008_5/08mlscsp.pdf

Meskon, M. Kh., Albert, M., and Khedouri, F. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of Management]. Moscow: Delo, 1994.

Medvedev, V. A. "Globalizatsiia ekonomiki: tendentsii i protivorechiia" [Globalization of the economy: trends and controversies]. *Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniia*, no. 2 (2004): 3-10.

Nekrasova, E. V. "Formirovanie effektivnoy sistemy ustoychivogo razvitiia predpriiatiia" [Formation of an effective system of sustainable development of the enterprise]. avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk : 08.00. 05., 2004.

Afanasev, N. V., Rogozhin, V. D., and Rudyka, V. I. Upravlenie razvitiem predpriiatiia [Managing the development of the enterprise]. Kharkov: INZhEK, 2003.

Noveyshiyy slovar inostrannykh slov i vyrazheniy [Newest dictionary of foreign words and phrases]. Moscow: Sovremennyy literator, 2003.

Ozhegov, C. B., and Shvedova, N. Yu. Tolkovyy slovar russkogo iazyka [Dictionary of Russian language]. Moscow: Azbukovnik, 1998.

Pluhina, Yu. A. "Intelektualnyi rozvytok: sutnist poniattia" [Intellectual development: the essence of the concept]. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti, no. 36 (2011): 193-196.

Pryima, L. R., and Kulyniak, I. Ya. "Rozvytok pidpriemstva: sutnist poniattia" [Enterprise Development: the essence of the concept]. Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy, no. 22 (2012): 236-241.

Petrov, A. N. Metodologiya vyrabotki strategii razvitiia predpriiatiia [Methodology development strategy of the enterprise]. St. Petersburg: SPbGUEF, 1992.

Pohorielov, Yu. S. "Katehoriia rozvytku ta ii ekspleinarnyi bazys" [Category Development and its ekspleynarnyy basis]. Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky vol. 1, no. 27 (2012): 30-34.

Poberezhnyi, R. O. "Osnovni napriamky rozvytku pidpriemstv mashynobuduvannia" [Main areas of machine building]. Visnyk NTU «KhPI», no. 13 (2012): 90-100.

Raevnieva, O. V. Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva: metodolohiia, mekhanizmy, modeli [Management of enterprises: methodology and mechanisms, models]. Kharkiv: INZhEK, 2006.

Scott, W. "The management of decline" Conference Board Record, no. 8 (1976): 56-59.

Sovetskiy entsiklopedicheskiy slovar [Soviet Encyclopedic Dictionary]. Moscow: Sovetskaia entsiklopediia, 1980.

Tendentsii razvitiia predpriiatiia: Sotsialno-ekonomicheskiy aspekt [Trends in the development of the enterprise: The socio-economic aspect]. Moscow: Ekonomika, 1987.

Tsibulskiy, V. R., and Liubanenko, A. V. "Razrabotka metodiki strategicheskogo analiza resursno-orientirovannykh gorodov" [Development of methodology for strategic analysis of resource-oriented cities]. In Territorialnoe strategicheskoe planirovanie na novom vitke reform, 110-111. St. Petersburg: Mezhdunar. tsentr sots.-ekon. issled. «Leontevskiy tsentr», 2005.

Vasilenko, V. A. "Organizatsionno-tsiklicheskaia i strukturno-funksionalnaia modeli razvitiia organizatsii" [Organizational-cyclical and structural-functional model of organization development]. Kultura narodov Prichernomoria, no. 232 (2011): 100-107.

Zabrodskiy, V. A., and Kizim, N. A. Razvitie krupnomasshtabnykh ekonomiko-proizvodstvennykh sistem [Development of large-scale economic and production systems]. Kharkiv: Biznes Inform, 2000.

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ МЕРЕЖ У ТОРГІВЛІ: СУТНІСТЬ, ФОРМИ, МОТИВИ ТА РИЗИКИ ЗДІЙСНЕННЯ

© 2014 КАВУН О. О.

УДК 339.37

Кавун О. О. Диверсифікація діяльності підприємницьких мереж у торгівлі: сутність, форми, мотиви та ризики здійснення

У статті розглянуто та проаналізовано сутність поняття «диверсифікація» за різними джерелами інформації і зроблено висновок, що переважна більшість визначень присвячена диверсифікації діяльності виробничих підприємств. З урахуванням цього автором запропоновано визначення диверсифікації діяльності підприємницьких мереж у торгівлі. Розглянуто зміст ресурсної концепції, яка складає сучасну методологічну основу дослідження теорії корпоративної диверсифікації. Проведено класифікацію диверсифікації діяльності підприємницьких мереж у торгівлі за низкою ознак. Визначено основні напрями диверсифікації діяльності підприємницьких мережевих структур у торгівлі, які мають прояв у сучасних умовах. Розглянуто мотиви, які обумовлюють прийняття рішення керівництвом корпоративних торговельних структур щодо диверсифікації діяльності. Зазначено, що забезпечення ефективного управління приводить до перетворення мотивів на переваги від функціонування диверсифікованої підприємницької структури. Визначено, що диверсифікація діяльності корпоративних підприємницьких мереж у торгівлі є складним і багатоглядним процесом, якому притаманні ризики. За таких умов набуває важливості ефективне управління диверсифікацією діяльності підприємницьких мереж у торгівлі, у процесі якого особливої уваги заслуговує наявність загального бачення у керівництва цілісності функціонування майбутньої структури, постановка цілей і розробка відповідних завдань, а також оптимальне поєднання комплексу складових і забезпечення їх взаємозгодженості.

Ключові слова: диверсифікація діяльності, підприємницька мережа у торгівлі, споріднена диверсифікація, неспоріднена диверсифікація, мотиви диверсифікації, ризики диверсифікації, синергетичний ефект

Бібл.: 14.

Кавун Ольга Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра торговельного підприємництва, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

Email: for_olga2012@mail.ru

УДК 339.37

UDC 339.37

Кавун О. А. Диверсификация деятельности предпринимательских сетей в торговле: сущность, формы, мотивы и риски осуществления

Kavun O. A. Diversification of Business Networks Activity in Trade: its Essence, Forms, Motives and Risks

В статье рассмотрена и проанализирована сущность понятия «диверсификация», представленного в разных источниках информации, и сделан вывод о том, что преобладающее большинство определенной посвящено диверсификации деятельности производственных предприятий. С учетом этого автором предложено определение диверсификации деятельности предпринимательских сетей в торговле. Рассмотрено содержание ресурсной концепции, которая составляет современную методологическую основу исследования теории корпоративной диверсификации. Проведена классификация диверсификации деятельности предпринимательских сетей в торговле по ряду признаков. Определены основные направления диверсификации деятельности предпринимательских сетевых структур в торговле, имеющие проявление в современных условиях. Рассмотрены мотивы, обуславливающие принятие решения руководством корпоративных торговых структур относительно диверсификации деятельности. Отмечено, что обеспечение эффективного управления приводит к преобразованию мотивов в преимущества от функционирования диверсифицированной предпринимательской структуры. Определено, что диверсификация деятельности корпоративных предпринимательских сетей в торговле является сложным и многоаспектным процессом, которому присущи риски. В таких условиях важность приобретает эффективное управление диверсификацией деятельности предпринимательских сетей в торговле, в процессе которого особое внимание заслуживает наличие общего видения у руководства целостности функционирования будущей структуры, постановка целей и разработка соответствующих заданий, а также оптимальное соединение комплекса составляющих и обеспечение их взаимосогласованности.

Ключевые слова: диверсификация деятельности, предпринимательская сеть в торговле, родственная диверсификация, неродственная диверсификация, мотивы диверсификации, риски диверсификации, синергетический эффект

Библ.: 14.

Кавун Ольга Александровна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра торгового предпринимательства, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Кіото, 19, Киев, 02156, Украина)

Email: for_olga2012@mail.ru

The paper examines and analyzes the essence of the concept of «diversification» in the various sources of information and concludes that the vast majority of definitions is dedicated to diversification of manufacturing enterprises. Basing on this fact the author introduced the definition of diversification of business networks activity in trade. The paper investigates the meaning of the resource concept as a modern methodological basis for the study of corporate diversification theory. The article classifies diversification of business networks activity in trade according to a number of features and determines the main directions for diversification of business networks activity in trade that are manifested in modern conditions. We explore the motives making the management of corporate trade structures decide on diversification of activity, as well as emphasize that effective management transforms motives to benefits from the operation of a diversified business structure. The paper determines that the diversification of business networks activity in trade is a complex and multifaceted process, with inherent risks. Under these conditions, effective management of diversification of business networks activity in trade becomes more and more important, during which special attention should be paid to the management's common vision of the integrity of the future structure operation, goal setting and developing appropriate objectives as well as optimal combination of components and ensuring their coherence.

Key words: diversification of activity, business network in trade, related diversification, unrelated diversification, diversification motives, diversification risks, synergistic effect

Bibl.: 14.

Kavun Olga A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of commercial business, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

Email: for_olga2012@mail.ru

Вступ. Сучасний розвиток торговельного підприємства в Україні відбувається у динамічному зовнішньому середовищі, що обумовлює важливість вибору господарюючими суб'єктами стратегії функціонування для забезпечення своєчасної адаптації до його мінливих умов і збереження стійких конкурентних позицій на ринку. Одним із підходів, якому надають перевагу досить багато підприємницьких структур, є диверсифікація діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У вітчизняній і зарубіжній науковій літературі є досить велика кількість праць, присвячених окремим питанням диверсифікації.

Методологічну і теоретичну основи досліджень в галузі диверсифікації склали праці і дослідження закордонних науковців А. Аакера, І. Ансоффа, П. Варадараджана, П. Друкера, Дж. Б. Куїнна, Р. Лемана, А. Маршалла, Г. Мінцберга, А.М. Паск'є, М. Портера, В. Рамануджама, Л. Ріглі, А. Чендлера.

Значний внесок у системне розуміння диверсифікації діяльності підприємств окремих галузей виробництва з позиції конкурентоспроможності та ресурсної ефективності, вивчення форм диверсифікації, закономірностей і протиріч розвитку зробили російські вчені І. С. Басков, Р. О. Білоусов, О. В. Бухвалов, О. М. Войтехович, А. Р. Гаріфуллін, О. В. Карпенко, В. С. Катькало, М. А. Керашев, Ю. С. Колесников, С. А. Кузнецова, В. І. Кушлін, Д. С. Львов, І. В. Ліпшиць, А. В. Макаров, В. Д. Маркова, Н. І. Многолетова, М. Ніколаєв, Г. І. Немченко, Е. Г. Новицький, Р. М. Нуреєв, Ю. М. Осипов, А. Н. Петров, О. А. Поліді, О. А. Прищенко, В. К. Сенчагов, В. Супрун, О. С. Сухарев, Н. Ю. Сухіна, А. О. Трифілова, А. Хасанова, М. А. Хрустальов, М. В. Чебикіна, В. В. Щербина.

Серед українських науковців, праці яких присвячені питанням дослідження диверсифікаційних процесів на прикладі підприємств окремих галузей і регіонів, можна відзначити таких: М. О. Багорка, І. А. Білоткач, І. З. Должанський, О. А. Ковтун, М. Д. Корінько, О. І. Кучерубов, В. М. Лозюк, Г. О. Пересацько, М. М. Скоробогатов, С. О. Ткаченко.

Аналіз показав, що переважну більшість публікацій присвячено диверсифікації діяльності промислових підприємств, тоді як розгляду особливостей і специфіки диверсифікації діяльності підприємницьких мереж у торгівлі, мотивів організації та ризиків від її здійснення не приділяється належної уваги. В той же час сьогодні на ринку роздрібною торгівлі провідних країн світу представлено потужні торговельні мережі, які за фінансовими показниками та масштабами діяльності співставні з крупними виробничими корпораціями. У першу чергу, йдеться про мережеві структури з рейтингу 250 найбільших роздрібних торговців світу Global Powers of Retailing, який щорічно складається дослідницькою компанією Deloitte.

Досить активного розвитку, починаючи з кінця 1990-х рр., набули підприємницькі мережі і в роздрібній торгівлі України.

Постановка завдання. Вищевикладене обумовлює мету дослідження – розглянути сутність диверсифікації

діяльності підприємницьких мереж у торгівлі, особливості та специфіку її організації такими структурами, а також мотиви та ризики здійснення.

Результати дослідження. Сучасний період розвитку економіки України характеризується глибокими структурними та інституціональними перетвореннями. Не є винятком і роздрібною торгівля.

В умовах глобалізації економіки на фоні динамізму ринкового середовища підґрунтям успішного функціонування підприємства є вибір стратегії розвитку. На сьогодні досить часто перевага надається стратегії розвитку, заснованій на диверсифікації діяльності господарюючої структури.

Сучасну методологічну основу дослідження теорії корпоративної диверсифікації становить ресурсна концепція. Саме ідеї ресурсного підходу до теорії фірми забезпечили методологічну і частково інструментальну основу для дослідження стратегій диверсифікації.

Як зазначають О. В. Бухвалов і В. С. Катькало, «вже на початковій стадії розробки ресурсного підходу в 1980-ті рр. його піонери Б. Вернерфельд, Д. Тіс, Р. Рамелт, С. Монтгомери та ін., розвиваючи ідеї Е. Пенроуз про обумовленість стратегії росту фірми її ресурсним багажем, сформулювали основи нової теорії диверсифікації» [1, с. 58].

Відповідно до ресурсної концепції, «фірми зростають через диверсифікацію за допомогою використання наявних у них потенціалів росту, які набувають форми організаційних компетенцій або успадкованих управлінських ресурсів» [1, с. 59].

Особливе значення при цьому мають так звані ресурси широкого застосування, наявність яких дозволяє фірмам використовувати свої управлінські навички і репутацію в інших видах бізнесу. Погоджуємося з думкою О. В. Бухвалова та В. С. Катькало, що «ці активи мають різну цінність не тільки у різних галузях, але навіть у межах однієї галузі. Більше того, ступінь узгодженості, що очікується між частинами однієї і тієї ж організації у конкретний момент часу, залежить від взаємозв'язку між особливостями організаційного навчання, траєкторії минулого розвитку, доступними їй технологічними можливостями з одного боку та наявними у фірми комплементарними активами – з іншого. Виходячи з цього, зовні однакові з точки зору основних продуктів фірми можуть реалізовувати зовсім різні стратегії диверсифікації» [1, с. 59].

Слід зазначити, що на сьогодні теоретична основа концепції диверсифікації є досить неоднорідною і не має універсальності, що ускладнює її застосування на практиці. В першу чергу, йдеться про методологічне підґрунтя дослідження диверсифікації діяльності підприємницьких мереж у торгівлі.

На думку автора, підприємницькі мережі – це складна форма організації взаємодії між суб'єктами господарювання, яка передбачає об'єднання їх ресурсів і ділової активності на корпоративних, договірних або добровільних (партнерських) засадах з метою створення додаткових конкурентних переваг на ринку. Результатом такої взаємодії стають централізована розробка і втілення управлінських рішень з основних напрямків діяльності учасників, реалізація певних проектів та ініціатив.

Прикладом ієрархічних підприємницьких мереж, які набувають останніми роками свого активного розвитку у роздрібній торгівлі як продовольчими, так і непродовольчими товарами України, є корпоративні торговельні мережі.

Ускладнення корпоративних структур, що здійснюють роздрібну торгівлю на мережевих засадах, і збільшення видів діяльності у складі бізнес-портфелю приводить до суттєвих змін в організаційній структурі управління та відповідного перетворення корпоративних торговельних мереж на ієрархічні підприємницькі мережі.

Як відомо, поняття «диверсифікація» походить від лат. *diversus* – різний та *facere* – робити.

Аналіз визначень поняття «диверсифікація», наведених у науковій літературі, показав, що переважна більшість із них відображає діяльність підприємств різних сфер виробництва. При цьому в одних акцент зроблено на необхідність досягнення цілей, зокрема, зниження ризику втрати доходу та капіталу, в інших – «на засоби досягнення цих цілей (створення компаній, які працюють у різних галузях, розширення сфер діяльності на ринках нових товарів, проникнення у нові сфери виробництва)» [2, с. 143].

Пропонуємо деякі визначення диверсифікації, наведені у науковій літературі:

- одночасне ведення декількох видів бізнесу [2, с. 143];
- спосіб розширення основного бізнесу з метою зростання та / або зниження ризику, який: 1) містить усі інвестиції, за виключенням тих, що безпосередньо спрямовані на підтримання конкурентоспроможності існуючого бізнесу; 2) може набувати форми інвестицій у нові продукти, послуги, сегменти ринку та географічні ринки; 3) може досягатися кількома способами, що передбачають внутрішній розвиток, придбання, організацію спільних підприємств, ліцензійні угоди [9, с. 27];
- розширення асортименту, зміна виду продукції, яка виготовляється підприємством, освоєння нових видів виробництв із метою підвищення ефективності виробництва, отримання економічної вигоди, запобігання банкрутству [13];
- стратегічна орієнтація на створення багатопрофільного виробництва або портфелю цінних паперів [3];
- розподіл капіталу між різними об'єктами вкладення з метою зниження ризику можливих утрат (як капіталу, так і доходів від нього), а також процес виходу підприємства у нові стратегічні зони господарювання, спрямований на розширення числа сфер діяльності на ринку нових продуктів, виробництво яких не пов'язане з основним виробництвом підприємства [11];
- розширення сфери діяльності за рахунок якісно нових елементів [8];
- поява у фірми нових напрямів діяльності, орієнтованих на нові ринки [4];
- розширення сфери економічної діяльності підприємства, об'єднання або галузі з метою збільшення

номенклатури продукції та підвищення частки нової продукції у загальному обсязі виробництва, що веде до переорієнтації стратегії товарної політики для зміцнення положення на ринку збуту [7];

- одночасний розвиток декількох або багатьох не взаємопов'язаних технологічних видів виробництва або обслуговування, розширення асортименту виробництва або послуг; стратегія, яка передбачає вхід підприємства до нових для нього сфер бізнесу [12, с. 19];
- розширення номенклатури та асортименту продукції, проникнення підприємницьких структур у нові для них галузі економіки. При цьому диверсифіковані фірми діють як єдиний господарюючий суб'єкт, який має складну організаційну структуру та схему управління, що потребує серйозних обґрунтувань процесів прийняття управлінських рішень, особливо в галузі диверсифікації бізнесу [6, с. 12];
- процес розширення сфер діяльності компанії з метою підвищення ефективності функціонування [14, с. 8];
- напрям розвитку організації та інтеграції різних видів виробничо-господарської діяльності на основі комплексного використання потенціалу в галузі ресурсів, здібностей і ключових компетенцій організації, що дозволяє розкрити джерела синергетичного ефекту та конкурентної переваги у бізнес-процесі [10, с. 14];
- розширення діапазону економічної діяльності, пов'язане з проникненням підприємства до інших нових галузей виробництва, часто технологічно не пов'язаних з основною спеціалізацією цього виробництва [5, с. 71].

Як видно з переліку, приведені визначення переважно орієнтовані на відображення прояву диверсифікації діяльності виробничими підприємствами.

З урахуванням вищенаведеного пропонуємо наступне визначення поняття «диверсифікація діяльності підприємницьких мереж у торгівлі»: процес розширення та інтеграції різних видів діяльності як пов'язаних, так і не пов'язаних між собою, на основі комплексного використання ключових компетенцій і ресурсів, що дозволяє отримати джерела синергетичного ефекту, досягти конкурентних переваг у бізнес-середовищі та підвищити ефективність функціонування підприємницької мережі у торгівлі.

Диверсифікацію діяльності підприємницьких мереж у торгівлі доцільно класифікувати за рядом ознак.

Зокрема, за характером діяльності слід розрізняти споріднену та неспоріднену диверсифікацію.

Споріднена диверсифікація передбачає активізацію присутності підприємницької мережі у новій сфері, що за своїми характеристиками та особливостями ведення бізнесу схожа на основний вид діяльності даної структури.

Неспоріднена диверсифікація пов'язана з активізацією зусиль підприємницької мережі у новому бізнесі, що за своєю специфікою відрізняється від наявної сфери діяльності даної структури.

Головна теза ресурсної теорії диверсифікації полягає у тому, що більшу перевагу слід надавати спорідненій диверсифікації як можливості забезпечення ефективності рішень лише при досягненні внаслідок появи нових видів бізнесу потенційної економії від різноманітності при використанні операційних ресурсів (потужностей, технологій тощо).

Диверсифікація може здійснюватися в межах наявних ресурсів підприємницької мережі (наприклад, відкриття мережею магазинів з продажу побутової техніки та електроніки власного Інтернет-магазину аналогічної спеціалізації) та у результаті активізації процесів придбання, злиття та поглинання (наприклад, відкриття на місці колишніх магазинів, які входили до складу мережі-конкурента, нової мережі торговельних об'єктів).

Должанський І. З. та Лозюк В. М. виокремлюють такі «напрямки диверсифікації товарного портфеля організації торгівлі: диверсифікація за сегментами споживачів; диверсифікація за товарною пропозицією; диверсифікація по торговим каналам та інструментам; диверсифікація по ринкам» [5, с. 74].

Серед основних напрямів диверсифікації діяльності підприємницьких мережевих структур у торгівлі, які мають прояв у сучасних умовах, слід виокремити наступні:

- відкриття мереж магазинів різних типів (супермаркети, гіпермаркети) та інших об'єктів (наприклад, мережі аптек або закладів харчування);
- створення виробничих підприємств, продаж товарів яких передбачено виключно у власних мережах магазинів;
- відкриття виробничих підприємств, продаж товарів яких передбачено як у власних мережах магазинів, так і торговельних об'єктах конкурентів;
- створення підрозділу Інтернет-торгівлі в межах корпоративної торговельної мережі;
- створення та забезпечення функціонування підприємств, не пов'язаних безпосередньо з основним (ключовим) видом бізнесу підприємницької мережі (наприклад, відкриття банку, медичного центру під брендом відомої мережі магазинів або іншою назвою);
- формування підрозділу з організації імпорту товарів та подальшої їх реалізації в межах корпоративної торговельної мережі («власний імпорт»).

Серед мотивів, які обумовлюють прийняття рішення керівництвом корпоративних торговельних структур щодо диверсифікації діяльності, слід зазначити наступні:

- збільшення частки ринку;
- вихід на нові ринки – при прийнятті рішення про вихід на новий ринок набуває важливості критерій привабливості обраної сфери діяльності за показником рентабельності витрат;
- забезпечення охоплення різних сегментів ринку;
- забезпечення зростання фінансово-економічних показників;
- отримання економічної вигоди від прояву ефекту масштабу;
- ефективне використання вільних фінансових ресурсів і наявної матеріально-технічної бази;
- оптимізація та скорочення операційних витрат;

- забезпечення приросту потоку покупців завдяки урізноманітненню товарної пропозиції;
- формування прихильності та лояльності споживачів до відомої торгової марки;
- розподіл комерційних ризиків між різними видами діяльності та уникнення залежності від кон'юнктури одного ринку;
- забезпечення комплексного задоволення попиту споживачів завдяки урізноманітненню сформованих каналів продажу товарів;
- уникнення загострення прямої конкурентної боротьби між існуючими господарюючими структурами;
- використання сформованої позитивної репутації відомого бренду.

Забезпечення ефективного управління приводить до перетворення мотивів на переваги від функціонування диверсифікованої підприємницької структури.

З диверсифікацією діяльності пов'язують таке поняття, як «синергетичний ефект», прояв якого передбачає, що внаслідок диверсифікації підприємницька структура отримує значно більший чистий прибуток від діяльності усіх бізнес-одиниць, аніж аналогічні одиничні структури, які є незалежними та не входять до складу такого об'єднання. Складовими синергетичного ефекту є економія витрат, ресурсів, початкових інвестицій і часу.

Разом із тим, формування широкодиверсифікованої торговельної структури потребує високого рівня кваліфікації управлінського персоналу. Чим більше стратегічних бізнес-одиниць у різних сферах діяльності входить до складу корпоративної підприємницької структури, тим більш складним є процес координації та своєчасного виявлення проблем, адекватної оцінки стану конкурентної ситуації. Будь-який структурний підрозділ може отримати скорочення фінансово-економічних показників діяльності. За таких умов необхідно провести ефективний перерозподіл фінансових ресурсів між структурними елементами корпоративної структури.

Слід розуміти, що диверсифікація діяльності є складним і багатоаспектним процесом: з одного боку, сама по собі диверсифікація – це підхід до зниження ризиків у діяльності для забезпечення необхідного рівня економічної ефективності; з іншого – реалізація диверсифікації несе у собі нові потенційні ризики, які можуть вплинути на загальну економічну ефективність. Тому необхідно чітко розуміти, які ризики можуть бути зменшені за рахунок диверсифікації і які ризики виникнуть внаслідок вибору даної стратегії розвитку.

Отже, процесу диверсифікації діяльності корпоративних підприємницьких мереж у торгівлі незалежно від її напрямів і форм притаманні наступні ризики:

- незнання або недостатнє вивчення специфіки нового ринку та особливостей купівельної поведінки споживачів;
- погіршення загальної економічної ситуації у країні;
- загострення конкуренції за рахунок активізації наявних конкурентів і виходу на ринок нових суб'єктів підприємницької діяльності;
- неспрогнозовані фінансові втрати внаслідок погіршення кон'юнктури обраного ринку;

- відсутність управлінського досвіду в обраній сфері діяльності;
- неефективна організаційна структура управління та розподіл відповідальності між бізнес-одинацями;
- ризик втрати ключових конкурентних переваг в основній сфері внаслідок так званого «розпо-рошення зусиль» між додатковими видами діяльності в результаті відволікання ресурсів на їх розвиток;
- погіршення іміджу відомого бренду в разі нега-тивних наслідків діяльності.

За таких умов важливості набуває ефективне управ-ління диверсифікацією діяльності підприємницьких мереж у торгівлі, під яким пропонуємо розуміти цілеспрямований вплив на процес упровадження нових стратегічно важли-вих напрямів діяльності, форм торгівлі з метою підвищен-ня ефективності та забезпечення стабільності функціону-вання сформованої корпоративної структури як у коротко-строковій, так і в довгостроковій перспективах.

При цьому на особливу увагу у процесі управління диверсифікацією діяльності підприємницьких мереж у тор-гівлі заслугове оптимальне поєднання таких складових:

- чітко визначених ключових компетенцій і нап-рямів їх реалізації для досягнення конкурентних пе-реваг на ринку;
- наявних ресурсів та їх оптимального співвідно-шення, або так званого «внутрішньокорпоратив-ного погодження» – поняття, яке застосовували у своїх працях закордонні науковці Д. Тіс, Р. Рамелт, Дж. Дозі та С. Уінтер [1, с. 59];
- сформованої організаційної структури управлі-ня бізнес-одинацями, що входять до складу кор-поративного утворення.

Саме поєднання та забезпечення взаємоузгодженос-ті цих складових, а також наявність загального бачення у керівництва підприємницької мережі цілісності функціо-нування майбутньої структури, постановка цілей і розроб-ка завдань забезпечать підґрунтя для створення цінності від процесу диверсифікації діяльності корпоративного утворення.

Висновки. Диверсифікація діяльності підприєм-ницьких мереж у торгівлі – це різнобічний та багатогран-ний процес, який відрізняється низкою переваг і водночас супроводжується суттєвими ризиками у процесі здійснен-ня. За умови ефективного управління диверсифікація ді-яльності забезпечує отримання суттєвих переваг підприєм-ницькими структурами у конкурентній боротьбі, зростання фінансово-економічних показників. В умовах подальшого ускладнення умов ведення бізнесу та загострення конку-рентної боротьби на ринку роздрібної торгівлі диверсифі-кація діяльності набудатиме активізації свого застосуван-ня, урізноманітнення форм і напрямів здійснення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бухвалов А. В., Катькало В. С. Современные трактовки стратегий диверсификации // Российский журнал менеджмен-та. – 2008. – Т. 6, № 1. – С. 57 – 64.

2. Войтехович Е. Н., Басков И. С. Диверсификация с по-зиции ресурсной теории, транзакционного и портфельного подходов // Вестник АмГУ. – 2012. – № 59. – С. 143 – 147 [Елек-тронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.amursu.ru/attachments/article/9526/N59_27.pdf

3. Глоссарий [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://glossary.ru/cgi-bin/gl_find.cgi?ph=%C4%E8%E2%E5%F0%F1%E8%F4%E8%EA%E0%F6%E8%FF&action=%CF%EE%E8%F1%EA

4. Глоссарий по менеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://perfekt.ru/dict/manag.html#D>

5. Должанський І. З., Лозюк В. М. Диверсифікація то-варної пропозиції торгового підприємства // Механізм регу-лювання економіки. – 2009. – Т. 2, № 4. – С. 70 – 78 [Електро-нний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/9678/1/23.pdf>

6. Друбецкая А. Я. Эффективность стратегии диверсифи-кации в предпринимательской деятельности : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. – Москва, 2004. – 26 с.

7. Зайцев Н. Л. Краткий словарь экономиста [Електро-нний ресурс]. – Режим доступу : <http://vocabulary.ru/dictionary/915/symbol/196/page/2>

8. Клейнер Г. Б. Словарь основных понятий стратегичес-кого планирования [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vocabulary.ru/dictionary/89/word/diversifikacija>

9. Макаров А. В., Гарифуллин А. Р. Диверсификация как инструмент развития современного предприятия // Известия УрГЭУ. – 2010. – Вып. 1. – С. 27 – 36.

10. Мелитонян О. А. Формирование стратегии дивер-сификации в корпорациях : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. – Москва, 2005. – 24 с.

11. Национальная экономическая энциклопедия [Елек-тронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vocabulary.ru/dictionary/419/word/diversifikacija>

12. Скоробогатов М. М., Куцерубов О. І. Диверсифікація як один із шляхів підвищення ефективності діяльності підпри-ємств у сучасних умовах / М. М. Скоробогатов, О. І. Куцерубов // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3 (25). – С. 18 – 21.

13. Современный экономический словарь онлайн [Елек-тронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economic-enc.net/word/diversifikacija-1046.html>

14. Чудаев А. В. Методические подходы проектирования корпоративных структур в условиях диверсификации : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. – Красноярск, 2003. – 23 с.

REFERENCES

Bukhvalov, A. V., and Katkalo, V. S. "Sovremennye traktovki strategiy diversifikatsii" [Modern interpretations of diversification strategies]. Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta vol. 6, no. 1 (2008): 57-64.

Chudaev, A. V. "Metodicheskie podkhody proektirovaniia korporativnykh struktur v usloviakh diversifikatsii" [Methodological approaches for designing enterprise structures in terms of diversification]. avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk : 08.00.05, 2003.

Dolzanskiy, I. Z., and Loziuk, V. M. "Dyversyfkatsiia tovarnoi propozytzii torhovoho pidpriemstva" [Diversification of product offering commercial enterprise]. <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/9678/1/23.pdf>

Drubetskaia, A. Ya. "Effektivnost strategii diversifikatsii v predprinimatelskoy deiatelnosti" [Effectiveness of the strategy of diversification in business]. avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk : 08.00.05, 2004.

“Glossariy” [Glossary]. http://glossary.ru/cgi-bin/gl_find.cgi?ph=%C4%E8%E2%E5%F0%F1%E8%F4%E8%EA%E0%F6%E8%FF&action=%CF%EE%E8%F1%EA

“Glossariy po menedzhmentu” [Glossary of management]. <http://perfekt.ru/dict/manag.html#D>

Kleyner, G. B. “Slovar osnovnykh poniaty strategicheskogo planirovaniia” [Glossary of key concepts of strategic planning]. <http://www.vocable.ru/dictionary/89/word/diversifikacija>

Makarov, A. V., and Garifullin, A. R. “Diversifikatsiia kak instrument razvitiia sovremennogo predpriatiia” [Diversification as an instrument of the modern enterprise]. *Izvestiia UrGEU*, no. 1 (2010): 27-36.

Melitonian, O. A. “Formirovanie strategii diversifikatsii v korporatsiakh” [Formation of the diversification strategy in corporations]. avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk : 08.00.05, 2005.

“Natsionalnaia ekonomicheskaia entsiklopediia” [National economic encyclopedia]. <http://www.vocable.ru/dictionary/419/word/diversifikacija>

Skorobohatov, M. M., and Kutserubov, O. I. “Dyversifikatsiia iak odyn iz shliakhiv pidvyshchennia efektyvnosti diialnosti

pidpriumstv u suchasnykh umovakh” [Diversification as a way to improve the performance of companies in today's environment]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*, no. 3 (25) (2011): 18-21.

“Sovremennyi ekonomicheskii slovar onlayn” [Modern Dictionary of Economics Online]. <http://economic-enc.net/word/diversifikacija-1046.html>

Voytekhovich, E. N., and Baskov, I. S. “Diversifikatsiia s pozitsii resursnoy teorii, transaktsionnogo i portfel'nogo podkhodov” [Diversification position resource theory, transactional and portfolio approaches]. http://www.amursu.ru/attachments/article/9526/N59_27.pdf

Zaytsev, N. L. “Kratkiy slovar ekonomista” [Concise Dictionary economist]. <http://vocable.ru/dictionary/915/symbol/196/page/2>

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ПОБУДОВИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ

© 2014 ОВСЮК Н. В.

УДК 657

Овсюк Н. В. Організаційно-економічні основи побудови внутрішнього контролю витрат на оплату праці

В статті розглянуто організаційно-економічні основи побудови внутрішнього контролю витрат на оплату праці в ринкових умовах господарювання. Автором проаналізовано стан і тенденції розвитку внутрішнього контролю ефективності формування зазначених витрат. З урахуванням критичного аналізу існуючих поглядів щодо узгодженості теоретико-методологічних аспектів внутрішнього контролю проведено оцінку наявного рівня методичного забезпечення внутрішнього контролю витрат на оплату праці. Дослідження організації внутрішнього контролю витрат на оплату праці виконано з урахуванням чинних норм законодавства. За результатами проведеного дослідження вдосконалено методичне забезпечення внутрішнього контролю витрат на оплату праці з урахуванням технологічного поділу на попередній, поточний і наступний контроль на всіх етапах їх виконання, що дозволяє уникнути дублювання дій суб'єктів внутрішнього контролю та забезпечує послідовне здійснення перевірок.

Ключові слова: внутрішній контроль, витрати на оплату праці, методичне забезпечення, аналіз, етапи контролю

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 8.

Овсюк Ніна Василівна – кандидат педагогічних наук, доцент, кафедра бухгалтерського обліку, Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету (вул. Соборна, 87, Вінниця, 21050, Україна)

Email: nina.ovsyuk@mail.ru

УДК 657

UDC 657

Овсюк Н. В. Организационно-экономические основы построения внутреннего контроля расходов на оплату труда

В статье рассмотрены организационно-экономические основы построения внутреннего контроля затрат на оплату труда в рыночных условиях хозяйствования. Автором проанализированы состояние и тенденции развития внутреннего контроля эффективности формирования указанных затрат. С учетом критического анализа существующих взглядов относительно согласованности теоретико-методологических аспектов внутреннего контроля проведена оценка существующего уровня методического обеспечения внутреннего контроля затрат на оплату труда. Исследование организации внутреннего контроля затрат на оплату труда реализовано с учетом действующих норм законодательства. В результате проведенного исследования усовершенствовано методическое обеспечение внутреннего контроля затрат на оплату труда с помощью технологического разделения на предварительный, текущий и последующий контроль на всех этапах выполнения, что позволяет не допускать дублирования действий субъектов внутреннего контроля и обеспечивает последовательное осуществление проверок.

Ключевые слова: внутренний контроль, затраты на оплату труда, методическое обеспечение, анализ, этапы контроля

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Овсюк Ніна Васильєвна – кандидат педагогічних наук, доцент, кафедра бухгалтерського учета, Вінницький торгово-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету (вул. Соборная, 87, Вінниця, 21050, Україна)

Email: nina.ovsyuk@mail.ru

Ovsiuk N. V. Organizational and Economic Bases for the Establishing of Internal Control over Labor Costs

The article describes the organizational and economic bases for the establishment of internal control over labor costs under market conditions. The author analyzes the status and trends of the effectiveness of internal control forming these costs. Given the critical analysis of the existing views on the consistency of the theoretical and methodological aspects of internal control, the existing level of methodical maintenance of internal control of labor costs was assessed. The study of internal control of labor costs was realized with regard to the existing legal provisions. The study improved methodological support of internal control over labor costs through technological separation on preliminary, current and subsequent control at all stages of implementation that is able to prevent duplication of subjects of internal control and ensure consistent implementation of checks.

Key words: internal control over labor costs, methodological support, analysis, control steps

Pic.: 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 8.

Ovsiuk Nina V. – Candidate of Sciences (Pedagogics), Associate Professor, Department of Accounting, Vinnitsa Trade and Economic Institute of Kyiv National Trade and Economic University (vul. Soborna, 87, Vinnitsa, 21050, Ukraine)

Email: nina.ovsyuk@mail.ru

Вступ. Контроль – це функція управління соціально-економічною системою будь-якої держави. Контроль (від французького «controle») – перевірка або спостереження з метою перевірки, охоплює весь процес управління економікою від формування управлінської інформації, реалізації конкретних господарських завдань до оцінки результатів фінансово-господарської діяльності підприємства.

В Україні більше уваги приділяється зовнішньому контролю, який здійснюється державними органами, ніж

внутрішньогосподарському контролю підприємств. Питання внутрішньогосподарського контролю недостатньо висвітлені в публікаціях вітчизняних авторів, а практичне його застосування на підприємствах є досить обмеженим.

На сьогодні майже не здійснюються заходи з наукової розробки системи внутрішнього контролю та надання методичних рекомендацій щодо їх організації. За таких обставин вітчизняна економіка залишається неконкурентоспроможною, проблеми внутрішнього контролю створюю-

ють проблеми в управлінні господарюючих суб'єктів, затримують розвиток та обумовлюють зростання порушень у сфері економіки держави [3, с. 10].

У країнах Європи та США широковідомим та застосовуваним є внутрішній контроль, на противагу вітчизняній практиці. Зарубіжні країни визнають внутрішній контроль неодмінним елементом ефективного управління підприємством, який повинен позитивно впливати на результати його фінансово-господарської діяльності.

Ринкові умови господарювання наполегливо вимагають удосконалення вітчизняної системи внутрішнього контролю підприємств, основою якої є економічні методи управління.

На думку вітчизняних науковців, суттєві проблеми спостерігаються у питаннях організації та проведення внутрішнього контролю, адже існує неузгодженість нормативно-правового регулювання, відсутні внутрішні стандарти, а також слабка розробка єдиних методичних основ проведення контролю [3; 5; 7].

Указані недоліки системи внутрішнього контролю притаманні і внутрішньому контролю витрат на оплату праці, актуальність дослідження якого обумовлена об'єктивною необхідністю розробки дієвої системи внутрішнього контролю витрат на оплату праці, яка поряд із раціонально організованою системою обліку і аналізу дозволить підвищити ефективність процесу виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна увага питанням організації та методики внутрішнього контролю витрат на оплату праці приділялась у роботах вітчизняних науковців, таких як М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, Б. І. Валуєв, Л. В. Гуцаленко, У. О. Марчук, Є. В. Мних, В. В. Сопко, Б. Ф. Усач, В. О. Шевчук та інших.

Відаючи належне результатам проведених досліджень, потрібно констатувати необхідність подальшого вдосконалення аналітичного забезпечення внутрішнього контролю витрат на оплату праці суб'єктів підприємницької діяльності в ринкових умовах господарювання.

Зазначене обумовило потребу визначити мету дослідження щодо обґрунтування теоретичних положень і розробки практичних рекомендацій організації та методики внутрішнього контролю витрат на оплату праці.

Формулювання цілей статті. Для досягнення поставленої мети потрібне вирішення наступних завдань:

- дослідження особливостей організації на підприємствах внутрішнього контролю витрат на оплату праці;
- виявлення проблем, пов'язаних з недосконалістю нормативного, організаційно-методичного забезпечення контролю зазначених витрат, відсутністю внутрішніх стандартів;
- оцінка існуючого рівня методичного забезпечення внутрішнього контролю витрат на оплату праці та розробка шляхів його вдосконалення;
- визначення напрямків подальшого дослідження з метою пошуку нових підходів до формування системи внутрішнього контролю в управлінні витратами підприємства на оплату праці, які включаються в собівартість.

Виклад основного матеріалу дослідження. Внутрішній контроль характеризується проф. Корінько М. Д. як система заходів, визначених керівництвом підприємства та здійснюваних на підприємстві з метою найбільш ефективного виконання всіма працівниками своїх обов'язків щодо забезпечення та здійснення господарських операцій. Внутрішній контроль визначає законність цих операцій та їхню економічну доцільність для підприємства [4, с. 35].

Об'єктами внутрішнього контролю витрат на оплату праці виступають: трудові ресурси суб'єкта господарювання, організація, планування, нормування праці, системи оплати і преміювання та їх використання, законність господарських операцій з даного напрямку, стан розрахунків за виплатами працівникам, первинні документи і облікові реєстри, система синтетичного і аналітичного обліку по рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», достовірність відображення в звітності зазначених розрахунків, розрахунки за податком на доходи фізичних осіб та єдиним внеском на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, дотримання трудового законодавства тощо.

«Відповідальним за створення внутрішнього контролю є управлінський персонал, який у відповідності з національними стандартами самостійно вибирає методи і прийоми контролю» [1, с. 43].

Вибір форми внутрішнього контролю залежить від організаційної структури суб'єкта господарювання, видів та обсягів діяльності, правової організації, відношення керівництва до контролю тощо і може бути організованим у вигляді наступних структурних підрозділів (рис. 1):



Рис. 1. Форми організації внутрішнього контролю

Систематизовано автором на основі: [3, с. 75]

У ринкових умовах господарювання наявність аудиторської групи є дуже важливою для результативної діяльності підприємства. В середині організації за вимогою та з ініціативи керівництва аудиторами підприємства здійснюється внутрішній аудит.

Ця форма внутрішнього контролю характеризується складною структурою організації, різноманітним видами діяльності, притаманна зазвичай великим підприємствам.

Функціонування внутрішньої аудиторської служби полягає в допомозі персоналу підприємства ефективно виконувати свої посадові обов'язки. Відділ внутрішнього аудиту повинен бути складовою частиною суб'єкта господарювання і працювати в рамках облікової політики, затвердженої керівництвом.

Основна роль відділу внутрішнього аудиту полягає в перевірці структури внутрішнього контролю підприємства та оцінці рівня її адекватності і ефективності. Виконуючи своє призначення, внутрішні аудитори можуть регулярно проводити фінансовий аудит, операційний аудит, перевірку на відповідність та аудит ефективності формування витрат, зокрема на оплату праці.

Внутрішній аудит можливо охарактеризувати як організовану відповідно до структури економічного суб'єкта службу, регламентовану внутрішніми документами щодо перевірки й оцінки функціонування цього суб'єкта з метою надання рекомендацій і організації допомоги в їх реалізації. Вдосконалення внутрішньогосподарського контролю на базі створення внутрішнього аудиту є важливою умовою підвищення ефективності комунікації релевантної інформації в системі управління для ухвалення рішень і регулювання господарських процесів щодо стратегії розвитку виробництва на підприємствах [8, с. 127].

У тих організаціях, де немає відділу внутрішнього аудиту, функції внутрішнього контролю можуть виконувати інвентаризаційні бюро, групи контролю, що належать до структур внутрішнього аудиту.

Структурно-функціональна форма внутрішнього контролю не потребує значних додаткових витрат підприємства на її побудову. Зазначена форма передбачає розробку комплексу внутрішніх документів, що регламентують порядок взаємозв'язку підрозділів та їх керівників з усіх етапів здійснення внутрішнього контролю.

Ревізійна комісія контролює фінансово-господарську діяльність виконавчого органу, дотримання законодавчо-нормативних актів, вивчає звіти зовнішніх і внутрішніх аудиторів, перевіряє бухгалтерську документацію, ведення обліку, формування висновку за річною звітністю.

Отже, суб'єкти господарювання мають свою цільову функцію, яка досягається за рахунок результативного управління. Внутрішній контроль являє собою одну з функцій управління.

З метою ефективного управління внутрішній контроль витрат на оплату праці повинен відповідати наступним умовам:

- одержані результати від проведення контролю повинні перевищувати витрати на його здійснення;
- здійснення контрольних прийомів повинно виконуватись досвідченим виконавцем, який має відповідну кваліфікацію та досвід.

Урахування наведених вимог повинно слугувати основою організації внутрішнього контролю витрат на оплату праці поряд із визначенням суб'єктів контролю, періоду за який виконується перевірка господарських операцій з даного напрямку, постановкою завдання, проведенням і узагальненням результатів контролю, а також методичним забезпеченням.

Внутрішній контроль на підприємстві включає вибір суб'єктів, постановку мети, організаційну стадію, методичну та результативну [6, с. 335]. Відповідно, контроль витрат на оплату праці доцільно досліджувати в контексті його етапів (рис. 2).

Правильна організація внутрішнього контролю оплати праці вимагає дотримання принципів внутрішнього контролю, які обумовлюють розподіл обов'язків. Саме тому:

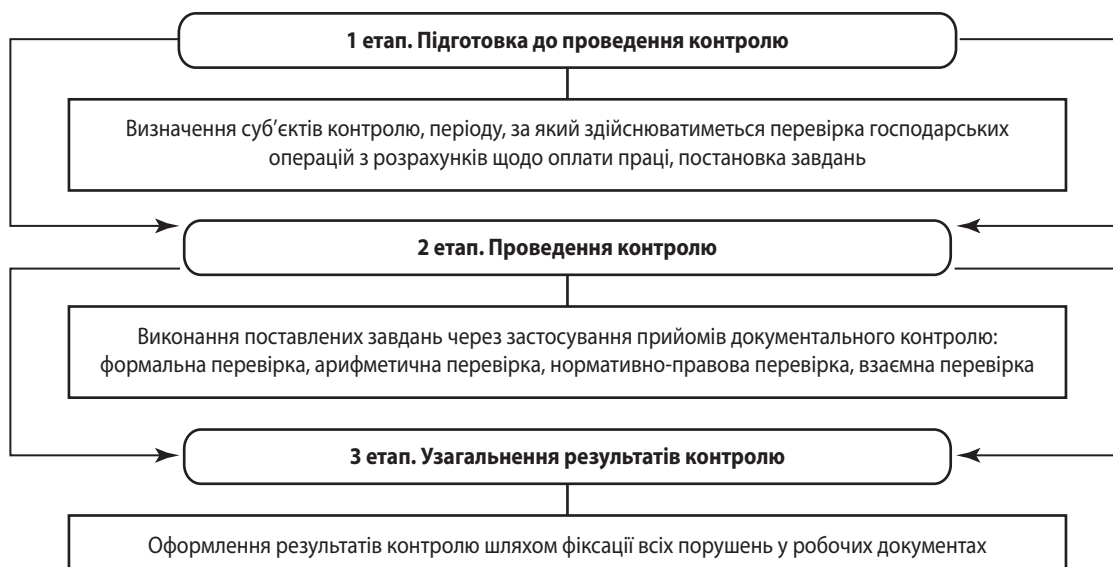


Рис. 2. Етапи здійснення внутрішнього контролю витрат на оплату праці

- підсумок відпрацьованого часу робітниками суб'єкта господарювання;
- нарахування і відображення в обліку розрахунків за виплатами працівникам;
- формування розрахунково-платіжної відомості і виплата заробітної плати повинні виконуватись різними працівниками.

«Зазвичай на кожному виробничому підприємстві чітко контролюють три класичні фактора виробництва: працю, землю і капітал» [2, с. 364].

Праця з виробничим чинником реалізується через саму людину, вдосконалюється завдяки навчання робітників і придбанню ними досвіду, при цьому аналогічно до процесу утворення реального капіталу можна говорити про процес утворення «людського капіталу».

На думку проф. Є. В. Мниха, з якою слід погодитись, актуальним у контексті практичної діяльності є не метод, а методологія контролю, а отже, та сукупність методів, що дозволяє розв'язувати поставлені задачі. Дослідження методологічних основ внутрішнього контролю – одна з актуальних і складних проблем, що залишається нерозв'язаною [3, с. 19].

З позиції системного підходу внутрішній контроль, зокрема витрат на оплату праці, потрібно розглядати як сукупність методик і процедур, що використовуються в процесі господарської діяльності як засіб ефективного управління підприємством.

Отже, напрямки вдосконалення методичного забезпечення витрат на оплату праці обумовлені дотриманням принципу технологічного поділу контролю на етапи: попередній, поточний і заключний (табл. 1).

В умовах розвитку ринкових відносин визначення сутності внутрішнього контролю витрат на оплату праці засобом використання системного підходу, обумовлено дослідженням його методологічних та прикладних аспектів. Висновки відомих науковців свідчать, що складовими системи внутрішнього контролю є всі внутрішні правила та процедури контролю, запроваджені управлінським персоналом підприємства з метою забезпечення стабільного ефективного його функціонування, дотримання внутрішньої господарської політики, запобігання фальсифікацій і помилок, своєчасність і повноту бухгалтерських записів, своєчасну підготовку достовірної фінансової інформації [7, с. 339].

Таблиця 1

Методичне забезпечення внутрішнього контролю витрат на оплату праці

Напрямок контролю	Завдання контролю	Методичні прийоми контролю
Достовірність і дотримання вимог складання первинних документів	Перевірка таблиць обліку робочого часу, а також інших документів на предмет включення до списку всіх працівників; перевірка первинних документів та розрахункових відомостей на наявність арифметичних помилок; перевірка документального підтвердження нарахування виплат працівникам (накази, договори, контракти, правильність відображення сум оплати праці у первинних документах, обсяг виконаних робіт); перевірка штатного розкладу та оплати праці по штатному розкладу; своєчасності та повноти документального оформлення витрат на оплату праці; оцінка повноти і правильності відображення господарських операцій, що стосується обліку витрат на оплату праці в звітності підприємства	Формальна, арифметична, логічна, нормативно-правова, взаємна, хронологічна перевірки
Перевірка правильності відображення розрахунків з працівниками з оплати праці на рахунках бухгалтерського обліку	Правильність відображення сум заробітної плати, зокрема нарахувань та утримань на рахунках бухгалтерського обліку; відповідність записів аналітичного обліку по рахунку бб «Розрахунки за виплатами працівникам» даним із заробітної плати в регістрах обліку, Головній книзі та балансі; оцінка синтетичного і аналітичного обліку витрат на оплату праці, які включаються в собівартість	Формальна, арифметична, логічна, хронологічна перевірки, інвентаризація кредиторської заборгованості з оплати праці
Перевірка правильності розрахунків з працівниками з оплати праці	Перевірка правильності застосування тарифів, розцінок при нарахуванні заробітної плати; контроль правильності здійснення нарахувань та утримань із заробітної плати; перевірка обґрунтованості нарахування премій, винагород, відпускних (перевіряються накази керівника, обсяг виконаних робіт та документальне підтвердження); дотримання податкового законодавства по операціях, пов'язаних з розрахунками з оплати праці; правомірність та правильність застосування податкових соціальних пільг; можливі факти завищення або заниження суми окладів окремих працівників відповідно до виконуваних ними обов'язків; правильності використання тарифних ставок і встановлених відрядних норм і розцінок з метою достовірного нарахування оплати за відпрацьований час; правильності застосування норм діючого законодавства та положень колективного та трудових договорів з метою достовірного нарахування оплати за фактично відпрацьований час; достовірності та законності розрахунку та відображення в обліку сум утримань і нарахувань на заробітну плату відповідно до чинного законодавства; достовірного нарахування та відображення в обліку сум утримань із заробітної плати, що здійснюються за бажанням працівника	Формальна, арифметична, логічна, нормативно-правова, взаємна, хронологічна перевірки, контрольне порівняння

В умовах посилення конкуренції відбувається перехід від традиційного констатуючого (пасивного) контролю до активного, спрямованого на контроль-аналітичне забезпечення керівництва підприємства необхідною інформацією для прийняття ефективних управлінських рішень. Проте в сучасних умовах господарювання фігурують обидва зазначені підходи [3, с. 46].

Аналітичне забезпечення внутрішнього контролю витрат на оплату праці можливо запровадити за допомогою аналізу вказаних витрат як елемента собівартості продукції.

Проте, слід урахувувати, що групування витрат за елементами не повною мірою забезпечує керівництво

суб'єкта господарювання інформацією про витрати для прийняття ефективних управлінських рішень.

Тому класифікацію витрат за елементами доцільно доповнювати класифікацією витрат за статтями калькуляції, що дозволить більш детально проаналізувати використання витрат на оплату праці і виявити резерви їх удосконалення.

Розрахунково-аналітичні методичні прийоми, що використовують у контрольному процесі та обумовлюють встановлення загального стану об'єктів контролю у напрямку зниження (збільшення) продуктивності праці проти запланованої, наведені (рис. 3):



Рис. 3 Класифікація розрахунково-аналітичних методичних прийомів

Розроблено автором на основі: [3, с.212-213]

На початковому етапі виконується аналіз загальних змін, що виникли між фактичними прямими витратами порівняно із запланованими у загальній сумі, а також питомій вазі зазначених витрат у собівартості продукції.

Наступним етапом аналізу є визначення факторів, що впливають на суму заробітної плати на випуск одиниці готової продукції та на загальну суму прямої заробітної плати.

Отже, загальна сума прямої заробітної плати залежить від об'єму виробництва товарної продукції, її структури та рівня витрат заробітної плати на одиницю виробленої продукції. В свою чергу, останній показник наведеного переліку факторів визначається трудомісткістю та рівнем оплати праці за одну людину-годину.

Ретельного внутрішнього контролю потребують втрати з зайвою витратою трудових ресурсів у процесі виробництва продукції.

Втрати ресурсів праці є результатом сукупних витрат від надмірно витраченого робочого часу. До них належать усі види витрат робочого часу в процесі виконання необхідних операцій, які не регламентовані ходом та умовами технологічного процесу виробництва. Основу їх являють утрати з організаційно-технічних причин, із вини працівників, доробки й переробки у зв'язку з браком, відхиленням від звичайних умов роботи, використання кваліфікованих робітників на підсобних роботах, необґрунтоване залучення персоналу до різного роду робіт, порушення трудової дисципліни тощо. Значна частина втрат живої праці пов'язана з простоями як цілозмінними, так і внутрішньозмінними. Вони зумовлюються технологічними й організаційними неув'язками, нечітким управлінням господарською діяльністю підприємств, рівнем кваліфікації робітників, їхньої трудової дисципліни [2, с. 366].

Завершальним етапом аналізу витрат на оплату праці як елемента собівартості продукції слугує визначення

оцінки впливу цих факторів на собівартість продукції, виявлення резервів зниження собівартості продукції та опрацювання ефективних заходів щодо їх вжитку суб'єктами господарювання.

Основним способом скорочення витрат на оплату праці є використання сучасних організаційно-технічних заходів: застосування новітніх технологій, введення в дію ефективного обладнання та устаткування, підвищення кваліфікації персоналу тощо.

Поряд із цим, резервом підвищення продуктивності праці, що визначається виробітком продукції в розрахунку на одного працюючого, є приведення у відповідність фактичної чисельності працівників до нормативно обґрунтованої, усунення втрат від браку продукції та непродуктивних втрат робочого часу за рахунок простоїв.

Слід зауважити, що більш швидке зростання продуктивності праці робітників порівняно з середньою оплатою виявляється одним із головних чинників зниження собівартості продукції. Відтак, аналіз частки витрат на оплату праці в собівартості продукції, дослідження факторів, що впливають на її розмір, та виявлення резервів економії набувають дедалі більшого значення.

Отже, ефективний контроль витрат на оплату праці сприяє зростанню продуктивності праці. На практиці вагомої ролі набуває визначення частини заробітної плати, яка враховується у собівартість виробленої продукції та частини, що повинна сплачуватись за рахунок прибутку з метою досягнення відповідності між виплатою заробітної плати персоналу та стимулюванням ефективної праці, адекватної ринковому механізму господарювання.

Висновок. На кожному підприємстві потрібно створювати систему внутрішнього контролю, яка повинна забезпечувати його раціональне та ефективне функціонування, внаслідок чого покращаться фінансові результати діяльності, рентабельність і продуктивність праці персоналу.

Поряд із цим, на систему внутрішнього контролю покладається соціальна функція, адже за допомогою контролю відбувається регулювання трудових відносин між роботодавцем і працівниками шляхом активізації трудових ресурсів і справедливого розподілу витрат на їх відтворення.

В результаті проведеного дослідження було удосконалено методичне забезпечення внутрішнього контролю витрат на оплату праці з урахуванням особливостей попереднього, поточного та наступного контролю на всіх етапах їх здійснення, що забезпечує послідовне здійснення перевірок і дозволяє уникнути дублювання дій суб'єктів внутрішнього контролю.

Подальше дослідження внутрішнього контролю ефективності формування витрат на оплату праці має бути спрямоване на розробку заходів щодо використання його превентивної функції, адже на сучасному етапі в більшості випадків контроль виступає переважно реєстратором порушень (в частині трудового законодавства, бухгалтерського обліку операцій за виплатами працівникам, звітності тощо), а не інструментом їх попередження.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації : [зб. наук. праць]. – К. : ПП «Рута», 2013. – 463 с.
2. Бухгалтерський облік, контроль і аналіз: проблеми теорії та методології : [монографія] / під. заг. ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Київ, 2013. – 606 с.
3. Контроль у системі інноваційного менеджменту підприємства : [монографія] / Є. В. Мних, С. В. Бардаш, О. А. Шевчук та ін.; [за ред. Є. М. Мниха]. – К. : КНТЕУ, 2011. – 452 с.
4. Корінько М. Д. Удосконалення організації та функціонування системи внутрішнього економічного контролю при диверсифікації суб'єктів господарювання / М. Д. Корінько // Статистика України. – 2008. – № 1. – С. 34 – 40.
5. Максимова В. Ф. Ефект удосконалення обліку та контролю для позитивної динаміки розвитку і економічної стабільності підприємства / В. Ф. Максимова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 9. – С. 23 – 27.
6. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : [міжнар. зб. наук. праць] / відп. ред. д. е. н., проф. Ф. Ф. Бутинець. – 2012. – Вип. 3 (24). – 628 с.
7. Роль і місце бухгалтерського обліку, контролю і аналізу в розвитку економічної науки і практики : зб. матеріалів II Міжнар. наук.-практ. конф.; 6 – 7 грудня 2012 р. – К. : КНЕУ, 2012. – 344 с.
8. Фінанси, облік і аудит : [зб. наук. праць]. – 2013. – Вип. 20/1. – 684 с.

REFERENCES

Bukhhalterskyi oblik, analiz ta audyt: problemy teorii, metodolohii, orhanizatsii [Accounting, Analysis and Auditing: problems of theory, methodology and organization]. Kyiv: Ruta, 2013.

Bukhhalterskyi oblik, kontrol i analiz: problemy teorii ta metodolohii [Accounting, control and analysis: problems of theory and methodology]. Kyiv, 2013.

Finansy, oblik i audyt, no. 20/1 (2013).

Korinko, M. D. "Udoskonalennia orhanizatsii ta funktsionuvannia systemy vnutrishnyoho ekonomichnoho kontroliu pry diversyfikatsii sub'ektiv hospodariuvannia" [Improving the organization and functioning of the internal controls in the diversification of economic entities]. Statystyka Ukrainy, no. 1 (2008): 34-40.

Maksimova, V. F. "Efekt udoskonalennia obliku ta kontroliu dlia pozytyvnoi dynamiky rozvytku i ekonomichnoi stabilnosti pidpriemstva" [The effect of improving accounting and control for the positive dynamics of development and economic stability of the company]. Bukhhalterskyi oblik i audyt, no. 9 (2013): 23-27.

Mnykh, Ye. V., Bardash, S. V., and Shevchuk, O. A. Kontrol u systemi innovatsiinoho menedzhmentu pidpriemstva [The control system of innovation management]. Kyiv: KNTEU, 2011.

Problemy teorii ta metodolohii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu, no. 3 (24) (2012).

Rol i mistse bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu v rozvytku ekonomichnoi nauky i praktyky. Kyiv: KNEU, 2012.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА МАРКЕТИНГ ОТНОШЕНИЙ И КОРПОРАТИВНЫЙ ИМИДЖ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2014 ПЕТРИЧЕНКО П. А.

УДК 339.13.179

Петриченко П. А. Факторы, влияющие на маркетинг отношений и корпоративный имидж туристических предприятий

Целью статьи являются исследование влияния маркетинга отношений на корпоративный имидж и качество обслуживания в туристических предприятиях и изучение взаимосвязей между корпоративным имиджем и качеством обслуживания. В статье обосновано, что одной из важных проблем маркетинга отношений является формирование внутриорганизационной ответственности за процесс взаимодействия с клиентами. Проанализирована система факторов DART, включающая четыре блока построения взаимодействия между туристическими предприятиями и клиентами (диалог, доступ к информации, понимание рисков и прозрачность). Показана трансформация отношений между туристическими предприятиями и потребителями от концепции «предприятие думает» к концепции «потребители думают». Обосновано, чем отличается измерение качества производимых товаров и качества услуг. Предложены высказывания, которые характеризуют элементы маркетинга отношений, корпоративного имиджа и качества услуг туристических предприятий. Перспективой последующих исследований в данном направлении является определение степени привлечения потребителей к созданию общей ценности услуг. Дальнейшее развитие маркетинга взаимоотношений может логично привести к формированию эффективной системы управления впечатлениями клиентов.

Ключевые слова: маркетинг отношений, корпоративный имидж, туристические предприятия, управления впечатлениями клиентов, качество услуг

Табл.: 2. **Библ.:** 25.

Петриченко Павел Анатольевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра экономики и управления туризмом, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

Email: s.yaromich@mail.ru

УДК 339.13.179

UDC 339.13.179

Петриченко П. А. Факторы, что влияют на маркетинг отношений и корпоративный имидж туристических предприятий

Метою статті є дослідження впливу маркетингу відносин на корпоративний імідж і якість обслуговування в туристичних підприємствах і вивчення взаємозв'язків між корпоративним іміджем і якістю обслуговування. У статті обґрунтовано, що однією з важливих проблем маркетингу відносин є формування внутрішньоорганізаційної відповідальності за процес взаємодії з клієнтами. Проаналізовано систему факторів DART, що включає чотири блоки побудови взаємодії між туристичними підприємствами і клієнтами (діалог, доступ до інформації, розуміння ризиків і прозорість). Показано трансформацію відносин між туристичними підприємствами та споживачами від концепції «підприємство думає» до концепції «споживачі думають». Обґрунтовано, чим відрізняється вимір якості вироблених товарів і якості послуг. Запропоновано висловлювання, які характеризують елементи маркетингу відносин, корпоративного іміджу та якості послуг туристичних підприємств. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є визначення ступеня залучення споживачів до створення спільної цінності послуг. Подальший розвиток маркетингу взаємин може логічно привести до формування ефективної системи управління враженнями клієнтів.

Ключові слова: маркетинг відносин, корпоративний імідж, туристичні підприємства, управління враженнями клієнтів, якість послуг

Табл.: 2. **Бібл.:** 25.

Петриченко Павло Анатолійович – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра економіки і управління туризмом, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

Email: s.yaromich@mail.ru

Petrychenko P. A. Factors Influencing the Relationship Marketing and Corporate Image of Tourism Enterprises

The aim of the article is to study the impact of relationship marketing on corporate image and service quality in tourism enterprises and explore the relationship between corporate image and quality of service. The article proved that one of the important problems of relationship marketing is to create intra-organizational responsibility for the process of interaction with customers. The system of factors DART was analyzed, including four blocks for constructing interactions between tourism enterprises and customers (dialogue, access to information, transparency and understanding of the risks). The article shows the transformation of the relationship between tourism enterprises and consumers from the concept of "enterprise thinks" to the concept of "consumers think." The difference between the measurement of quality of goods and quality of services was justified. Statements that characterize the elements of relationship marketing, corporate image and service quality of tourism enterprises were suggested. The prospect of further research in this direction is to determine the extent of consumers' involvement to the creation of common value of the services. Further development of relationship marketing can logically lead to the formation of an effective management system to the customer experience.

Key words: relationship marketing, corporate image, tourism enterprises, managing the customer experience, service quality

Tabl.: 2. **Bibl.:** 25.

Petrychenko Pavlo A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economics and Tourism Management, Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenska, 8, Odessa, 65082, Ukraine)

Email: s.yaromich@mail.ru

Вступление. Эффективная деятельность туристических предприятий зависит от учета, анализа и мониторинга целого ряда факторов, под воздействием которых развивается новый действенный маркетинговый инструментарий, позволяющий им укреплять и развивать взаимовыгодные отношения со своими партнерами. В современных условиях функционирования маркетинг отношений становится главным активом деятельности туристических предприятий, а современные информационные технологии обеспечивают реальную базу развития таких отношений. При этом коммуникативные процессы и обслуживание клиентов индивидуализируются [4].

Целью данной статьи являются исследование влияния маркетинга отношений на корпоративный имидж и качество обслуживания туристических предприятий и изучение взаимосвязей между ними.

Общетеоретическим вопросам формирования корпоративного имиджа и репутации предприятий посвящены публикации А. Ш. Акуловой [1], Дж. Би [2], В. Чен и М. Чен [11], рассматривающих имидж как результат взаимодействия внешних и внутренних коммуникаций туристических предприятий, в частности отелей, и обосновывающих использование позитивного корпоративного имиджа для повышения конкурентоспособности.

Дж. Бломер, К. Рутер и П. Питерс рассматривают соотношение понятий «удовлетворенность», «имидж» и «качество обслуживания» [10].

Анализ существующих подходов к оценке состояния имиджа проводят П. Китчен и А. Лоуренс [17], а адаптацией существующих методик для оценки состояния имиджа туристических предприятий занимается А. П. Яковенко [5].

Работы Дж. Кандампулли и Т. Джувахера посвящены анализу восприятия потребителями имиджа отелей и формирования их лояльности [15].

Проблемы развития маркетинга отношений рассматриваются в работах Б. Джексона [13], М. Мейсона и Ф. Нассивера [18], Б. Нартеха [20], К. Прахалада и В. Рамасвани [21 – 23].

Ф. Котлер в своей книге «Маркетинг в третьем тысячелетии» подчеркивает, что в настоящее время происходит «сервисизация» маркетинга, заключающаяся в активизации послепродажного рынка и ужесточении конкуренции в сфере сервиса [3, с. 180]. В свою очередь, Ф. Райкхельд отмечает, что маркетинг отношений помогает развивать долгосрочные отношения с клиентами, создает удовлетворенность клиентов и укрепляет их доверие к туристическим предприятиям, что в конечном итоге приводит к дополнительной прибыли [24].

Поскольку управление взаимоотношениями с клиентами приносит как экономические, так и неэкономические преимущества, такие как улучшение обратной связи, увеличение конкурентоспособности и т. д., то в настоящее время туристические предприятия стали разрабатывать комплексные маркетинговые стратегии для формирования долгосрочных отношений с клиентами. Они предлагают скидки при размещении или ужин постоянным клиентам на их дни рождения, различные купоны, проводят опросы по поводу качества проживания и удовлетворения ресторанами, организуют туристические группы, поддерживают контакты с индивидуальными и лояльными клиентами и т. д.

В условиях жесткой конкуренции при наличии нескольких конкурирующих туристических предприятий выбор клиента основывается на следующих элементах маркетингового комплекса: цене, системе коммуникации, межличностных взаимоотношениях и имидже.

Б. Нартех, изучая лояльность клиентов в отелях класса «люкс», обосновал, что маркетинг отношений позитивно влияет на лояльность клиентов в туристическом бизнесе [20]. Кроме того, формирование долгосрочных отношений с клиентами помогает создать лучший корпоративный имидж в глазах клиентов. Так, отель «Регент Тайбей» (Regent Taipei) впечатляет клиентов уютной, домашней обстановкой, высоким уровнем обслуживания, хорошим соотношением «цена – качество», чистотой и т. д.

Конечно, клиенты чаще сосредотачиваются на краткосрочных преимуществах по сравнению с долгосрочными отношениями из-за личных характеристик или типа оказываемых услуг [14]. При первом контакте клиентов с туристическими предприятиями разные операционные стили и корпоративные культуры влияют на восприятие клиентов, формируя таким образом новый корпоративный имидж, который может помочь потребителям лучше понять конкретные продукты или услуги и уменьшить неопределенность при принятии решения о покупке. Для того чтобы уменьшить риск, потребители будут предпочитать товары или услуги туристических предприятий с хорошим корпоративным имиджем. Таким образом, корпоративный имидж является важным фактором, влияющим на потребительскую покупку и повышение эффективности покупки.

Дж. Бломер, К. Рейтер и П. Питерс считают, что доля рынка корпоративного имиджа эквивалентна доле бизнеса рынка [10]. Следовательно, конкуренция больше не является эффективным фактором при выборе туристических предприятий. В настоящее время незаменимыми конкурентными преимуществами стали понимание требований клиентов и улучшение корпоративного имиджа с точки зрения потребителей.

В индустрии гостеприимства качественное обслуживание всегда было главной целью, а качество обслуживания оказывало существенное влияние на желания клиентов. М. Мейсон и Ф. Нассивера, изучив взаимосвязь между качеством оказываемых услуг, удовлетворенностью клиентов и их осведомленностью, обосновали, что качество обслуживания может существенно повлиять на осведомленность туриста и его намерения относительно дальнейшего поведения по поводу покупки [18].

Дж. Кандампулли и Т. Джувахер считают, что качество обслуживания положительно сказывается также и на корпоративном имидже [15]. Так, туристическое предприятие с качественным обслуживанием создает положительный имидж среди своих клиентов и таким образом улучшает свой общий корпоративный или фундаментальный имидж. Многие руководители не жалеют денег для улучшения качества предоставляемых услуг. Так, отель «Регент Тайбей» и отель «Монарх Плаза» укрепили свои корпоративные имиджи среди туристов, подчеркивая высокую репутацию отеля и демонстрируя признание большинства гостей [8].

С увеличением перечня товаров и услуг туристических предприятий, а также гомогенизацией их качества

и цены в результате увеличивающейся конкуренции, корпоративный имидж становится ценным инструментом маркетинга отношений.

Корпоративный имидж формируется в зависимости от субъективной позиции потребителей и того впечатления, которое потребители получают на основе продуктов и услуг, оказываемых предприятиями и / или на основе соответствующей информации и опыта, полученного от их участия в соответствующих акциях и мероприятиях. Корпоративный имидж относится к субъективным ощущениям потребителя и мнению о предприятии. Корпоративный имидж обычно делится на следующие пять измерений: обслуживающий персонал, качество продукции или услуг, атмосфера, удобство и стоимость. Эта шкала позволяет туристу оценить имидж предприятия.

Дж. Ким и Дж. Ча считают, что корпоративный имидж символизирует продукты или услуги, предоставляемые предприятиями [16]. Он улучшает восприятие потребителей предлагаемых конкретных услуг, помогая тем самым минимизировать неопределенности потребителей при принятии решения о покупке. Однако, они обнаружили, что одним из самых важных факторов, в результате чего клиенты обращались с жалобами, был негативный корпоративный имидж. Следовательно, корпоративный имидж является важным фактором, влияющим на потребительскую покупку и потребительскую жалобу.

Дж. Блумер и др. считают, что положительный имидж определяет способность предприятия поддерживать свой рыночный статус, который коррелирует с поведением потребителей при покупке, конкурентоспособностью туристических предприятий и их тенденции к политике гомогенизации [10]. Таким образом, одним из важнейших факторов оценки управления туристическими предприятиями является повышение надежности и развития позитивного имиджа в сознании потребителей.

Качество обслуживания является результатом предыдущих ожиданий и фактических восприятий клиентов. В свою очередь, и корпоративный имидж влияет на качество обслуживания из-за ожидания туристов.

Л. Берри определил, что мультисервисное туристическое предприятие старается наладить отношения с клиентами таким образом, чтобы все мероприятия маркетинга отношений, как правило, имели тенденцию установить, развить и поддерживать отношения успешных обменов [9]. Маркетинг отношений является актом инициирования поддержки постоянного сотрудничества с клиентами.

В. Ким и Я. Ча воспринимают маркетинг отношений как то, что туристические предприятия предпринимают для установления долгосрочных и взаимных отношений с клиентами за счет добровольной и долгосрочной перспективы взаимодействия и сотрудничества с ними [16]. Эти взаимодействия рассматривают раскрытие маркетинга отношений по отношению к преимуществам, недостаткам и соответствующим идеям с помощью двух конструкций:

- ориентация отношений;
- взаимное информирование.

Первая конструкция относится к желанию сотрудников поддерживать долгосрочные отношения сотрудничества с клиентами.

Вторая конструкция относится к предоставлению сотрудниками соответствующей информации для клиентов, указывая как преимущества, так и временные проблемы в их обслуживании. В свою очередь, клиенты также открыто высказывают свои идеи, предложения и мнения.

Одной из важных проблем маркетинга отношений является организация внутриорганизационной ответственности за процесс взаимодействия с клиентами. В практике зарубежных организаций такая ответственность ложится на профессионалов в сфере управления потребительскими впечатлениями CXM (Customer experience manager, SEM или CX), с помощью которых можно показать сотрудникам туристических предприятий их место и функции в создании уникальной клиентской ценности [25].

Важным фактором в маркетинге отношений является также наличие так называемых точек контакта (touch points) [21]. Точки контакта – это моменты или акты взаимодействия сотрудников с клиентами, во время которых туристическое предприятие влияет на потребительское восприятие, создавая впечатление от продукта, услуги или бренда. Измерение так называемых точек контакта дает возможность установить взаимосвязи между впечатлениями клиентов и прибыльностью предприятий индустрии гостеприимства. Точки контакта можно разделить на намеренные или спланированные заранее (отправка электронного письма, организация различных мероприятий и т. д.) и ненамеренные (ответы на вопросы клиентов, оказания им помощи и т. д.), что позволяет сформировать карты впечатлений клиентов (maps of customer experience) [24].

Определение факторов формирования совместной с клиентом ценности является еще одним шагом к управлению впечатлениями клиента. В настоящее время С. Прахалад и В. Рамасвами предлагают систему факторов DART, включающую следующие блоки построения взаимодействия между туристическими предприятиями и клиентами [22]:

- dialogue – диалог;
- access – доступ к информации, впечатлениям и ресурсам;
- risk-benefits – понимание рисков;
- transparency – прозрачность.

Блок «Диалог» предполагает обязательное общение всех участников цепочки создания ценности, в ходе которого происходит обмен знаниями и опытом. Диалог подразумевает интерактивность, возможность и готовность действовать с обеих сторон, а также позволяет сосредоточиться вокруг вопросов, представляющих интерес для потребителя и туристического предприятия. Диалог поощряет не только распространение знаний, но, что еще более важно, создает качественно новые уровни понимания между предприятиями и потребителями. Он также позволяет потребителям высказывать свое мнение в процессе создания ценности.

Но диалог вести достаточно трудно, если потребители не имеют доступа к информации или отсутствует прозрачность информации. Доступ и прозрачность имеют решающее значение при создании значимого диалога.

Блок «Доступ к информации, впечатлениям и ресурсам» позволяет повысить эффективность общения. Предприятия могут привлечь пользователей, персонализируя

возможности и учитывая в работе с целевой аудиторией действия, предпочтения и отношения соответствующих категорий пользователей. Доступ бросает вызов представлению о том, что потребители могут получать ценность только благодаря обладанию продуктом или получая соответствующую услугу. Фокусируясь на доступе к опыту в различных точках взаимодействия, в противоположность простому обладанию продуктом, предприятия могут расширить свои возможности для бизнеса.

Блок «Прозрачность» облегчает диалог, способствует установлению доверительных отношений между всеми участниками. Прозрачность информации необходима для того, чтобы создать доверие между туристическим предприятием и отдельными клиентами.

Блок «Понимание рисков» информирует клиентов о рисках и разделяет с ним ответственность за эти риски. Очень важно то, что диалог, доступ и прозрачность могут привести к четкой оценке потребителем риск-преимуществ определенного курса действий и принятия решения. Происходит персонализированное понимание риска. Оценка риска предполагает, что если потребители становятся участниками процесса создания ценности, то они будут требовать больше информации о потенциальных рисках, связанных с товарами и услугами, но они также могут нести большую ответственность за принятие решения.

Комбинирование факторов прозрачности, оценки риска, доступа и диалога позволяет туристическим предприятиям эффективнее привлекать потребителей в каче-

стве союзников. Постоянные эксперименты, доступ к информации и оценка риска с обеих сторон могут привести к новым моделям бизнеса и функциям, разработанных для того, чтобы вместе создавать уникальный совместный опыт. Когда предприятия комбинируют четыре блока создания ценности различными способами, то это позволяет создавать новые и важные товары и услуги. Будущее конкуренции заключается в новом подходе к созданию ценности, основанном на совместном, сконцентрированном на индивидуализированном процессе создания ценности потребителями и предприятиями.

В качестве примера рассмотрим, каким образом компания Federal Express усилила взаимоотношения с клиентами. Ее потребители, как отправители, так и получатели, получили возможность следить за доставкой груза в режиме реального времени, просматривать ту же самую информацию, что и работники компании FedEx. Эта система уменьшила нагрузку на call center компании, уменьшила издержки и одновременно сделала возможным концентрироваться на взаимодействии с отдельным клиентом. Простая осведомленность о местонахождении посылки помогла снизить беспокойство потребителя. Прозрачность системы предоставляет потребителям выбор, который в другом случае был бы невозможен и, следовательно, усиливает опыт совместного создания ценности.

Трансформация маркетинга отношений между туристическими предприятиями и потребителями от концепции «компания думает» к концепции «потребители думают» приведена в табл. 1.

Таблица 1

Трансформация отношений между туристическими предприятиями и потребителями

Факторы	Концепция	
	«предприятие думает»	«потребители думают»
Направление коммуникаций	Одностороннее	Двустороннее
Направление отношений	Предприятие – потребителю	Потребитель – предприятию
Субъект контроля	Контролирует предприятие	Контролирует потребитель
Объект влияния	Потребители являются «добычей»	Потребитель может сам «охотиться»
Фокус отношений	Сегменты и целевые потребители должны «вписываться» в предложения предприятия	Потребитель хочет объединить свой индивидуальный опыт с опытом предприятия
Действия	Выбор: покупать / не покупать	Потребитель хочет / может навязать свой взгляд на выбор

Источник адаптирован по [9]

С. Би и Л. Кахл считают, что, поддерживая долгосрочные отношения с клиентами, туристические предприятия могли бы стимулировать повторное приобретение клиентами их услуг и создавать психологическую зависимость у клиентов [7].

К примеру, клиенты могут развиваться позитивные мысли и формировать впечатления от сотрудника предприятия, который демонстрирует честность, надежность и моральное соответствие. Р. Беннет и А. Баркенсо обосновали, что при продвижении маркетинга отношений потребители будут развивать положительный имидж туристического предприятия и позитивно характеризовать качество его услуг, чтобы подчеркнуть удовлетворенность

клиентов и преимущества предприятия [8]. Даже когда происходят промахи в обслуживании, клиенты не будут акцентировать на них внимание вследствие позитивно воспринимаемого корпоративного имиджа туристических предприятий.

Согласно с А. Эштоном, Н. Скоттом, Д. Солнет и Н. Брики, мероприятия по укреплению и поддержанию хороших отношений с клиентами реализуются туристическими предприятиями, чтобы привлечь клиентов и повысить имидж бренда [6]. Они утверждают, что факторы, которые способствуют сохранению долгосрочных отношений с клиентами, такие как качество взаимодействия между персоналом и клиентом, позволят создать положи-

тельный имидж и содействовать повторному обращению потребителей. Таким образом, можно утверждать следующее: маркетинг отношений туристических предприятий с клиентами положительно влияет на восприятие потребителями их корпоративного имиджа.

Корпоративный имидж является накоплением интегративных результатов предметных знаний, отношений, характеристик продукта, услуг, и как таковой он может рассматриваться в качестве фактора, характеризующего восприятие потребителей.

Существуют разные точки зрения относительно взаимосвязи между корпоративным имиджем и качеством обслуживания. В частности, Дж. Блумер и др. считают, что корпоративный имидж влияет на ожидание клиентов в большей мере, чем качество обслуживания [10].

Я. Икинси и П. Дауэс, исследуя британские отели, обнаружили, что взаимодействие между первой линией обслуживающего персонала и клиентами положительно влияет на восприятие клиентом качества обслуживания [12]. Таким образом, можно предположить, что поведение персонала туристических предприятий относительно поддержания отношений с клиентами в контексте маркетинга отношений положительно влияет на восприятие потребителями качества обслуживания.

Следует отметить, что измерение качества производимых товаров и услуг отличается. При производстве материальных продуктов и товаров измерение качества учитывает прежде всего внутреннее качество, в то время как при измерении качества сферы услуг подчеркивает внешнее качество нематериальных товаров.

Нематериальные элементы туристических предприятий оказывают большее влияние на восприятие клиентом качества обслуживания, чем видимые элементы. Таким образом, можно сформулировать следующий вывод: корпоративный имидж туристических предприятий положительно влияет на восприятие клиентами качества обслуживания и на впечатление от них.

По мнению Л. Берри, качество обслуживания определяется по субъективной реакции потребителя на события и объекты, которые не могут быть измерены количественно с точки зрения характера или свойств событий или объектов [9]. На наш взгляд, целесообразно выделить пять параметров для измерения качества обслуживания разнообразных услуг: материальные факторы, надежность, гарантии, отзывчивость, сопереживание.

Д. Берри выделил три группы факторов, позволяющих управлять впечатлениями клиентов [9]:

- эмоциональные (потребители о себе);
- отношенческие (потребители о туристическом предприятии);
- поведенческие (действия потребителей).

Эмоциональные факторы включают важность покупки, безопасность, конфиденциальность, креативность и дружелюбие. Отношенческие – характеризуют открытость, надежность и креативность туристического предприятия. Поведенческие факторы отражают готовность клиентов к обратной связи, готовность рекомендовать предприятие, любопытство, повторные обращения.

По мнению Б. Шмитта, автора книги «Управление впечатлениями клиента» (Customer experience management),

процесс управления поведением впечатлениями должен быть результатом стремления управлять клиентами, создавая наиболее ценные для бизнеса активы – лояльность, рекомендации и прибыль [25].

Качество обслуживания, воспринимаемая ценность и удовлетворенность клиентов влияют на корпоративный образ туристических предприятий. Клиенты превращают воспринимаемое качество услуги, которую они получили, в свое общее впечатление от поставщика услуги. Чем выше удовлетворенность клиентов качеством услуг туристических предприятий, тем легче клиент переводит опыт в положительный корпоративный имидж.

Качество обслуживания оказывает положительное влияние на корпоративный имидж, который, в конечном счете, приводит к лояльности клиентов. Таким образом, можно сделать следующее заключение: восприятие клиентом качества обслуживания положительно сказывается на корпоративном имидже туристических предприятий.

Для характеристики элементов маркетинга отношений, корпоративного имиджа и качества услуг туристических предприятий выделим следующие индикаторы-утверждения (табл. 2), которые относятся как к мнениям или отношениям клиентов, так и к их поведению. С помощью шкалы Лайкерта можно провести оценивание индикаторов и определить позицию туристического предприятия.

Положительное восприятие корпоративного имиджа туристического предприятия и позитивное восприятие качества услуг играют большую роль для повторных и лояльных клиентов и передачи информации из уст в уста («сарафанное радио»).

Поведение туристических предприятий, ориентированных на поддержание долгосрочных связей с клиентами, предоставление быстрых и надлежащих услуг в ответ на запросы клиентов, оказывает положительное воздействие на клиента и его восприятие корпоративного имиджа и качества услуг.

Выводы. Таким образом, применение предложенных факторов и инструментов в рамках методики маркетинга отношений с клиентами позволяет интегрировать клиента в процесс создания потребительских ценностей на профессиональном уровне. Из всего вышесказанного следует, что туристическим предприятиям, жаждущим успеха во внедрении своих инноваций, необходимо включить их в систему управления впечатлениями клиента, будь то эмоциональные, эволюционные или прорывные инновации.

Перспективной последующих исследований в данном направлении является определение степени привлечения потребителей к созданию общей ценности услуг. Дальнейшее развитие маркетинга взаимоотношений может логично привести к формированию эффективной системы управления впечатлениями клиентов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акулова А. Ш. Корпоративный имидж как фактор воздействия на рыночное поведение покупателя / А. Ш. Акулова // Вестник ОГУ. – 2007. – № 8. – С. 36 – 40.
2. Джи Б. Имидж фирмы: планирование, формирование, продвижение / Б. Джи. – СПб. : Питер, 2000. – 279 с.

Таблиця 2

Индикаторы-утверждения, характеризующие элементы маркетинга отношений, корпоративного имиджа и качество услуг туристических предприятий

Высказывания	Высказывания
<p>Элементы маркетинга отношений</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Отношение персонала не меняется из-за того, сколько денег тратит клиент. 2. Сотрудники заявили, что они хотели бы сохранить хорошие долгосрочные отношения с клиентами. 3. Сотрудники берут на себя инициативу в отношении клиентов. 4. Обслуживающий персонал использует факс, телефон, электронную почту и т. д., чтобы поддерживать связь с клиентами. 5. Клиенты получают поздравления по электронной почте, открытки в день рождения или подарок от персонала гостиницы. 6. Сотрудники предоставляют клиентам последнюю информацию о новых услугах. 7. Персонал сообщает клиентам о недостатках и временных проблемах предприятия. 8. Клиенты проявляют уважение к персоналу. 9. Клиенты отмечают плохое отношение персонала 	<p>Элементы качества обслуживания</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Все номера в отеле удобные и чистые. 2. Проживание в отеле безопасное. 3. Отель оформлен в современном стиле и современным оборудованием. 4. В отеле есть комфортные условия для отдыха. 5. Отель класса «люкс», хорошая атмосфера 6. Отель предлагает яркие и привлекательные рекламные издания. 7. Персонал обеспечивает быстрое обслуживание. 8. Персонал берет на себя инициативу для того, чтобы обеспечить различные услуги клиентам. 9. Персонал всегда рад помочь клиентам. 10. Гостиница может обеспечить своевременное предоставление услуг клиентам. 11. Персонал искренне готов помочь клиентам решить их проблемы. 12. Персонал всегда поддерживает вежливое отношение к клиенту при обслуживании. 13. Хостелы гарантируют удовлетворительное обслуживание для клиентов. 14. Клиенты могут доверять хорошему имиджу и репутации отеля. 15. Часы работы различных подразделений могут удовлетворить потребности клиентов
<p>Элементы корпоративных продуктов</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Красиво оформленное и быстро меняющееся меню. 2. Наличие нескольких акций. 3. В ресторане чисто и гигиенично. 4. Отель ориентирован на создание цепочки отелей. 5. Отель поддерживает деятельность государственных органов по охране окружающей среды. 6. Отель часто выигрывает от благосклонности и покровительства знаменитостей. 	

3. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок / Ф. Котлер. – М.: АСТ, 2009. – 230 с.

4. Петриченко П. А. Взаимоотношения в сфере услуг: концептуальное понимание и измерение взаимных преимуществ / П. А. Петриченко // Эффективна економіка : [електронне фахове видання з економіки]. – 2013. – Липень (№ 7).

5. Яковенко А. П. Исследование факторов, влияющих на формирование и развитие корпоративного имиджа предприятия, оказывающего туристические услуги / А. П. Яковенко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 3. – С. 140 – 143.

6. Ashton A. S. Hotel restaurant dining: The relationship between perceived value and intention to purchase / Ashton A. S., Scott N., Solnet D., Breakey N. // Tourism and Hospitality Research. – 2010. – No 10 (3). – P. 206 – 218.

7. Bee C. C. Relationship marketing in sports: A functional approach / Bee C. C., Kahle L. R. // Sport Marketing Quarterly. – 2006. – No 15 (2). – P. 102 – 110.

8. Bennett R. Relationship quality, relationship marketing, and client perceptions of the levels of service quality of charitable organizations / Bennett R., Barkensjo A. // International Journal of Service Industry Management. – 2005. – No 16 (1). – P. 81 – 106.

9. Berry L. Building Loyalty Through Experience Management / Berry L., Carbone L. // Quality progress. – 2007. – September. – P. 26 – 31.

10. Bloemer J. Investigating drivers of bank loyalty: The complex relationship between image, service quality and satisfaction / Bloemer J., Ruyter K., Peeters P. // International Journal of Bank Marketing. – 1998. – No 16 (7). – P. 276 – 286.

11. Chen W.-J. Factors Affecting the Hotel's Service Quality: Relationship Marketing and Corporate / Chen W.-J., Chen M.-L. // Image Journal of Hospitality Marketing & Management. – 2014. – Vol. 23, Issue 1. – P. 77 – 96.

12. Ekinci Y., Dawes, P. L. (2009). Consumer perceptions of frontline service employee personality traits, interaction quality, and consumer satisfaction / Ekinci Y., Dawes P. L. // The Service Industries Journal. – No 107. – P. 503 – 521.

13. Jackson B. B. Winning and keeping industrial customers: The dynamics of customer relationships. – Lexington, MA : D. C. Heath and Company, 1985.

14. Jones D. L., Mak B., Sim J. A new look at the antecedents and consequences of relationship quality in the hotel service environment / Jones D. L., Mak B., Sim J. // Service Marketing Quarterly. – 2007. – No 28 (3). – P. 15 – 31.

15. Kandampully J. The influence of a hotel firm's quality of service and image and its effect on tourism customer loyalty / Kandampully J., Juwaheer T. D., Hu H.-H. // *International Journal of Hospitality & Tourism Administration*. – 2011. – No 12 (1). – P. 21 – 42.
16. Kim W. G. Antecedents and consequences of relationship quality in hotel industry / Kim W. G., Cha Y. // *Hospitality Management*. – 2002. – No 21. – P. 321 – 338.
17. Kitchen P. J. Corporate reputation: An eight-country analysis / Kitchen P. J., Laurence A. // *Corporate Reputation Review*. – 2003. – Vol. 6, No. 2. – P. 103 – 117.
18. Mason M. C. A conceptualization of the relationships between quality, satisfaction, behavior intention, and awareness of a festival / Mason M. C., Nassivera F. // *Journal of Hospitality Marketing & Management*. – 2013. – No 22 (2). – P. 162 – 182.
19. Morgan R. M. The commitment-trust theory of relationship marketing / Morgan R. M., Hunt S. D. // *Journal of Marketing*. – 1994. – No 58. – P. 20 – 38.
20. Narteh B. Relationship marketing and customer loyalty: Evidence from the Ghanaian luxury hotel industry / Narteh B. // *Journal of Hospitality Marketing & Management*. – 2013. – No 22 (4). – P. 407 – 436.
21. Prahalad C. K., Ramaswamy V. (2005). *Build New Strategic Capital for Co-Creation*. Strategy + Business, forthcoming.
22. Prahalad C. K., Ramaswamy V. (2004) *The future of competition. Co-creating unique. Value with Customers* Harvard Business Press, 258 p.
23. Ramaswamy V., Chopra N. (2014). *Building a Culture of Co-Creation: at Mahindra*. Strategy and Leadership, 42 (2): forthcoming.
24. Reichheld F. (1996). *The loyalty effect: The hidden force behind growth profits and lasting value*. Harvard Business School Press. – P. 23 – 28.
25. Schmitt Bernd H. *Customer experience management. A revolutionary approach to connecting with your customers*. – 2003. – 256 p.
- REFERENCES**
- Akulova, A. Sh. "Korporativnyy imidzh kak faktor vozdeystviia na rynochnoe povedenie pokupatelya" [Corporate image as a factor of influence on the market behavior of the buyer]. *Vestnik OGU*, no. 8 (2007): 36-40.
- Ashton, A. S., Scott, N., and Solnet, D. "Hotel restaurant dining: The relationship between perceived value and intention to purchase" *Tourism and Hospitality Research*, no. 10 (3) (2010): 206-218.
- Bee, C. C., and Kahle, L. R. "Relationship marketing in sports: A functional approach" *Sport Marketing Quarterly*, no. 15 (2) (2006): 102-110.
- Bennett, R., and Barkensjo, A. "Relationship quality, relationship marketing, and client perceptions of the levels of service quality of charitable organizations" *International Journal of Service Industry Management*, no. 16 (1) (2005): 81-106.
- Berry, L., and Carbone, L. "Building Loyalty Through Experience Management" *Quality progress* (2007): 26-31.
- Bloemer, J., Ruyter, K., and Peeters, P. "Investigating drivers of bank loyalty: The complex relationship between image, service quality and satisfaction" *International Journal of Bank Marketing*, no. 16 (7) (1998): 276-286.
- Chen, W. -J., and Chen, M. -L. "Factors Affecting the Hotel's Service Quality: Relationship Marketing and Corporate Image" *Journal of Hospitality Marketing & Management* vol. 23, no. 1 (2014): 77-96.
- Dzhi, B. *Imidzh firmy: planirovanie, formirovanie, prodvizhenie* [Company image: planning, formation, promotion]. St. Petersburg: Piter, 2000.
- Ekinci, Y., and Dawes, P. L. "Consumer perceptions of frontline service employee personality traits, interaction quality, and consumer satisfaction" *The Service Industries Journal*, no. 107 (2009): 503-521.
- Jackson, B. B. *Winning and keeping industrial customers: The dynamics of customer relationships* Lexington, MA: D. C. Heath and Company, 1985.
- Jones, D. L., Mak, B., and Sim, J. "A new look at the antecedents and consequences of relationship quality in the hotel service environment" *Service Marketing Quarterly*, no. 28 (3) (2007): 15-31.
- Kotler, F. *Marketing v tretem tysyacheletii: Kak sozdat, zavoevat i uderzhat rynek* [Marketing in the Third Millennium: Kak create, win and retain market]. Moscow: AST, 2009.
- Kandampully, J., Juwaheer, T. D., and Hu, H. -H. "The influence of a hotel firm's quality of service and image and its effect on tourism customer loyalty" *International Journal of Hospitality & Tourism Administration*, no. 12 (1) (2011): 21-42.
- Kim, W. G., and Cha, Y. "Antecedents and consequences of relationship quality in hotel industry" *Hospitality Management*, no. 21 (2002): 321-338.
- Kitchen, P. J., and Laurence, A. "Corporate reputation: An eight-country analysis" *Corporate Reputation Review* vol. 6, no. 2 (2003): 103-117.
- Mason, M. C., and Nassivera, F. "A conceptualization of the relationships between quality, satisfaction, behavior intention, and awareness of a festival" *Journal of Hospitality Marketing & Management*, no. 22 (2) (2013): 162-182.
- Morgan, R. M., and Hunt, S. D. "The commitment-trust theory of relationship marketing" *Journal of Marketing*, no. 58 (1994): 20-38.
- Narteh, B. "Relationship marketing and customer loyalty: Evidence from the Ghanaian luxury hotel industry" *Journal of Hospitality Marketing & Management*, no. 22 (4) (2013): 407-436.
- Petrichenko, P. A. "Vzaimootnosheniia v sfere uslug: kontseptualnoe ponimanie i izmerenie vzaimnykh preimushchestv" [Relationships in the service sector: a conceptual understanding and measurement of mutual benefits]. *Efektivna ekonomika*, no. 7 (2013).
- Prahalad, C. K., and Ramaswamy, V. "Build New Strategic Capital for Co-Creation" *Strategy + Business* (2005).
- Prahalad, C. K., and Ramaswamy, V. *The future of competition. Co-creating unique: Value with Customers* Harvard Business Press, 2004.
- Ramaswamy, V., and Chopra, N. "Building a Culture of Co-Creation: at Mahindra" *Strategy and Leadership*.
- Reichheld, F. *The loyalty effect: The hidden force behind growth profits and lasting value*. Harvard Business School Press.
- Schmitt, Bernd H. *Customer experience management. A revolutionary approach to connecting with your customers*, 2003.
- Yakovenko, A. P. "Issledovanie faktorov, vliiaushchikh na formirovanie i razvitie korporativnogo imidzha predpriiatiia, okazyvaiushchego turisticheskie uslugi" [Investigation of the factors influencing the formation and development of the corporate image of the company, provider of travel services]. *Biznes Inform*, no. 3 (2012): 140-143.

ДЕТЕРМИНИРОВАННЫЙ ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2014 САЛУН М. Н.

УДК 519.237.7:005.336(477)

Салун М. Н. Детерминированный факторный анализ ресурсного потенциала предприятия

Целью статьи является построение экономико-математической модели, которая позволяет исследовать факторы, влияющие на величину ресурсного потенциала предприятия. Факторный анализ предусматривает проведение предварительной оценки ресурсного потенциала предприятия. Методические подходы к проведению оценки ресурсного потенциала предприятия различаются глубиной, направлением исследования, степенью обобщения результирующих показателей. Вследствие выявленных недостатков методических подходов к оценке ресурсного потенциала предприятия сформулирована гипотеза о возможности использования стоимостной оценки ресурсного потенциала предприятия при проведении детерминированного факторного анализа и сформирована мультипликативно-аддитивная детерминированная факторная модель ресурсного потенциала, которая определяет взаимосвязи факторов, формирующих ресурсный потенциал предприятия, напрямую связывает величину ресурсного потенциала предприятия с прибылью от реализации и объемом оборотных средств, обосновывает линейный характер их взаимосвязи, проведен анализ влияния факторов-аргументов на результирующий показатель. В результате детерминированного факторного анализа выявлены: сближение стоимостей материально-технической, трудовой и финансовой составляющих ресурсного потенциала (при этом информационная составляющая остается на уровне 3 % от стоимости материально-технической составляющей) и позитивно влияющие факторы – маркетинговые, кадровые, информационные (факторами, отрицательно влияющими на ресурсный потенциал предприятия, стали показатели роста рентабельности составляющих ресурсного потенциала предприятия).

Ключевые слова: ресурсный потенциал предприятия, составляющие ресурсного потенциала, детерминированный факторный анализ, экономико-математическая модель

Табл.: 3. **Формул.:** 2. **Библ.:** 13.

Салун Марина Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра менеджмента, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: M_Salun@ukr.net

УДК 519.237.7:005.336(477)

UDC 519.237.7:005.336(477)

Салун М. М. Детермінований факторний аналіз ресурсного потенціалу підприємства

Salun M. M. Deterministic Factor Analysis of the Resource Potential of the Enterprise

Метою статті є побудова економіко-математичної моделі, яка дозволяє проводити дослідження факторів, що впливають на величину ресурсного потенціалу підприємства. Факторний аналіз передбачає проведення попередньої оцінки ресурсного потенціалу підприємства. Методичні підходи до проведення оцінки ресурсного потенціалу підприємства розрізняються глибиною, напрямом дослідження, ступенем узагальнення результируючих показників. Зважаючи на виявлені недоліки методичних підходів до оцінки ресурсного потенціалу підприємства, сформульовано гіпотезу про можливість використання вартісної оцінки ресурсного потенціалу підприємства при проведенні детермінованого факторного аналізу та сформульовано мультипликативно-адитивну детерміновану факторну модель ресурсного потенціалу, яка визначає взаємозв'язки факторів, що формують ресурсний потенціал підприємства, безпосередньо пов'язує величину ресурсного потенціалу підприємства з прибутком від реалізації та обсягом оборотних коштів, доводить лінійний характер їхнього взаємозв'язку, проведено аналіз впливу факторів-аргументів на результиривний показник. У результаті детермінованого факторного аналізу виявлено: зближення вартостей матеріально-технічної, трудової та фінансової складових ресурсного потенціалу (при цьому інформаційна складова залишається на рівні 3 % від вартості матеріально-технічної) та фактори, що мають позитивний вплив – маркетингові, кадрові, інформаційні (факторами, що негативно впливають на ресурсний потенціал підприємства, стали показники зростання рентабельності складових ресурсного потенціалу підприємства).

Ключові слова: ресурсний потенціал підприємства, складові ресурсного потенціалу, детермінований факторний аналіз, економіко-математична модель

Табл.: 3. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 13.

Салун Марина Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра менеджменту, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: M_Salun@ukr.net

The aim of the article is the construction of economic and mathematical model, which allows to investigate the factors influencing the value of the resource potential of the enterprise. Factor analysis provides a preliminary assessment of the resource potential of the enterprise. Methodological approaches to the assessment of the resource potential of the enterprise differ in depth, direction of research, degree of generalization of the resulting indicators. Due to deficiencies identified in methodologies for assessing the resource potential of the company a hypothesis about the possibility of using the valuation of the resource potential of the enterprise during the deterministic factor analysis was suggested and multiplicatively additive deterministic factor model of resource potential was formed, which defines the relationship of the factors forming the resource potential of the company, directly relates the resource potential of the enterprise with a profit from the sale and the amount of working capital justifies linear nature of their relationship, the analysis of influence factors on the score-argument parameter. As a result, the deterministic factor analysis revealed rapprochement of logistical costs, labor and financial components of the resource potential (the informational component remains at the level of 3% of the value of the material and technical component) and positively influencing factors – marketing, human resources, information (factors negatively affecting the resource potential of the company, were profitability growth components of the resource potential of the enterprise).

Key words: enterprise resource potential, components of the resource potential, deterministic factor analysis, economic and mathematical model

Tabl.: 3. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 13.

Salun Marina M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Management, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: M_Salun@ukr.net

Введение. На современном этапе развития рыночных отношений в Украине возникла острая необходимость в разработке комплекса мер, направленных на воспроизводство и модернизацию ресурсного потенциала промышленных предприятий. Начиная с 2012 г. по настоящее время, на одно инновационно активное промышленное предприятие отрасли машиностроения в Украине, осуществляющее модернизацию техники, технологий, организации производства, модернизацию продукции приходится три активно функционирующих на рынке прибыльных предприятия и два убыточных [1; 2]. Ситуация на промышленных предприятиях убеждает в необходимости качественного изменения существующего ресурсного потенциала предприятий с целью создания условий для устойчивого экономического роста в машиностроении. Реализация данной задачи во многом зависит от умения управленческих кадров тщательно готовить и обосновывать принимаемые решения, в основе которых должна лежать достоверная, полная, оперативная, текущая и прогнозная информация, что позволит предусматривать возможные последствия решений по воспроизводству и модернизации ресурсного потенциала предприятия и его составляющих. Именно поэтому возрастает значение углубленного экономического анализа показателей, характеризующих влияние факторов модернизации на изменение ресурсного потенциала предприятия, который позволяет не только детально исследовать сущность ресурсного потенциала, но и обнаружить закономерности и тенденции его развития как системы.

Анализ последних исследований и публикаций.

Теоретические аспекты анализа ресурсного потенциала предприятия представлены в работах Е. А. Бабурина [3], Д. М. Васильковского [4], О. В. Романенко [5]. Анализ публикаций по проблеме оценки ресурсного потенциала предприятия позволил выделить наиболее интересные способы оценки совокупного потенциала предприятия в условиях нестабильности, представленные в работах Г. И. Кольке [6], Ш. Т. Алхазова [7], И. Р. Бузько, Н. П. Пятковой [8], однако вопросы анализа (стохастического, детерминированного) ресурсного потенциала предприятия остались вне зоны внимания исследователей.

Цель статьи. Формирование детерминированной факторной модели ресурсного потенциала предприятия, которая позволит выявить и количественно оценить влияние факторов-аргументов на величину ресурсного потенциала предприятия.

Результаты исследования. Детерминированный факторный анализ предусматривает исследование влияния факторов, связь которых с результативным показателем носит функциональный характер. Исследуемый (результативный) показатель – ресурсный потенциал предприятия – обычно оценивают с использованием трех методов оценки:

- метод денежной оценки [9; 10], при использовании которого оценка трудовых ресурсов ведется путем умножения среднегодовой численности работников, занятых в основном производстве, на норматив компенсации выбытия одного работника производственными фондами. Норматив компенсации определяют путем деления показателя

фондовооруженности труда работника предприятия на аналогичное среднеотраслевое по стране значение; общая стоимость материально-технических ресурсов определяется как сумма среднегодовой стоимости основных производственных фондов в соответствии с данными годового отчета; стоимость финансовых ресурсов оценивается исходя из среднегодовой стоимости оборотных средств предприятия; информационный ресурс оценивается в соответствии со среднегодовой стоимостью нематериальных активов предприятия. Показатель совокупной оценки ресурсного потенциала находят путем суммирования денежных оценок трудовых, материально-технических, финансовых и информационных ресурсов;

- оценка на основе формирования обобщающего показателя [3; 6; 7] предусматривает расчет интегрального показателя с помощью ряда сложных агрегированных составляющих и отличается использованием преимущественно количественных методов оценки; большого количества разноплановых статистических данных; системным, комплексным подходом к формированию составляющих показателя. Смысловая нагрузка составляющих может быть разной, но, как правило, она позволяет получить полную характеристику ресурсного потенциала предприятия. Относительно структуры системы показателей, которые используют для оценки ресурсного потенциала предприятия, большинство авторов [3; 6; 7] сходятся на необходимости их иерархического представления, однако некоторого общего мнения, как в части количества, так и в части наименования уровней показателей, не существует;
- оценка на основе построения корреляционно-регрессионной модели, в которой ресурсный потенциал предприятия характеризуется стоимостью реализованной продукции предприятия [11], стоимостью товарной продукции, выработанной предприятием [12], стоимостью маржинального дохода предприятия [10]. Показатели, включаемые в корреляционно-регрессионную модель, разнообразны, единого подхода к обоснованию факторов, влияющих на величину ресурсного потенциала, не выявлено, однако большинство исследователей [10 – 12] в модель включают факторы, характеризующие финансово-экономическое состояние предприятия, технико-технологическое состояние основных производственных фондов, управление кадрами, факторы, характеризующие организационно-управленческий уровень предприятия, активность маркетинговой деятельности, состояние информационных ресурсов предприятия.

Для проведения детерминированного факторного анализа ресурсного потенциала предприятия воспользуемся методом денежной оценки [9; 10] при построении факторной модели анализируемого показателя, однако

стоимостная оценка ресурса труд будет характеризоваться операционными расходами предприятия на оплату труда и объемами отчислений на социальные мероприятия в соответствии с данными годового отчета. Предлагаемый метод оценки ресурса труд учитывает качественные характеристики персонала (квалификацию, опыт работы, уровень образования – как результат дифференциации величин заработной платы) и количественные – численность персонала с возможностью анализа его структуры. Таким образом, экономико-математическая модель стоимости ресурсного потенциала предприятия будет иметь вид:

$$РП = V_{ОП} \cdot K_{СЗ} + V_{ОВФ} + V_{ОК} + V_{НА}, \quad (1)$$

где $V_{ОП} \cdot K_{СЗ}$ – денежная оценка ресурса труд, которая состоит из затрат на оплату труда и коэффициента отчислений на социальные мероприятия, тыс. грн.;

$V_{ОВФ}$ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов (денежная оценка материально-технического ресурса) тыс. грн.;

$V_{ОК}$ – среднегодовая стоимость оборотных средств предприятия (денежная оценка финансового ресурса), тыс. грн.;

$V_{НА}$ – среднегодовая стоимость нематериальных активов предприятия (денежная оценка информационного ресурса), тыс. грн.

Полученная мультипликативно-аддитивная детерминированная факторная модель ресурсного потенциала предприятия может быть преобразована путем детализации и расширения:

- денежная оценка ресурса труд, которая состоит из затрат на оплату труда и коэффициента отчислений на социальные мероприятия, детализируется:

$$V_{ОП} \cdot K_{СЗ} = \chi_{ппп} \cdot ГЗП \cdot K_{СЗ} = \chi_{ппп} \cdot \frac{Пр}{R_{ппп}} \cdot K_{СЗ},$$

где $\chi_{ппп}$ – среднегодовая численность промышленно-производственного персонала предприятия, чел.;

$ГЗП = \frac{Пр}{R_{ппп}}$ – среднегодовая заработная плата единицы промышленно-производственного персонала предприятия, тыс. грн.;

$Пр$ – прибыль от реализации, тыс. грн.;

$R_{ппп}$ – рентабельность промышленно-производственного персонала предприятия, тыс. грн / чел.;

- денежную оценку материально-технического ресурса (среднегодовую стоимость основных производственных фондов) представим произведем:

$$V_{ОВФ} = K_{ОВФ} \cdot Ц_{ОВФ} = K_{ОВФ} \cdot \frac{Пр}{R_{ОВФ}},$$

где $K_{ОВФ}$ – количество основных производственных фондов предприятия, ед.;

$Ц_{ОВФ} = \frac{Пр}{R_{ОВФ}}$ – среднегодовая стоимость единицы основных производственных фондов предприятия, тыс. грн.;

$Пр$ – прибыль от реализации, тыс. грн.;

$R_{ОВФ}$ – рентабельность основных производственных фондов предприятия (коэффициент);

- денежную оценку финансового ресурса (среднегодовую стоимость оборотных средств предприятия) преобразуем разложением:

$$V_{ОК} = \frac{V_{РП}}{K_{Об}} = \frac{СВ + Пр}{K_{Об}} = \frac{СВ + Пр}{R_{Об} / R_{РП}} = \frac{СВ \cdot R_{РП}}{R_{Об}} + \frac{Пр \cdot R_{РП}}{R_{Об}},$$

где $V_{РП} = СВ + Пр$ – выручка от реализации продукции предприятия, тыс. грн.;

$СВ$ – себестоимость реализованной продукции предприятия тыс. грн.;

$Пр$ – прибыль от реализации, тыс. грн.;

$K_{Об} = \frac{R_{Об}}{R_{РП}}$ – коэффициент оборачиваемости оборотных средств;

$R_{РП}$ – рентабельность оборотных активов предприятия (коэффициент);

$R_{РП}$ – рентабельность реализованной продукции предприятия (коэффициент);

- денежную оценку информационного ресурса (среднегодовую стоимость нематериальных активов предприятия) представим как:

$$V_{НА} = K_{НА} \cdot Ц_{НА} = K_{НА} \cdot \frac{Пр}{R_{НА}},$$

где $K_{НА}$ – количество нематериальных активов предприятия, ед.;

$Ц_{НА} = \frac{Пр}{R_{НА}}$ – среднегодовая стоимость единицы нематериальных активов предприятия, тыс. грн.;

$Пр$ – прибыль от реализации, тыс. грн.;

$R_{НА}$ – рентабельность нематериальных активов предприятия (коэффициент).

Существив подстановку и арифметические преобразования экономико-математической модели (1), получим детерминированную факторную модель стоимостной оценки ресурсного потенциала предприятия:

$$РП = Пр \cdot \left(\frac{\chi_{ппп}}{R_{ппп}} \cdot K_{СЗ} + \frac{K_{ОВФ}}{R_{ОВФ}} + \frac{R_{РП}}{R_{Об}} + \frac{K_{НА}}{R_{НА}} \right) + \frac{V_{РП}}{R_{Об}}, \quad (2)$$

которая определяет взаимосвязь факторов, формирующих ресурсный потенциал предприятия; обосновывает прямую взаимосвязь величины ресурсного потенциала предприятия с прибылью от реализации и объемом оборотных средств.

Расчет представленной детерминированной факторной модели целесообразно производить универсальным способом элиминирования – способом цепных подстановок.

Исследование влияния факторов на величину ресурсного потенциала предприятия проведено на основе данных малого производственного предприятия подотрасли среднего машиностроения, специализирующегося на производстве машин и оборудования для производства макаронных и кондитерских изделий, фасовочных аппаратов и производственных транспортных систем.

Исходные данные для анализа и предварительный анализ динамики стоимости и структуры составляющих

ресурсного потенціала промислового підприємства представлені в табл. 1.

По результатам анализа ресурсный потенциал предприятия увеличился на 132940 тыс. грн (2,33%), в том числе, за счет роста стоимости трудовой, финансовой, информационной составляющих соответственно на 236 тыс. грн (+1,59%); 2108 тыс. грн (+13,94%); 2,4 тыс. грн (+0,33%). Негативно повлияло на стоимостную оценку ресурсного потенциала предприятия снижение стоимости материально-технической составляющей ресурсного потенциала, которая уменьшила его на 1044 тыс. грн (-4,22%). В результате анализа структуры ресурсного потенциала предприятия выявлена негативная динамика составляющих: материально-технической (-2,77 пунктов структуры), трудовой (-0,21 пунктов структуры), информационной (-0,02 пунктов структуры), при этом финансовая составляющая ресурсного потенциала увеличилась на 3 пункта структуры, что означает постепенную замену материально-технической, трудовой, информационной составляющих ресурсного потенциала финансовой составляющей.

Анализ стоимости ресурсного потенциала предприятия позволил обосновать текущие пропорции составляющих ресурсного потенциала. В 2011 г. на каждую 1 грн стоимости материально-технической составляющей ресурсного потенциала приходилось 0,67 грн трудовой составляющей, 0,61 грн финансовой составляющей, 0,03 грн информационной составляющей. В 2012 г. на каждую 1 грн стоимости материально-технической составляющей ресурсного потенциала приходилось 0,71 грн трудовой составляющей, 0,73 грн финансовой составляющей, 0,03 грн информационной составляющей. Таким образом, прослеживается тенденция сближения стоимостей материально-технической, трудовой и финансовой составляющих ресурсного потенциала, при этом информационная составляющая остается на уровне 3 % от стоимости материально-технической.

Представленная зависимость проверена на основе данных промышленных предприятий, которые относятся к отрасли среднего машиностроения (табл. 2).

Таблица 1

Ресурсный потенциал промышленного предприятия

Составляющие ресурсного потенциала	Стоимостная оценка, тыс. грн		Изменение стоимости, тыс. грн	Структура, %		Изменение структуры, %
	2011	2012		2011	2012	
	Материально-технический ресурс	24761,00		23717,00	-1044,00	
Ресурс труд	16509,00	16772,00	263,00	28,90	28,70	-0,21
Финансовый ресурс	15125,00	17233,00	2108,00	26,48	29,49	3,00
Информационный ресурс	721,70	724,10	2,40	1,26	1,24	-0,02
Ресурсный потенциал	57116,70	58446,10	1329,40	100,00	100,00	0,00

Таблица 2

Пропорции составляющих ресурсного потенциала промышленных предприятий отрасли среднего машиностроения

Пропорция: материально-техническая составляющая / составляющая труд / финансовая составляющая / информационная составляющая, грн				
2008	2009	2010	2011	2012
1/0,34/0,52/0,03	1/0,35/0,45/0,04	1/0,38/0,48/0,03	1/0,36/0,54/0,02	1/0,37/0,55/0,02

Расчет произведен по данным [13]

Результаты расчета подтверждают тенденцию сближения стоимостей материально-технической, трудовой и финансовой составляющих ресурсного потенциала, при этом информационная составляющая остается на уровне 3 % от стоимости материально-технической.

Детерминированный факторный анализ ресурсного потенциала согласно сформированной экономико-математической модели (2) способом цепной подстановки предусматривает предварительный расчет условных значений показателя ресурсного потенциала с последующим

расчетом влияния факторов-аргументов. Исходные данные для проведенного факторного анализа представлены в табл. 3.

Согласно результатам анализа, на стоимость ресурсного потенциала предприятия наибольшее позитивное влияние имеет рост выручки от реализации продукции (+8902,568 тыс. грн) и прибыли от реализации продукции (+4653,576 тыс. грн), таким образом, основное влияние осуществляют факторы, связанные из интенсификацией маркетинга и сбытовой деятельности предприятия.

Таблиця 3

Исходные данные для проведения детерминированного факторного анализа ресурсного потенциала предприятия

Год	Пр	Ч _{ппп}	К _{сз}	R _{ппп}	К _{овф}	R _{овф}	R _{рп}	R _{об}	K _{на}	R _{на}	В
2011	596,7401	173	1,3765	0,0361	1893	0,0241	0,0802	0,394	278	0,8268	8037,3897
2012	722,3840	188	1,3765	0,0431	1893	0,0304	0,0871	0,4194	282	0,9976	9016,1153

Позитивно воздействует на стоимость ресурсного потенциала предприятия рост численности промышленно-производственного персонала. Следует отметить, что рост численности промышленно-производственного персонала предприятия на 8,67 % привел к увеличению стоимостной оценки ресурсного потенциала на сумму 413,1696 тыс. грн (+1,59%).

Также положительно повлияли на стоимость ресурсного потенциала рост нематериальных активов предприятия (+3494,9 грн) и рентабельности реализованной продукции (+12,7 грн), таким образом, можно утверждать, что рост объемов и стоимости информационного ресурса предприятия слабо влияет на изменение стоимости ресурсного потенциала предприятия.

В ходе анализа выявлены факторы, не влияющие на величину ресурсного потенциала предприятия: коэффициент отчислений на социальные мероприятия, который является постоянной величиной и зависит от вида деятельности предприятия, и количество основных производственных фондов. Действительно, на анализируемом предприятии количество основных производственных фондов за рассмотренный период не изменилось, поэтому в факторную модель более уместно включать количество основных фондов, которые являются активными, ведь именно они принимают участие в процессе производства продукции предприятия.

Выделим отдельно факторы, негативно влияющие на величину ресурсного потенциала предприятия:

- рост рентабельности основных производственных фондов с 2,41 % до 3,04 % привел к снижению стоимости ресурсного потенциала на 11759 тыс. грн;
- увеличение показателей рентабельности персонала с 3,61 % до 4,31 % привело к падению стоимости ресурсного потенциала на 841,038 тыс. грн;
- рост рентабельности нематериальных активов на 17,08 % стал причиной уменьшения стоимости ресурсного потенциала предприятия на 42,1841 тыс. грн;
- рост показателей рентабельности оборотных активов привел к снижению стоимости ресурсного потенциала предприятия на 1245,2 грн.

Таким образом, рост показателей рентабельности составляющих ресурсного потенциала имеет негативное влияние на результативный показатель – это значит, что превышение темпов роста прибыли от реализации продукции над темпами роста стоимости составляющих ресурсного потенциала предприятия имеет деструктивное воздействие.

Вывод. Разработанная детерминированная факторная модель ресурсного потенциала предприятия позволяет выявить взаимосвязи составляющих ресурсного потенциала предприятия; напрямую связывает величину ресурсного потенциала предприятия с прибылью от реализации и объемом оборотных средств; обосновывает линейный характер их взаимосвязи; предоставляет возможности определения пропорций воспроизводства материально-технического, трудового финансового и информационного ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Статистичний щорічник України / Держ. служба статистики України. – К. : Август Трейд. – за 2012 рік/ [за ред. : О. Г. Осауленка]. – 2013. – 551 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>
3. Бабурин Е. А. Теоретические аспекты анализа ресурсного потенциала предприятия / Е. А. Бабурин // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 5. – С. 152 – 156 [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://elibrary.ru/item.asp?id=20586747>
4. Васильківський Д. М. Формування стратегічних рішень щодо управління процесом підвищення економічного потенціалу підприємства / Д. М. Васильківський // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 4 (130). – С. 162 – 167.
5. Романенко О. В. Стратегічний аналіз використання ресурсного потенціала інтегрованих підприємств / О. В. Романенко // Економіка розвитку. – 2013. – № 2 (66). – С. 104 – 109.
6. Кольке Г. И. Показатели оценки ресурсного потенциала в машиностроении / Г. И. Кольке // Экономика и управление в машиностроении. – 2011. – № 6. – С. 10 – 13.
7. Алхазов Ш. Т. Методические подходы к оценке ресурсного потенциала предприятия и отраслей региона / Ш. Т. Алхазов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1. – С. 96 – 105 [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://elibrary.ru/item.asp?id=16339990>
8. Бузько И. Р. Формирование приоритетных направлений развития ресурсного потенциала предприятия / И. Р. Бузько, Н. П. Пяткова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mtip/2008_14/buzko.pdf
9. Берсуцкий А. Я. Управление ресурсным потенциалом предприятия: модели и методы : монография / А. Я. Берсуцкий. – Донецк : Юго-Восток, 2010. – 186 с.
10. Shuai D., Shuai Q., Dong Y. Particle model to optimize resource allocation and task assignment // Information Systems. – 2007. – Vol. 32, Issue 7. – P. 987 – 995.

11. Бузько І. Р. Стратегічний потенціал і формування пріоритетів у розвитку підприємств : монографія / Бузько І. Р., Дмитренко І. Є., Суценько О. А. – Алчевськ : Вид-во ДГМІ, 2002. – 216 с.

12. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації / Д. Г. Лук'яненко [та ін.]; ред. Д. Г. Лук'яненко. – К. : КНЕУ, 2001. – 538 с.

13. Промисловість Харківської області у 2008 – 2012 рр. : стат. зб. / Головне управління статистики в Харківській області; [за редакцією І. Г. Наумова]. – Харків, 2013. – 178 с.

REFERENCES

Statistichniy shchorichnik Ukrayini ... [Tekst] / Derzh. sluzhba statistiki Ukrayini. – Kiyiv : Avgust Treyd, 1995 – . za 2012 rik/ [za red. : O. G. Osaulenko]. – 2013. – 551 s.

Ofitsiyiniy sayt Derzhavnoyi sluzhbi statistiki Ukrayini [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://ukrstat.gov.ua/>

Baburin E. A. Teoreticheskie aspekty analiza resursnogo potentsiala predpriyatiya [Tekst] / E. A. Baburin // Problemy sovremennoy ekonomiki. – Novosibirsk : OOO «Tsentri razvitiya nauchnogo sotrudnichestva». – 2011. – № 5. – S. 152–156. [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://elibrary.ru/item.asp?id=20586747>

Vasilkivskiy D. M. Formuvannya strategichnih rishen shchodo upravlinnya protsesom pidvishchennya ekonomichnogo potentsialu pidpriemstva [Tekst] / D. M. Vasilkivskiy // Aktualni problemi ekonomiki. – 2012. – № 4(130). – S. 162–167.

Romanenko O. V. Strategicheskoy analiz ispolzovaniya resursnogo potentsiala integrirovannyh predpriyatiy [Tekst] / O. V. Romanenko // Ekonomika razvitiya. – H. : Izd-vo HNEU. – 2013. – 2 (66). – S. 104 – 109.

Kolke G. I. Pokazateli otsenki resursnogo potentsiala v mashinostroenii / G. I. Kolke // Ekonomika i upravlenie v mashinostroenii. – M. : Izdatelskiy tsentr «Tehnologiya mashinostroeniya», 2011. - № 6. – S. 10 – 13.

Alhazov Sh. T. Metodicheskie podhody k otsenke resursnogo potentsiala predpriyatiya i otrasley regiona / Sh. T. Alhazov // Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik volgogradskogo instituta biznesa. – Volgograd. : Negosudarstvennoe obrazovatelnoe uchrezhdenie vysshego professionalnogo obrazovaniya «Vologradskiy institut biznesa», 2011. - № 1. – S. 96 – 105. [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu : <http://elibrary.ru/item.asp?id=16339990>

Buzko I. R. Formirovaniye prioritnykh napravleniy razvitiya resursnogo potentsiala predpriyatiya / I. R. Buzko, N. P. Pyatkova [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mtip/2008_14/buzko.pdf

Bersutskiy A. Ya. Upravlenie resursnym potentsialom predpriyatiya : modeli i metody [Tekst] : monografiya / A. Ya. Bersutskiy ; Donetsk. nats. un-t. - Donetsk : Yugo-Vostok, 2010. – 186 s.

Dianxun Shuai, Qing Shuai, Yumin Dong Particle model to optimize resource allocation and task assignment // Information Systems, Volume 32, Issue 7, November 2007, Pages 987-995.

Buzko I.R., Dmitrenko I.E., Sushchenko O.A. Strategichniy potentsial i formuvannya prioritetiv u rozvitku pidpriemstv. Monografiya. – Alchevsk : vid-vo DGMI, 2002. – 216 s.

Strategiyi ekonomichnogo rozvitku v umovah globalizatsiyi / D. G. Luk'yanenko [i dr.]; red. D. G. Luk'yanenko ; Kiyivskiy natsionalniy ekonomichniy un-t. – K. : KNEU, 2001. – 538 s.

Promisloviy Harkivskoyi oblasti u 2008 – 2012 rr. Statistichniy zbirnik [Tekst] / Golovne upravlinnya statistiki v Harkivskiy oblasti [za redaktsiyeyu I. G. Naumova]. – Harkiv. – 2013. – 178 s.

МОДЕЛІ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ І ТЕХНОЛОГІЙ ЇХ ПІДТРИМКИ

© 2014 СЕНДЗЮК М. А., НАУМЕНКО І. В.

УДК 004.65:004.451:681.518

Сендзюк М. А., Науменко І. В. Моделі збалансованої системи показників і технологій їх підтримки

Метою статті є проведення аналізу та дослідження систем управління підприємством і технологій їх підтримки, на основі якого необхідно встановити можливість і доцільність застосування моделі ЗСП на підприємстві. На основі проведеного аналізу постає потреба створення та впровадження моделі ЗСП для державного підприємства, яке виконує ремонт та будівництво вагонів. Модель повинна відповідати вимогам підприємства та враховувати специфіку його роботи. Дослідження комп'ютерних технологій підтримки ЗСП показали, що є багато варіантів програмних засобів західних, російських та українських компаній, але впровадження систем відбувається лише в великих компаніях, таких, як нафтогазова та телекомунікаційна галузі, банківські сфери, а також у транспортних фірмах-монополістах. В першу чергу, це зумовлено тим, що більшість менеджерів не знає про існування таких програмних засобів. Упроваджені на державних підприємствах залізничного транспорту ЗСП ще не було, тому пропонується впровадження ЗСП на підприємстві з ремонту та будівництва вагонів, що підвищить конкурентоспроможність даного підприємства.

Ключові слова: збалансована система показників (ЗСП), комп'ютерні інформаційні системи (КІС), автоматизована система управління підприємством (ІАСУ), бази даних (БД), Customer relationship management (CRM), Data Mining (discovery-driven data mining – видобуток даних)

Рис.: 1. **Бібл.:** 10.

Сендзюк Мирон Ананійович – кандидат економічних наук, професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Email: sendzuk@bk.ru

Науменко Ірина Віталіївна – асистент, кафедра інформаційних систем в економіці, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Email: umkaira@ukr.net

УДК 004.65:004.451:681.518

UDC 004.65:004.451:681.518

Сендзюк М. А., Науменко І. В. одели сбалансированной системы показателей и технологий их поддержки

Sendzyuk M. A., Naumenko I. V. Models of Balanced Metric Systems and Their Support Technologies

Целью статьи является проведение анализа и исследования систем управления предприятием и технологий их поддержки, на основе которого необходимо установить возможность и целесообразность применения модели ССП на предприятии. На основе проведенного анализа возникает необходимость создания модели ССП для государственного предприятия, которое выполняет ремонт и строительство вагонов. Модель должна соответствовать требованиям предприятия и учитывать специфику его работы. Исследования компьютерных технологий поддержки ССП показали, что есть много вариантов программных средств западных, российских и украинских компаний, но внедрение систем происходит лишь в крупных компаниях, таких, как нефтегазовая и телекоммуникационная отрасли, банковские сферы, а также в транспортных фирмах-монополистах. В первую очередь, это обусловлено тем, что большинство менеджеров не знает о существовании таких программных средств. Внедренный на государственных предприятиях железнодорожного транспорта ССП еще не было, поэтому предлагается внедрение ССП на предприятии по ремонту и строительству вагонов, что повысит конкурентоспособность данного предприятия.

The aim of the paper is to analyze and research enterprise management systems and their support technologies. Basing on these results it is necessary to investigate whether it is possible and feasible to implement the BSC model in enterprises. The results of our analysis show that there is a need for creating and implementing the BSC model in state enterprises that repair and construct railcars. The model should comply with the company's requirements and its characteristics. The study of GSP computer tech support has shown that there are many choices of software offered by Western, Russian and Ukrainian companies, but the systems are implemented only in large companies, such as oil and gas, telecommunications sector, banking sector as well as transport monopolist companies. Primarily, it is determined by the fact that most managers are not aware of the existence of such software. Not having been implemented in state railway companies yet, BSC is recommended for implementation in the company for railcars repair and construction companies, whose competitiveness will thus increase.

Key words: Balanced Scorecard (BSC), computer information systems (CIS), an automated enterprise control system (ACS), database (DB), customer relationship management (CRM), Data Mining (discovery-driven data mining)

Рис.: 1. **Библ.:** 10.

Ключевые слова: сбалансированная система показателей (ССП), компьютерные информационные системы (КИС), автоматизированная система управления предприятием (ИАСУ), базы данных (БД), Customer relationship management (CRM), Data Mining (discovery-driven data mining – добыча)

Sendzyuk Miron A. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

Email: sendzuk@bk.ru

Рис.: 1. **Библ.:** 10.

Сендзюк Мирон Ананьевич – кандидат экономических наук, профессор, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

Naumenko Irina V. – Assistant, Department of Information Systems in the economy, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

Email: umkaira@ukr.net

Email: sendzuk@bk.ru

Науменко Ирина Витальевна – ассистент, кафедра информационных систем в экономике, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

Email: umkaira@ukr.net

Вступ. Перехід економіки України від адміністративно-планової системи до ринкових механізмів господарювання зумовлює необхідність удосконалення управління суб'єктами господарювання з орієнтацією на застосування сучасних методів та інноваційних технологій для підтримки управлінських рішень. Одним із таких методів є збалансована система показників (ЗСП), тому доцільно її розглянути, з'ясувати принципи роботи і технології створення, дослідити модель функціонування цієї системи на підприємстві та внести пропозиції для застосування.

Системи ЗСП базуються на принципах стратегічного управління, при цьому вимірювання та оцінювання результатів діяльності підприємства доцільно здійснювати з використанням певного набору показників, що охоплюють його найбільш значущі аспекти функціонування (за перспективою «Фінанси»: обсяг реалізації, витрати, валовий прибуток, витрати на плату праці, амортизація тощо, за перспективою «Зовнішні процеси»: ступінь задоволеності клієнтів, частка постійних клієнтів, питома кількість реклаमाцій тощо; за перспективою «Внутрішні процеси»: продуктивність, результативність, ефективність, питоми час на виправлення вад, результативність обслуговування, частка персоналу відповідної кваліфікації тощо).

Важливою компонентою ЗСП є моделі і комп'ютерні технології, які на даному етапі розвитку суспільства мають суттєве значення, тому проблемними для дослідження залишаються питання застосування їх в управлінні підприємством з використанням збалансованих показників.

Постановка проблеми. Метою статті є проведення дослідження системи управління підприємством на предмет можливості та доцільності застосування моделі ЗСП і комп'ютерних технологій її підтримки, у зв'язку з чим виникла необхідність проведення аналізу застосування існуючих вітчизняних і закордонних збалансованих систем показників в управлінні підприємством і технологій їх підтримки.

За результатами аналізу літературних джерел [1 – 5] з приводу сутності систем управління на підприємстві можна виокремити такі основні моделі: модель Лоренса Мейсела, «Піраміда ефективності», Ер2м, «Квантового вимірювання досягнень», tableau de bord (Тб) та ін.

Близькою за своїм складом до збалансованої системи показників є модель Лоренса Мейсела. (Lawrence S. Maisel), яку було розроблено в 1992 р. Вона, як і збалансована система показників, визначає чотири перспективи (фінансові, маркетингові, виробничі та персонал), на базі яких повинна бути оціненою діяльність підприємства. Але Л. Мейсел у своїй моделі замість перспективи навчання і зростання застосовує перспективу людських ресурсів, яка оцінює інновації, а також такі чинники, як освіта і навчання, розвиток продукції і послуг, компетентність і корпоративна культура. Причина використання Л. Мейселем окремої перспективи людських ресурсів полягає в тому, що підприємства повинні бути уважнішими до свого персоналу і оцінювати ефективність не тільки процесів і систем, але і його співробітників.

Модель «Піраміда ефективності» Д. Макнейра, Р. Ланча, основа якої полягає у зв'язку корпоративної стратегії, орієнтованої на задоволення потреб клієнтів, з фінансовими показниками, доповненими кількома ключовими

якісними (нефінансовими) показниками, що складається з чотирьох різних ступенів, адекватних структури підприємства:

- 1) на верхньому рівні керівництво підприємства формує корпоративне бачення стратегії;
- 2) на другому рівні цілі підрозділів і дивізіонів конкретизуються стосовно певного ринку і фінансових показників. Клієнти і акціонери визначають те, що слід оцінювати;
- 3) третій рівень – цілі та функції орієнтовані на задоволення клієнта і гнучкість виробництва і є сполучними ланками між верхніми і нижніми рівнями піраміди. Три мети цього рівня показують драйвери ефективності відносно двох ринкових цілей і однієї фінансової;
- 4) у найнижчій частині піраміди, тобто в області операцій, дії оцінюються щодня, щонеділі або щомісяця.

Умовно система показників повинна бути інтегрована так, щоб оперативні оцінки на нижніх рівнях були пов'язані з фінансовими – на верхніх.

За результатами аналізу, широке визнання отримали збалансовані концепції, розроблені компаніями-лідерами: Ер2м, «Квантового вимірювання досягнень», «Ділове вікно управління», «Ернст & Янг», «Катерпіллар», «Хьюлетт Паккард», «Джайкейс». Очевидно, що ці системи розрізняються за цілями, інструментами реалізації, сферами застосування, складності й іншими параметрами. Визначимо загальні для систем риси, такі як комплексність оцінки діяльності підприємства як складної комунікативної системи; використання фінансових і нефінансових вимірників; контроль відповідності за трьома напрямками: стратегії, тактиці, операційному результату; тимчасова і просторова збалансованість вимірників; наявність вбудованих інструментів мотивації персоналу і менеджерів.

Подібну систему використовують французи Ж. Хоффекер, К. Гольденберг, М. Жерво – tableau de bord (Тб). Tableau de bord розглядається як інструмент управління, що використовується для вибору, документування та інтерпретації об'єднаних причинно-наслідковими зв'язками фінансових і нефінансових показників.

У tableau de bord використовуються дві категорії показників: цільові (визначаються керівниками вищого рівня управління відповідно до обраних стратегій розвитку) та функціональні (показники, які істотно впливають на досягнення цільових показників). Наприклад, цільовий показник – зменшення собівартості продукції передбачає досягнення функціональних показників: зменшення простоїв обладнання, підвищення продуктивності праці, пошук дешевшої сировини аналогічної якості тощо.

Система tableau de bord дозволяє об'єднати в одній структурі стратегічні та операційні показники і передбачає багаторівневу деталізацію цілей за допомогою конкретних показників.

Система tableau de bord ураховує численні взаємозв'язки між стратегічними (цільовими) та функціональними показниками на всіх рівнях управління та у функціональних сферах, тобто вона передбачає високий рівень узгодження визначених заходів для досягнення цільових показників, ітеративний характер формування, високий

рівень порівневої деталізації, відсутність чіткої структурованості. Така система найбільш ефективна на невеликих підприємствах і підприємствах середніх розмірів.

Незважаючи на значну увагу, викликану збалансованою системою показників у колах науковців і практиків, слід згадати, що ще за часів Радянського Союзу, починаючи з 20-х рр. минулого століття, на виробничих підприємствах радянських республік розроблявся відомий техпромфінплан.

Заслугує на увагу той факт, що перша форма цього плану (01-ТП) містила основні показники діяльності підприємства за групами: показники, що характеризують виробництво, працю, фінанси, капітальне будівництво, матеріально-технічне забезпечення, собівартість, охорону праці, підвищення якості продукції тощо. Кількість цих показників також була обмеженою, при цьому чітко відстежувались взаємозв'язки між ними та здійснювався ретельний планово-фактичний аналіз. Японські науковці визнали діючу в СРСР методику розроблення техпромфінплану однією з найкращих у світі.

Як інструмент управління, що дозволяє отримати оперативну інформацію про поточну та перспективну ефективність діяльності, може виступити концепція збалансованих показників.

Концепція збалансованих показників виникла як реакція на недосконалість системи індикаторів управління ефективністю підприємства. Оскільки управління ефективністю управління підприємством належить до перспективного управління та до управління за цілями, вважається недостатнім до складу цієї системи індикаторів включати лише ті індикатори, що характеризують фінансову ефективність діяльності, оскільки цілі діяльності передбачають не лише отримання прибутку та ефективного використання всіх наявних ресурсів підприємства.

Проведений аналіз моделей свідчить, що збалансовані моделі мають більше схожості, ніж відмінностей. Відмінності переважно стосуються форми представлення інформації, ніж змістовного наповнення. При цьому слід зазначити, що система «Бортового табло» на відміну від збалансованої системи показників і «Пірамід ефективності» не має жорсткої структури і чіткого опису. На відміну від моделі «Бортового табло» в збалансованій системі показників існує досить докладний опис методологічних підходів, чітко визначена структура і формати. Цим багато в чому пояснюється широке розповсюдження даного підходу в останні роки. Проте аналіз запроваджених на практиці систем збалансованих показників свідчить, що вони зазвичай зазнають істотних змін при адаптації до особливостей конкретного підприємства. Це говорить про те, що збалансована система показників Р. Каплана та Д. Нортон є унікальною для кожного підприємства. Її структура і зміст залежать від великої кількості чинників, таких як організаційна структура, стратегічні цілі і завдання, інтереси керівництва підприємства [5].

Доцільно дослідити запровадження збалансованої системи показників на підприємствах залізничного транспорту і виконати загальний аналіз по галузі. Залізничний транспорт України є провідною галуззю в дорожньо-транспортному комплексі країни, який забезпечує 82 % вантажних і майже 50 % пасажирських перевезень, здійснюваних усіма видами транспорту.

До сфери Укрзалізниці належать Донецька, Львівська, Одеська, Південна, Південно-Західна та Придніпровська залізниці, а також інші підприємства та організації єдиного виробничо-технологічного комплексу, що забезпечують перевезення вантажів і пасажирів. Частка відремонтованих заводами вантажних вагонів складає 1012 вагонів із загальної кількості відремонтованих вантажних вагонів Укрзалізницею – всього 6119 вагонів (дані за 2012 р.).

На основі проведеного аналізу видно, що підприємства мають потенціал для розвитку їхніх потужностей, отже виникає потреба впровадження ЗСП, яка забезпечить чітке формулювання стратегічних планів та їхню реалізацію. ЗСП – джерело інформації як щодо внутрішніх процесів в установі, так і щодо їхніх зовнішніх наслідків.

Дослідження найбільш популярних моделей аналізу й оцінки результатів діяльності, заснованих на збалансованих показниках, дозволяє зробити такі висновки:

1. Наприкінці 80-х років нові вимоги ринку і потреби керівників підприємств привели до необхідності розроблення нового комплексного підходу до аналізу й оцінки результатів діяльності підприємств, позначився перехід підприємств від традиційних систем фінансової й управлінської звітності до збалансованих моделей оцінювання діяльності.
2. Незважаючи на індивідуальні особливості кожної моделі, всі вони мають загальну мету – забезпечення керівників необхідною інформацією в процесі ухвалення управлінських рішень.
3. Система аналізу й оцінки результатів діяльності незалежно від обраної моделі є індивідуальною для кожного підприємства і розробляється з урахуванням специфіки його діяльності.
4. Найбільш перспективною з цих [2 – 5] концепцій представляється збалансована система показників, що дозволяє транслювати конкретну діяльність і стратегію в досить повний набір показників, які фактично утворюють систему стратегічного контролю й управління, має здатність комплексної характеристики діяльності на основі набору фінансових і нефінансових показників, прив'язує показники операційної ефективності і стратегії.

Як зазначалось вище, основною компонентою для успішного використання ЗСП залишаються комп'ютерні технології розрахунку показників і підтримки прийняття рішень в управлінні підприємствами.

Аналіз літературних джерел [7 – 10], пов'язаних із дослідженням комп'ютерних технологій підтримки ЗСП, показав, що на сучасному етапі розвитку стратегічного управління підприємством значна кількість вітчизняних підприємств застосовують традиційні методи й інструменти для управління підприємством (оперативний контроль, функціонально-вартісний аналіз, методи контролю якості продукту, контроль ризиків управлінської діяльності). При застосуванні традиційних методів концепція зводиться до того, що головну увагу приділяють вирішенню завдань оперативного контролю виробництва, що не дає можливості об'єктивно оцінити ефективність підприємства на усіх рівнях, оскільки вся увага менеджерів концентрується на досягненні поточних результатів. Відповідно до такої концепції розбудовуються й інформаційно-аналітичні сис-

теми управління підприємством (ІАСУП), зокрема на підприємствах з будівництва і ремонту вагонів залізничного транспорту.

З метою вдосконалення ІАСУП, орієнтованих на використання ЗСП, звернемося до вітчизняного і закордонного досвіду та спробуємо зробити висновки про їх застосування на підприємствах галузі, що досліджується. Комплекс ІАСУП являє собою розподілене клієнт-серверне забезпечення масштабу підприємства, яке функціонує як у мережевому варіанті, так і локально. Комплекс складається з окремих модулів, бази даних ІАСУП (зберігає дані для обробки та результати обробки), база даних Error (зберігає коди помилок, повідомлення, а також іншу системну інформацію), утиліти роботи з Комплексом ІАСУП. Оперативна інформація представляє сукупність логічно та фізично пов'язаних таблиць бази даних (БД) ІАСУП і призначених для колективного використання ІАСУП.

Більшість західних програмних засобів, які є на ринку України (Comshare, Crystal Decision, Hyperion, Oracle, PeopleSoft, SAP, SAS Institute), мають засоби для роботи з Balanced Scorecard. Проте після придбання таких систем менеджери, зацікавлені можливостями, починають вивчати принципи складання та використання розрахункових карт, але на цьому зупиняються.

В основу функціонування програмної системи ПП «ІС:АВІS.ВSС» покладено метод ЗСП, концепція якого відображає розширення інформаційних можливостей системи управління шляхом додавання нефінансових показників до системи вимірювання результатів діяльності підприємства для досягнення цілей управління. Щодо формування та використання БД, використовуються елементи процес-

ного управління БД із поточною оперативною інформацією діяльності підприємства. Створення та використання аналітичних БД для відстеження ступеня досягнення поставлених цілей у рамках стратегій і перспектив, а також динаміки змін ключових показників діяльності. Збір і обробка показників здійснюються за допомогою необхідних програмних продуктів ІС.

У програмному продукті Business Studio застосовується механізм збору значень показників за допомогою розсилок (рис. 1). Засобом збору значень показників, які не містяться в інформаційній системі, слугують файли Microsoft Excel, що автоматично розсилаються виконавцям та імпортуються потім до системи. Для кожної фізичної особи, яка є відповідальною за внесення значень показників до системи, формується динамічний лист з інструкцією щодо заповнення звітної таблиці. Система Business Studio 2.0 знаходить усі показники для даної фізичної особи та формує файл Microsoft Excel, що містить таблицю з показниками, за внесення значень яких дана фізична особа є відповідальною. До листа прикріплюється необхідний файл, і потім ці листи з файлами надсилаються на електронну адресу (E-mail) фізичній особі, що зберігається в довіднику системи [9].

За даними досліджень можна зробити висновки, що більшість систем, заснованих на концепції ЗСП, для збору, управління та використання інформації із зовнішніх джерел застосовують системи класу CRM (customer relationship management – управління взаємовідносинами з клієнтами). Ці системи спрямовано на створення обширної бази «вірних» клієнтів, яка власне і є для підприємства довготерміною конкурентною перевагою. Терміном

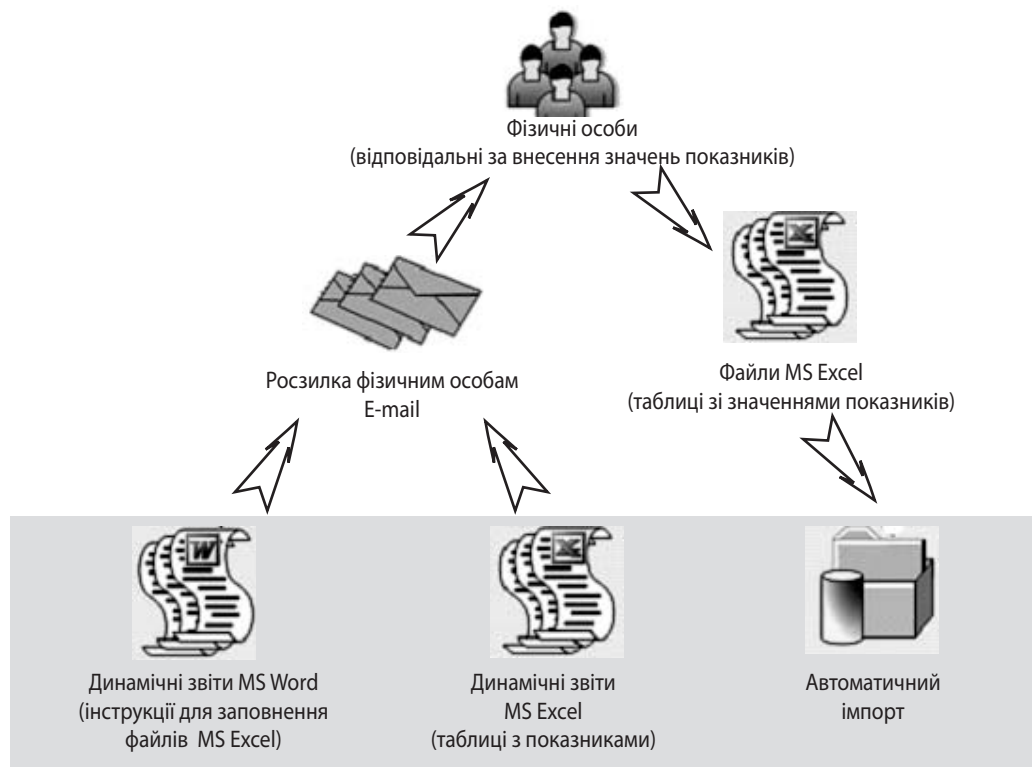


Рис. 1. Механізм збору значень показників за допомогою розсилок

CRM позначають зазвичай не лише інформаційні системи, що містять функції управління взаємовідносинами з клієнтами, але й саму стратегію, орієнтовану на клієнта. Суть цієї стратегії полягає в тому, щоб об'єднати різні джерела інформації про клієнтів, продажі, відгуки на маркетингові заходи, ринкові тенденції для побудови найтісніших відносин із клієнтами.

Сучасні IT (інформаційні технології) – рішення в цій сфері надають змогу підприємствам збирати повну історію взаємовідносин із клієнтами і завжди мають актуальну інформацію про процес продажів, про вирішення сервісних проблем замовника, про ефективність маркетингових заходів.

З огляду на дослідження стає також зрозумілим, що більшість систем, які застосовують системи класу CRM, часто поєднують їх з ERP-системами (Enterprise Resource Planning – управління ресурсами підприємства), які забезпечують виконання всіх основних функцій підприємства, незалежно від його роду діяльності або статусу. На сьогодні ERP-системи використовуються у комерційних і некомерційних структурах як урядових, так і неурядових організацій.

ERP-система – це корпоративна інформаційна система для автоматизації планування, обліку, контролю та аналізу всіх основних бізнес-процесів і вирішення бізнес-завдань у масштабі підприємства. ERP-система допомагає інтегрувати всі відділи та функції компанії в єдину систему, при цьому всі департаменти працюють з єдиною базою даних і їм легше обмінюватися між собою різною інформацією. ERP-система включає різні функціональні модулі, наприклад, бухгалтерський і податковий облік, управління складом і транспортуваннями, кадровий облік, управління взаємовідносинами з клієнтами. Різні програмні модулі єдиної системи ERP дозволяють замінити застарілі інформаційні системи з управління логістикою, фінансами, проектами [10].

Деякі системи ЗСП використовують Data Mining (discovery-driven data mining – видобуток даних, інтелектуальний аналіз даних, глибинний аналіз даних) – збірна назва, що використовується для позначення сукупності методів виявлення в даних раніше невідомих, нетривіальних, практично корисних і доступних для інтерпретації знань, необхідних для прийняття рішень у різних сферах людської діяльності.

Новою концепцією аналізу корпоративних даних є інтелектуальний аналіз даних Data Mining – технологія виявлення схованих взаємозв'язків усередині великих баз даних. В основу сучасної технології Data Mining покладено концепцію шаблонів, які відображають фрагменти багатоглибинних взаємовідносин у даних.

Методи Data mining доцільно застосовувати тільки для досить великих баз даних. У кожній конкретній галузі досліджень існує свій критерій «великості» бази даних. Розвиток технологій баз даних спочатку привів до створення спеціалізованої мови – мови запитів до баз даних. Для реляційних баз даних – це мова SQL, яка надала широкі можливості для створення, зміни та вилучення збережених даних. Потім виникла необхідність в отриманні аналітичної інформації (наприклад, інформації про діяльність

підприємства за певний період), і тут виявилось, що традиційні реляційні бази даних, добре адаптовані, зокрема, до ведення оперативного обліку на підприємстві, погано пристосовані до проведення аналізу. Це призвело, в свою чергу, до створення «Сховищ даних», сама структура яких краще відповідає проведенню всебічного математичного аналізу. Data Mining мають велику цінність для керівників та аналітиків у їхній повсякденній діяльності, за допомогою методів Data Mining можливо отримати відчутні переваги в конкурентній боротьбі [10].

Сучасні технології Data Mining «перелопачують» інформацію з метою автоматичного пошуку шаблонів (патернів), характерних для будь-яких фрагментів неоднорідних багатовимірних даних. На відміну від оперативної аналітичної обробки даних (online analytical processing, OLAP) в Data Mining тягар формулювання гіпотез і виявлення незвичайних шаблонів перекадано з людини на комп'ютер.

Розглянемо детальніше технологію OLAP на предмет використання для підприємств залізничного транспорту. OLAP (або FASMI – швидкий аналіз розподіленої багатовимірної інформації) визначає методи, які надають можливість користувачам багатовимірних баз даних у реальному часі генерувати описові та порівняльні зведення («думки») даних і отримувати відповіді на інші різні аналітичні запити. Засоби OLAP можуть бути вбудовані в корпоративні (масштабу підприємства) системи баз даних і дозволяють аналітикам і менеджерам стежити за ходом і результативністю свого бізнесу або ринку в цілому (наприклад, за різними сторонами виробничого процесу або кількістю і категоріями зроблених угод по різних регіонах). Аналіз, проведений методами OLAP може бути як простим (наприклад, таблиці частот, описові статистики, прості таблиці), так і досить складним (наприклад, він може включати сезонні поправки, видалення викидів та інші способи очищення даних). Хоча методи інтелектуального аналізу даних можна застосовувати до будь-якої, заздалегідь не обробленої і навіть неструктурованої інформації, їх можна також використовувати для аналізу даних і звітів, отриманих засобами OLAP, з метою більш поглибленого дослідження, зазвичай в більш високих розмірностях. У цьому сенсі методи інтелектуального аналізу даних можна розглядати як альтернативний аналітичний підхід (що слугує іншим цілям, ніж OLAP) або як аналітичне розширення систем OLAP.

Висновок. Оскільки для української економіки поява збалансованої системи показників – це, з одного боку, нововведення, а з іншого – узагальнення та систематизація раніше запропонованих ідей і технологій, бажаною є певна адаптація запропонованої західними вченими системи BSC як підходу до оцінки економічної ефективності діяльності підприємства. На наш погляд, з урахуванням особливостей розвитку ринкових відносин в Україні та необхідності ведення гнучкої політики пристосування до реалій цього фундаментального транзитивного процесу, діагностику діяльності підприємства слід проводити за вищевказаними трьома блоками, які дещо змінено не лише за назвою, але й за змістом. Оцінку фінансового стану так і залишимо в групі показників за найменуванням «Фінанси»; маркетингові аспекти ведення господарської діяльності, які включа-

ють дослідження поведінки не тільки споживачів, але ще й конкурентів, сформувавши в блоці «Зовнішні процеси»; показники, що характеризують внутрішні бізнес-процеси, нематеріальні активи та людські ресурси включимо до блоку «Внутрішні процеси».

ЛІТЕРАТУРА

1. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон; [пер. с англ. М. Павлова]. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 304 с.

2. Ивлев В., Попова Т. Balanced ScoreCard – альтернативные модели [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mdhr.ru/articles/html/article32721.html>

3. Рязанов И. Е. Обзор современных сбалансированных систем оценки эффективности предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ncstu.ru>

4. Самусенко С. А. Показатели эффективности компании: вопросы систематизации и эволюции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.lan.krasu.ru/science/public/eps/5.asp>

5. Редченко К. И. Показательное несогласие: Balanced Scorecard Tableau de bord [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cfn.ru>

6. Хеншл Ш. Balanced Scorecard как инструмент стратегического менеджмента качества по средством DIN EN ISO 9001:2001 // Технологии качества жизни. – 2002. – Т. 2, № 2. – С. 33 – 40.

7. Гершун А., Горский М. Технологии сбалансированного управления // А. Гершун, М. Горский. – М. : Олимп-Бизнес, 2006. – 416 с.

8. Богдан І. В. Моніторинг ринку програмних продуктів за збалансованою системою показників / І. В. Богдан // Проблеми науки. – 2010. – № 9. – С. 40 – 45.

9. BSC (Сбалансированная система показателей) и Business Studio [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.businessstudio.ru/procedures/strategic/bsc_strategy_formula

10. Використання CRM та ERP систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://pidruchniki.ws/18421120/marketing/vikoristannya_crm-tehnologiy_marketingovomu_strategichnomu_planuvanni

REFERENCES

Bohdan, I. V. "Monitoryng rynku prohramnykh produktiv za zbalansovanoi systemoi pokaznykiv" [Market monitoring software for the balanced scorecard]. Problemy nauky, no. 9 (2010): 40-45.

"BSC (Sbalansirovannaia sistema pokazateley) i Business Studio" [BSC (Balanced Scorecard) and Business Studio]. http://www.businessstudio.ru/procedures/strategic/bsc_strategy_formula

Gershun, A., and Gorskii, M. Tekhnologii sbalansirovannogo upravleniia [Sustainable management of technology]. Moscow: Olimp-Biznes, 2006.

Ivlev, V., and Popova, T. "Balanced ScoreCard – alternativnye modeli" [Balanced ScoreCard - alternative models]. <http://mdhr.ru/articles/html/article32721.html>

Khenshl, Sh. "Balanced Scorecard kak instrument strategicheskogo menedzhmenta kachestva po sredstvom DIN EN ISO 9001:2001" [Balanced Scorecard as a tool for strategic quality management tool DIN EN ISO 9001:2001]. Tekhnologii kachestva zhizni vol. 2, no. 2 (2002): 33-40.

Kaplan, R. S., and Norton, D. P. Sbalansirovannaia sistema pokazateley. Ot strategii k deystviu [Balanced Scorecard. From strategy to action]. Moscow: Olimp-Biznes, 2003.

Ryazanov, I. E. "Obzor sovremennykh sbalansirovannykh sistem otsenki effektivnosti predprinimatelskoy deiatelnosti" [Balanced overview of contemporary performance measurement systems business]. <http://www.ncstu.ru>

Redchenko, K. I. "Pokazatelnoe nesoglasie: Balanced Scorecard Tableau de bord" [Demonstrative disagreement: Balanced Scorecard Tableau de bord]. <http://www.cfn.ru>

Samusenko, S. A. "Pokazateli effektivnosti kompanii: voprosy sistematzatsii i evoliutsii" [Company performance indicators: issues of ordering and evolution]. <http://www.lan.krasu.ru/science/public/eps/5.asp>

"Vykorystannia CRM ta ERP system" [Using CRM and ERP systems]. http://pidruchniki.ws/18421120/marketing/vikoristannya_crm-tehnologiy_marketingovomu_strategich-nomu_planuvanni

АВТОХТОННА ХАРАКТЕРИСТИКА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ ПІДСИСТЕМИ ЕКОНОМІКО-АНАЛІТИЧНОЇ ОБРОБКИ ІНФОРМАЦІЇ В ФУНКЦІОНАЛЬНО РОЗВИНУТИХ СИСТЕМАХ УПРАВЛІННЯ СПЕЦІАЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТА НАУКОВО-ВИРОБНИЧИМИ ОБ'ЄДНАННЯМИ СУЧАСНОЇ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ КРАЇНИ

© 2014 ТКАЧЕНКО С. А.

УДК 33

Ткаченко С. А. Автохтонна характеристика взаємозв'язків підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями сучасної постіндустріальної країни

Беручи до уваги складність моделі підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації в системах управління підприємствами, мета статті зведена до того, щоб вперше відобразити її інформаційні зв'язки, дослідити: внутрішні зв'язки підсистеми управління, які формують її як єдине ціле; зовнішній відносно підсистеми інформаційний обмін. Аналізуючи праці вчених і практичний досвід, визначено, що інформаційні взаємозв'язки підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації, на відміну від інших підсистем системи управління підприємством, не досить досліджені. Обґрунтовано підхід до того, що сукупність внутрішніх і зовнішніх зв'язків економіко-аналітичної обробки інформації систем управління підприємствами, об'єднаних у схему, являє інформаційну модель підсистеми. Інформаційна модель, адекватна процесам аналізу на підприємствах, відрізняється простотою виконання, володіє стійкістю функціонування при коректуваннях складу вхідної та вихідної інформації, виправленні помилок і передбачає розвиток підсистеми. Виходячи зі складності зв'язку економіко-аналітичної обробки інформації системи управління підприємством із системами управління верхнього і нижнього рівнів, а також недостатньої розробки питань, вирішення яких виходить за рамки створення підсистеми і повинно передувати проектуванню аналізу, дана проблема заслуговує спеціального дослідження. Хоча положення, що належать до створення в системах управління підприємствами підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації перевірені на практиці і не викликають сумнівів, запропоновану концепцію необхідно розглядати як таку, що розвивається. Виконані дослідження – це перший підхід до актуальної, складної проблеми управління підприємствами. Багато питань тільки намічені і повинні стати предметом дослідження.

Ключові слова: підсистема економіко-аналітичної обробки інформації, система, характеристика взаємозв'язків

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 11.

Ткаченко Сергій Анатолійович – кандидат економічних наук, доцент, проректор, Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка» (вул. Нікольська, 11а, Миколаїв, 54030, Україна)

Email: nukoblikaudit@inbox.ru

УДК 33

UDC 33

Ткаченко С. А. Автохтонная характеристика взаимосвязей подсистемы экономико-аналитической обработки информации в функционально развитых системах управления специального назначения промышленными предприятиями и научно-производственными объединениями современной постиндустриальной страны

Tkachenko S. A. Autochthonous Characteristic of the Connection Within Subsystem of Economic and Analytical Information Processing in the Functional Development of Special-purpose Control Systems of Industrial Enterprises and Scientific-production Associations of Modern Post-industrial Countries

Принимая во внимание сложность модели подсистемы экономико-аналитической обработки информации в системах управления предприятиями, цель статьи сведена к тому, чтобы впервые показать ее информационные связи, исследовать: внутренние связи подсистемы управления, которые формируют ее как единое целое; внешний относительно подсистемы информационный обмен. Анализируя труды ученых и практический опыт, определено, что информационные взаимосвязи подсистемы экономико-аналитической обработки информации, в отличие от других подсистем системы управления предприятием, недостаточно исследованы. Обоснован подход к тому, что вся совокупность внутренних и внешних связей экономико-аналитической обработки информации систем управления предприятиями, объединенных в схеме, представляет информационную модель подсистемы. Информационная модель адекватна процессам анализа на предприятиях, отличается простотой исполнения и обладает устойчивостью функционирования при корректировке состава входящей и исходящей информации, исправлении ошибок и предусматривает развитие подсистемы. Исходя из сложности увязки экономико-аналитической обработки информации системы управления предприятием с системами управления верхнего и нижнего уровней, а также недостаточной разработки вопросов, решение которых выходит за рамки создания подсистемы и должно предшествовать проектированию анализа, данная проблема заслуживает специального исследования. Хотя положения,

Taking into account the complexity of the subsystem of economic and analytical model of information processing in business management systems, the purpose of the article is to show its information links for the first time, explore: internal communication management subsystem that form it as a whole; external to the subsystem information exchange. By analyzing the works of scientists and practical experience, it was determined that the information interrelations within economic and analytical information processing subsystem, in contrast to other subsystems of enterprise management, are insufficiently examined. The approach to ensure that all of the internal and external relations of economic and analytical information processing control systems, integrated in the scheme is an information model of the subsystem was grounded. Information model is adequate to the analysis processes in enterprises; it is characterized by the simplicity of performance and stable functioning given the adjustments of incoming and outgoing data, correcting errors and provides for the development of the subsystem. Considering the complexity of linking of economic and analytical information processing enterprise management system with control systems of the upper and lower levels, and lack of development issues that goes beyond the creation of the subsystem and should precede the design analysis, this problem deserves a special study. Although the points relating to the creation of economic and analytical information processing enterprise management subsystem were tested in practice and are not doubted, the proposed concept should be seen

относящиеся к созданию в системах управления предприятиями подсистемы экономико-аналитической обработки информации проверены на практике и не вызывают сомнений, предложенную концепцию необходимо рассматривать как развивающуюся. Выполненные исследования – это первый подход к актуальной, сложной проблеме управления предприятиями. Многие вопросы только намечены и должны стать предметом исследования.

Ключевые слова: подсистема экономико-аналитической обработки информации, система, характеристика взаимосвязей

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 11.

Ткаченко Сергей Анатольевич – кандидат экономических наук, доцент, проректор, Международный технологический университет «Николаевская политехника» (ул. Никольская, 11а, Николаев, 54030, Украина)

Email: nukoblikaudit@inbox.ru

as evolving. The studies – this is the first approach to an actual, complex problem of enterprise management. Many questions have only been identified and should be the subject of research.

Key words: Economic and analytical information processing subsystem, system, the characteristic relationships

Pic.: 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 11.

Tkachenko Sergey A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Pro-rector, International Technological University «Mykolaiv Polytechnic» (vul. Nikolska, 11a, Mykolaiv, 54030, Ukraine)

Email: nukoblikaudit@inbox.ru

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Системний підхід до проектування, формування і побудови в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації передбачає глибинне дослідження її внутрішніх і зовнішніх зв'язків. Під зв'язком прийнято розуміти обопільне або одностороннє накладення обмежень елементами методу системи управління на поведінку один одного.

Найбільше значення для підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації мають інформаційні зв'язки, тобто зв'язки, які забезпечують передачу інформації і такі, що змінюють унаслідок цього стан центрів, які отримують інформацію. Дослідження інформаційних зв'язків виступає важливим насамперед з точки зору виконання підсистемою управління цільової функції, оскільки дозволяє встановити цінність переданої інформації, її значення для конкретних користувачів тощо. До того ж, таке дослідження досить корисне і з позицій теорії інформації – воно допомагає зробити відповідь на питання про кількість повідомлень різних видів, про частоту повідомлень, про їхні зв'язки між собою в процесі проходження, про обсяг інформації, яка проходить і інше. Вивчення інформаційних зв'язків підсистеми управління дозволяє встановити місця виникнення початкової інформації, визначити найбільш раціональні види носіїв інформації, розрахувати необхідну кількість і пропускну здатність інформаційних каналів, установити послідовність і періодичність вирішення економіко-аналітичних задач тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виокремлення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. На жаль, незважаючи на вищезазначене, інформаційні взаємозв'язки підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації, на відміну від інших підсистем функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями [1 – 3] та ін., не досить комплексно досліджені і мало висвітлені в спеціальних літературних джерелах [4 – 8] і керівних методичних матеріалах із функціонально розвинутих систем управління спеціаль-

ного призначення суб'єктів виробничо-господарської діяльності [9 – 11].

Формулювання цілей статті (постановка завдання).

Беручи до уваги велику складність загальної моделі підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями, уявляється доцільним застосувати до відображення її інформаційних зв'язків наступний підхід: по-перше, дослідити внутрішні зв'язки підсистеми управління, які формують її як єдине ціле; по-друге, дослідити зовнішній відносно до підсистеми інформаційний обмін тощо.

При цьому першочергово потрібно взяти до негайної уваги, що загальний зміст інформаційних зв'язків за вказаними напрямками розвитку з достатньою глибиною і точністю може бути досліджено і відображено тільки в процесі робочого проектування та впровадження підсистеми управління та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Внутрішні зв'язки підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації диференціюються на два ключові види: зв'язки між завданнями всередині одного економіко-аналітичного блоку підсистеми; зв'язки між задачами різних економіко-аналітичних блоків підсистеми тощо.

Зробимо більш детальне дослідження інформаційних зв'язків першого виду на прикладі фрагменту ретроспективного економічного аналізу діяльності промислового підприємства та науково-виробничого об'єднання. Між задачами, які входять у такий блок, існує доволі щільний інформаційний зв'язок. Задачі підсистеми управління пов'язані між собою не тільки в межах одного економіко-аналітичного комплексу, але і на рівні різних комплексів, що виявляється в обміні між ними проміжною та вихідною інформацією тощо.

Особливо щільний зв'язок задач виявляється в комплексах аналізу праці та заробітної плати й аналізу якості. Наприклад, у комплексі аналізу праці та заробітної плати вирішення задачі аналізу використання робочого часу виступає можливим тільки після вирішення завдання аналізу стану і руху чисельного складу робітників; вирішення задачі аналізу продуктивності праці, у свою чергу, базується на інформації двох названих завдань. Нарешті, задача

аналізу виконання плану за фондом заробітної плати виступає споживачем інформації всіх трьох перерахованих вище завдань. В комплексі аналізу якості завдання аналізу якості продукції та робіт для свого вирішення вимагає розв'язання задач: аналізу якості матеріалів, аналізу браку й аналізу якості праці виконавців тощо.

Не виключається в деяких комплексах наявність підсистеми управління локальних завдань, інформаційно не пов'язаних з іншими задачами того ж комплексу, наприклад, завдання економічного аналізу витрат на виробництво за економічними елементами в комплексі економічного аналізу собівартості. Але хоча ця задача і не має інформаційного зв'язку з іншими задачами комплексу, вона пов'язана з ними логічно, оскільки між виконанням кошторису витрат на виробництво і виконанням плану за собівартістю існує визначена прогнозована залежність. Включення аналогічних локальних задач до складу того чи іншого економіко-аналітичного комплексу диктується реальною необхідністю отримання замкнутого контуру економіко-аналітичного забезпечення та ін.

Взаємозв'язок між задачами всередині будь-якого економіко-аналітичного комплексу органічно впливає із самої природи економічних процесів, які здійснюються на промислових підприємствах та науково-виробничих об'єднаннях, і насамперед із їхньої однорідності та єдності.

Деякі інші характеристики мають взаємозв'язки між задачами різних економіко-аналітичних комплексів, що визначається обопільною обумовленістю та обопільною залежністю різних сторін діяльності промислових підприємств і науково-виробничих об'єднань. Зокрема, як видно із представленної схеми для вирішення завдання факторного аналізу обсягу виробництва, що входить у комплекс аналізу обсягу виробництва та реалізації продукції, необхідна інформація задачі аналізу продуктивності праці із комплексу аналізу праці і заробітної плати та завдання аналізу впливу якості на виробничо-господарські показники та критерії з комплексу аналізу якості. Далі, вирішення задачі аналізу впливу якості на виробничо-господарські показники в комплексі задач аналізу якості базується на використанні інформації завдання аналізу виконання плану і динаміки щодо готової продукції із комплексу аналізу обсягу виробництва та реалізації продукції і задачі аналізу виконання плану та динаміки собівартості із комплексу аналізу собівартості.

Природно, що у випадку представлення блоку періодичного аналізу діяльності промислового підприємства та науково-виробничого об'єднання в повному вигляді взаємозв'язки задач ускладнюються, а сама кількість їх зростає. Так, наприклад, виникає необхідність відобразити інформаційні зв'язки завдань факторного аналізу обсягу виробництва з завданнями комплексів аналізу використання засобів праці та аналізу використання предметів праці, показати існуючі взаємозв'язки між завданнями комплексів аналізу якості і аналізу прибутку та рентабельності, між комплексами аналізу собівартості і аналізу прибутку та рентабельності і цілий ряд інших зв'язків.

Щільність інформаційних зв'язків задач усередині блоку періодичного аналізу діяльності підприємства (об'єднання) і їхня кількість свідчать про цілісність цього блоку та його певною мірою самостійної ролі в реаліза-

ції функцій усієї підсистеми управління, що притаманне й іншим економіко-аналітичним блокам підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації.

Поряд із зв'язками в межах того чи іншого економіко-аналітичного блоку в підсистемі економіко-аналітичної обробки інформації наявні і внутрішні інформаційні зв'язки між задачами різних економіко-аналітичних блоків. Наявність цих внутрішніх зв'язків обумовлена єдністю об'єктів, що аналізуються, єдністю використаної початкової інформації та необхідністю її інтегрованої обробки, визначається самою природою принципу комплексності економічного аналізу. Саме цей вид інформаційних зв'язків, які відображають перетворення різних видів економічного аналізу і взаємодію різних блоків, формує економічний аналіз у цілісну функціональну підсистему управління.

Велика складність підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації обмежує можливості детального розгляду в даній роботі всіх інформаційних зв'язків, що існують між її різними блоками. Тому для отримання принципового уявлення досить буде розглянути ці зв'язки на прикладі завдань, що входять до складу будь-якого однойменного комплексу, наприклад, комплексу аналізу якості. Так, на рівні промислового підприємства та науково-виробничого об'єднання завдання оперативного аналізу браку, якості праці виконавців, повернень, претензій і рекламаций інформаційно забезпечують завдання ретроспективного аналізу якості матеріалів, браку, якості праці виконавців, якості продукції і робіт та інші. Останні, у свою чергу, передають інформацію завданням, що вирішуються в блоках порівняльного перспективного аналізу.

Розгляд взаємозв'язків підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації в розрізі комплексів завдань дозволяє зробити певні узагальнення.

1. Підсистема економіко-аналітичної обробки інформації, вирішуючи заздалегідь задане коло завдань, які об'єднані загальними методичними принципами, має в наявності стійкі канали внутрішніх інформаційних зв'язків.
2. Більшість блоків підсистеми (ретроспективного аналізу, функціонально-вартісного аналізу, порівняльного та проблемно-орієнтованого аналізу) управління мають інформаційні зв'язки на входах і на виходах, тобто отримують і передають економіко-аналітичну інформацію. Так, наприклад, блок ретроспективного аналізу отримує інформацію з блоку оперативного аналізу, а передає до блоку перспективного аналізу діяльності підприємства (об'єднання); блок порівняльного аналізу отримує інформацію з блоку ретроспективного аналізу і передає її до блоку проблемно-орієнтованого аналізу.
3. В підсистемі наявний блок оперативного аналізу, який тільки передає інформацію іншим економіко-аналітичним блокам підсистеми, але не отримує від них ніякої інформації. Входами цього блоку виступає інформація інших підсистем функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями.

4. В підсистемі наявний блок перспективного аналізу, який тільки отримує інформацію з інших економіко-аналітичних блоків, але не передає її іншим блокам. Результатна інформація цього блоку виходить за межі підсистеми і використовується для здійснення відповідних функцій іншими підсистемами функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями.
5. Вхідна інформація, яка надходить до конкретного блоку підсистеми управління, може надходити як з одного блоку (наприклад, до блоку ретроспективного економічного аналізу поступає інформація тільки з блоку оперативного аналізу), так і з декількох блоків. Останнє є типовим для блоків порівняльного економічного аналізу, перспективного економічного аналізу.
6. Якщо всередині окремих функціонально розвинутих економіко-аналітичних блоків, як було показано вище, наявні інформаційні зв'язки між задачами різних економіко-аналітичних цілеспрямованих складових угруповань, тоді між блоками підсистеми управління інформаційні зв'язки здійснюються тільки через задачі однойменних аналітичних комплексів і інше.

Корисним способом вивчення інформаційних зв'язків задач усередині підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації може стати побудова граф-схеми взаємозв'язку задач, що дозволяє встановити інформаційні і логічні зв'язки між завданнями, які вирішують як усередині окремих економіко-аналітичних блоків, так і в підсистемі управління в цілому. Для цього перш за все формується, виходячи із наявної на підприємстві структури прийняття управлінських рішень, повний перелік задач підсистеми, які необхідні для досягнення заданих цілей, потім вводиться поняття рівня вирішення задач.

Далі, виходячи з того, що рівнем «0» вважаються задачі, які являють собою інформаційну базу аналізу (задачі інформаційно-довідкової підсистеми і інших функціональних підсистем функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями), до 1-го рівня належать економіко-аналітичні задачі, які базуються тільки на використанні інформації задач 0-го рівня. Після цього з переліку задач підсистеми управління, який залишився, обираються ті, для вирішення яких необхідна вихідна інформація хоча б однієї задачі 1-го рівня і задач рівня 0. Це будуть задачі 2-го рівня. У загальному випадку $n + 1$ рівень економіко-аналітичних задач буде являти сукупність декількох вирішуваних на базі вихідної інформації, або хоча б однієї задачі n -го рівня.

Отже, поняття рівня вирішення задач співпадає з прийнятим у теорії графів поняттям рангу події, а сам процес побудовування граф-схеми зводиться до поєднання таких задач, із яких вихідна інформація однієї істотна для вирішення іншої. Використання розглянутого способу відображення інформаційних зв'язків підсистеми управління надає можливість: отримати загальну уяву про функціонування підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації та

її окремих блоків; виявити інформаційну залежність задач аналізу одна від одної; визначити важливість одних задач підсистеми відносно до інших її задач; установити послідовність вирішення економіко-аналітичних задач; усунути паралельні потоки економіко-аналітичної інформації; усунути можливість повторного вирішення одних і тих самих завдань; визначити склад задач першої і подальших черг упровадження підсистеми управління.

Однак робоче проектування підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації вимагає більш детального розкриття взаємозв'язків задач економічного аналізу. Характеристика інформаційних зв'язків у цьому випадку повинна включати вказівку масивів інформації, їх реквізитний склад і носії інформації. У ряді випадків повинні бути вказані ще й організаційні зв'язки, тобто з якого підрозділу надходить інформація, куди вона передається тощо.

Фрагмент внутрішніх інформаційних взаємозв'язків комплексу завдань функції економіко-аналітичної обробки інформації підсистеми продуктивності праці та фонду заробітної плати на рівні масивів представлено на рис. 1, табл. 1.

Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити певний конклюдентний умовивід, що необхідність визначення внутрішніх інформаційних зв'язків задач, які вирішують у підсистемі економіко-аналітичної обробки інформації, обумовлена двома основними факторами впливу: по-перше, взаємозв'язком і взаємозалежністю основних функцій, що виконує підсистема управління; по-друге, специфікою комплексу технічних засобів функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями і пов'язаних із ним набором методів, елементів, способів і процедур обробки техніко-економічної інформації тощо.

Інформаційний взаємозв'язок задач підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації забезпечений реалізацією наступних вимог: між задачами кожного окремого комплексу і блоку підсистеми управління повинен бути внутрішній інформаційний обмін; відносно до окремих блоків підсистеми управління повинен бути зовнішній інформаційний обмін та ін.

Інформаційний обмін здійснюється по ходу технологічного процесу обробки інформації і за рівнями ієрархії організаційного забезпечення. Внутрішні інформаційні зв'язки задач підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації повинні ґрунтуватися на всебічному врахуванні взаємозв'язків між різними економіко-аналітичними показниками та критеріями і забезпечувати адекватне відображення досліджуваних об'єктів і процесів у підсистемі управління та інтегровану обробку спеціальних даних.

Важливою ціллю створюваних на підприємствах функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення виступає розширення складу управлінських задач, які вирішуються комплексно, і зменшення кількості задач, вирішуваних локально. Звідси досить законним інтересом розробників функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями до вирішення проблем стикування різнофункціональних задач. Хоча функціональні підсистеми

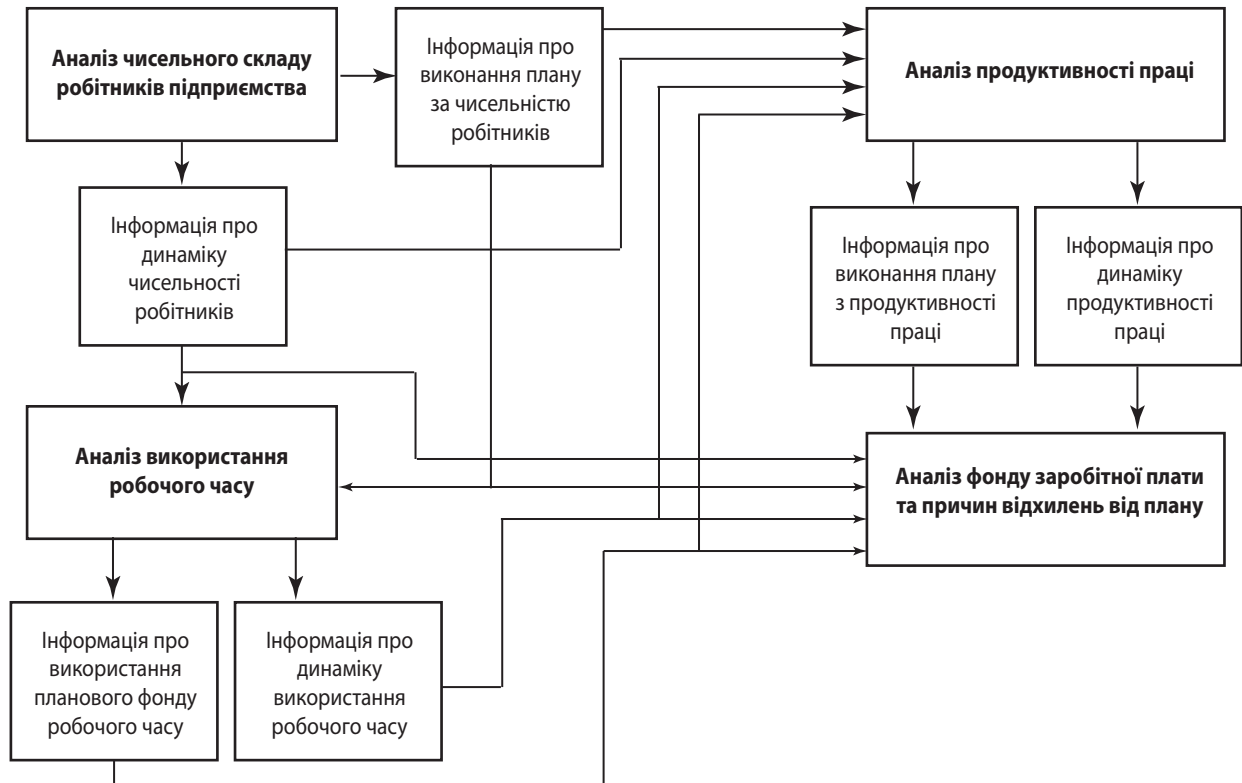


Рис. 1. Схема внутрішніх взаємозв'язків комплексу завдань з економічного аналізу праці та заробітної плати. Блок періодичного аналізу діяльності промислового підприємства та науково-виробничого об'єднання

Таблиця 1

Характеристика масивів внутрішнього інформаційного зв'язку комплексу завдань з економічного аналізу праці та заробітної плати¹

Скорочена характеристика масиву	Задачі підсистеми	
	звідки надходить інформація	куди надходить інформація
Інформація про виконання плану за чисельністю робітників	Аналіз чисельного складу робітників підприємства	Аналіз використання робочого часу
Інформація про динаміку чисельності робітників	Аналіз чисельного складу робітників підприємства	Аналіз використання робочого часу
		Аналіз продуктивності праці
		Аналіз фонду заробітної плати та причин відхилень від плану
Інформація про використання планового фонду робочого часу	Аналіз використання робочого часу	Аналіз продуктивності праці
		Аналіз фонду заробітної плати та причин відхилень від плану
Інформація про динаміку використання робочого часу	Аналіз використання робочого часу	Аналіз продуктивності праці
		Аналіз фонду заробітної плати та причин відхилень від плану
Інформація про виконання плану із продуктивності праці	Аналіз продуктивності праці	Аналіз фонду заробітної плати та причин відхилень від плану
Інформація про динаміку продуктивності праці	Аналіз продуктивності праці	Аналіз фонду заробітної плати та причин відхилень від плану

¹ Вхідні та вихідні масиви, зовнішні по відношенню до комплексу завдань економіко-аналітичної обробки інформації, що розглядається, в даному переліку не наводяться.

функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями і розробляються окремо, але між ними існують певні зв'язки, які обумовлені наявністю загального об'єкту системи управління. Тому ув'язка локально спроектованих підсистем в єдине ціле передбачає дослідження і визначення характеру зв'язку між підсистемами.

Зв'язки будь-якої підсистеми управління, які здійснюються через її входи і виходи, розглядаються відносно до неї як зовнішні, тобто як зв'язки із зовнішнім середовищем. Підсистема економіко-аналітичної обробки інформації має багаточисельні та різноманітні зовнішні зв'язки, найбільш важливими з яких уявляються зв'язки з паралельними функціональними підсистемами функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями. Важливість цих зв'язків визначається щільністю взаємозалежності задач економічного аналізу і задач інших підсистем управління, що знаходить своє відображення в обсягу перехідної (вхідної та вихідної) інформації, частоті інформаційного обміну, вагомості інформації для вирішення конкретних задач.

Проведені на цей час дослідження, зокрема, надають підставу зробити висновок про те, що підсистема економіко-аналітичної обробки інформації інформаційно пов'язана з усіма функціональними підсистемами функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями. При цьому вона має з усіма підсистемами функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями, за виключенням підсистеми бухгалтерського обліку та звітності, двосторонні інформаційні зв'язки, тобто використовує для вирішення своїх завдань вихідну інформацію функціональних підсистем і надає їм свою інформацію. З підсистемою бухгалтерського обліку та звітності зв'язок односторонній – тільки з отримання облікової інформації.

Особливо важливими для роботи підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації виступають зв'язки із входу, за допомогою яких вона отримує з інших підсистем необхідну їй планову і обліково-економічну інформацію. Без цієї інформації підсистема як елемент функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями функціонувати не може. Саме тому розробка економічного аналізу в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями повинна здійснюватися у точному зв'язку із підсистемами планування і бухгалтерського обліку, на їх базі тощо.

Детальний розгляд вхідної інформації підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації показує, що тільки дві підсистеми функціонально розвинутої системи управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями передають їй однорідну за функціональним призначенням інформацію: техніко-економічного планування – планову перспективного та поточного (періодичного) характеру і бухгалтерського обліку та звітності – обліково-економічну

інформацію. Із решти підсистем управління в підсистемі економіко-аналітичної обробки інформації надходить як планова, так і обліково-економічна інформація.

Поряд із функціональними підсистемами підсистема економіко-аналітичної обробки інформації має ще й вхідні зв'язки з банком даних функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями, з якого вона отримує інформацію довідкового, нормативного і архівного характеру.

Замкнутість контуру управління функціональних підсистем функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями забезпечується використанням у них вихідної інформації підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації, яка необхідна для безпосереднього здійснення функцій регулювання. Дослідження вихідних зв'язків підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації показує, що функціональні підсистеми функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями отримують вихідну економіко-аналітичну інформацію з усіх блоків підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації, але при цьому кількість економіко-аналітичних блоків, які кореспондують із тією чи іншою підсистемою, неоднакова. Так, якщо у підсистемах, які управляють технічною підготовкою, матеріально-технічним забезпеченням, кадрами і якістю надходить вихідна інформація із шести економіко-аналітичних блоків, тоді як підсистема оперативного управління основним виробництвом використовує вихідну інформацію тільки одного блоку – оперативного економічного аналізу.

Потрібно зазначити також, що вихідна інформація підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації, крім функціональних підсистем управління, передається ще й до банку даних функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями, де вона систематизується, класифікується, групується і накопичується для подальшого її використання.

Більш глибоке розкриття вхідних і вихідних зв'язків підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації з іншими підсистемами функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями обумовлює необхідність їх описання на рівні окремих задач і показників. Як приклад наводимо інформаційні зв'язки комплексу завдань із аналізу праці та заробітної плати блоку ретроспективного аналізу діяльності підприємства (рис. 2, табл. 2).

Взаємодія задач підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації з задачами інших підсистем функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями здійснюється через взаємозв'язок показників, а саме: отримуючи від інших підсистем їх результатні показники, необхідні для вирішення задач економічного аналізу, підсистема економіко-аналітичної обробки інформації водночас передає їм результати своїх розрахунків тощо.

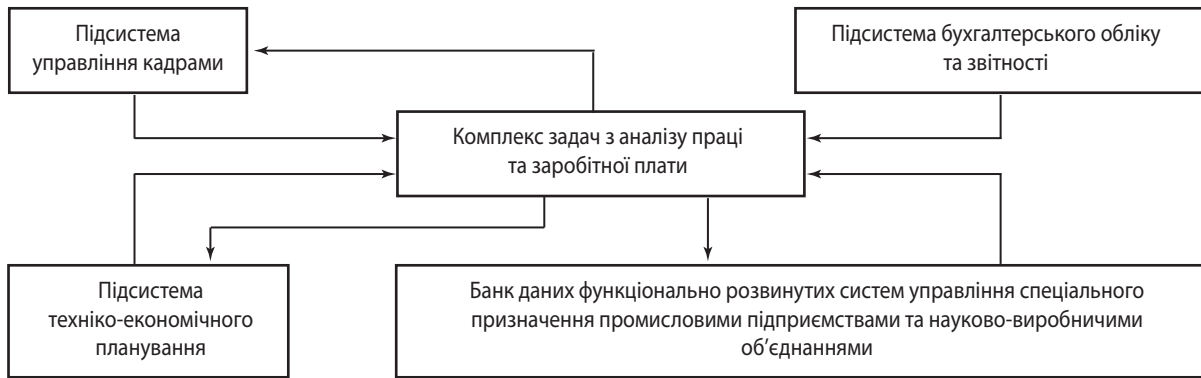


Рис. 2. Блок-схема взаємозв'язку комплексу завдань аналізу праці та заробітної плати (блок ретроспективного аналізу) з іншими підсистемами функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями

Таблиця 2

Позначення блок-схеми взаємозв'язку комплексу завдань з аналізу праці та заробітної плати (блок ретроспективного аналізу) з іншими підсистемами функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями

Характер зв'язку підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації	Кореспондуюча підсистема управління	Задача
Вхідна	Управління кадрами	Розрахунок плану за чисельністю персоналу
		Розрахунок фактичної чисельності персоналу
		Розрахунок планового фонду робочого часу
		Розрахунок фактичного фонду робочого часу
	Техніко-економічне планування	Розрахунок фактичного обсягу виробництва
		Розрахунок плану за продуктивністю праці
		Розрахунок плану за фондом заробітної плати
	Облік і звітність	Розрахунок фактичного фонду заробітної плати
	Банк даних	Чисельність персоналу за попередній період
		Фонд робочого часу за попередній період
		Продуктивність праці за попередній період
		Фонд заробітної плати за попередній період
Вихідна	Управління кадрами	Аналіз чисельного складу робітників підприємства
		Аналіз використання робочого часу
	Техніко-економічне планування	Аналіз продуктивності праці
		Аналіз фонду заробітної плати та причин відхилень від плану
	Банк даних	Аналіз чисельного складу робітників підприємства
		Аналіз використання робочого часу
		Аналіз продуктивності праці
		Аналіз фонду заробітної плати та причин відхилень від плану

Використання однойменних показників і критеріїв оптимальності у вирішенні комплексу задач різних підсистем пояснюється тим, що ці підсистеми часто-густо управляють одними і тими об'єктами та процесами, але тільки з різним функціональним контуром навантаження. Наприклад, матеріальні ресурси можуть бути об'єктами, окрім підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації,

наступних підсистем: управління технічною підготовкою виробництва, техніко-економічне планування, управління матеріально-технічним забезпеченням, бухгалтерського обліку і звітності тощо.

Для підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації особливо важливим виступає аспект реального забезпечення порівняності та взаємозв'язку різних по-

казників і критеріїв як за обсягом, так і за методологією їх вимірювання, тобто забезпечення семантичних та алгоритмічних зв'язків.

З метою інформаційної ув'язки задач підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації з іншими підсистемами на рівні показників доцільно використовувати таблиці з указівкою в них складів економіко-аналітичної інформації та переліку підсистем і задач, з якими ця інформація повинна бути ув'язана. Далі за економіко-аналітичним завданням ув'язка повинна здійснюватися окремо за вхідними і вихідними показниками. Після цього за нижченаведеною формою робиться опис усіх перехідних (вхідних і вихідних) показників (табл. 3). Ці дані дозволяють отримати відповіді на

питання про те, скільки і яких саме показників надходить до підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації із тієї чи іншої підсистеми і скільки та яких саме економіко-аналітичних показників, в свою чергу, передається іншим підсистемам функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями. До того ж, вивчення взаємозв'язків показників має велике значення для організації масивів показників і їх пошуку в них, оскільки відкривається можливість розміщення показників з урахуванням тісноти семантичних зв'язків між ними. Однак, це пов'язане з вирішенням питань про міру тісноти цих зв'язків і про розроблення метрики простору ознак показників.

Таблиця 3

Характеристика вхідних та вихідних показників і критеріїв оптимальності задач підсистеми економіко-аналітичного забезпечення

Показник	Ідентифікатор показника	Алгоритмічне позначення показника	Шаблон показника	Структура коду	Методи кодування (загальнодержавні, галузеві, локальні)

Проведення робіт з інформаційної ув'язки задач підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації з задачами інших підсистем найбільш доцільно здійснювати на стадії технічного проектування функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями в цілому. З цією метою може бути застосований, зокрема, рекомендований порядок ув'язки різнофункціональних задач та інше.

На першому етапі визначають склад використовуваних документів і масивів інформації та встановлюють коло показників та їх найменування. Ці роботи здійснюють тоді, коли за кожною із вирішуваних задач визначено початкову, проміжну і вихідну інформації (розроблені форми первинних документів і визначені масиви, необхідні для вирішення задач, встановлено склад показників, які знаходять використання в документах і масивах, та їх найменування). Отримані за кожним завданням дані підлягають класифікації, групуванню та впорядкуванню у цілому за підсистемою управління та інше.

Після виконання такого підготовчого обсягу роботи рекомендується перейти до другого етапу робіт, який включає: змістовне дослідження термінологічного апарату, що застосовується розробниками в проектних методичних матеріалах; дослідження ідентичності інформації, яка міститься в документах і масивах, з метою усунення її надмірності; всебічного дослідження повноти інформації з точки зору її достатності для вирішення конкретних задач, а також рекомендацій за кожним із напрямків дослідження.

Дослідження термінологічного апарату виступає необхідною складовою для усунення неоднакових найменувань одного й того показника і критерію оптимальності в задачах різних підсистем, навіть однієї підсистеми управління.

Роботи з дослідження ідентичності інформації повинні забезпечити усунення отримання в декількох задачах однієї і тієї інформації. Цей факт повинен привести до значного скорочення показників і критеріїв вхідної та вихідної

інформації підсистеми управління, а відповідно, до зменшення витрат на обробку інформації і прискорення видачі необхідних управлінських рішень.

Дослідження повноти інформації проводиться з метою виявлення відсутності якої-небудь інформації, необхідної для вирішення задач підсистеми.

Другий етап робіт інформаційної ув'язки задач завершується розробленням методичних рекомендацій, спрямованих на уніфікацію термінології та усунення надлишкової інформації при забезпеченні її повноти.

І насамкінець, на третьому етапі, на базі виконаних раніше робіт здійснюються: коректування задач підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації та задач, інформаційно пов'язаних з нею, інших підсистем управління; коректування схеми документообігу й інформаційних потоків; розроблення інформаційних моделей окремих блоків і підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації в цілому, які являють собою опис інформаційних потоків між її функціональними частинами й іншими підсистемами функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями.

Потрібно зазначити, що процес інформаційної ув'язки задач функції економічного аналізу з задачами інших підсистем управління досить складний і трудомісткий, внаслідок чого актуальним стає питання про його формування та впровадження. Сформувати та впровадити процес ув'язки різнофункціональних задач можна тільки використовуючи спеціальну операційну систему функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями і набір сервісних програм, які забезпечують передачу від однієї задачі до іншої, а також своєчасний пошук і надання необхідної техніко-економічної інформації.

Узагальнюючи викладене, виділимо принципи, на яких базуються взаємозв'язки підсистеми економіко-

аналітичної обробки інформації з іншими підсистемами функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями: використання єдиної системи показників; використання єдиної системи класифікації і контролювання інформації; спільність різних джерел інформації; спільність окремих носіїв інформації; підпорядкування руху інформації та способів її обробки цілям системи управління; використання в управлінні зворотного зв'язку; здійснення централізованої обробки інформації на інформаційно-обчислювальних центрах промислового підприємства та виробничого об'єднання; застосування інтегрованої обробки інформації тощо.

Підвищення комплексності функції економічного аналізу досягається у тому випадку, якщо інтеграція оброблюваної інформації йде не тільки по горизонталі, охоплюючи завдання одного рівня управління, але і по вертикалі, коли охоплюються завдання різних рівнів. Це означає, підсистема економіко-аналітичної обробки інформації буде найбільш ефективно функціонувати лише тоді, коли вона буде органічно поєднана з функціонально розвинутими системами управління спеціального призначення верхніх і нижніх рівнів тощо.

Відносно до функціонально розвинутої системи управління спеціального призначення промисловим підприємством та науково-виробничим об'єднанням системою управління верхнього рівня виступає об'єднана функціонально розвинута система управління спеціального призначення. Наявність зв'язків між підсистемою економіко-аналітичної обробки інформації функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями і об'єднаними функціонально розвинутими системами управління спеціального призначення обумовлюється тим, що існують численні та різноманітні зв'язки між підприємствами (об'єднаннями) і галузями економіки, до яких вони входять.

Сполучення підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації і об'єднаних функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення – одна з найактуальніших проблем сьогодення в економіці країни.

Періодичний аналіз діяльності головних управлінь і галузей в цілому здійснюється зазвичай за зведеними звітами, що в загальному випадку надає можливість комплексно дослідити всі основні сторони діяльності зазначених ланок як об'єктів управління. Однак при цьому виникає і певна інформаційна прогалина, оскільки в низці випадків відсутня необхідна диференційована інформація, яка розкриває вплив кожного окремого підприємства (об'єднання) на економіко-аналітичні показники вищих ланок. Для проведення оперативного аналізу з підприємств (об'єднань) протягом звітних періодів запитується за задалегідь встановленим переліком додаткова інформація переважно обліково-економічного, а часто і планового характеру. Обсяг цієї інформації досить значний, її обробка на верхньому рівні вимагає істотних витрат часу та засобів, а сама передача з підприємств зазвичай через систему куцових інформаційних центрів пов'язана з перевантаженням каналів зв'язку. Крім того, практика свідчить про те, що приблизно на 10 % та оперативна інформація, що надходить від

підприємств за каналами зв'язку, є недостовірною і непридатною для економічного аналізу.

Не кращим чином обстоїть справа, хоча і з іншої причини, і з зворотним інформаційним обміном. Підприємства та об'єднання практично не отримують з верхнього рівня економіко-аналітичної інформації про показники діяльності по галузі та іншої інформації, що звужує їхні можливості щодо проведення порівняльного аналізу та виявлення на цій основі резервів підвищення економічної ефективності виробництва. Це певною мірою пов'язане ще з тим, що в складі багатьох розроблюваних і функціонуючих об'єднаних функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення не передбачена спеціалізована функціональна підсистема економічного аналізу. Тому взаємний обмін економіко-аналітичною інформацією функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями і об'єднаних функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення необхідний. По-перше, це позитивно позначиться на повноті і якості розв'язуваних апаратом управління верхнього рівня завдань економічного аналізу. По-друге, передача підприємствами вищим інстанціям економіко-аналітичної інформації взаємін економічно-облікової та планової дозволить певною мірою скоротити загальний обсяг переданої інформації, а отже, знизити витрати часу та засобів на її обробку. По-третє, скорочення обсягу циркулюючої між функціонально розвинутими системами управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями і об'єднаними функціонально розвинутими системами управління спеціального призначення інформації знизить завантаження каналів зв'язку й за інших рівних умов має можливість підвищити достовірність інформації та проведеного на її базі економічного аналізу. По-четверте, передача в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями економіко-аналітичної інформації з верхнього рівня дозволить підприємствам вирішувати цілий ряд завдань із порівняльної оцінки результатів їх діяльності, виявлення резервів зростання її ефективності.

Крім того, ефективне вирішення комплексу завдань системи управління на рівнях функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями і об'єднаних функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення передбачає взаємний інформаційний обмін, в якому беруть участь блоки підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації, орієнтовані на аналіз діяльності підприємств в цілому. Блоки ретроспективного аналізу і оперативного аналізу передають на верхній рівень вихідну інформацію; водночас до блоків порівняльного аналізу, перспективного аналізу, проблемно-орієнтованого аналізу та функціонально-вартісного аналізу надходить аналітична інформація з верхнього рівня системи управління тощо.

Основна задача сполучення підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промислови-

ми підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями з об'єднаними функціонально розвинутими системами управління спеціального призначення – забезпечення їх повної інформаційної сумісності, яка повинна ґрунтуватися на єдності застосовуваних техніко-економічних показників і критеріїв оптимальності та забезпечуватися за рахунок: уніфікації форм документів; застосування єдиних класифікаторів; кодів і шифрів; регламентації типів машинних електронних цифрових носіїв і порядку розміщення на них інформації. Найважливіше значення для забезпечення інформаційної сумісності має створення уніфікованих систем документації і єдиної системи класифікації та кодування техніко-економічної інформації, використовуваної в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення окремих ланок національної економіки країни, розробка яких повинна здійснюватися випереджаючими темпами і інше.

Спільне функціонування підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями з системами управління верхнього рівня не може бути досягнуте тільки чисто технологічними операціями щодо збору та обробки інформації: потрібною складовою виступає також математична, технічна та організаційна сумісність. Особливу роль у цих умовах відіграє створення єдиних методів (алгоритмів) вирішення однотипних або спільно розв'язуваних завдань.

Проектування і впровадження підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями повинне здійснюватися на базі єдиного методологічного підходу з об'єднаними функціонально розвинутими системами управління спеціального призначення. При цьому слід також враховувати ступінь відповідності функцій і комплексів завдань, прийнятих у цих системах та традиційно існуючі завдання управління виробничо-господарською діяльністю на кожному із зазначених рівнів. Відправним пунктом при проектуванні, формуванні й упровадженні взаємних зв'язків має бути визначення критеріїв оптимальності взаємодії функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення тощо.

Нижній рівень управління відносно до функціонально розвинутої системи управління спеціального призначення промисловим підприємством та науково-виробничим об'єднанням в цілому – функціонально розвинута система управління спеціального призначення цехами. Наявність зв'язків між функціонально розвинутими системами управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями і функціонально розвинутими системами управління спеціального призначення цехами обумовлено рядом причин: цех, будучи самостійною виробничо-господарською одиницею, входить до складу більш складної системи – підприємства; існує взаємозв'язок між економічними показниками роботи цеху і підприємства; виробничо-господарська діяльність цехів і виробничо-господарська діяльність підприємства базуються на єдиній нормативній базі; виробнича діяльність цехів і підприємства в цілому відображається

єдиною системою документації та інше. Звідси – ефективне управління цехами визначає необхідність сполучення підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями з функціонально розвинутими системами управління спеціального призначення цехами, які зіставляються з останніми всіма основними блоками. Із функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення цехами в підсистему економіко-аналітичної обробки інформації функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями надходять планова і обліково-економічна інформація, що відображають тривалість внутрішньозаводських підрозділів за різні календарні періоди. У свою чергу, з підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації до функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення цехами передається економіко-аналітична інформація, яка необхідна для поточного управління виробничо-господарською діяльністю цехів, для комплексного дослідження та оцінки виробничої діяльності цехів за плановий період (місяць, квартал, півріччя, рік та інші) і виявлення резервів її поліпшення, для прогнозування показників та критеріїв роботи цехів на перспективу. Використання цеховими функціонально розвинутими системами управління спеціального призначення економіко-аналітичної інформації забезпечує замкнутість функціонального контуру управління окремими цехами.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Вся сукупність внутрішніх і зовнішніх зв'язків підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями, об'єднаних в одній схемі, буде являти собою інформаційну модель підсистеми управління. Інформаційна модель повинна бути адекватною процесам економічного аналізу на промислових підприємствах і в науково-виробничих об'єднаннях, але при цьому відрізнитися простотою виконання, володіти стійкістю функціонування при коректуванні складу вхідної та вихідної інформації, виправленні всякого роду помилок і передбачати можливість подальшого розвитку підсистеми управління та інше.

Виходячи зі складності ув'язки підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями з функціонально розвинутими системами управління спеціального призначення верхнього і нижнього рівнів, а також недостатньої розробки цілого ряду загальних питань, вирішення яких виходить за рамки створення підсистеми і повинне передувати проектуванню системи функціонально розвинутого економічного аналізу, дана проблема, безсумнівно, заслуговує на те, щоб стати предметом подальшого спеціального науково-практичного дослідження тощо.

Потрібно також сказати, що хоча багато положень, які належать до створення в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями

функціональної підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації перевірені на практиці і не викликають сумнівів, запропоновану концепцію необхідно розглядати як таку, що розвивається (наприклад, сучасний рівень методології економічного аналізу не дозволяє ще досить повно визначити структуру блоків функціонально-вартісного та проблемно-орієнтованого аналізу, утруднений вибір апарату для вирішення задач цих блоків тощо). Виконані дослідження – це перший підхід до актуальної, але складної проблеми управління промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями в сучасних глобалізаційних умовах. Багато питань тільки намічено і повинно стати предметом подальшого дослідження спеціалістами різних напрямів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Арбатов Г. А. Человек системы / Г. А. Арбатов. – М. : Вагриус, 2002. – 265 с.
2. Пушкар М. С. Идеальная система обліку: концепція, архітектура, інформація : монографія / М. С. Пушкар, М. Г. Чумаченко. – Тернопіль : Kart-blansh, 2011. – 336 с. (До 50-річчя Тернопільського національного економічного університету).
3. Хруцкий В. Е. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования / В. Е. Хруцкий, В. В. Гамаюнов; [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 464 с.
4. Банк С. В. Методология финансового учета, анализа и аудита операций с деривативами в период гармонизации и адаптации к международным стандартам : дис. ... доктора экон. наук : 08.00.12 / Банк Сергей Валерьевич; [Место защиты: Орлов. гос. техн. ун-т]. – Орел, 2008. – 304 с.: ил.
5. Методология и организация бухгалтерского учета и экономического анализа в условиях рыночной экономики / [под ред. Л. Т. Гиляровской]. – М. : Современная экономика и право, 2004. – 213, [1] с.: ил., табл.; 20 см.
6. Олійник О. В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін : монографія / О. В. Олійник. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – 653 с.
7. Поиск инновационных элементов развития анализа и бухгалтерского учета экономических процессов : материалы III Межрегиональной научно-практической конференции преподавателей вузов, ученых, специалистов и аспирантов / М-во образования и науки Российской Федерации, Новосибирский гос. ун-т экономики и упр., Кафедра бухгалтерского учета; [отв. ред. Т. Н. Гунбина]. – Новосибирск : НГУЭУ, 2010. – 312, [4] с.: табл.; 20 см.
8. Цал-Цалко Ю. С. Статистичний аналіз фінансової звітності: теорія, практика та інтерпретація : монографія / Ю. С. Цал-Цалко. – Житомир : Житомирський державний технологічний університет, 2004. – 506 с.
9. Григор Н. М. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості / Н. М. Григор та ін. – К. : ДП «ДІКТЕД» Міністерства промислової політики України, 2007. – 305 с.
10. Григор Н. М. Методичні рекомендації оцінки впливу змін економічних факторів на результатні показники прибутку, рентабельності виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг) / Н. М. Григор та ін. – К. : ДП «ДІКТЕД» Міністерства промислової політики України, 2007. – 139 с.
11. Григор Н. М. Методичні рекомендації оцінки впливу змін економічних факторів на собівартість виробництва продукції (робіт, послуг) у промисловості та на ефективність роботи підприємств / Н. М. Григор та ін. – К. : ДП «ДІКТЕД» Міністерства промислової політики України, 2008. – 408 с.

REFERENCES

Arbatov, G. A. Chelovek sistemy [Man system]. Moscow: Vagrius, 2002.

Bank, S. V. "Metodologiya finansovogo ucheta, analiza i audita operatsiy s derivativami v period garmonizatsii i adaptatsii k mezhdunarodnym standartam" [Methodology of financial accounting, analysis and audit of operations with derivatives during the harmonization and adaptation to international standards]. dis. ... doktora ekon. nauk: 08.00.12, 2008.

Hryhor, N. M. Metodychni rekomendatsii z formuvannia sobivartosti produktsii (robit, posluh) u promyslovosti [Guidelines for the formation of the cost of goods (works, services) in the industry]. Kyiv: DP «DIKTED» Ministerstva promyslovoi polityky Ukrainy, 2007.

Hryhor, N. M. Metodychni rekomendatsii otsinky vplyvu zmin ekonomichnykh faktoriv na rezultatni pokaznyky prybutku, rentabelnosti vyrobnytstva i realizatsii produktsii (robit, posluh) [Guidelines assessing the impact of changes in economic factors on a results performance gains, profitability and sales of products (works, services)]. Kyiv: DP «DIKTED» Ministerstva promyslovoi polityky Ukrainy, 2007.

Hryhor, N. M. Metodychni rekomendatsii otsinky vplyvu zmin ekonomichnykh faktoriv na sobivartist vyrobnytstva produktsii (robit, posluh) u promyslovosti ta na efektyvnist roboty pidpriemstv [Guidelines assessing the impact of changes in economic factors on the cost of production (works, services) industry and the performance of enterprises]. Kyiv: DP «DIKTED» Ministerstva promyslovoi polityky Ukrainy, 2008.

Khrutskiy, V. E., and Gamaiunov, V. V. Vnutrifirmennoe biudzhetrovanie: nastolnaia kniga po postanovke finansovogo planirovaniia [Intra-budgeting: a reference book on the formulation of financial planning]. Moscow: Finansy i statistika, 2008.

Metodologiya i organizatsiia bukhgalterskogo ucheta i ekonomicheskogo analiza v usloviakh rynochnoy ekonomiki [Methodology and organization of accounting and economic analysis in a market economy]. Moscow: Sovremennaia ekonomika i pravo, 2004.

Oliinyk, O. V. Rozvytok ekonomichnoho analizu v umovakh instytutsiinykh zmin [Development of economic analysis in terms of institutional change]. Zhytomyr: ZhDTU, 2008.

Pushkar, M. S., and Chumachenko, M. H. Idealna sistema obliku: kontseptsii, arkhitektura, informatsiia [An ideal accounting system: concept, architecture, information]. Ternopil: Kart-blansh, 2011.

Poisk innovatsionnykh elementov razvitiia analiza i bukhgalterskogo ucheta ekonomicheskikh protsessov. Novosibirsk: NGUEU, 2010.

Tsal-Tsalko, Yu. S. Statystychnyi analiz finansovoi zvitnosti: teoriia, praktyka ta interpretatsiia [Statistical analysis of financial reporting: theory, practice and interpretation]. Zhytomyr: ZhDTU, 2004.

МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ РОЗДРІБНОЮ МЕРЕЖЕЮ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 ШАБЕЛЬНИК Т. В.

УДК 005.4:[339:615]

Шабельник Т. В. Моделі управління роздрібною мережею фармацевтичного підприємства

У статті розроблено комплекс моделей управління роздрібною мережею фармацевтичного підприємства. Реалізація комплексу моделей управління роздрібною мережею фармацевтичного підприємства дозволяє системі управління прийняти рішення щодо необхідності розробки альтернативних маркетингових стратегій або щодо коригування діючих маркетингових стратегій відповідних кластерів фармацевтичних товарів. На підставі визначення оцінки ефективності процесу роздрібною реалізації кластерів фармацевтичних товарів система управління приймає рішення щодо ефективності маркетингових стратегій відповідних кластерів і при необхідності може прийняти рішення про їх коригування. В результаті реалізації маркетингових стратегій визначаються додатковий маржинальний дохід, потенціал додаткового маржинального доходу, недоотриманий маржинальний дохід і потенціал недоотриманого маржинального доходу. На підставі цих характеристик визначається економічна ефективність розроблених маркетингових стратегій і приймається рішення щодо необхідності їх коригування.

Ключові слова: кластер фармацевтичних товарів, фармацевтичне підприємство, маркетингова стратегія, роздрібна мережа, моделі управління
Формул: 18. **Бібл.:** 8.

Шабельник Тетяна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра інформаційних систем і технологій управління, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

Email: Tanya.shabelnik@yandex.ua

УДК 005.4:[339:615]

UDC 005.4:[339:615]

Шабельник Т. В. Модели управления розничной сетью фармацевтического предприятия

Shabelnyk T. V. Models of Pharmaceutical Company Retail Management

В работе разработан комплекс моделей управления розничной сетью фармацевтического предприятия. Реализация комплекса моделей управления розничной сетью фармацевтического предприятия позволяет системе управления принять решение относительно необходимости разработки альтернативных маркетинговых стратегий или о корректировке действующих маркетинговых стратегий соответствующих кластеров фармацевтических товаров. На основании оценки эффективности процесса розничной реализации кластеров фармацевтических товаров система управления принимает решение относительно эффективности маркетинговых стратегий соответствующих кластеров и при необходимости может принять решение об их корректировке. После реализации маркетинговых стратегий определяются дополнительный маржинальный доход, потенциал дополнительного маржинального дохода, недополученный маржинальный доход и потенциал недополученного маржинального дохода. На основании этих характеристик определяется экономическая эффективность разработанных маркетинговых стратегий и принимается решение относительно необходимости их корректировки.

In this paper we developed a set of models of retail management of a pharmaceutical company. Implementation of management models' complex of a pharmaceutical retail chain that allows the system of management to decide on the need to develop alternative marketing strategies or adjusting existing marketing strategies relevant clusters of pharmaceutical products. Based on the evaluation of the effectiveness of the process of retail sales of pharmaceutical products clusters management system decides on the effectiveness of marketing strategies for these clusters and, if necessary, may decide on their adjustment. After the implementation of marketing strategies the additional marginal income, potential of additional marginal revenue, marginal revenue and potential of less than expected marginal income are defined. Based on these characteristics, the economic efficiency of the developed marketing strategies is defined and the decision on the need for adjusting them is made.

Key words: Cluster of pharmaceutical products, pharmaceutical company, marketing strategy, retail chain management model

Formulae: 18. **Bibl.:** 8.

Shabelnyk Tetyana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Information Systems and Technology Management, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

Email: Tanya.shabelnik@yandex.ua

Ключевые слова: кластер фармацевтических товаров, фармацевтическое предприятие, маркетинговая стратегия, розничная сеть, модели управления

Формул: 18. **Библ.:** 8.

Шабельник Татьяна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра информационных систем и технологий управления, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

Email: Tanya.shabelnik@yandex.ua

В умовах постійно зростаючого конкурентного середовища на фармацевтичному ринку підвищення ефективності діяльності фармацевтичного підприємства стає вже неможливим без використання системи маркетингоорієнтованого управління. Одним із вагомих напрямків маркетингоорієнтованого управління фармацевтичним підприємством є управління його роздрібною мережею.

Ефективне управління процесами роздрібних продажів дозволяє сучасному фармацевтичному підприємству прискорювати товарообіг за рахунок зменшення надлишків фармацевтичних товарів, знижувати ризики можливих збитків у зв'язку з закінченням термінів придатності фармацевтичних товарів, мінімізувати витрати на зберігання динамічних запасів фармацевтичних товарів, що в резуль-

таті приводить до зростання показників ефективності його економічної діяльності.

Вагомий внесок у дослідження проблем управління роздрібною мережею підприємств зробили вітчизняні та зарубіжні фахівці. Серед них: Азарян О. М. [7], Балабанова Л. В. [1], Бланк І. О. [2], Гілберт Д. [3], Гузь М. Г. [5], Садеков А. А. [5], Лисенко Ю. Г. [5], Оліфіров О. В. [6].

Але слід зауважити, що питанням управління роздрібною мережею фармацевтичного підприємства на даний час приділяється недостатньо уваги, а саме: відсутні системні розробки щодо моделей і методів управління роздрібною мережею фармацевтичного підприємства.

Тому метою роботи є розробка комплексу моделей управління роздрібною мережею фармацевтичного підприємства.

Ефективність процесу роздрібною реалізації фармацевтичних товарів полягає у своєчасному збуті на ринку і отриманні максимально можливого доходу.

Динаміка попиту чинить вплив на процес реалізації фармацевтичних товарів і характеризується зміною ціни за одиницю через підвищення або зниження і зміною обсягів продажів через збільшення або скорочення.

У даному випадку підвищення ефективності є можливим за умови максимального використання позитивного впливу факторів зростання попиту і скорочення до мінімуму негативного впливу на процес реалізації фармацевтичних товарів.

Визначимо показник маржинального доходу MD у якості показника, що оцінює ефективність процесу роздрібною реалізації фармацевтичних товарів. Увесь динамічний асортимент фармацевтичних товарів групується за кластерами за допомогою використання спеціальних методів [8].

Тоді функцію мети процесу роздрібною реалізації фармацевтичних товарів за період часу T визначимо наступним виразом:

$$MD = \int_{t=1}^T \sum_{i=1}^N (G_i(t) \cdot C_i(t) - G_i(t) \cdot Z_i^z(t)) dt \rightarrow \max \quad (1)$$

У виразі (9) використано наступні позначення:

$G_i(t)$ – i -ий кластер фармацевтичних товарів, що реалізується на момент $t \in T$, $G_i(t) \in G(t)$;

$G(t)$ – множина динамічного асортименту фармацевтичних товарів за період T ;

$C_i(t)$ – ринкова ціна на i -ий кластер фармацевтичних товарів на момент $t \in T$;

$Z_i^z(t)$ – змінні витрати на i -ий кластер фармацевтичних товарів у момент $t \in T$.

Функція мети (1) може досягати свого максимального значення за рахунок збільшення величин $G_i(t)$, $C_i(t)$ та за рахунок зменшення величини $Z_i^z(t)$. Але звичайне збільшення та зниження визначених показників може приводити до зворотних результатів.

Величина маржинального доходу залежить від того, як співвідносяться реальні терміни реалізації фармацевтичних товарів з періодами зростання та зниження попиту на них.

Позначимо оцінку ефективності реалізації фармацевтичних товарів через ER^{FT} , та представимо її у вигляді функції:

$$ER^{FT} = f(\{P_i, P_i^{+d}, P_i^{-d}, G_i, \varphi_i^{+d}(t), \varphi_i^{-d}(t), \varphi_i, c_i\}), \quad (2)$$

де P_i – період реалізації i -го кластеру фармацевтичних товарів;

P_i^{+d} – період зростання попиту для i -го кластеру фармацевтичних товарів;

P_i^{-d} – період зниження попиту для i -го кластеру фармацевтичних товарів;

G_i – запланований обсяг реалізації i -го кластеру фармацевтичних товарів;

$\varphi_i^{+d}(t)$ – закон зміни інтенсивності продажів i -го кластеру фармацевтичних товарів в часі на інтервалі P_i^{+d} . Під інтенсивністю продажів в даному випадку розуміється кількість одиниць фармацевтичних товарів, що реалізуються в одиницю часу;

$\varphi_i^{-d}(t)$ – закон зміни інтенсивності продажів i -го кластеру фармацевтичних товарів в часі на інтервалі P_i^{-d} ;

φ_i – середньостатистична інтенсивність продажів i -го кластеру фармацевтичних товарів;

c_i – середньостатистичне значення ціни i -го кластера фармацевтичних товарів.

Періоди P_i^{+d} та P_i^{-d} визначаються на основі маркетингових досліджень динаміки реалізації фармацевтичних товарів, що є розподіленою в часі.

Для формалізації оцінки ефективності процесу роздрібною реалізації фармацевтичних товарів в періоди зростання або зниження попиту введемо наступні позначення:

$P_i = \{t : t \in (d_{i1}^-, \dots, d_{i2}^-)\}$ – множина дат періоду P_i протягом якого повинні реалізуватися фармацевтичні товари;

$P_i^{+d} = \{t : t \in (d_{i1}^{+d}, \dots, d_{i2}^{+d})\}$ – множина дат періоду P_i^{+d} зростання реалізації фармацевтичних товарів;

$P_i^{-d} = \{t : t \in (d_{i1}^{-d}, \dots, d_{i2}^{-d})\}$ – множина дат періоду P_i^{-d} зниження реалізації фармацевтичних товарів;

де d_{i1}^{+d} – початкова дата зростання реалізації i -го кластеру фармацевтичних товарів від свого середнього значення;

d_{i2}^{+d} – кінцева дата максимальної реалізації i -го кластеру фармацевтичних товарів;

d_{i1}^{-d} – початкова дата зниження реалізації i -го кластеру фармацевтичних товарів від свого середнього значення;

d_{i2}^{-d} – кінцева дата мінімальної реалізації i -го кластеру фармацевтичних товарів;

Використовуючи вказані множини, представимо наступні можливі варіанти співвідношення періодів P_i^{+d} та P_i^{-d} з періодом реалізації P_i i -го кластеру фармацевтичних товарів:

Варіант 1. $P_i \cap P_i^{+d} \neq \emptyset$; $P_i \cap P_i^{-d} = \emptyset$; $P_i \subseteq P_i^{+d}$.

Варіант 2. $P_i \cap P_i^{+d} = \emptyset$; $P_i \cap P_i^{-d} \neq \emptyset$; $P_i \subseteq P_i^{-d}$.

Варіант 3. $P_i \cap P_i^{+d} = \emptyset$; $P_i \cap P_i^{-d} = \emptyset$.

Варіант 4. $P_i \cap P_i^{+d} \neq \emptyset$; $P_i \cap P_i^{-d} \neq \emptyset$; $P_i^{-d} \subset P_i$; $P_i^{+d} \subset P_i$.

У кожний момент процесу реалізації фармацевтичних товарів може відповідати тільки один із варіантів виразу (3).

Здійснюючи аналіз виразів (3), можна зробити наступні висновки.

Варіант 1 – відповідає максимально можливій реалізації i -го кластеру фармацевтичних товарів.

Пояснюється це наступним: період реалізації фармацевтичних товарів цілком співпадає з максимальним періодом реалізації і не перетинається з мінімальним періодом реалізації фармацевтичних товарів. Коли період реалізації фармацевтичних товарів цілком співпадає з максимальним періодом реалізації, то це свідчить про максимально можливий додатковий маржинальний дохід.

Варіант 2 – відповідає мінімальній реалізації i -го кластеру фармацевтичних товарів.

Пояснюється це наступним: період реалізації фармацевтичних товарів цілком співпадає або менше мінімальної реалізації і не перетинається з максимальним періодом реалізації. Це свідчить про максимально можливі додаткові втрати маржинального доходу.

Варіант 3 – відповідає реалізації i -го кластеру фармацевтичних товарів на рівні свого середнього значення. Тобто попит є сталим.

Варіант 4 – період реалізації i -го кластеру фармацевтичних товарів містить періоди максимальної та мінімальної реалізації.

Враховуючи динаміку попиту на фармацевтичні товари, введемо величину $\Delta\phi_i$, яка оцінює розмір відхилення інтенсивності продажів i -го кластеру фармацевтичних товарів унаслідок коливань попиту.

Визначимо величину додаткового маржинального доходу ΔMD_i , що формується в результаті реалізації i -го кластеру фармацевтичних товарів у період P_i .

Вираз матиме вигляд:

$$\Delta MD_i = \begin{cases} (P_i \cdot \Delta\phi_i \cdot c_i), & \text{якщо Варіант 1} \\ -(P_i) \cdot \Delta\phi_i \cdot c_i, & \text{якщо Варіант 2} \\ 0, & \text{якщо Варіант 3} \\ ((P_i^{+d} - P_i^{-d}) \cdot \Delta\phi_i \cdot c_i), & \text{якщо Варіант 4} \end{cases} \quad (4)$$

Величина ΔMD_i представляє в абсолютних одиницях додатковий маржинальний дохід, що формується в період P_i по кожному з варіантів.

Введемо змінну ΔMD_i^{opt} , яка означатиме максимальний додатковий маржинальний дохід в результаті реалізації i -го кластеру фармацевтичних товарів за умови, що період реалізації завжди повністю співпадатиме з максимальним періодом реалізації по кількості продажів. Згідно з (3), таким вимогам відповідає варіант 1.

Тоді на основі (4) вираз для обчислення змінної ΔMD_i^{opt} можна записати в наступному вигляді:

$$\Delta MD_i^{opt} = P_i \cdot \Delta\phi_i \cdot c_i \quad (5)$$

Використовуючи вирази (4) та (5), отримуємо вираз для розрахунку в абсолютних одиницях недоотриманого маржинального доходу ΔMD_i^- в результаті реалізації i -го кластеру фармацевтичних товарів:

$$\Delta MD_i^- = \sum \Delta MD_i^{opt} - \sum \Delta MD_i \quad (6)$$

Тоді оцінка ефективності процесу роздрібної реалізації i -го кластеру фармацевтичних товарів розраховується відповідно до виразу:

$$ER_i^{FT} = 1 - \frac{\Delta MD_i^-}{\sum \Delta MD_i^{opt}} \quad (7)$$

Оцінка ER_i^{FT} змінюється в межах від 0 до 1.

У разі, якщо:

$ER_i^{FT} \rightarrow 1$ – при роздрібній реалізації i -го кластеру фармацевтичних товарів враховані і використані періоди зростання попиту і невикористані періоди зниження попиту;

$ER_i^{FT} \approx 0,5$ – при роздрібній реалізації i -го кластеру фармацевтичних товарів дотримується баланс у використанні періодів зростання та зниження попиту;

$ER_i^{FT} \rightarrow 0$ – при роздрібній реалізації i -го кластеру фармацевтичних товарів повністю не використані періоди зростання попиту і використані в повному обсязі періоди зниження попиту.

На підставі оцінок ефективності процесу роздрібної реалізації i -го кластеру фармацевтичних товарів ER_i^{FT} система управління приймає рішення щодо необхідності розробки альтернативної маркетингової стратегії i -го кластеру або щодо внесення змін до діючої стратегії на даний момент часу $t \in T$.

Введемо наступні позначення:

$G^1(t)$ – множина кластерів фармацевтичних товарів, для яких $ER_i^{FT} \rightarrow 1$ за період T , і маркетинговою стратегією, що не потребує змін;

$G^{0,5}(t)$ – множина кластерів фармацевтичних товарів, для яких $ER_i^{FT} \approx 0,5$ за період T , для якої системою управління приймається рішення щодо внесення змін до діючої маркетингової стратегії;

$G^0(t)$ – множина кластерів фармацевтичних товарів, для яких $ER_i^{FT} \rightarrow 0$ за період T , для якої системою управління приймається рішення щодо розробки альтернативної маркетингової стратегії;

$S^{0,5}$ – маркетингова стратегія з управління множиною $G^{0,5}(t)$ за період T ;

S^0 – маркетингова стратегія з управління множиною $G^0(t)$ за період T .

Маркетингова стратегія S^0 з управління множиною

$G^0(t)$ залежить від ринкових умов, які спричиняють імовірність виникнення додаткових витрат, що є більшими за прогнозований прибуток. Отже, оптимальна маркетингова стратегія S_{opt}^0 залежить від зовнішніх умов і визначається через показник ступеня ризику. На даний час існують різні методи обчислення міри ризику для маркетингових стратегій [4]. В роботі для визначення ступеня ризику пропонується використовувати показник, що ґрунтується на оцінці можливих втрат від реалізації маркетингової стратегії S^0 множини $G^0(t)$. Цей показник є від'ємним значенням ефективності маркетингової стратегії до математичного сподівання ефективності цієї величини.

Реалізація маркетингової стратегії S^0 збільшить величину виторгу динамічного асортименту фармацевтичних товарів множини $G^0(t)$. Визначимо ефективність маркетингової стратегії S^0 через показник приросту виторгу d^0 внаслідок реалізації відповідної.

Тоді функцію мети з управління маркетинговою стратегією S^0 можна записати наступним чином:

$$S^0 \rightarrow S_{opt}^0, \quad (8)$$

при умові:

$$\frac{d^0}{Md^0} \geq 0, \quad (9)$$

$$MD = \int_{d_{i1}}^{d_{i2}} \sum_{i=1}^g \left((G_i(t) \cdot c_i(t) + d^{0.5}(t) + d^0(t)) - (G_i(t) \cdot z_i^z(t) + z^{0.5}(t) + z^0(t)) \right) dt \rightarrow \max. \quad (10)$$

На функцію мети (10) накладаються обмеження:

$$\frac{d^2(d^{0.5}(t))}{dt^2} > \frac{d^2(z^{0.5}(t))}{dt^2}, \quad (11)$$

$$\frac{d^2(d^0(t))}{dt^2} > \frac{d^2(z^0(t))}{dt^2}. \quad (12)$$

Тобто збільшення витрат на реалізацію маркетингових стратегій $S^{0.5}$ та S^0 повинно бути меншим за приріст виторгів множин $G^{0.5}(t)$ та $G^0(t)$.

В результаті реалізації маркетингових стратегій $S^{0.5}$ та S^0 фармацевтичне підприємство підвищить обсяги реалізації фармацевтичних товарів і отримає додатковий маржинальний дохід.

Розглянемо наступні можливі види додаткових маржинальних доходів від реалізації i -го кластеру фармацевтичних товарів.

Позначимо через MD_i^{+d} додатковий маржинальний дохід від реалізації i -го кластеру фармацевтичних товарів.

Вираз для знаходження вказаного додаткового маржинального доходу запишемо в наступному вигляді:

$$MD_i^{+d} = \left(\int_{d_{i1}^{+d}}^{d_{i2}^{+d} + (P_i^{+d} \cap P_i)} \phi_i^{+d}(t) dt - (P_i^{+d} \cap P_i) \cdot \phi_i \right) \cdot c_i \quad (13)$$

Позначимо через MD_i^{+p} наявний потенціал додаткового маржинального доходу в результаті реалізації маркетингових стратегій $S^{0.5}$ та S^0 .

Потенціал додаткового маржинального доходу визначається згідно з наступним виразом:

$$MD_i^{+p} = \left(\int_{d_{i1}^{+d}}^{d_{i2}^{+d}} \phi_i^{+d}(t) dt - (P_i^{+d} \cdot \phi_i) \right) \cdot c_i \quad (14)$$

де Md^0 – математичне сподівання приросту виторгу d^0 .

Якщо умова (9) виконується, ризик від реалізації маркетингової стратегії S^0 є припустимим, інакше ризик оцінюється критичним і стратегія S^0 визначається непринятною.

Реалізація системою управління маркетингових стратегій $S^{0.5}$ та S^0 збільшить перший доданок функції мети (1) на величини приростів виторгу $d^{0.5}(t)$, $d^0(t)$, але й другий доданок теж збільшиться на величину маркетингових витрат $z^{0.5}(t)$, $z^0(t)$, відповідних множин $G^{0.5}(t)$ та $G^0(t)$.

Тоді функцію мети (1) можна записати у такий спосіб:

Також може мати місце втрата маржинального доходу залежно від співвідношення на тимчасовій осі періоду зниження попиту на фармацевтичні товари.

Для побудови моделі визначення таких витрат введемо наступні позначення:

MD_i^{-d} – недоотриманий маржинальний дохід від реалізації i -го кластеру фармацевтичних товарів.

Вираз для визначення недоотриманого маржинального доходу має вигляд:

$$MD_i^{-d} = \left((P_i^{-d} \cap P_i) \cdot \phi_i - \int_{d_{i1}^{-d}}^{d_{i2}^{-d} + (P_i^{-d} \cap P_i)} \phi_i^{-d}(t) dt \right) \cdot c_i \quad (15)$$

Позначимо через MD_i^{-p} наявний потенціал недоотриманого маржинального доходу у зв'язку з періодами зниження попиту на фармацевтичні товари.

Потенціал недоотриманого маржинального доходу визначається згідно з наступним виразом:

$$MD_i^{-p} = \left(P_i^{-d} \cdot \phi_i - \int_{d_{i1}^{-d}}^{d_{i2}^{-d}} \phi_i^{-d}(t) dt \right) \cdot c_i \quad (16)$$

На підставі умови про наявність періодів зростання реалізації i -го кластеру фармацевтичних товарів існують наступні обмеження:

$$MD_i^{+d} \geq 0; MD_i^{+p} > 0; MD_i^{-d} \geq 0; MD_i^{-p} > 0. \quad (17)$$

Тоді вираз для обчислення оцінки ефективності процесу роздрібною реалізації i -го кластеру фармацевтичних товарів матиме наступний вигляд:

$$ER_i^{FT} = \frac{\left(MD_i^{+p} \cdot MD_i^{-p}\right) + \left(MD_i^{+d} \cdot MD_i^{-p}\right) - \left(MD_i^{-d} \cdot MD_i^{+p}\right)}{2 \left(MD_i^{+p} \cdot MD_i^{-p}\right)} \quad (18)$$

На підставі визначення оцінки ефективності процесу роздрібною реалізації *i*-го кластеру фармацевтичних товарів ER_i^{FT} система управління приймає рішення щодо ефективності маркетингових стратегій відповідних кластерів і при необхідності може прийняти рішення про їх коригування.

Реалізація комплексу моделей управління роздрібною мережею фармацевтичного підприємства дозволяє системі управління прийняти рішення щодо необхідності розробки альтернативних маркетингових стратегій або про коригування діючих маркетингових стратегій відповідних кластерів фармацевтичних товарів.

В результаті реалізації маркетингових стратегій визначаються додатковий маржинальний дохід, потенціал додаткового маржинального доходу, недоотриманий маржинальний дохід і потенціал недоотриманого маржинального доходу. На підставі цих характеристик визначається економічна ефективність розроблених маркетингових стратегій і приймається рішення щодо необхідності їх коригування.

Це створює умови для економії ресурсів управління фармацевтичним підприємством та забезпечує надійну оцінку ефективності процесу роздрібною реалізації для кожного кластеру фармацевтичних товарів як на етапі планування, так і при безпосередній реалізації.

ЛІТЕРАТУРА

1. Балабанова Л. В. Маркетингове управління цільовим ринком підприємств: концепція, інструментарій, стратегії: [монографія] / Л. В. Балабанова, А. О. Величко. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2013. – 233 с.
2. Бланк И. А. Управление торговым предприятием / И. А. Бланк. – М.: Тандем, 2008. – 416 с.
3. Гилберт Д. Управление розничным маркетингом / Д. Гилберт; [пер. с англ. И. Масааки]. – М.: ИНФРА, 2005. – 571 с.
4. Копич І. М. Математичні моделі в менеджменті та маркетингу: [навч. посіб.] / І. М. Копич, В. М. Сороківський, В. І. Стефаняк. – Львів: Науковий світ, 2011. – 376 с.
5. Лысенко Ю. Г. Управление маркетинговым потенциалом предприятия: [монография] / Ю. Г. Лысенко, Н. Г. Гузь, А. А. Садеков и др. – Донецк: Юго-Восток, 2005. – 350 с.
6. Оліфіров О. В. Інформаційні ресурси і комунікації в управлінні асортиментом торговельних мереж: [монографія] / О. В. Оліфіров, Г. В. Шершньова. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. – 220 с.
7. Роздрібна торгівля: розвиток та інновації: [монографія] / За ред. О. М. Азарян. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – 380 с.
8. Шабельник Т. В. Моделі та методи кластеризації товарного асортименту аптечної мережі // Нове в економічній кібернетичі: [зб. наук. статей]. – Донецьк: Юго-Восток, 2012. – С. 76 – 86.

REFERENCES

- Balabanova, L. V., and Velychko, A. O. Marketynhove upravlinnia tsilyovym rynkom pidpriemstv: kontseptsii, instrumentarii, stratehii [Marketing management target market enterprises: concept, tools, strategies]. Donetsk: DonNUET, 2013.
- Blank, I. A. Upravlenie togovym predpriatiem [Management of commercial enterprise]. Moscow: Tandem, 2008.
- Gilbert, D. Upravlenie roznychnym marketingom [Management of retail marketing]. Moscow: INFRA, 2005.
- Kopych, I. M., Sorokivskiy, V. M., and Stefaniak, V. I. Matematychni modeli v menedzhmenti ta marketynhu [Mathematical models in management and marketing]. Lviv: Naukovyi svit, 2011.
- Lysenko, Yu. G., Guz, N. G., and Sadekov, A. A. Upravlenie marketingovym potentsialom predpriatiia [Manage marketing potential of the enterprise]. Donetsk: Yugo-Vostok, 2005.
- Olifirov, O. V., and Shershnyova, H. V. Informatsiini resursy i komunikatsii v upravlinni asortymentom torhovelnykh merezh [Information Resources and Communications in managing assortment retailers]. Donetsk: DonNUET, 2012.
- Rozdribna torhivlia: rozvytok ta innovatsii [Retail: development and innovation]. Donetsk: DonNUET, 2010.
- Shabelnyk, T. V. "Modeli ta metody klasteryzatsii tovarnoho asortymentu aptechnoi merezhi" [Models and methods for clustering product range pharmacy network]. In Nove v ekonomichnii kibernetitsi, 76-86. Donetsk: Yuho-Vostok, 2012.

ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ У СФЕРІ МЕЗОНІННОГО ФІНАНСУВАННЯ

© 2014 КРАВЧУК І. С.

УДК 336.717.8

Кравчук І. С. діяльність банків у сфері мезонінного фінансування

Зниження фінансової стійкості підприємств призвело до звуження можливостей отримання «класичного» фінансування, що змінило кількість прийнятних об'єктів для кредитування та інвестування банківськими інститутами. У статті обґрунтовується необхідність диверсифікації продуктового ряду банків на основі впровадження мезонінного фінансування, яке дозволить банкам використовувати додаткові важелі щодо управління кредитним ризиком, а компаніям отримати необхідні фінансові ресурси для реалізації інноваційно-інвестиційних проектів. Метою статті є визначення переваг і недоліків мезонінного фінансування, здійснення аналізу сучасного стану розвитку цього типу фінансування в міжнародній практиці та розробка пропозицій з його впровадження на національному ринку капіталів. На основі аналізу міжнародного досвіду розвитку мезонінного фінансування у статті запропоновано створення банками в Україні національного мезонін-сегменту фінансового ринку як на основі розробки мезонінних кредитних продуктів (субординованих кредитів з правом участі в прибутках компанії-реципієнта), активної співпраці з реальним сектором економіки щодо конструювання мезоніну з допомогою цінних паперів (конвертованих облігацій або боргових цінних паперів з варрантами), так і на основі створення дочірніх кваліфікованих кредитних фондів у сфері мезонінного фінансування. Для забезпечення розвитку мезонінного фінансування в Україні обґрунтовується необхідність підтримки з боку держави в нормативно-правовому аспекті щодо створення умов з впровадження мезонінних інструментів і в напрямі використання ресурсів державних банків або в розробці програми мезонінного фінансування малого та середнього бізнесу за участю міжнародних фінансово-кредитних інституцій через Державну інноваційну фінансово-кредитну установу.

Ключові слова: мезонінне фінансування, банк, кредитний фонд, субординований борг, кредит, цінні папери, варрант, малі та середні підприємства

Табл.: 1. **Бібл.:** 15.

Кравчук Ігор Святославович – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра банківського менеджменту та обліку, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

Email: ikravchuk@ukr.net

УДК 336.717.8

UDC 336.717.8

Кравчук І. С. Деятельность банков в сфере мезонинного финансирования

Снижение финансовой устойчивости предприятий привело к сужению возможностей получения «классического» финансирования, что уменьшило количество приемлемых объектов для кредитования и инвестирования банковскими институтами. В статье обосновывается необходимость диверсификации продуктового ряда банков на основании внедрения мезонинного финансирования, которое позволит банкам использовать дополнительные рычаги для управления кредитным риском, а компаниям получить необходимые ресурсы для реализации инновационно-инвестиционных проектов. Цель статьи состоит в определении преимуществ и недостатков мезонинного финансирования, в анализе современного состояния развития этого типа финансирования в международной практике и в разработке предложений по его внедрению на национальном рынке капиталов. В результате анализа международного опыта развития мезонинного финансирования в статье предложено создание банками в Украине национального мезонин-сегмента финансового рынка как на основании разработки мезонинных кредитных продуктов (субординированных кредитов с правом участия в прибыли компании-реципиента), активного сотрудничества с реальным сектором экономики по конструированию мезонина с помощью ценных бумаг (конвертированных облигаций или долговых ценных бумаг с варрантами), инвестиций в эти финансовые инструменты, так и на основании создания дочерних квалифицированных кредитных фондов в сфере мезонинного финансирования. Для обеспечения развития мезонинного финансирования в Украине обосновывается необходимость поддержки со стороны государства в нормативно-правовом аспекте по созданию условий по внедрению мезонинных инструментов и в направлении использования ресурсов государственных банков или в разработке программы мезонинного финансирования малого и среднего бизнеса при участии международных финансово-кредитных институций через Государственное инновационное финансово-кредитное учреждение.

Kravchuk I. S. Banks' Activities in the Field of Mezzanine Financing

Reduction of the financial stability of enterprises has led to narrowing of opportunities for the "classic" financing, which reduced the number of suitable sites for giving loans and investment by banking institutions. The article explains the need to diversify the product line of banks by establishing mezzanine financing, which will allow banks to use additional tools for credit risk management and companies to obtain the necessary resources for the implementation of innovation and investment projects. The purpose of the article is to determine the advantages and disadvantages of mezzanine financing, to analyze the current state of development of this type of financing in international practice and to develop proposals for its implementation at the national capital market. As a result of the analysis of international experience in mezzanine financing development, the author suggests the banks in Ukraine to create a national mezzanine segment of the financial market as a basis for the development of mezzanine loan products (subordinated loans with the right to participate in the profits of the company recipient), the active cooperation with the real economy on the construction of a mezzanine using securities (convertible bonds or debt securities with warrants), investments in these financial instruments and also on the basis of establishing qualified loan funds subsidiaries in mezzanine financing. To ensure the development of mezzanine financing in Ukraine the government support is grounded in the legal aspect of creating the conditions for the implementation of mezzanine instruments and towards the use of state-owned banks or resources to develop a program mezzanine financing to small and medium-sized businesses with the participation of international financial and credit institutions through State Innovation Finance Institution.

Key words: Mezzanine financing, bank, credit fund, subordinated debt, loan, securities, warrants, small and medium enterprises

Tabl.: 1. **Bibl.:** 15.

Ключевые слова: мезонинное финансирование, банк, кредитный фонд, субординированный долг, кредит, ценные бумаги, варрант, малые и средние предприятия

Табл.: 1. Библ.: 15.

Кравчук Игорь Святославович – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра банковского менеджмента и учета, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)

Email: ikravchuk@ukr.net

Kravchuk Igor S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Banking and Management Accounting, Ternopil National Economic University (vul. Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine)

Email: ikravchuk@ukr.net

Вступ. Зниження фінансової стійкості підприємств реального сектора економіки призвело до звуження можливостей отримання «класичних» банківських кредитів та випуску облігацій з прийнятними процентними витратами щодо обслуговування. З іншого боку, банківські установи для здійснення активних операцій при взаємовідносинах з корпоративними клієнтами все більше уваги приділяють використанню ефективних систем ризик-менеджменту для уникнення реалізації ймовірності дефолту контрагентів, що призводить до зменшення кількості прийнятних об'єктів для кредитування.

А тому як перед корпоративними клієнтами, так і перед банками повстало завдання пошуку нових способів фінансування діяльності розвитку реального сектора економіки.

Одним з напрямів диверсифікації продуктового ряду банків для корпоративних клієнтів є впровадження мезонинного фінансування, яке дозволить банкам використовувати додаткові важелі щодо управління кредитним ризиком, а компаніям отримати необхідні фінансові ресурси для реалізації інноваційно-інвестиційних проектів та сприяти досягненню інших цілей, передбачених стратегією корпоративного розвитку.

Дослідження сутності мезонинного фінансування та механізму його реалізації у фінансово-кредитній сфері здійснюють переважно іноземні фахівці – Л. Васілеску (Vasilescu), З. Курилек (Kurylek), А. Робінсон (Robinson), І. Ферт (Fert), Д. Вебб (Webb), К. Сілбернагел (Silbernagel), Д. Вайткунас (Vaitkunas), Я. Гідді (Giddy), Є. Петрікова. В Україні питання розвитку мезонинного фінансування розглянуто у статті М. Миколишин.

Однак в Україні не має публічних результатів комплексних досліджень ролі мезонинного фінансування в діяльності інститутів реального сектора економіки та пропозицій щодо впровадження цього варіанту кредитування у вітчизняній банківській практиці.

Основною метою дослідження є визначення переваг та недоліків мезонинного фінансування, здійснення аналізу сучасного стану розвитку цього типу фінансування в міжнародній практиці та розробка пропозицій із впровадження мезонинного фінансування на національному ринку капіталів.

У фінальному звіті Європейської комісії «Мезонинне фінансування» (за результатами круглого столу між представниками банків та малих і середніх компаній) зазначено, що мезонинне фінансування (mezzanine finance) – це об'єднаний термін для гібридних форм фінансування, які мають особливості як боргу (debt), так і капіталу (equity) [11].

У звіті щодо альтернативних інвестицій Організації з економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) [6] мезонинне фінансування також визначається як комбінація боргового та капітального фінансування. При його реалізації інвестор у мезонін приймає більший ризик, ніж провайдер (кредитор) старшого боргу, але отримує вищу доходність. Під капітальним фінансуванням тут слід розуміти випуск акцій та використання інших способів щодо формування власного капіталу (equity) компанії, а під старшим боргом (senior debt – борг першої черги) – зобов'язання з погашення «класичних» банківських кредитів або звичайних облігацій. У статті М. Миколишин мезонін трактується як капітал, який не є чітко визначеним типом фінансового інструмента, що має ознаки як позикового, так і власного капіталу, і, залежно від конкретного інструмента, наближається то до одного полюсу (позиковий капітал), то до іншого (акціонерний капітал) [2; 147].

К. Сілбернагел та Д. Вайткунас вважають, що в широкому розумінні мезонинний борг може бути представлений у формі конвертованого боргу, субординованого до старшого боргу або як «мезонинні» цінні папери (борг з варрантами або привілейованими акціями) [14].

У роботі З. Курилека [9; 205] мезонін агреговано у дві групи: 1) мезонін-борг (субординована позика, позика участі та незабезпечена позика); 2) мезонін-капітал (привілейовані акції, «тиха» участь в компанії).

В європейській практиці (згідно зі звітом Європейської комісії) до інструментів мезонинного фінансування відносяться: субординовані кредити, кредити участі (партисипативні), «тиха» участь, конвертовані облігації, права участі в прибутках.

Субординовані кредити (subordinated debt) – це незабезпечені кредити (молодші – junior debt), за якими вимоги кредиторів у випадку банкрутства задовольняються після погашення боргів провайдером старших кредитів, але раніше вимог акціонерів. Періодична відсоткова ставка за кредитом є фіксованою і не залежить від фінансового стану компанії-позичальника.

Партисипативні кредити – це звичайні кредити, але платежі за ними не є фіксованими, а залежать від результатів роботи позичальника. Незважаючи на участь у прибутках, частку власності в компанії-реципієнті коштів кредитор не отримує і участі в розподілі збитків не бере.

«Тиха» участь передбачає участь інвесторів у власності компанії, без прийняття відповідальності перед кредиторами, «тиха» участь впливає лише на внутрішні відносини у компанії і участь у прибутках гнучко структурується.

Конвертовані облигації – це боргові цінні папери, які надають їх власникам право отримання відсоткових платежів та повернення номіналу, а також право на придбання акцій замість платежів при погашенні облигацій. Різновидом даного виду боргових цінних паперів є облигації з варрантами (надають право на купівлю акцій), які на відміну від прав у конвертованих облигаціях, можуть самостійно обертатися на ринку.

Права участі у прибутках передбачають, що їх власник при вкладенні коштів у компанію отримує право участі в розподілі прибутків, однак не має права голосу та участі в управлінні компанією.

У матеріалах ОЕСР до інструментів мезонінного фінансування також відносяться права участі у продажах, тобто виплати інвестору залежать від обсягу виручки або інших надходжень компанії, одже це розширений варіант прав участі в прибутках. Крім того, в контрактах мезонінного фінансування можуть бути передбачені додаткові права (в тому числі у вигляді варрантів) на отримання інвестором (кредитором) акцій. Такі права називаються фонові додаткові виплати (equity «kickers»).

Згідно з К. Сілбернагелом, Д. Вайткунасом та Я. Гідді [14] в американській практиці базовими формами, що використовуються в більшості при мезонінному фінансуванні, є субординовані ноти з варрантами для приватних компаній та високодохідні облигації (junk bonds) або привілейовані акції для публічних компаній. Дохід кредитора при мезонінному фінансуванні складається з двох частин: поточних платежів, що сплачуються періодично, та відкладених платежів, які здійснюються при завершенні терміну дії мезонінного фінансування.

До поточних платежів відносяться:

- 1) відсотковий платіж (cash interest) – періодичний фіксований або плаваючий платіж, який визначається як відсоток від основної суми фінансування;
- 2) поступове погашення основної суми боргу (амортизаційний платіж), яке може бути передбачено контрактом;
- 3) рояліті – гнучкі платежі, розмір яких визначається за певною формулою в залежності від фінансових показників компанії (виручки, валового або чистого прибутку, EBITDA).

До відкладених платежів відносяться:

- 1) РІК (payment in kind) – це платіж, який нараховується періодично як певний відсоток від основної суми боргу, але сплачується при погашенні мезонінного боргу, і нараховані відсоткові платежі на протязі дії фінансування накопичуються на основі капіталізації (компаундингу – нарахування складних відсотків);
- 2) бонус – це фіксований або варіативний платіж, який визначається у процесі переговорів між учасниками фінансування, при цьому варіативний платіж розраховується в залежності від зміни вартості компанії у процесі реалізації мезонінного фінансування;
- 3) участь у власному капіталі включає отримання кредитором варрантів або конвертованих боргових фінансових інструментів, що дають право придбати акції компанії-позичальника.

У секторі країн EMEA (Europe, the Middle East and Africa) за підсумками I півріччя 2012 року в банківських установ при мезонінному фінансуванні у сфері нерухомості поточна процента ставка становила 5–7 %, а РІК – 0–6 %. Для порівняння, у компаній з управління активами верхня межа поточної відсоткової ставки становила 14 %, а РІК – 15 % [10].

У практиці США мезонінні інвестори очікують на дохідність на рівні 18–20 % IRR (внутрішня ставка дохідності) порівняно з 25–35% від вкладень в інструменти власного капіталу компанії-реципієнта [12].

Таким чином, мезонінне фінансування у своїй основі є борговим і здійснюється у формі отримання кредиту або акумуляції коштів на основі емісії облигацій. А додатковими елементами, які визначають ключову рису мезоніну, є встановлення участі кредитора у власному капіталі або потоках доходів позичальника.

На думку Є. Петрікової, мезонінний кредит є способом фінансування інвестиційних проектів, при якому: 1) інвестор не може розраховувати на проектне фінансування через нестачу власних коштів у проекті; 2) кредити і позики для компанії недоступні через існуюче боргове навантаження за проектом; 3) кредитор надає додаткові кошти власнику (без додаткового заставного забезпечення для банку) під більш високі кредитні ставки, ніж за старшим боргом [3; 40].

Банківські установи можуть здійснювати як надання мезонінних кредитів, так і купівлю облигацій, якими може бути оформлено мезонінне фінансування.

На основі праці Л. Васілеску [15] та звіту Європейської комісії [11] можна окреслити переваги та недоліки мезонінного капіталу як для отримувачів (реципієнтів) коштів, так і провайдерів (в тому числі банків) фінансування.

Перевагами мезонінного фінансування для реципієнтів фінансових ресурсів є:

- 1) покращення структури балансу;
- 2) надання доступу до додаткового боргового фінансування або джерел формування власних ресурсів, оскільки довіра провайдера мезонінного капіталу підвищує імідж компанії-реципієнта;
- 3) більша підприємницька свобода для компанії та обмежене право мезонінного інвестора щодо консультування та участі в управлінні компанії-реципієнта, але в порівнянні з борговим фінансуванням мезонін-провайдери більш готові надати рекомендації та корисну стратегічну допомогу, особливо, коли їх дохід є частково залежним від ефективності роботи компанії-реципієнта;
- 4) збільшення фінансування без розмивання часток власників компанії;
- 5) стабільність фінансування в довгостроковій перспективі;
- 6) гнучка оплата за використання мезонінного фінансування (наявність фіксованої та варіативної компоненти);
- 7) вартість мезонінного боргу є меншою, ніж для «чистого» власного капіталу;
- 8) відсоткові платежі деяких типів мезонінного фінансування виключаються з бази оподаткування;

9) більшість форм мезонінного фінансування не вимагають забезпечення.

Недоліки мезонінного фінансування для компаній-реципієнтів:

- 1) мезонінний борг є більш дорогим, ніж боргове фінансування, а тому повинен використовуватися як додаткове джерело до традиційного боргового капіталу і акумулюватися лише у випадках, коли обсяги необхідного для діяльності компанії капіталу є більшими, ніж можливості отримання «класичного» боргового фінансування та залучення власного капіталу;
- 2) ресурси на основі мезонінного фінансування часто важко доступні для малих компаній, оскільки існують жорсткі транспарентні вимоги щодо отримання коштів;
- 3) при певних конструкціях мезонінного фінансування при погашенні позики до основної суми додають накопичені відсотки методом компаундингу;
- 4) мезонінна форма фінансування є неприйнятною для певних компаній та фаз бізнес-циклу, зокрема мезонін не може використовуватися при фінансовій реструктуризації, для компаній зі слабкою ринковою позицією та негативними перспективами розвитку, з неадекватною фінансовою та обліковою функціями, з високим левериджем та малим розміром власного капіталу.

Банк, як провайдер (інвестор) мезонінного фінансування, може отримати наступні вигоди:

- 1) доступ до нового кредитно-інвестиційного сегмента фінансового ринку;
- 2) інвестиційна платформа не залежить від ринку акцій чи облігацій;
- 3) оптимальні можливості для диверсифікації;
- 4) дохід від надання мезонінного кредиту є вищим, ніж при реалізації звичайних кредитних продуктів для корпоративних клієнтів;
- 5) нижчий ризик та кращий захист наданого на принципах мезоніну капіталу, ніж при інвестиціях в акції компанії, оскільки при мезонінному фінансуванні контракт передбачає повернення основної суми вкладення та процентні платежі за наданими ресурсами, покриті грошовими потоками компанії-реципієнта.

До недоліків використання банками мезонінних продуктів можна віднести:

- 1) складність дострокового виходу з проекту, а також неввірна оцінка кредитоспроможності може призвести до зниження дохідності від реалізації продукту;
- 2) мезонін, як правило, є незабезпеченим та субординованим, що ускладнює повернення фінансування при дефолті компанії-реципієнта, а тому значна увага банківських менеджерів на передконтрактній стадії має бути зосереджена на прогнозуванні майбутніх грошових потоків та стабільності в роботі отримувача фінансування.

На сучасному етапі в Україні серед п'ятнадцяти найбільших банків тільки на сайті «Дельта Банку» є інформація про можливість надання мезонінного фінансування.

В 2011 році була публічна інформація, що Європейський банк реконструкції та розвитку ЄБРР може надати пакет допомоги «Концерну Галнафтогаз» обсягом до 110 млн дол., в тому числі субординованого мезонінного фінансування на 20 млн дол. [1].

Основними напрямками розвитку мезонінного фінансування банками України є надання ресурсів для: 1) реалізації інновацій малих та середніх підприємств на стадії експансії, коли вже можна спрогнозувати позитивні грошові потоки (на посівній стадії фінансування здійснюється за рахунок венчурних інвестицій); 2) фінансування будівництва, як правило, в якості додаткового, а не основного, джерела ресурсів; 3) фінансування викупу компанії власним менеджментом; 4) фінансування злиття та поглинання (M&A) тощо.

При виході в сектор мезонінного фінансування банківським менеджерам необхідно враховувати, що цей тип фінансування для компаній не є основним, а використовується лише у випадках, коли виникає геп в структурі капіталу між борговим та власним капіталом і не має можливості за рахунок основних джерел капіталу профінансувати діяльність компанії. У міжнародній практиці зростання мезонінного фінансування відбулося саме в період світової фінансової кризи, оскільки основні інструменти нарощення капіталу стали менш доступними.

При впровадженні вітчизняними банками схем мезонінного фінансування слід враховувати міжнародну практику, що банківські інститути не є основними учасниками цього сегмента фінансового ринку і для них це є лише одним із складових продуктового ряду фінансування реального сектора економіки, проте важливим елементом, що дає можливість розширити клієнтську базу.

Так, за результатами першого півріччя 2012 року при мезонінному фінансуванні сфери нерухомості країн ЕМЕА частка банків склала 17 %, а лідерами є дискреційні фонди з управління активами (які мають право самостійно визначати напрями інвестицій) – 59 %. У цій сфері операції здійснювали 31 дискреційний фонд і лише 8 банків [10]. За даними чиказького інвестиційного банку Lincoln Partners, у США функціонує близько 113 мезонінних кредиторів, частка банків серед яких складає 20 % [12].

Значна увага в європейських дослідженнях [11] акцентується на використанні мезонінного фінансування для малих і середніх компаній (SMEs). Так, за даними Європейської комісії, щорічно 610 тис. SMEs можуть здійснити трансфер в нове покоління, потенційно впливаючи на 2,4 млн робочих місць, а тому при впровадженні вітчизняними банківськими установами цього банківського продукту в якості цільового сегмента можна використовувати сектор SMEs. Передумовою входження банків у цей сегмент бізнесу є створення сприятливих умов для розвитку малого та середнього бізнесу в Україні.

У звіті Європейської комісії [11] пропонується ранжувати SMEs як реципієнтів мезонінного фінансування на три рівні:

- 1) вищий рівень малих і середніх компаній (Upper-tier SMEs), для яких необхідне фінансування більше 2 млн євро.
- 2) середній рівень малих і середніх компаній (Middle-tier SMEs), для яких необхідне фінансування від 250 тис. до 2 млн євро.

3) нижній рівень малих і середніх компаній (Low-tier SMEs), для яких необхідне фінансування менше 250 тис. євро.

Таке ранжування дозволяє банкам-провайдерам індивідуалізувати можливі схеми мезонінного фінансування під конкретні потреби на основі врахування відмінностей у фінансовому стані та можливостях SMEs.

Для більшої активізації мезонінного фінансування в сегменті SMEs можна адаптувати міжнародні схеми співпраці банків, а також створення державних спеціалізованих банків.

Так, в Канаді функціонує Банк Канади з розвитку бізнесу (BDC), який є державною корпорацією, і надає доступ SMEs до необхідного фінансування. Обсяг субординованого фінансування BDC збільшився з 46,3 млн дол. в 2009 році до 189,8 млн дол. в 2013 році [7]. Банк використовує гнучку стратегію, і обсяг фінансування може коливатися від 250 тис. до 10 млн канадських доларів. BDC здійснює фінансування самостійно або спільно з іншими кредиторами, в більшості банками [6].

У Чехії в 1992 році за ініціативи Міністерства економіки було створено Чесько-Моравський банк гарантування та розвитку (ČMRZB). У сфері мезонінного фінансування

цей спеціалізований банківський інститут з 2005 року реалізує програму PROGRESS, яка початково фінансувалася виключно з державного бюджету, а з 2007 року – також за рахунок європейських структурних фондів. Загальний обсяг фінансування склав 160 млн євро за станом на кінець 2011 року. Проте в 2012 році ця програма тимчасово призупинена для узгодження фінансування з боку ЄС [6]. Подібні програми щодо мезонінного фінансування зі сторони спеціалізованих фінансово-кредитних установ діють у багатьох країнах ЄС (наприклад, KredEx – в Естонії, OSEO – в Франції), а також у США (програма SBIC).

В Україні таке фінансування можна розвивати або на основі використання ресурсів державних банків, або запустити відповідну програму при підтримці міжнародних інституцій (ЄБРР, Європейського інвестиційного банку) через Державну інноваційну фінансово-кредитну установу.

Банки також беруть участь у розвитку мезонінного фінансування, створюючи спеціалізовані дочірні фонди. Так, один з найбільших банків світу Goldman Sachs з 1996 року заснував п'ять мезонінних фондів (табл. 1), розмір останнього склав 13 млрд дол. і передбачає надання фінансування від 250 до 800 млн дол., тобто стратегія фонду орієнтована на великих корпоративних клієнтів.

Таблиця 1

Мезонінні фонди Goldman Sachs [8]

Критерій	GS Mezzanine Partners	GS Mezzanine Partners II	GS Mezzanine Partners III	GS Mezzanine Partners 2006	GS Mezzanine Partners V
Розмір, млрд дол.	1,2	1,4	3,5	9,25	13,0
Рік заснування	1996	2000	2003	2006	2007
Географія діяльності	Америка / Європа	Америка / Європа	Америка / Європа	Америка / Європа	Америка / Європа
Статус	Ліквідований	Ліквідований	Отримує надходження	Отримує надходження	Здійснює інвестиції

У Франції банк Crédit Agricole з 2002 року створив два мезонінні фонди, під управлінням яких було 140 млн євро станом на кінець 2010 року. Даними фондами було здійснено 34 транзакції, а IRR скала 20,7 %, що значно перевищує доходи від звичайних активних операцій банку у сфері кредитування [5].

В Росії в 2011 році перший мезонінний фонд був створений ЄБРР та НОМОС-Банком в розмірі 250 млн дол. [4]

Вітчизняні банки також можуть впроваджувати мезонінну діяльність на основі створення спеціалізованих фондів, враховуючи набуття чинності з 2014 року нової редакції Закону про інститути спільного інвестування.

Так, банки на основі створення дочірніх венчурних фондів можуть надавати позики, проте тільки юридичним особам, учасником яких є такий венчурний фонд (не менше 10 % статутного капіталу), що значно обмежує можливості фонду щодо мезонінного фінансування.

У відповідності до нових законодавчих змін банки можуть заснувати фонди кваліфікаційного виду щодо класу кредитних активів, здійснюючи мезонінне фінансування.

Однак для транспарентного розвитку мезонінного фінансування в Україні необхідно вдосконалення нормативно-правового забезпечення, зокрема прийняття

підзаконних актів Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку щодо чіткого роз'яснення можливості використання симбіозу боргового фінансування з можливим входженням у власний капітал компанії при створенні кредитних кваліфікаційних фондів. Крім того, в Україні досі не має нормативно-правового визначення сутності та порядку обігу варрантів, які є одними з необхідних елементів реалізації деяких схем мезонінного фінансування.

Висновок. Таким чином, зважаючи на міжнародну практику розвитку мезонінного фінансування, в Україні цей комплекс фінансових інструментів може бути затребуваний з боку реального сектора економіки, а тому вітчизняні банківські інститути повинні створити національний мезонін-сегмент фінансового ринку як на основі розробки мезонінних кредитних продуктів, активної співпраці з реальним сектором економіки щодо конструювання мезоніну за допомогою цінних паперів, інвестицій у такі фінансові інструменти, так і на основі створення дочірніх інвестиційних фондів у сфері мезонінного фінансування. Але така діяльність можлива лише при підтримці зі сторони держави, хоча б в нормативно-правовому аспекті для створення умов із впровадження мезонінного фінансування.

ЛІТЕРАТУРА

1. ЄБРР може дати «Галнафтогазу» до 110 мільйонів доларів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2011/05/6/285064>
2. Миколишин М. Мезонінне фінансування як гібридне джерело залучення капіталу банком / Марта Миколишин // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2012. – Вип. 4. – С. 144 – 152.
3. Петрикова Е. Мезонинный кредит как альтернатива проектного финансирования инвестиционных проектов / Е. Петрикова // Финансы и кредит. – 2013. – № 28. – С. 39 – 47.
4. Создан первый в РФ фонд мезонинного финансирования целевым объемом 250 млн долларов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=3026425>
5. A look at 2011. Crédit Agricole Private Equity [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.omnescapital.com/sites/default/files/RACP010_UK_1.pdf
6. Alternative Financing Instruments for SMEs and Entrepreneurs: the Case of Mezzanine Finance. Final Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=CFE/SME\(2012\)9/FINAL&docLanguage=En](http://search.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=CFE/SME(2012)9/FINAL&docLanguage=En)
7. BDC Annual Report 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bdc.ca/EN/Documents/annualreport/BDC_AnnualReport_2013.pdf
8. Direct private investing credit – GS Mezzanine Partners [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.goldmansachs.com/what-we-do/investing-and-lending/direct-private-investing/credit-folder/gs-mezzanine-partners.html>
9. Kuryłek Z. Wartość przedsiębiorstwa w kontekście finansowania w formie mezzanine / Zbigniew Kuryłek // Zeszyty naukowe uniwersytetu szczecińskiego. – 2014. – № 802. – S. 201 – 213.
10. Market View. EMEA Mezzanine Lending Market H1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cbre.eu>
11. Mezzanine Finance. Roundtable between bankers and SMEs. Final Report // European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pedz.uni-mannheim.de/daten/edz-h/gdb/07/roundtable_securitisation_2007.pdf
12. Mezzanine Finance: Closing The Gap Between Debt and Equity [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.altassets.net/pdfs/Mezzanine_FleetCC.pdf
13. Robinson A., Fert I., Webb D. Mezzanine Finance: Overview / Arthur D. Robinson, Igor Fert, Daniel N. Webb // Practical Law [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://us.practicallaw.com>
14. Silbernagel C., Vaitkunas D., Giddy I. Mezzanine Finance / Corry Silbernagel, Davis Vaitkunas, Ian Giddy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.salvador-montoro.com/uploads/3/2/0/7/3207272/mezzanine_finance_2.pdf
15. Vasillescu L. Mezzanine debt: benefits or drawbacks for firm's financing? / Laura Vasillescu // Revista Tinerilor Economisti (The Young Economists Journal). – 2009. – Vol. 1 (12). – P. 14 – 21.

REFERENCES

- "A look at 2011. Credit Agricole Private Equity" http://www.omnescapital.com/sites/default/files/RACP010_UK_1.pdf
- "Alternative Financing Instruments for SMEs and Entrepreneurs: the Case of Mezzanine Finance. Final Report" [http://search.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=CFE/SME\(2012\)9/FINAL&docLanguage=En](http://search.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=CFE/SME(2012)9/FINAL&docLanguage=En)
- "BDC Annual Report 2013" http://www.bdc.ca/EN/Documents/annualreport/BDC_AnnualReport_2013.pdf
- "Direct private investing credit – GS Mezzanine Partners" <http://www.goldmansachs.com/what-we-do/investing-and-lending/direct-private-investing/credit-folder/gs-mezzanine-partners.html>
- Kuryłek, Z. "Wartosc przedsiębiorstwa w kontekście finansowania w formie mezzanine" *Zeszyty naukowe uniwersytetu szczecińskiego*, no. 802 (2014): 201-213.
- Mykolyshyn, M. "Mezoninne finansuvannia iak hibryдне dzhерelo залuchennia kapitalu bankom" [Mezzanine financing is a hybrid as a means of attracting capital]. *Visnyk NUVHP*, no. 4 (2012): 144-152.
- "Market View. EMEA Mezzanine Lending Market H1" <http://www.cbre.eu>
- "Mezzanine Finance. Roundtable between bankers and SMEs. Final Report" European Commission. http://www.pedz.uni-mannheim.de/daten/edz-h/gdb/07/roundtable_securitisation_2007.pdf
- "Mezzanine Finance: Closing The Gap Between Debt and Equity" http://www.altassets.net/pdfs/Mezzanine_FleetCC.pdf
- Petrikova, E. "Mezoninnyy kredit kak alternativa proektnogo finansirovaniia investitsionnykh proektov" [Mezzanine loan as an alternative project financing investment projects]. *Finansy i kredit*, no. 28 (2013): 39-47.
- Robinson, A., Fert, I., and Webb, D. "Mezzanine Finance: Overview" <http://us.practicallaw.com>.
- "Sozdan pervyy v RF fond mezoninnogo finansirovaniia tselevym obemom 250 mln dollarov" [The first in the Russian fund mezzanine financing target amount of 250 million dollars]. <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=3026425>
- Silbernagel, C., Vaitkunas, D., and Giddy, I. "Mezzanine Finance" http://www.salvador-montoro.com/uploads/3/2/0/7/3207272/mezzanine_finance_2.pdf
- Vasillescu, L. "Mezzanine debt: benefits or drawbacks for firm's financing?" *Revista Tinerilor Economisti (The Young Economists Journal)*, no. 1 (12) (2009): 14-21.
- "YeBRR mozhe daty «Halnaftogaz» do 110 milioniv dolariv" [EBRD may provide "Galnaftogaz" for 110 million dollars]. <http://www.epravda.com.ua/news/2011/05/6/285064>

КОНЦЕПЦІЯ ОБЛІКУ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ У БАНКАХ

© 2014 МЕЛЬНИЧЕНКО О. В.

УДК 336.71

Мельниченко О. В. Концепція обліку електронних грошей у банках

У статті запропоновано вирішення проблеми обліку електронних грошей у банках, яка обумовлена необхідністю створення належної системи контролю, джерел інформації для здійснення економічного аналізу електронних грошей у банку. Викладена концепція обліку електронних грошей має також допомогти користувачам виявити сильні та слабкі фінансові сторони банку, оцінити його ліквідність і платоспроможність. У роботі проаналізовано окремі положення Міжнародних стандартів фінансової звітності, які розкривають сутність операцій з електронними грошима, та наведено комплексну бухгалтерську модель обліку операцій з електронними грошима в банках.

Ключові слова: електронні гроші, облік, міжнародні стандарти, бухгалтерська модель

Табл.: 2. **Бібл.:** 9.

Мельниченко Олександр Віталійович – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Житомирський державний технологічний університет (вул. Черняхівського, 103, Житомир, 10005, Україна)

Email: amelnitschenko@yahoo.de

УДК 336.71

Мельниченко А. В. Концепция учета электронных денег в банках

В статье предложено решение проблемы учета электронных денег в банках, которая обусловлена необходимостью создания надлежащей системы контроля, источников информации для осуществления экономического анализа электронных денег в банках. Изложенная концепция учета электронных денег призвана также помочь пользователям выявить сильные и слабые финансовые стороны банка, оценить его ликвидность и платежеспособность. В работе проанализированы отдельные положения Международных стандартов финансовой отчетности, которые раскрывают сущность операций с электронными деньгами, и приведена комплексная бухгалтерская модель учета операций с электронными деньгами в банках.

Ключевые слова: электронные деньги, учет, международные стандарты, бухгалтерская модель

Табл.: 2. **Библ.:** 9.

Мельниченко Александр Витальевич – кандидат экономических наук, доцент, докторант, Житомирский государственный технологический университет (ул. Черняховского, 103, Житомир, 10005, Украина)

Email: amelnitschenko@yahoo.de

UDC 336.71

Melnychenko O. V. Accounting Concept of Electronic Money in Banks

The article provides a solution to the problem of counting electronic money in the banks, which is due to the need to establish a proper monitoring system, data sources for the implementation of the economic analysis of electronic money in banks. The concept of counting electronic money is also intended to help users identify the strengths and weaknesses of the financial side of the bank, to assess its liquidity and solvency. In this paper we reviewed some of the provisions of the International Financial Reporting Standards, which reveal the essence of operations with electronic money, and provided the complex financial model of operations with electronic money in banks.

Key words: electronic money, accounting, international standards, the accounting model

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

Melnychenko Oleksandr 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. Досліджуючи сутність електронних грошей, механізми та методи організації їх обігу та оцінки діяльності банків із цим платіжним засобом, нами було виявлено низку прогалин економічного, правового, методологічного й організаційного характеру. Сьогодні залишаються ще не висвітленими окремі аспекти, зокрема, обліку електронних грошей. При тому, що облік операцій з грошовими коштами є основою для організації їх обігу, контролю за діяльністю будь-якої установи та забезпечує користувачів необхідною інформацією про фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання. Тому така прогалина потребує якнайшвидшого усунення і вирішення питання відображення в бухгалтерському обліку операцій з електронними грошима, у тому числі і в банках.

Проблема, яку, ми вважаємо, необхідно сьогодні вирішити, полягає у правильному відображенні операцій з електронними грошима в системі бухгалтерського обліку банків, які безпосередньо беруть участь у грошовому обігу країни. При цьому вирішувати названу проблему в рам-

ках наукового напрямку з обліку доцільно на основі міжнародних нормативних документів, зокрема, ґрунтуючись на Міжнародних стандартах фінансової звітності, якими, однак, не визначено чітких правил здійснення обліку електронних грошей, наприклад, окремим стандартом.

Вивченість у науковій літературі. Сучасні науковці приділяють увагу бухгалтерському обліку у практичному сенсі, вивчаючи та описуючи його механізми для відображення операцій за конкретними напрямками роботи підприємств, установ і організацій. Серед них доцільно відзначити Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, Г. Г. Кірейцева, А. М. Кузьмінського, Н. М. Малюгу, М. С. Пушкаря тощо. Інші автори наукових праць досліджують питання бухгалтерського обліку та фінансової звітності саме в банківських установах, зокрема, О. В. Васюренко, А. М. Герасимович, Л. М. Кіндрацька, Г. П. Табачук та інші. Зовсім мало сучасних праць присвячено саме проблемі обліку електронних грошей, хоч цей платіжний засіб, впевнені, потребує сьогодні особливої уваги з боку обліковців – науковців та

практиків, оскільки його впровадження і активне використання у повсякденному житті, на нашу думку, відбудеться найближчим часом. І практично зовсім не приділяється уваги бухгалтерському обліку електронних грошей в банках, які відіграють головну роль в їх емісії й обігу, зокрема, в Україні.

Метою цієї статті є надання пропозицій щодо створення діючої системи бухгалтерського обліку в банках, які використовують для розрахунків електронні гроші, керуючись економічною сутністю зазначеного платіжного засобу та вимогами й принципами, передбаченими міжнародним правом, зокрема, Міжнародними стандартами фінансової звітності.

Предметом цього дослідження є теоретико-методологічні підходи до правильного відображення в бухгалтерському обліку банків операцій з електронними грошима, що полягає в об'єктивному висвітленні операцій з їх емісії, погашення, зберігання та подальшого переказу.

Виклад основного матеріалу.

Облік за міжнародними стандартами

У Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 7 «Звіт про рух грошових коштів» (далі – МСФЗ 7) йдеться про те, що для фінансових установ грошові кошти можуть розглядатись як продукція. А до грошових коштів стандарт відносить готівку в касі й депозити до запитання [4]. У вказаному документі не передбачено, що інформацію у звіті про рух грошових коштів слід показувати також і щодо випуску, емісії та погашення електронних грошей, хоча і зазначається, що такий звіт надає змогу користувачеві інформації проводити оцінку фінансового стану установи, у тому числі її ліквідності й платоспроможності.

З іншого боку, у МСФЗ 7 (п. 9) визначено, що грошові потоки не включають зміни статей, що становлять грошові кошти та їх еквіваленти. Звідси, робота банку з саме випуску електронних грошей та організації їх обігу не формує його грошових потоків, оскільки ці компоненти є частиною управління грошовими коштами банку, а не частиною його операційної, інвестиційної чи фінансової діяльності. Таке твердження пов'язане в першу чергу з тим, що кількість коштів у банку при випуску електронних грошей не змінюється абсолютно: усі випущені електронні гроші відображаються на рахунках їх забезпечення в банку. А звіт про рух грошових коштів повинен відображати саме грошові потоки і з поділом їх на вказані види діяльності (п. 10 МСФЗ 7). При цьому, доходи (комісійні), отримані з користувачів (власників) електронних грошей за їх продаж, погашення, можна класифікувати як надходження від операційної діяльності банку і тому інформацію про них слід відображати у такому звіті.

Разом з тим, організація випуску та обігу електронних грошей потребує також й інвестицій, у тому числі для організаційно-технічного забезпечення роботи з електронними грошима. До такого забезпечення, зокрема, можна віднести:

- процесинг, що забезпечує авторизацію, моніторинг, збір, оброблення та зберігання інформації, а також надання обробленої інформації учасникам розрахунків і банку для проведення взаєморозрахунків у системі електронних грошей за операціями з ними;

- відповідної кваліфікації персонал, що здатен реалізувати та підтримувати діяльність банку у цій галузі;
- інфраструктуру, що включає в себе, зокрема, апаратні та програмні засоби для приймання в оплату електронних грошей, їх переказу, поповнення електронних гаманців тощо.

Тому і в цьому сенсі інформацію про роботу з електронними грошима слід включати до звіту про рух грошових коштів як грошові потоки від інвестиційної діяльності відповідно до МСФЗ 7.

Вказаним стандартом також надаються приклади грошових потоків, що виникають від фінансової діяльності. Серед них, крім іншого, зазначаються надходження грошових коштів від випуску незабезпечених боргових зобов'язань (п. 17 «в» МСФЗ 7). Це свідчить, на нашу думку, що банкам-емітентам слід все ж відобразити у такому звіті інформацію про випущені електронні гроші, котрі згідно з Директивою Європейського Парламенту щодо започаткування та здійснення діяльності установами – емітентами електронних грошей означають електронно, в тому числі магнетично, накопичену грошову вартість, яка представлена вимогою до емітента, і яка після отримання коштів випускається з метою здійснення платіжних трансакцій і приймається фізичною чи юридичною особою, що не є емітентом [цих] електронних грошей [2]. Тобто електронні гроші як зобов'язання банку, який здійснив їх випуск, не мають під собою заставних зобов'язань і підкріплені лише сумлінністю емітента, суть якої полягає у свідомому зосередженні залучених від користувачів (власників) електронних грошей (коштів) на спеціальних рахунках та не використання їх для активних операцій та іншого розміщення на власний розсуд як за коштами, залученими, наприклад, у вклади.

У розділі «Розкриття іншої інформації» МСФЗ 7 йдеться також про кошти, які утримуються суб'єктом господарювання, але не доступні для використання групою, до складу якої він входить. Доступ користувачів до такої інформації згідно із МСФЗ 7 дозволяє користувачам зрозуміти фінансовий стан та ліквідність банку.

Зважаючи на викладене, ми вважаємо, що у звіті про рух грошових коштів доцільно вказувати також інформацію про емісію та використання електронних грошей, у тому числі випущені й іншими банками, у тому числі й тими, що визнані банкрутами, або ліквідуються за рішенням уповноважених органів, або в яких призначена тимчасова адміністрація, або які зареєстровані в офшорних зонах. Така інформація дозволить потенційним користувачам (власникам) електронних грошей приймати рішення щодо придбання їх у банків.

У наших та інших дослідженнях, у нормативних документах стосовно електронних грошей завжди йде мова про їх забезпечення. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» (далі – МСБО 37) [3] роз'яснює та тлумачить, крім іншого, поняття забезпечення та зобов'язання. Так, забезпечення – це зобов'язання з невизначеним строком або сумою, а зобов'язання – існуюче зобов'язання суб'єкта господарювання, яке виникає в результаті минулих подій і погашення якого, як очікується, призведе до вибуття ресурсів, що втілюють у собі економічні вигоди.

Отже, про забезпечення йдеться у випадку емісії електронних грошей і передачі їх користувачеві. Під час розрахунків між власниками електронних грошей та продавцем послуг, що уклав з учасником системи електронних грошей договір щодо прийняття їх в оплату за товари, роботи чи послуги, йдеться про умовне зобов'язання банку-емітента, яке виникає внаслідок минулих подій і існування якого підтвердиться після того, як відбудуться чи не відбудуться певні події. До таких подій можна віднести звернення продавця до емітента з вимогою погашення прийнятих від покупця електронних грошей. За інших рівних умов такі події можуть і не відбутися, оскільки одного разу емітовані електронні гроші можуть обертатися між продавцями та покупцями гіпотетично до нескінченності, оскільки вони не зношуються, а припинити свій обіг можуть лише у випадку припинення діяльності емітента, системи електронних грошей в цілому та інших випадках, що унеможливають пред'явлення до емітента вимог щодо погашення електронних грошей. Про це також йдеться в п. 12 МСБО 37 [3], де зазначено, що у широкому розумінні всі забезпечення є умовними, оскільки вони не визначені за строками.

При цьому МСБО 37 розрізняє забезпечення й умовні зобов'язання: забезпечення визнаються зобов'язаннями, якщо їх можна достовірно оцінити, що відповідає дійсності під час роботи банку з електронними грошима (сума емісії чітко відома, тому відомий розмір зобов'язань), а умовні зобов'язання визнаються такими, якщо відсутня ймовірність вибуття ресурсів, що втілюють у собі економічні вигоди. Останнє твердження впливає із принципів роботи з електронними грошима: кошти, що є їх забезпеченням, не можуть бути розміщені емітентом для отримання економічних вигод, тому і їх втрата (погашення електронних грошей) не призведе до втрати ресурсів, за якими можлива економічна вигода. Крім того, вказаним стандартом (п. 61 [3]) чітко визначено, що забезпечення слід використовувати лише для тих випадків, для яких це забезпечення було створено.

Сучасний підхід до обліку електронних грошей

Підходити до обліку електронних грошей слід вважати та фундаментально, оскільки лише при продуманому підході можна досягти правильного відображення операцій з цим платіжним засобом, який є певною мірою суперечливим з економічної точки зору. Ця суперечливість полягає у тому, що електронні гроші мають різні характеристики й розглядаються часто як протилежні категорії. Так, раніше нами було визначено, що вони мають ознаки як готівкових, так і безготівкових коштів [8]. Крім того, нами у наших працях [7] було запропоновано у вітчизняних банках здійснювати облік коштів, що є забезпеченням електронних грошей на балансовому рахунку банку № 2622 із кореспонденцією з рахунками, на яких обліковуються грошові кошти в касі, програмно-технічних комплексах самообслуговування, на поточних та інших рахунках банку, на які зараховуються кошти, прийняті для придбання електронних грошей. За вказаним рахунком банку-емітенту необхідно відкрити окремий аналітичний рахунок для обліку випущених електронних грошей за кожним видом електронного пристрою.

Для банків же, які приймають електронні гроші, випущені іншими банками, використання рахунку 2622 не

буде доречним, оскільки даний рахунок призначений для обліку коштів, що входять до складу пасивів банку (його зобов'язань як емітента), а електронні гроші, емітовані іншими банками, слід відносити до грошових коштів у складі активів установи. Отже, перше протиріччя полягає у їхній економічній суті: з одного боку, як зобов'язань емітента, з іншого – як активів у складі грошових коштів тих суб'єктів господарювання, які не є їх емітентом. У цьому сенсі Міністерство фінансів України прийняло рішення щодо обліку операцій підприємств та організацій з електронними грошима [9]: до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку [5] було внесено зміни щодо використання активного рахунку 33 Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. До переліку субрахунків вказаного рахунку уведено субрахунок 335 «Електронні гроші, номіновані в національній валюті», за яким відображаються операції з електронними грошима.

При цьому Національним банком України досі не приведено власні нормативно-правові акти у відповідність до вимог часу та умов ведення бізнесу із використанням електронних грошей за участі банківської системи України. Так, у нинішньому Плані рахунків бухгалтерського обліку банків можна передбачити аналогічний окремий аналітичний рахунок для відображення операцій з електронними грошима, наприклад, у складі групи рахунків 100 «Банкноти та монети». Або у складі групи рахунків 150 «Кошти на вимогу в інших банках», оскільки забезпечення електронних грошей все ж є вимогою до емітента (в Україні – банку) повернути готівкові чи безготівкові кошти при пред'явленні електронних грошей.

Для концептуального вирішення проблеми відображення в бухгалтерському обліку українських банків операцій з електронними грошима, на нашу думку, доцільно створити окрему групу рахунків другого порядку в першому класі рахунків, наприклад, за номером 17 «Електронні гроші, емітовані іншими банками» із активними та пасивними субрахунками, на яких би відображалися операції з емісії електронних грошей, прийняття в оплату електронних грошей, випущених іншими банками, нарахування доходів та витрат за операціями з ними.

Для відображення сьогодні операцій з бухгалтерського обліку операцій з електронними грошима в банках пропонуємо використовувати наступні рахунки Плану рахунків бухгалтерського обліку банків:

- 1001 – Банкноти та монети в касі банку;
- 1002 – Банкноти та монети в касі відділень банку;
- 1004 – Банкноти та монети в банкоматах;
- 1502 – Кошти банків у розрахунках;
- 2600 – Кошти на вимогу суб'єктів господарювання;
- 2622 – Кошти в розрахунках фізичних осіб;
- 2902 – Кредиторська заборгованість за прийняті платежі;
- 2924 – Транзитний рахунок за операціями, здійсненими з використанням платіжних карток.

Відображення операцій з електронними грошима в банках в Україні ми пропонуємо здійснювати відповідно до бухгалтерської моделі, наведеної в табл. 1.

Особливого підходу до обліку операцій з електронними грошима потребуватимуть активні операції банків,

Бухгалтерські проведення за операціями з електронними грошима в банках

№ з/п	Операція	Дебет	Кредит
1	2	3	4
1	Ініціювання емісії електронних грошей фізичною особою:		
	готівкою через касу	1001, 1002	2902
	готівкою за допомогою програмно-технічного комплексу самообслуговування (ПТКС)	1004	2902
	за допомогою системи дистанційного банківського обслуговування (Інтернет-банкінг)	2620	2924
	із використанням платіжної картки	2625	2924
2	Емісія електронних грошей	2924, 2902	2622
3	Пред'явлення електронних грошей фізичною особою до погашення:		
	для видачі готівкою	2622	1001, 1002
	для перерахування на поточний рахунок	2622	2620
	для перерахування на картковий рахунок	2622	2625
	для видачі через банкомат	2622	1004
4	Пред'явлення електронних грошей юридичною особою до погашення	2622	2600
5	Приймання електронних грошей, випущених цим банком, для подальшого переказу	2622	2902
6	Приймання електронних грошей, випущених іншим банком, для подальшого переказу	1502	2902

які сьогодні не розглядаються у науковій літературі, але й не спростовується можливість, наприклад, видачі банками кредитів електронними грошима. Звісно, кредитування за допомогою такого платіжного засобу на сьогодні можливе невеликими сумами в межах загальних лімітів використання електронних грошей. Чи є у таких операціях сенс, доцільність та потреба, на даному етапі розвитку електронних грошей ми не ставили за мету з'ясувати, однак вважаємо, що механізми роботи з електронними грошима, у тому числі й облікові, слід розробити та, у випадку виникнення потреби, використати. Сьогодні обмеження у використанні електронних грошей стосуються максимальної суми, що може зберігатися на електронному гаманці та використовуватись протягом певного періоду в часі, пов'язані із інформаційною безпекою, зменшенням ризиків відмивання (легалізації) коштів, одержаних злочинним шляхом або фінансування тероризму тощо. З часом інструменти уникнення вказаних ризиків можуть стати іншими, тому і використовувати обмеження до операцій з електронними грошима може відпасти. Крім того, необхідність в ідентифікації осіб, що здійснюють фінансові операції, може також відпасти у зв'язку із розвитком технологій в усіх сферах людського життя, тому питання контролю за уникненням злочинних операцій можуть переміститись з економічної в технічну чи технологічну площину. Так, наприклад, сьогодні одним із найефективніших методів боротьби з тероризмом є відслідковування та контроль за фінансовими операціями суспільства. При цьому якість таких методів не є досконалою, оскільки терористичні акції відбуваються по всьому світові в різних масштабах. З часом такі методи можуть базуватись на, наприклад, загальносвітовому контролі за виготовленням та переміщенням зброї чи її компонентів тощо.

Таким чином, будуть, на нашу думку, більше забезпечені права та свободи людей у фінансових операціях. При цьому електронні гроші як зручний та безпечний платіжний засіб до того часу зможуть набути належної популярності та ще більшої безпеки. Саме тоді й будуть необхідні інструменти роботи з вказаною формою коштів, у тому числі й інструменти бухгалтерського обліку.

Одним із важливих фінансових інструментів у сучасному бізнесі є факторинг¹, завдяки якому збільшується товарообіг у країні та забезпечується необхідний рівень дохідності усіх учасників цих правовідносин:

- постачальників, які своєчасно отримують кошти за поставлені товари для використання їх для подальшого придбання чи виготовлення продукції;
- покупців, котрі мають можливість використовувати відстрочені платежі для розрахунків з постачальниками фактично після реалізації товару та отримання від цього доходу;
- фактори (банки чи факторингові компанії) – комісійний та процентний дохід за фінансування операцій факторингу.

1 Факторинг – процес переуступки фактору неоплачених боргових вимог. Одна з основних банківських операцій, що передбачає придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги і прийняття на себе ризику виконання таких вимог та прийом платежів. Це фінансування під відступлення права грошової вимоги: одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другій стороні (клієнта) за плату, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника). [1]

Операції факторингу, у тому числі щодо їх обліку, в тому числі і в банках, детально вивчені вченими. Ми пропонуємо у табл. 2 власну бухгалтерську модель проведення операцій факторингу банків та розрахунків під час їх проведення за допомогою електронних грошей.

Однією з умов надання банками послуг кредитування, факторингових, лізингових та інших активних операцій часто є відкриття клієнтами рахунків у цьому банку, на який зараховуються кошти клієнту за такими договорами, з яких списується на умовах договірної списання винагорода банку за здійснення операцій тощо. Така практика зрозуміла з точки зору ведення банківського бізнесу: крім отримання прямих доходів від вказаних та інших послуг банки мають можливість, залучивши клієнта на комплексне обслуговування, отримувати додаткові вигоди у вигляді використання коштів клієнта на залишку на такому рахунку, продажу йому інших супутніх банківських послуг, отримання доходів за відкриття та ведення рахунків тощо. Крім того, ставши клієнтами одного банку,

юридичні та фізичні особи часто не прагнуть відкривати додатково рахунки в інших банках, зважаючи на необхідність додаткових фінансових затрат та браку часу. Зважаючи на викладене, операції, в тому числі й активні, за допомогою електронних грошей зможуть, на нашу думку, вирішити вказаний конфлікт інтересів завдяки тому, що клієнтам не буде потреби здійснювати супроводження рахунків у кожному з банків, де він має намір отримати визначену одну послугу. З іншого боку, банки, що надаватимуть можливість клієнтам обирати, здійснювати операції традиційним способом чи за допомогою електронних грошей, матимуть конкурентні переваги та зможуть отримувати додатковий дохід не від ведення поточних чи інших рахунків клієнтів, а від операцій з електронними грошима. Наведена вище бухгалтерська модель демонструє простоту в обліковому сенсі переходу від традиційних розрахунків з використанням поточних рахунків клієнтів до використання банками під час проведення активних операцій електронних грошей.

Таблиця 2

Облік за операціями факторингу із використанням електронних грошей

№ з/п	Операція	Дебет	Кредит
1	2	3	4
1	Відображення зобов'язання банку з надання йому коштів клієнту	9129	9900
2	Приймання банком документів за факторинговими операціями (накладні, рахунки-фактури тощо)	9800	9910
3	Емісія електронних грошей та зарахування їх на електронний гаманець постачальника за договором факторингу	2030	2622
4	Сплата комісійної винагороди банку за здійснення розрахунків за кожною операцією поставки товару клієнтом – постачальником товарів на умовах відстрочення платежу, який уклав договір факторингу з банком	2622	6110
5	Оплата клієнтом комісійної винагороди банку за емісію електронних грошей	2622	6110
6	Оплата клієнтом комісійної винагороди банку за обслуговування дебіторської заборгованості (з ПДВ)	2622	3739
7	Нарахування податку на додану вартість	3739	3622
8	Нарахування комісійних доходів банку за адміністрування дебіторської заборгованості	3739	6111
9	Зменшення зобов'язань банку з надання клієнту коштів	9900	9129
10	Оприбуткування повної суми права вимоги, що придбане банком	9800	9910

Висновки. У цій статті нами запропоновано вирішення проблеми обліку електронних грошей в банках, яка обумовлена необхідністю створення належної системи контролю, джерел інформації для здійснення аналізу. Система обліку електронних грошей покликана також допомогти користувачам виявити сильні та слабкі фінансові сторони банку, оцінити його ліквідність і платоспроможність. У роботі проаналізовано окремі положення Міжнародних стандартів фінансової звітності, які, як ми вважаємо, розкривають сутність операцій з електронними грошима. Нами також вперше наведено комплексну бухгалтерську модель обліку операцій з електронними грошима в банках в Украї-

ні. Крім того, надано пропозиції щодо відображення операцій з цим платіжним засобом у фінансовій звітності банку відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності, зокрема, Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку 7 «Звіт про рух грошових коштів», 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» та Концептуальної основи фінансової звітності [6]. Разом з тим, було запропоновано окремі інструменти для відображення у бухгалтерському обліку банків активних операцій, розрахунки за якими здійснюються електронними грошима як один з перспективних способів їх використання.

ЛІТЕРАТУРА

1. Арбузов С. Г. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. – К.: Центр наукових досліджень НБУ; Знання, 2011. – 504 с.
2. Директива 2009/110/ЄС Європейського Парламенту та Ради щодо започаткування та здійснення діяльності установами – емітентами електронних грошей та пруденційний нагляд за ними, що вносить зміни до Директиви 2005/60/ЄС та 2006/48/ЄС та скасовує Директиву 2000/46/ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=72391>
3. Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/file/link/394632/file/IAS%2037%20%20\(ed_2013\)ua.pdf](http://www.minfin.gov.ua/file/link/394632/file/IAS%2037%20%20(ed_2013)ua.pdf)
4. Звіт про рух грошових коштів. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/file/link/394611/file/IAS%2007%20\(ed_2013\)ua.pdf](http://www.minfin.gov.ua/file/link/394611/file/IAS%2007%20(ed_2013)ua.pdf)
5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
6. Концептуальна основа фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/file/link/332198/file/buh.pdf>
7. Мельниченко О. Аудит електронних грошей в банках України // Вісник НБУ. – 2013. – № 3. – С. 41 – 45.
8. Мельниченко О. В. Теоретичні засади електронних грошей // Бізнес Інформ. – 2013. – № 8. – С. 284 – 290.
9. Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку. Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 № 627, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 25 липня 2013 р. за № 1242/23774 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1242-13>

REFERENCES

- Arbuzov, S. H., Kolobov, Yu. V., and Mishchenko, V. I. *Bankivska entsyklopediia* [Banking Encyclopedia]. Kyiv: Tsentr naukovykh doslidzhen NBU; Znannia, 2011.
- “Dyrektyva 2009/110/IES IEvropeiskoho Parlamentu ta Rady shchodo zapochatkuvannia ta zdiisnennia diialnosti ustanovamy – emitentamy elektronnykh hroshei ta prudentsiinyi nahliad za nymy, shcho vnosyt zminy do Dyrektyvy 2005/60/ES ta 2006/48/ES ta skasovuiu Dyrektyvu 2000/46/ES” [2009/110/YES Directive of the European Parliament and of the Council on the taking-up and pursuit of the business establishments - electronic money and prudential supervision, amending Directive 2005/60/EC and 2006/48/EC and repealing Directive 2000/46/EC]. <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=72391>
- “Kontseptualna osnova finansovoi zvitnosti” [Financial reporting framework]. <http://www.minfin.gov.ua/file/link/332198/file/buh.pdf>
- [Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
- [Legal Act of Ukraine] (2013). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1242-1>
- Melnychenko, O. “Audyt elektronnykh hroshei v bankakh Ukrainy” [Audit of electronic money in banks of Ukraine]. *Visnyk NBU*, no. 3 (2013): 41-45.
- Melnychenko, O. V. “Teoretychni zasady elektronnykh hroshei” [The theoretical basis of electronic money]. *Biznes Inform*, no. 8 (2013): 284-290.
- “Zabezpechennia, umovni zobov'iazannia ta umovni aktyvy. Mizhnarodnyi standart bukhalterskoho obliku 37” [Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets. International Accounting Standard 37]. [http://www.minfin.gov.ua/file/link/394632/file/IAS%2037%20%20\(ed_2013\)ua.pdf](http://www.minfin.gov.ua/file/link/394632/file/IAS%2037%20%20(ed_2013)ua.pdf)
- “Zvit pro rukh hroshovykh koshtiv. Mizhnarodnyi standart bukhalterskoho obliku 7” [Statement of Cash Flows. International Accounting Standard 7]. [http://www.minfin.gov.ua/file/link/394611/file/IAS%2007%20\(ed_2013\)ua.pdf](http://www.minfin.gov.ua/file/link/394611/file/IAS%2007%20(ed_2013)ua.pdf)

ФІНАНСОВИЙ ПЛАН ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

© 2014 КИРКАЧ С. М.

УДК 336.71:338.984

Киркач С. М. Фінансовий план як інструмент фінансового планування діяльності банку

Мета статті полягає у дослідженні процесу формування фінансового плану як інструменту фінансового планування діяльності банку. Аналізуючи, систематизуючи й узагальнюючи наукові праці багатьох учених-економістів, було розглянуто сутність фінансового плану банку, його структуру та особливості формування (складання). У результаті дослідження було виокремлено вісім основних етапів процесу формування фінансового плану банку, серед яких: вибір об'єкту дослідження; розрахунок системи показників оцінювання поточного фінансового стану банку в розрізі груп коефіцієнтів (фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності та ефективності управління (рентабельності)); ідентифікація релевантних показників оцінювання поточного фінансового стану банку в розрізі запропонованих груп; оцінювання фінансового планування діяльності банку; визначення конкурентної стратегії банку; формулювання (встановлення) цілей; процедура складання фінансового плану банку; визначення та обґрунтування можливих шляхів досягнення встановлених планових показників діяльності банку. Доведено, що запропонована послідовність етапів дозволяє достовірно та об'єктивно оцінити економічне середовище діяльності банку, виявити переваги та недоліки його діяльності, встановити такі планові показники діяльності банку, досягнення яких є потенційно можливим.

Ключові слова: фінансовий план банку, фінансове планування діяльності банку, інструмент фінансового планування, плановий баланс, рівень фінансового планування, процес формування фінансового плану

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 12.

Киркач Світлана Миколаївна – викладач, кафедра банківської справи, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: Svetlyana07@mail.ru

УДК 336.71:338.984

UDC 336.71:338.984

Киркач С. Н. Финансовый план как инструмент финансового планирования деятельности банка

Цель статьи заключается в исследовании процесса формирования финансового плана как инструмента финансового планирования деятельности банка. Анализируя, систематизируя и обобщая научные труды многих ученых-экономистов, были рассмотрены сущность финансового плана банка, его структура и особенности формирования (составления). В результате исследования было выделено восемь основных этапов процесса формирования финансового плана банка, среди которых: выбор объекта исследования; расчет системы показателей оценивания текущего финансового состояния банка в разрезе групп коэффициентов (финансовой устойчивости, деловой активности, ликвидности и эффективности управления (рентабельности)); идентификация релевантных показателей оценивания текущего финансового состояния банка в разрезе предложенных групп; оценивание финансового планирования деятельности банка; определения конкурентной стратегии банка; формирование (определение) целей; процедура составления финансового плана банка; определение и обоснование возможных путей достижения установленных плановых показателей деятельности банка. Доказано, что предложенная последовательность этапов позволяет достоверно и объективно оценить экономическую среду деятельности банка, выявить преимущества и недостатки его деятельности, установить такие плановые показатели деятельности банка, достижение которых является потенциально возможным.

Ключевые слова: финансовый план банка, финансовое планирование деятельности банка, инструмент финансового планирования, плановый баланс, уровень финансового планирования, процесс формирования финансового плана.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 12.

Киркач Светлана Николаевна – преподаватель, кафедра банковского дела, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: Svetlyana07@mail.ru

Kyrkach S. M. Financial Plan as a Tool for Financial Planning of the Bank Activities

The purpose of the article is to study the process of formation of a financial plan as a tool for financial planning of the bank activities. Analyzing, systematizing and generalizing scientific works of many scientists and economists the essence of the financial plan of the bank, its structure and features of the formation (composition) were considered. The study focuses on eight main stages of the formation of the bank's financial plan, including: the selection of the study; payment scorecard evaluation of the current financial condition of the bank by groups of coefficients (financial stability, business activity, liquidity and management effectiveness (profitability)); identification of relevant indicators of evaluation of the current financial condition of the bank in the context of the proposed groups; Estimation of financial planning activities of the bank; determine the competitive strategy of the bank; formation (definition) of purposes; process of making the financial plan of the bank; definition and justification of possible ways to achieve the targets set by the bank's activities. It is proved that the proposed sequence of steps can reliably and objectively assess the economic environment of the bank, to identify the advantages and disadvantages of its activities, to establish such targets of the bank, the achievement of which is potentially possible.

Key words: bank financial plan, financial planning activities of the bank, financial planning tool, planned balance, the level of financial planning, the process of forming a financial plan

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 12.

Kyrkach Svitlana M. – Lecturer, Department of Banking, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: Svetlyana07@mail.ru

Вступ. Загострення конкурентної боротьби в банківському секторі, зниження темпів приросту обсягів фінансових ресурсів, зменшення рівня доходів і, відповідно, збільшення витрат обумовлюють необхідність підвищення ефективності системи управління банківською діяльністю та її ключового елемента – фінансового планування. Саме фінансове планування є основою фінансового управління банком, яка дозволяє з урахуванням специфіки конкретного етапу розвитку визначити мету його діяльності та обґрунтувати можливі шляхи її досягнення, враховуючи наявні і потенційно можливі фінансові ресурси.

Ефективне управління фінансовими ресурсами є однією з головних проблем сучасної банківської практики, оскільки кожен банк здійснює фінансове планування не на підставі єдиної загальноприйнятої системи фінансового планування, а лише на основі формування індивідуального сприйняття дійсності, яке, в свою чергу, призводить до відсутності комплексної, об'єктивної оцінки зовнішнього і внутрішнього середовища діяльності банку та його потенційних фінансових можливостей. Така постановка досліджуваної проблеми обумовлює необхідність переосмислення теорії, аналізу та практики організації фінансового планування діяльності банку, і зокрема його головного інструменту – фінансового плану.

Значний внесок у розвиток теоретико-методичних положень щодо фінансового планування діяльності суб'єктів господарювання було здійснено такими зарубіжними дослідниками, як М. Альберт, І. Бланк, Ченг Ф. Лі, М. Мескон, М. Поморіна, Дж. Фіннерті, Д. Хан, Ф. Хедоурі та інші. Серед вітчизняних робіт, присвячених теоретичним і практичним аспектам фінансового планування діяльності фінансових установ, слід виокремити публікації Г. М. Азаренкової, О. М. Бандурки, М. Д. Білик, О. В. Васюренка, О. Д. Вовчак, О. М. Калініченко, О. М. Колодізева, О. А. Криклій, О. В. Крухмаль, С. М. Лаптева, Н. Г. Маслак, Н. П. Погореленко, А. М. Поддєрьогіна, О. М. Пожара, А. В. Рогового, Б. І. Сюркала та інших.

Не зменшуючи вагомості напрацювань провідних науковців у даній сфері, варто зазначити, що подальших наукових розробок потребують питання, безпосередньо пов'язані з процесом формування фінансового плану банку.

З теоретичної точки зору, фінансовий план – це документ, у якому бюджет комерційного банку і план його портфеля активів, пасивів і послуг є логічно пов'язаними елементами єдиної системи [1, с. 334]. У загальному вигляді фінансовий план банку являє собою баланс доходів і витрат від здійснення його діяльності. Підтвердженням цього є також думка П. В. Матвієнка [2, с. 83], що формування фінансового плану банку включає розробку планів доходів і витрат, а також формування звіту про прибутки і збитки та прогнозування фінансових показників.

З точки зору практики реалізації, фінансовий план – це сукупність цілей банку із зазначенням та обґрунтуванням можливих шляхів їх досягнення. Так, наприклад, фінансовий план ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» має вигляд конкретних вимірюваних цілей: нарощування портфеля платіжних карток «Універсальна» та доведення охоплення населення з 215 до 282 карток на 1000 чоловік до 2018 р.; збільшення кількості карток за зарплатним проектом для бюджетних і комерційних підприємств на 15 % до 2018 р.;

перехід на спрощений продуктивний ряд та універсальну технологію обслуговування депозитів; утримання на обслуговуванні клієнтської бази «малого та середнього бізнесу»; збільшення охоплення VIP-клієнтів активними послугами: корпоративних клієнтів – до 9 послуг на клієнта, індивідуальних – до 7; поширення навчальних транзакцій на 90 % операцій фізичних осіб і 50 % операцій юридичних осіб; утримання параметрів кредитних портфелів відповідно до затверджених стратегічних показників ризик-апетиту; зниження частки негативних оцінок клієнтів з 0,4 до 0,25 % до 2018 р.; підвищення eNPS співробітників з 23 до 45 % [3].

Для можливості порівняння наведемо, що фінансовим планом ПАТ «МЕГАБАНК» визначається необхідність досягнення певних орієнтирів: збільшення обсягів активів банку на 11 % до рівня 5,3 млрд грн; збільшення кредитного портфеля банку на 15 % по напрямкам, відповідно до стратегії банку, забезпечення обсягу портфеля на початок 2015 р. на рівні 4,4 млрд грн; залучення додаткових ресурсів на внутрішньому ринку України у сумі 518 млн грн; забезпечення збільшення обсягу залучених ресурсів від міжнародних фінансових організацій на 126 млн грн (на 14 %); забезпечення прибуткової діяльності [4].

Узагальнюючи зазначені вище підходи до формування фінансового плану, доцільно визначити, що кожний окремий банк складає його за власною встановленою методикою, яка є не завжди ефективною (на загальному рівні) і може не містити у складі сформованої системи показників саме ключові (релевантні) показники, що характеризують діяльність банку.

Ключові структурні компоненти фінансових планів банків надано за результатами аналізу діючої практики функціонування вітчизняних банків, що наведено у табл. 1.

Систематизація існуючих підходів до формування структури компонент фінансового плану діяльності банку дозволила виокремити з урахуванням їх специфіки функціонування («типову») структуру фінансового плану банку (рис. 1). З урахуванням представлених вище рекомендацій щодо конкретизації структури фінансового плану банку, на основі конкретизації як теоретичного, так і практичного аспектів аналізу, вважаємо за доцільне виокремити наступні підрозділи (ключові компоненти) фінансового плану банку:

- 1) план активів і пасивів банку (у розрізі статей балансу банку (форма № 1));
- 2) план доходів і витрат банку (у розрізі статей звіту про фінансові результати (форма № 2));
- 3) план прогнозних значень основних (релевантних) фінансових показників діяльності банку.

Запропонована в роботі структура компонентів фінансового плану діяльності банку у розрізі 3 основних підрозділів є відображенням якості управлінських рішень менеджменту та ефективності діяльності.

Реалізація методичного підходу до формування фінансового плану діяльності банку передбачає відповідні процедурні складові процесу його формування, які запропоновано здійснювати в такій послідовності (рис. 2).

Як свідчать результати опитування (анкетування) провідних фахівців банків, запропонована послідовність етапів процесу формування фінансового плану банку дозволяє отримати такий «план дій», який буде повною мі-

Таблиця 1

Результати аналізу існуючої структури ключових компонент фінансового плану банків України
(на прикладі окремих банків)

Структурні частини фінансового плану банку	Умовна назва банку									
	А	Б	В	Г	Д	Е	Є	Ж	З	И
План активів	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
План пасивів	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
План доходів	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
План витрат	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Прогноз фінансових показників	+						+	+		+
Плановий баланс		+	+				+		+	
План банківських послуг				+		+			+	
Баланс ресурсів і вкладень	+		+		+					
Фінансова модель банку		+								
План руху капіталу				+				+		
План банківських операцій	+				+	+			+	
План розробки і впровадження нових банківських продуктів і послуг		+								+
Формування бюджету банку в дохідній і видатковій частинах	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Установлення лімітів на утримання банку							+			+
Розрахунок прогнозних показників і нормативів		+	+	+	+	+			+	

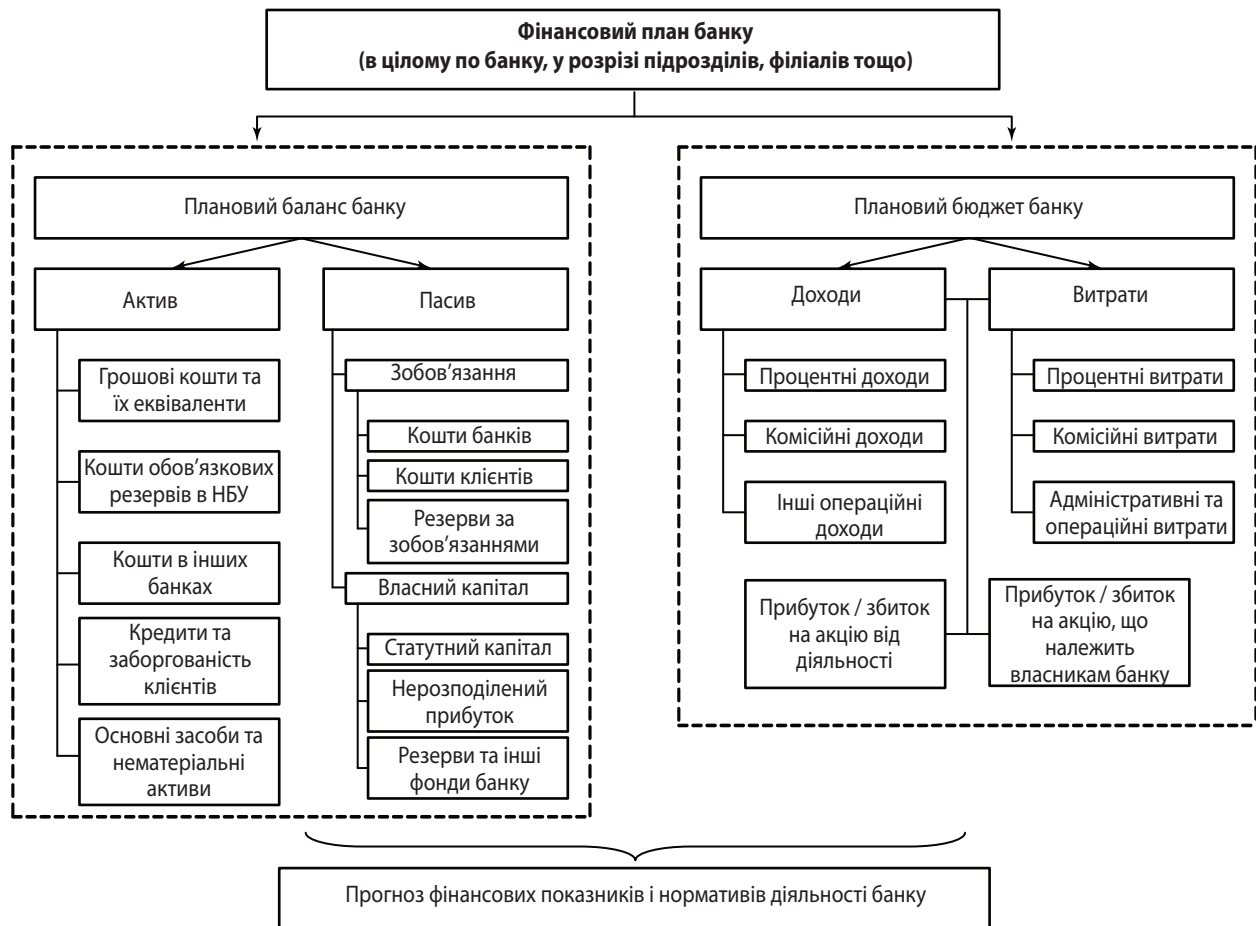


Рис. 1. Структура компонент фінансового плану банку

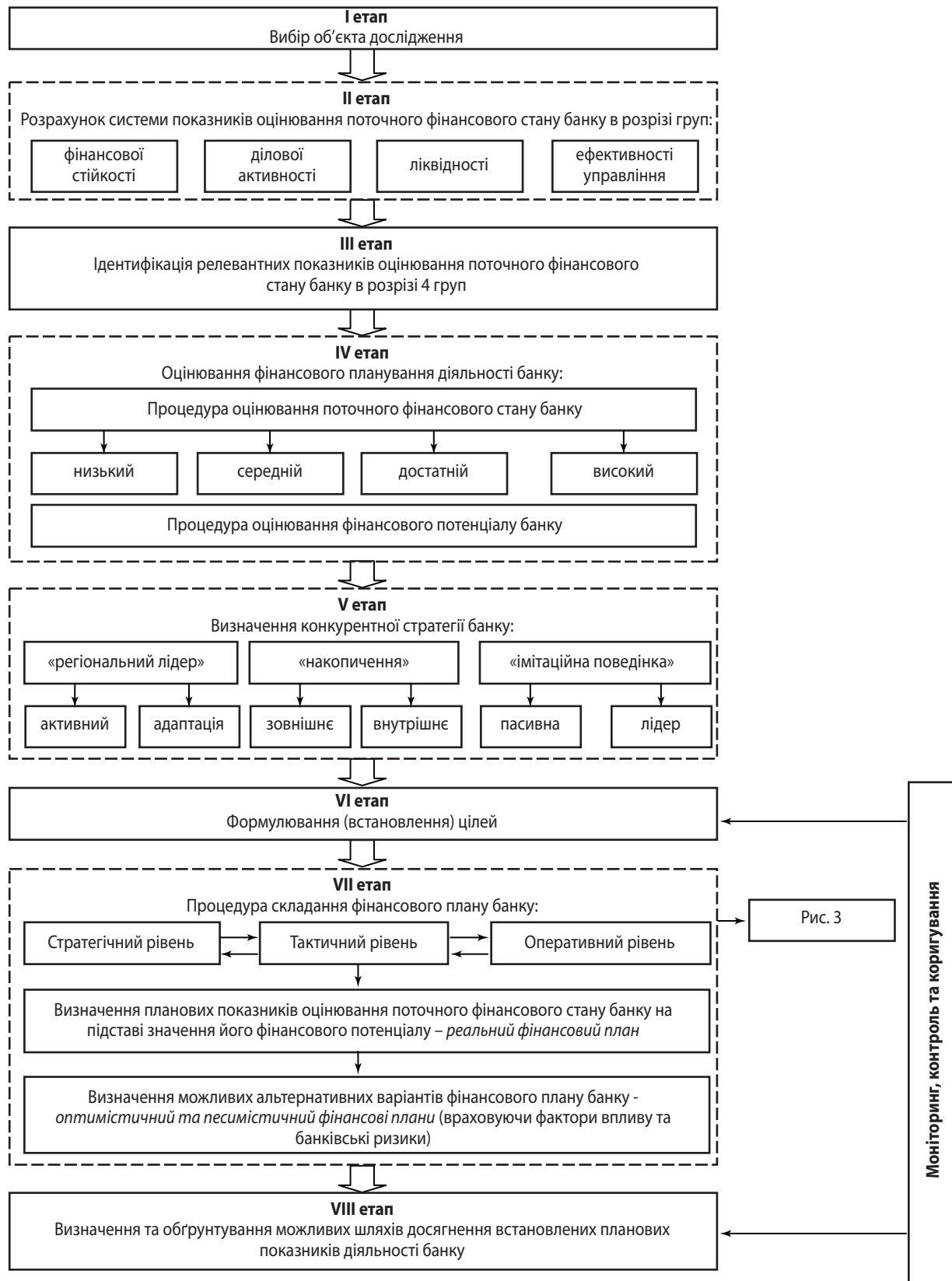


Рис. 2. Процедурні складові процесу формування фінансового плану банку

рою «втілено в життя», оскільки він запропонований з урахуванням можливості усунення існуючих недоліків у сфері фінансового планування діяльності банку, а саме:

- 1) періодичне складання фінансових планів на основі досягнутих результатів (застосування так званого принципу планування подальшої діяльності банку «від досягнутого»);
- 2) процес фінансового планування зводиться до екстраполяції даних розвитку банку в звітних періодах на майбутні;
- 3) формальний підхід до складання фінансових планів (множення фактичних даних на певну дату на якийсь коефіцієнт, не враховуючи потенціал банку та специфіку формування статей фінансового плану банку);
- 4) відрив і недостатню кореляцію довгострокових планів з короткостроковими (стратегічних від оперативних);
- 5) відсутність підходу до формування фінансового плану на основі аналізу планового балансу банку;
- 6) нереальність фінансових планів (низький рівень реалізації фінансових планів);
- 7) неоперативність складання планів (недостатня оперативність прийняття корегуючих заходів);
- 8) комплексний підхід при врахуванні впливу дестабілізуючих чинників на етапі формування фінансових планів (урахування як макро-, так і мікросередовища діяльності банку);
- 9) непрозорість фінансових планів для керівництва різного рівня;
- 10) недосконалість нормативно-законодавчої бази в частині регулювання банківської діяльності;
- 11) недостатність накопиченого досвіду, відсутність підготовлених фахівців (кризис-менеджерів) тощо.

Відповідно до запропонованого в роботі підходу, процес формування фінансового плану банку передбачає наступні етапи:

Першим етапом процесу формування фінансового плану банку є вибір об'єкту дослідження, тобто виокремлення одного конкретного банку, групи банків або загалом банківської системи України [6].

Другим етапом процесу формування фінансового плану банку є розрахунок системи показників оцінювання поточного фінансового стану банку в розрізі 4 груп коефіцієнтів: фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності та ефективності управління (рентабельності).

Необхідно зазначити, що на підставі узагальнення літературних джерел було сформовано систему, яка нараховує 138 фінансових показників. Оскільки розрахунок такої кількості показників – досить тривалий і трудомісткий процес, то для врахування найбільш інформативних показників оцінювання поточного фінансового стану банку було запропоновано використання методу апіорного ранжування, результатом застосування якого є сформована система показників оцінювання поточного фінансового стану банку, що налічує лише 48 коефіцієнтів у розрізі зазначених груп [7; 8].

Третім етапом процесу формування фінансового плану банку є ідентифікація релевантних показників

оцінювання поточного фінансового стану банку в розрізі 4 груп коефіцієнтів. Сутність зазначеного етапу полягає у перевірці на мультиколінеарність сформованої системи показників оцінювання поточного фінансового стану банку. Перевірка здійснюється за допомогою методу Фаррара – Глобера. Варто підкреслити, що для кожного окремого об'єкта дослідження (конкретного банку) склад фінансових показників буде різним, а їх кількість може варіюватись [9, 10].

Четвертим етапом процесу формування фінансового плану діяльності банку є оцінювання ефективності фінансового планування діяльності банку на основі оцінювання поточного фінансового стану та фінансового потенціалу банку.

Сутність даного етапу полягає у визначенні рівня поточного фінансового стану банку на підставі згортки релевантних показників до інтегральної оцінки поточного фінансового стану із застосуванням багатокритеріальної оптимізації та його якісної інтерпретації – низький, середній, достатній або високий. А також у визначенні фінансового потенціалу банку у розрізі кожної з виділених груп коефіцієнтів на основі визначення середньозважених темпів приростів показників оцінювання поточного фінансового стану [7; 9 – 11].

На підставі сукупності оцінок поточного фінансового стану банку та його фінансового потенціалу, яка базується на регресійному аналізі, визначається конкурентна стратегія банку (*п'ятий етап* процесу формування фінансового плану банку).

Залежно від рівня конкурентних переваг розрізняють наступні конкурентні стратегії банківських установ: «регіональний лідер» (активний та адаптація), «накопичення» (зовнішнє та внутрішнє) або «імітаційна поведінка» (пасивна та лідер).

Шостим етапом процесу формування фінансового плану банку є формування цілей діяльності банку на стратегічному, тактичному та оперативному рівнях залежно від їх поточного фінансового стану, значення фінансового потенціалу та обраної конкурентної стратегії.

Сьомим етапом є безпосередньо процедура складання фінансового плану банку.

Підкреслимо, що фінансовий план, як і формування цілей, складається на кожному рівні фінансового планування: стратегічному, тактичному та оперативному.

Отже, загалом процес формування фінансового плану банку являє собою сукупність стратегічного, тактичного та оперативного фінансових планів.

Даний етап поєднує у собі: 1) визначення планових показників оцінювання поточного фінансового стану банку на підставі розрахованого значення його фінансового потенціалу, що дозволяє отримати його об'єктивні характеристики – «реальний фінансовий план»; 2) визначення можливих альтернативних варіантів фінансового плану банку – оптимістичний та песимістичний фінансові плани (враховуючи фактори впливу та банківські ризики); 3) формування планового балансу банку на всіх рівнях відповідно.

Принципове розуміння процедури складання фінансового плану банку наведено на рис. 3.

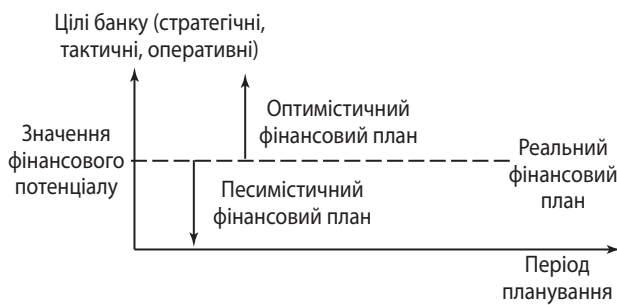


Рис. 3. Процедура складання фінансового плану банку з «визначеними параметрами»

Зауважимо, що перш за все фінансовий план являє собою сформовану систему релевантних показників у розрізі 4 груп коефіцієнтів, яка в подальшому трансформується у плановий баланс банку.

Восьмим етапом процесу формування фінансового плану банку є визначення та обґрунтування можливих шляхів досягнення встановлених планових показників діяльності банку.

Варто також зазначити, що найдосконаліші форми фінансового плану не можуть бути ефективними без розробки і впровадження відповідної системи моніторингу, контролю та коригування [12] (рис. 4).

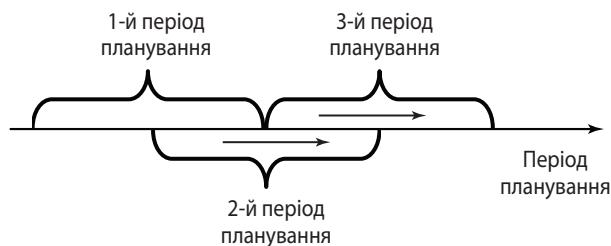


Рис. 4. Взаємозв'язок етапів системи моніторингу, контролю та коригування параметрів фінансового плану діяльності банку

Сутність даного етапу полягає у постійному спостереженні за виконанням фінансового плану, можливості його періодичного коригування, визначенні розмірів і причин відхилення фактичних показників від запланованих, причин відхилень і прийняття виважених управлінських рішень [5, с. 115].

Комплекси організаційних заходів щодо моніторингу, контролю та коригування є такими, що потребують перманентної реалізації, є діючими для зазначених вище шостого, сьомого та восьмого етапів процесу формування фінансового плану банку.

Висновок. Результати узагальнення провідного досвіду функціонування вітчизняних банків дозволяють стверджувати, що саме фінансове планування є основою системи його фінансового управління, яка дозволяє з урахуванням специфіки конкретного етапу розвитку визначити мету подальшої діяльності. Запропонований в роботі методичний підхід до процедури формування фінансового

плану банку дозволяє шляхом усунення існуючих недоліків у досліджуваній сфері підвищити якість параметрів його структурних компонентів і забезпечити адекватний рівень застосування даного інструменту на етапі реалізації його конкурентної стратегії розвитку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Козьменко С. М. Стратегічний менеджмент банку : [навч. посіб.] / С. М. Козьменко, Ф. І. Шпиг, І. В. Волошко. – Суми : Університетська книга, 2003. – 734 с.
2. Матвієнко П. В. Планування діяльності банку – ключовий інструмент управління / П. В. Матвієнко // Статистика України. – 2007. – № 2. – С. 78 – 86.
3. Офіційний сайт ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://privatbank.ua>
4. Офіційний сайт ПАТ «МЕГАБАНК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.megabank.net/ru>
5. Фінансове планування та прогнозування діяльності банків : монографія / [О. В. Васюренко, Г. М. Азаренкова, Н. П. Погореленко, В. Ю. Дубницький, О. М. Сидоренко, Л. В. Сердюк, Г. В. Омельченко]; за заг. ред. акад. АЕН України, д-ра екон. наук, проф. О. В. Васюренка. – К. : УБС НБУ, 2009. – 323 с.
6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
7. Статюха Г. О. Вступ до планування оптимального експерименту : [навч. посіб.] / Г. О. Статюха, Д. М. Складанний, О. С. Бондаренко. – К. : НТУУ«КПІ», 2011. – 124 с.
8. Надь Н. М. Застосування багатofакторного регресійного аналізу у моделюванні економічних процесів / Н. М. Надь // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. – 2010. – Вип. 30. – С. 63 – 66.
9. Доля В. Т. Економетрія : [навч. посіб.] / В. Т. Доля. – Х. : ХНАМГ, 2010. – 171 с.
10. Математичні моделі та інформаційні технології в сучасній економіці : [монографія] / Під ред. д-ра екон. наук, проф. А. О. Єпіфанова. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – С. 124 – 132.
11. Лисак Б. Р. Моделювання бізнес-процесів в управлінні фінансовими ресурсами банку / Б. Р. Лисак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/6_PNI_2013/Economics/1_129632.doc.htm
12. Крухмаль Е. В. Финансовое планирование в коммерческом банке в посткризисных условиях / Е. В. Крухмаль [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6384/1/BiznesInform.pdf>

REFERENCES

Dolia, V. T. *Ekonometriia* [Econometrics]. Kharkiv: KhNAMH, 2010.

Kozmenko, S. M., Shpyh, F. I., and Voloshko, I. V. *Stratehichnyi menedzhment банку* [Strategic management of the bank]. Sumy: Universytetska knyha, 2003.

Krukhmal, E. V. "Finansovoe planirovanie v kommercheskom banke v postkrizisnykh usloviakh" [Financial planning in a commercial bank in the post-crisis environment]. <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6384/1/BiznesInform.pdf>

Lysak, B. R. "Modeliuvannia biznes-protseviv v upravlinni finansovymy resursamy банку" [Modeling business processes in the financial management of the bank]. http://www.rusnauka.com/6_PNI_2013/Economics/1_129632.doc.htm

Matviienko, P. V. "Planuvannia diialnosti banku - kliuchovyi instrument upravlinnia" [Planning for the bank - a key management tool]. Statystyka Ukrainy, no. 2 (2007): 78-86.

Matematychni modeli ta informatsiini tekhnolohii vsuchasny ekonomitsi [Mathematical models and information technology in the modern economy]. Sumy: UABS NBU, 2007.

Nad, N. M. "Zastosuvannia bahatofaktornoho rehresiinoho analizu u modeliuvanni ekonomichnykh protsesiv" [The use of multivariate regression analysis in modeling of economic processes]. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Ekonomika, no. 30 (2010): 63-66.

Ofitsiinyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy. <http://www.bank.gov.ua>

Ofitsiinyi sait PAT «MEHABANK». <http://www.megabank.net/ru>

Ofitsiinyi sait PAT KB «PRYVATBANK». <http://privatbank.ua>
Statiukha, H. O. Vstup do planuvannia optymialnoho eksperymentu [Introduction to the optimal planning of the experiment]. Kyiv: NTUU«KPI», 2011.

Vasiurenko, O. V., Azarenkova, H. M., and Pohorelenko, N. P. Finansove planuvannia ta prohnozuvannia diialnosti bankiv [Financial planning and forecasting activities of banks]. Kyiv: UBS NBU, 2009.

СОЦІАЛЬНО-ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

© 2014 ІВАШИНА С. Ю., ІВАШИНА О. Ф.

УДК 330.837

Івашина С. Ю., Івашина О. Ф. Соціально-інституціональні аспекти економічної трансформації

Статтю написано на актуальну тему, присвячену проблемі економічних трансформацій. Підкреслюється обмеженість ортодоксальної економічної теорії щодо дослідження економічних трансформацій і необхідність використання методології, яка дозволяє застосовувати емпіричний досвід і методи дослідження всіх напрямів економічної та інституціональної теорії. Економічна трансформація розглядається як форма суспільної трансформації, що охоплює всі сфери суспільного життя, виявляється в економіко-соціальних, економіко-культурних, економіко-політичних, економіко-духовних взаємодіях і відображає соціальний контекст розвитку економічної системи. Суб'єктом економічної трансформації визнано людину. Її як суб'єкта економічних трансформацій розглянуто з урахуванням впливу модерністських і постмодерністських цінностей на формування соціокультурних ознак суспільства. Роль людини в процесі економічної трансформації визначається процесом соціалізації в його широкому розумінні. Критерієм ефективності економічних трансформацій визначено транзакційні витрати. При набутті ними критичних значень відбуваються руйнування інституціональної системи та порушення природного ходу еволюції економічної системи. Технологічну еволюцію визнано основним чинником економічної трансформації. Враховано нетехнологічні інституціональні чинники економічних трансформацій, різну динаміку змін технологій і соціальних інститутів, а соціальну інерцію розглянуто як захисну реакцію економічної системи на зміни існуючих соціальних інститутів.

Ключові слова: еволюція, економічна трансформація, інститут, соціальний аспект, транзакційні витрати

Бібл.: 13.

Івашина Світлана Юрївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра фінансів і кредиту, Академія митної служби України (вул. Роза-льова, 8, Дніпропетровськ, 49000, Україна)

Email: ivashina_aleks@ukr.net

Івашина Олександр Флорович – доктор економічних наук, доцент, професор, кафедра менеджменту ЗЕД, Академія митної служби України (вул. Роза-льова, 8, Дніпропетровськ, 49000, Україна)

Email: ivashina_aleks@ukr.net

УДК 330.837

UDC 330.837

Івашина С. Ю., Івашина А. Ф. Социально-институциональные аспекты экономической трансформации

Статья написана на актуальную тему, посвященную проблеме экономических трансформаций. Подчеркнута ограниченность ортодоксальной экономической теории к исследованию экономических трансформаций и необходимость использования методологии, которая позволяет применять эмпирический опыт и методы исследования всех направлений экономической и институциональной теории. Экономическая трансформация рассматривается как форма общественной трансформации, охватывающей все сферы общественной жизни, проявляется в экономико-социальных, экономико-культурных, экономико-политических, экономико-духовных взаимодействиях и отражает социальный контекст развития экономической системы. Субъектом экономической трансформации признан человек. Он рассмотрен как субъект экономических трансформаций с учетом влияния модернистских и постмодернистских ценностей на формирование социокультурных признаков общества. Роль человека в процессе экономической трансформации определяется процессом социализации в его широком понимании. Критерием эффективности экономических трансформаций определены транзакционные издержки. При достижении ими критических значений происходят разрушение институциональной системы и нарушения естественного хода эволюции экономической системы. Технологическая эволюция признана основным фактором экономической трансформации. Учтены нетехнологические институциональные факторы экономических трансформаций, различия в динамике изменений технологий и социальных институтов, а социальная инерция рассмотрена как защитная реакция экономической системы на изменения существующих социальных институтов.

Ключевые слова: эволюция, экономическая трансформация, институт, социальный аспект, транзакционные издержки

Библ.: 13.

Ivashina S. Yu., Ivashina O. F. Social and Institutional Aspects of Economic Transformation

The article is written on a topical issue devoted to the problem of economic transformation. The limitations of orthodox economic theory to the study of economic transformation and the need to use a methodology that allows the use of empirical evidence and methods of investigation of all areas of economic and institutional theory were highlighted. Economic transformation is considered as a form of social transformation, covering all spheres of social life is a manifest in the economic and social, economic, cultural, economic and political, economic and spiritual interactions and reflects the social context of the economic system. People were recognized as a subject of economic transformation. They are considered as the subject of economic transformations taking into account the influence of modernist and post-modernist values on the formation of social and cultural features of society. Man's role in the process of economic transformation process of socialization is defined in its broadest sense. The criterion of efficiency of economic transformations was defined as transaction costs. When they reach the critical values the destruction of the institutional system and disturbing the natural course of evolution of the economic system occurs. Technological evolution is recognized as a major factor of economic transformation. Considered non-technological, institutional factors of economic transformation, the differences in the dynamics of changes in technology and social institutions, and social inertia is considered as a defensive reaction to changes in the economic system of the existing social institutions.

Key words: evolution, economic transformation, institution, the social aspect, transaction costs

Bibl.: 13.

Ивашина Светлана Юрьевна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра фінансів і кредита, Академія таможенної служби України (ул. Рогольова, 8, Дніпропетровськ, 49000, Україна)

Email: ivashina_aleks@ukr.net

Ивашина Александр Флорович – доктор економічних наук, доцент, професор, кафедра менеджменту ВЗД, Академія таможенної служби України (ул. Рогольова, 8, Дніпропетровськ, 49000, Україна)

Email: ivashina_aleks@ukr.net

Ivashyna Svitlana Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Finance and Credit, Ukrainian Academy of Customs (vul. Rogalyova, 8, Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine)

Email: ivashina_aleks@ukr.net

Ivashyna Oleksandr F. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor, Department of Management of FEA, Ukrainian Academy of Customs (vul. Rogalyova, 8, Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine)

Email: ivashina_aleks@ukr.net

Сьогодні країна переживає складний етап суспільної трансформації, ускладнений подіями, пов'язаними з відстоюванням і формуванням державності, проведенням глибинних економічних реформ. Вона полягає в системних змінах у всіх сферах суспільного життя, насамперед в економічній сфері, де набуває форми економічної трансформації. Досвід значною мірою невдалих економічних перетворень в останні десятиліття доводить необхідність дослідження її рушійних сил, що потребує пошуку та використання такої методології, на основі якої можна адекватно застосовувати емпіричний досвід і надбання всіх напрямів економічної теорії, зокрема тих, які використовують досвід суміжних наук. Обмеженість ортодоксальної економічної теорії в дослідженні сучасних економічних систем давно є очевидною. Отримані на цій основі макроекономічні результати не дають достатньої та адекватної характеристики економічних змін і дозволяють описати трансформації економічної системи лише в термінах рівноваги – нерівноваги. При цьому гносеологічні витоки проблеми рівноваги – нерівноваги дозволяють аналізувати лише окремі економічні взаємодії, які не обов'язково є системоутворюючими.

Нерівновагу традиційно розглядають як основну характеристику відкритої економічної системи, в якій відбуваються не просто зміни її структури та складу, а навіть поведінки економічних суб'єктів. Відповідно, економічні трансформації можна розглядати як процес глибинних змін, унаслідок яких виникає якісно новий стан економічної системи, для описання якого недостатньо досліджень у межах неокласичної парадигми, а необхідно використовувати еволюційну теорію, інституціоналізм, економічну синергетику, сучасну постнекласику з її дослідженнями людинорозмірних комплексів. Як бачимо, зростання масштабів і глибини сучасних економічних перетворень зумовлюють поглиблення диференціації економічних знань, професіоналізацію економічної науки і необхідність використання методологічних можливостей суміжних наук, насамперед соціології.

Під впливом наукових дискусій і критики проблема економічної трансформації зазнала суттєвих змін у теоретичному та методологічному планах. Якщо в межах «мейнстріму» економічна трансформація традиційно розглядалася як явище одномірне, суто економічне, то сьогодні все більше уваги приділяється її неекономічним вимірам і аспектам: соціальним, культурним, етичним, політичним, духовним та іншим.

Нові уявлення про суспільні трансформації замінили традиційне універсальне детерміністсько-лінійне їх бачення. Вони довели необхідність і можливість розглядати економічні трансформації у контексті універсальної само-

організованої еволюції людства, як одну із визначальних форм суспільного розвитку, що існує поряд з іншими його формами. Дослідженню зазначеної проблематики присвячено наукові роботи Р. Нельсона, С. Уінтера, Д. Норта, О. Уільямсона, Й. Шумпетера, які вже стали класичними. Серед сучасних досліджень українських учених слід відзначити роботи В. Д. Базиловича, Т. В. Гайдай, Н. І. Гражевської, А. Гриценка, В. П. Решетила, В. М. Тарасевича, А. А. Чухна [1 – 6; 8 – 11] та інших.

Сучасні уявлення про проблематику економічних трансформацій надають багато підстав для їх критики і подальшої розробки. Залишаються нерозв'язаними питання, пов'язані з розумінням самої категорії економічної трансформації як цілеспрямованої діяльності людини та самої людини як об'єкта трансформаційних змін. Це означає необхідність подальшого перегляду категоріальних основ самої парадигми економічної трансформації, яка має спиратися на емпіричну реальність, включати окремі контексти і узагальнювати їх.

Метою статті є виділення соціальних аспектів економічних трансформацій та визначення їх основних ознак впливу на процес економічних трансформацій суспільства.

Суть економічної трансформації становлять глибинні перетворення, що зумовлені змінами технології та відбуваються на рівні економічних відносин, інститутів економічної та соціальної сфери. Вони безпосередньо торкаються не просто основних сторін економічної діяльності на всіх стадіях суспільного виробництва, але й життєдіяльності людини в широкому розумінні. Це дає нам усі підстави розглядати економічну трансформацію як процес, що послідовно та безперервно здійснюється на всіх рівнях економічної системи. Економічна трансформація відбувається не лише в економічній, а охоплює соціальну, економічну, культурну, політичну, духовну та інші сфери суспільного життя і проявляється в значній кількості економіко-соціальних, економіко-культурних, економіко-політичних, економіко-духовних та інших взаємодій. Тому можна однозначно говорити про те, що вона є не тільки умовою і результатом економічної діяльності, а виступає як соціальний процес. Такий широкий підхід до розуміння економічних трансформацій, на нашу думку, дозволяє відійти від економцентризму, дає підстави для формування нової парадигми економічних змін і відображення соціальних аспектів розвитку економічної системи.

Процес економічної трансформації досить ґрунтовно описано в економічній літературі з різних методологічних позицій. Використання окремих методів наукового дослідження дозволяє аналізувати той чи інший бік явища, сис-

теми або процесу. Лише системний підхід дає можливість комплексного аналізу системи як певної цілісності. Він доводить обмеженість усіх проведених наукових досліджень, у тому числі тих, що намагаються розкрити особливості окремих форм суспільної трансформації, однак сам має певну обмеженість. Системний підхід не дозволяє інтегрувати дослідження різних форм суспільної трансформації в певну цілісність. Він є ефективним засобом дослідження в межах неокласичної парадигми, коли ми розглядаємо мікро- або макроекономічну систему та їх трансформацію. Однак сьогодні зводити дослідження економічної трансформації до неокласичного розуміння не достатньо, його потрібно доповнювати інституціональним аналізом в силу інституціонального та навіть універсального характеру суспільних трансформацій.

На думку Н. Гражевської, трансформація у вузькому розумінні являє собою внутрішню складову процесу загальної еволюції, пов'язану з порушенням рівноваги і поступовості, невизначеністю, незавершеністю, альтернативністю розвитку, наявністю особливих перехідних форм і специфічних елементів перехідних структур. В її основі знаходяться якісні перетворення економічної системи, вихід поза межі стабільного функціонування і перехід до стану нерівноваги, кількісних і якісних змін різної інтенсивності і спрямованості. Такий підхід трактує трансформацію як дискреційний процес якісних перетворень економічної системи, стрибок, який є результатом попередніх еволюційних змін.

У широкому контексті вона розглядає трансформацію як усезагальну форму розвитку економічних систем, пов'язану з еволюційними та революційними змінами, постійними переходами економічних систем із стійкого до нестійкого стану і навпаки. В межах цього підходу еволюція трактується як поступовий процес накопичення кількісних і якісних змін параметрів системи, збільшення її ентропії та нестійкості. Вказані зміни передують якісному (революційному) стрибку та переходу системи в нову дисипативну структуру, яка відповідає новим умовам зовнішнього середовища, після цього система знову починає еволюційні зміни і цикл повторюється [3, с. 23 – 24].

Використання методології еволюційних досліджень до реалій пострадянської трансформації української економіки пояснює особливості їх функціонування та розвитку в умовах системного порушення природного ходу еволюції та проходження в недалекому минулому етапу інверсійного розвитку. Сьогодні відбувається повернення країни до природної цивілізаційної та соціально-економічної еволюції.

Як бачимо, економічна трансформація – це складний багаторівневий і багатоаспектний процес, який можна структурувати за глибиною, за інтенсивністю, за характером, за спрямованістю, за охоптом елементів системи. Він знаходиться під впливом циклічної і хвильової динаміки та навіть інверсійних процесів, які характеризуються повторенням певних періодів, фаз, навіть типів господарських укладів. Інверсійний характер економічної трансформації зумовлений інверсією інституціонального розвитку, при якому спостерігається зворотна послідовність перетворень, повернення віджилих інституціональних форм. При цьому зворотному ході розвитку логічне (хід реформ) не збігається з історичним (природною еволюцією) [2, с. 89].

В умовах еволюційних змін можливість інверсійних змін ще раз доводить дискреційний характер економічної трансформації. На нашу думку, саме дискреційний характер економічної трансформації є свідченням того, що вона відбувається у трансформаційний період, період зміни епох і переходу економічної системи в нову якість.

Як видно, в широкому розумінні трансформація об'єднує еволюційну та революційну форми розвитку економічної системи. При цьому момент переходу системи на іншу траєкторію розвитку розглядається як галузь революційних зрушень, а процес адаптації системи до нової траєкторії і накопичення факторів, які призведуть до майбутньої катастрофи, визнається процесом її еволюційного розвитку. При розгортанні еволюційних процесів відбувається повільне накопичення кількісних і якісних змін параметрів системи та її компонентів під впливом механізмів, що нейтралізують сильні флуктуації і повертають систему до стану динамічної рівноваги. В умовах революційних перетворень розвиток набуває непередбачуваного характеру, оскільки в цей момент він визначається не тільки внутрішніми флуктуаціями, але й зовнішніми, які не тільки ускладнюють, але й роблять неможливим прогноз щодо подальших напрямів трансформації та досягнення економічної рівноваги.

Зміст процесу економічної трансформації пояснює також еволюційна теорія. Вона спрямована на вивчення особливостей економіки, що прогресує технологічно та має у своїй основі технологічну еволюцію. Зміна технологій не просто динамічний, але й нерівноважний процес. Це пояснюється тим, що інноваторам завчасно не відомо, якою буде реальна потреба у новій техніці, технологіях або продуктах. Зміна технологій вимагає значної концентрації ресурсів нагромадження, соціальних змін, удосконалення організаційних та управлінських структур, сприяє змінам офіційних статусів, традицій та інших інститутів, зменшенню транзакційних витрат, подоланню соціальної інерції. І хоча технологічну еволюцію слід визнати основним чинником, що знаходиться в основі економічної трансформації, інституціональна теорія залишає значне місце для нетехнологічних інституціональних чинників економічних трансформацій. Досвід економічних трансформацій доводить стратегічну важливість інституціональних чинників, їх визначальну роль навіть порівняно з макроекономічними чинниками та заходами макроекономічної політики. Останні можуть бути цілком ефективними в певні відрізки часу, однак окремі позитивні результати не завжди забезпечують реальну трансформацію економічної системи.

Трансформації соціально-економічних систем з позицій інституціональної теорії та економічної синергетики досліджує В. П. Решетило. Він розглядає сучасні трансформації як складний процес системних взаємодій, які виникають під впливом зовнішніх і внутрішніх флуктуацій, що приводять інституціональну систему в точку біфуркації, де існує кілька можливих траєкторій її подальшого розвитку. Зміни нестійких нерівноважних інституціональних систем пов'язані з актуалізацією їх потенційного стану, з невизначеністю та альтернативністю їхнього розвитку, а тому їх удосконалення – це лише один із можливих результатів, котрий може бути реалізованим лише за певних умов [8, с. 50].

Дія механізму економічної трансформації полягає в тому, що під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників

економічна система переходить до нерівноважного стану. У такій ситуації фактор невизначеності та інноваційні ризики дуже великі і з позицій економічної синергетики означають взаємодію порядку та хаосу. При цьому слід зазначити можливість упорядкування економічного хаосу при наявності еволюційної домінанти. З позицій формування дисипативних структур у нерівноважному нестійкому середовищі в процесі економічних трансформацій можна виокремити кілька важливих аспектів. На нашу думку, найбільш важливий серед них – соціальний. Він доводить накопичення структурної інформації, необхідної для становлення нових соціальних інститутів або вдосконалення вже діючих. Внаслідок дії соціокультурних чинників відбувається уніфікація переваг суб'єктів господарювання, посилюється формування спільності господарської етики, якої дотримується більшість суб'єктів господарювання, відбувається формування нової якості економічної системи. Більш якісні інститути, створені з ініціативи і підтримки суб'єктів господарювання й населення, стають основою нового економічного порядку. У подальшому під впливом нових внутрішніх і зовнішніх флуктуацій ситуація повторюється, інституціональна система виходить на етап нестійкого нерівноважного розвитку, накопичує нову структурну інформацію, формує свою нову якість, а потім знову починається етап інституціональної рівноваги.

Як бачимо, економічна трансформація являє собою динамічний процес досягнення рівноваги. Саме тому для розуміння економічної трансформації важливо зафіксувати точку відліку, яка може бути визначена як точка рівноваги. В різних напрямках економічної теорії економічна рівновага визначається по-різному. В «мейнстрімі» – це рівновага на окремих ринках, в інституціональній теорії – це ситуація, в якій жоден із економічних агентів не зацікавлений у зміні існуючих інститутів, коли за даного співвідношення сил гравців, наявного набору контрактних відносин, що забезпечують економічний обмін, жоден із гравців (а також гарантів угоди, якщо вони не збігаються) не вважає для себе вигідним витратити ресурси на реструктуризацію угод, зміну їхньої форми [12, с. 525].

В процесі трансформаційних змін у складних економічних системах можуть виникати проблеми субординації та координації, пов'язані з інституціональними розривами між інституціональними рівнями, суміжними інститутами, правилами гри та правилами контролю в межах інституціональної структури економіки. Такі розриви означають, що зв'язок між суміжними правилами не забезпечений, що виникаючі нові та існуючі інститути не компліментарні та руйнують соціальну та економічну системи. Якщо інституціональні розриви є значними або зберігаються певний час, створюється загроза виникнення різного роду незавершених і проміжних соціальних станів з відверто негативними для функціонування економічної системи наслідками, що виявляються у збільшенні трансакційних витрат. Про зростання трансакційних витрат і збільшення трансформаційної складової трансакційних витрат в епоху економічних трансформацій свідчить наукова література. Так, спираючись на сформульовану методологію кількісної оцінки трансакційних витрат, Д. Норт і Дж. Уолліс виміряли їх рівень у приватному та суспільному секторах економіки

США. Вони дійшли висновку, що динаміка рівня трансакційних витрат відносно до ВВП у приватному секторі зросла з 22,2 % у 1870 р. до 40,8 % у 1970 р., у державному трансакційному секторі (національна оборона, видатки на поліцію, пошту, повітряний і водний транспорт, фінансове управління та загальний контроль) зросли відповідно з 2,8 % до 11,3 % [12, с. 279 – 281].

Існують всі підстави стверджувати, що в трансформаційний період зростає роль трансакційного сектора економіки. Дослідники Є. Попов та В. Лісних оцінюють трансакційні витрати на рівні 50 – 70 % при постійному зростанні трансакційного сектора. Водночас питома вага трансакційних витрат у сукупних витратах фірми становить від 1,5 до 15 %, однак у перехідних економіках вони можуть бути значно вищими. За їхніми оцінками, різниця між витратами трансакційного сектора в цілому та трансакційними витратами фірм формується внаслідок виникнення фірми як інституту й становить приблизно 50 %. [7, с. 72 – 73].

Отже, трансакційні витрати можна розглядати як критерій ефективності економічних трансформацій. Очевидно, що в разі набуття ними критичних значень вони можуть призвести до руйнування інституціональної системи та порушення природного ходу еволюції економічної системи. При цьому в трансформаційному періоді зростання трансформаційних витрат може свідчити про формування нової економічної системи та відповідних їй соціальних умов.

Соціальний аспект економічних трансформацій є не тільки важливим, але й відображає той факт, що забезпечити нормальний стійкий саморозвиток на ринковій основі можна тільки шляхом відповідної соціалізації економічних відносин. Практика реформування в країні вже довела, що запозичені елементи соціально-інституціональної структури розвинутих країн часто не працюють у наших умовах і не можуть стати основою для необхідних змін. Доцільність і можливість таких змін обумовлені широким спектром інституціональних умов – від менталітету нації до особливостей наявної соціально-інституціональної інфраструктури та соціальної інерції.

Соціальна інерція виявляє себе в існуванні відносно стійких неформальних правил, традицій, звичаїв, стереотипів соціальної поведінки, економічної культури тощо. Коли зміни в організаційних структурах, механізмах регулювання прискорюються, то ймовірність посилення ефекту соціальної інерції збільшується. Враховуючи різну динаміку змін технологій і соціальних інститутів, соціальну інерцію можна розглядати як захисну реакцію економічної системи на швидкі та руйнівні технологічні та організаційні зміни. Економічна система просто не буде здатна нормально функціонувати і «перетравлювати» всі технологічні інновації, якщо вони суперечать існуючим соціальним інститутам.

Процес економічної трансформації визначається загальним трендом економічного розвитку, при якому не виключено рух у напрямку «векторності – безвекторності». Відповідно, постає питання про необхідність глобального процесу переходу від природно-історичного (заснованого на прогресивно-послідовних способах заміщення одних інституціональних структур іншими, їх детермінованості і су-

бординованості) до соціокультурного (пов'язаному із співіснуванням самостійних і непорівнянних інституцій) типу розвитку. А. Гриценко трактує вказані трансформації як перехід від відтворювального, дискреційного, еволюційно-революційного до континуального, процесуального, інноваційного розвитку. Останнє допускає співіснування найбільш передових технологічних і соціальних інституцій, що постійно змінюються і втілюють інституціональну динаміку, із традиційними консервативними інституціями, які не обов'язково мають зникнути [4, с. 73–74].

Якщо виходити із соціального контексту економічної трансформації, її суб'єктом виступає людина. Роль людини в економічних трансформаціях не відображена в мікро- або макроекономічних неокласичних і кейнсіанських моделях, концепції базових потреб і навіть теорії людського капіталу. Традиційно вона обговорюється в межах дискусії щодо раціональності поведінки економічних суб'єктів. Людину як суб'єкта економічних трансформацій уже недостатньо розглядати крізь призму раціональності – нерациональності або навіть засвоєння універсальних традиційних цінностей, необхідно враховувати модерністські та постмодерністські цінностей суспільства та їхній вплив на формування соціокультурних ознак сучасного суспільства. Роль людини в економічних трансформаціях насамперед визначається процесом соціалізації в його широкому розумінні.

Соціалізацію ми розглядаємо як невід'ємний елемент економічної трансформації. На відміну від економічних трансформацій, вона не має дискреційного характеру, а відбувається постійно, створюючи умови майбутніх змін. Соціалізація означає формування відповідних соціальних умов для глибинних соціально-економічних перетворень та їх проведення. Без неї неможливі принципові зміни в знаннях та інформації, техніці, технологіях, організації, управлінні та у свідомості людей. Вона супроводжується якісними змінами економічного, політичного, соціального, духовного та культурного порядків, рухливістю у співвідношенні старих і нових цінностей, традицій та інновацій. Відповідно, соціалізація означає появу нових економіко-соціальних взаємодій. Соціалізацію можна розглядати як важливу складову економічної трансформації. Вона відображає недосконалість соціальних інститутів, які створює людина в процесі господарської діяльності, їх появу, еволюцію та еволюцію самої людини.

Як бачимо, економічні трансформації включають соціально-інституціональний аспект. Він відображає, насамперед, появу соціальних інститутів, які забезпечують соціалізацію людини та економіки, зміни соціокультурних настанов населення, зростання його самосвідомості та ініціативності, довіри до держави та її інститутів.

Трансформації економічних систем являють собою складний нелінійний біфуркаційний процес виникнення, розвитку та укріплення соціальних інститутів, адекватних самоорганізаційних механізмів сучасного суспільства. Глибина та швидкість проведення економічної трансформації залежать від рівня складності, фрактальності й цілісності існуючих економічної, соціальної та інституціональної систем, від ефективності механізмів самоорганізації суспільства, ролі людини в сучасних соціально-економічних

процесах. Для того, щоб дійсно надати нові якості економічній системі, потрібні потужні інституціональні зміни, здатні зруйнувати дію механізму негативних зворотних зв'язків. При цьому важливо враховувати, що сучасні економічні системи знаходяться ніби на межі з правом, політикою і культурою та відображають їх взаємний вплив. Тому говорити про економічні трансформації тільки в межах модифікації економічних інститутів неправомірно. В процесі економічних трансформацій мають змінюватися все суспільство, всі його системи й підсистеми, а насамперед люди.

ЛІТЕРАТУРА

1. Базилевич В. Д. Комплексний аналіз інституційної архітектури і динаміки економічних перетворень / В. Д. Базилевич // Економічна теорія. – 2008. – № 1. – С. 109–112.
2. Гайдай Т. В. Інституціонально-еволюційний підхід у дослідженні інверсійного типу системної трансформації / Т. В. Гайдай // Научные труды ДОНТУ. Серия экономическая. – 2009. – Вып. 37-1. – С. 85–89.
3. Гражевська Н. І. Відображення трансформаційних процесів у системі категорій соціально-економічної динаміки / Н. І. Гражевська // Економічна теорія. – 2007. – № 4. – С. 19–29.
4. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / [ред. А. А. Гриценко]. – Х. : Форт, 2008. – 928 с.
5. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер. – М. : Финстатинформ, 2000. – 474 с.
6. Норт Д. Институты, институциональное изменение и функционирование экономики / Д. Норт; [пер. с англ. А. Н. Нестеренко]. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 527 с.
7. Попов Е. Трансакционные издержки в переходной экономике / Е. Попов, В. Лисных // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 3. – С. 72–77.
8. Решетило В. П. Бифуркационный характер институциональных изменений социально-экономических систем переходного типа / В. П. Решетило // Экономическая теория. – 2007. – № 4. – С. 49–58.
9. Тарасевич В. Н. Экуника: гипотезы и опыты : [монография] / Тарасевич В. Н. – М. : ТЕИС, 2008. – 565 с.
10. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынок, отношенческая контрактация / О. Уильямсон; [пер. с англ.]. – СПб. : Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.
11. Чухно А. А. Экономическая теория : [монография]. У 2-х т. / А. А. Чухно. – К. : ДНУ АФУ, 2010.
12. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория / Шаститко А. Е. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономический факультет МГУ; ТЕИС, 2002. – 591 с.
13. Шумпетер Й. Теория экономического развития : Исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры / Шумпетер Й.; [пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1992. – 296 с.

REFERENCES

Bazylevych, V. D. "Kompleksnyi analiz instytutsiinoi arkhitektoniky i dynamiky ekonomichnykh peretvoren" [Comprehensive

analysis of architectonics and institutional dynamics of economic change]. *Ekonomichna teoriia*, no. 1 (2008): 109-112.

Chukhno, A. A. *Ekonomichna teoriia* [Economics]. Kyiv: DNU AFU, 2010.

Hrazhevska, N. I. "Vidobrazhennia transformatsiinykh protsesiv u systemi katehorii sotsialno-ekonomichnoi dynamiky" [Showing transformation processes in the categories of social and economic dynamics]. *Ekonomichna teoriia*, no. 4 (2007): 19-29.

Haidai, T. V. "Instyutsionalno-evoliutsiinyi pidkhid u doslidzhenni inversiinoho typu systemnoi transformatsii" [Institutional and evolutionary approach to the study of the inversion type of system transformation]. *Nauchnye trudy DonNTU. Seriya ekonomicheskaya*, no. 37-1 (2009): 85-89.

Institutsionalnaia arkhitektonika i dinamika ekonomicheskikh preobrazovaniy [Architectonic and institutional dynamics of economic transformation]. Kharkiv: Fort, 2008.

Nort, D. *Instituty, institutsionalnoe izmenenie i funktsionirovanie ekonomiki* [Institutions, Institutional Change and Economic Performance]. Moscow: Fond ekonomicheskoy knigi «Nachala», 1997.

Nelson, R., and Uinter, S. *Evoliutsionnaia teoriia ekonomicheskikh izmeneniy* [Evolutionary Theory of Economic Change]. Moscow: Finstatinform, 2000.

Popov, E., and Lisnykh, V. "Transaktsionnye izderzhki v perekhodnoy ekonomike" [Transaction costs in the transitional economy]. *Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniia*, no. 3 (2006): 72-77.

Reshetilo, V. P. "Bifurkatsionnyy kharakter institutsionalnykh

izmeneniy sotsialno-ekonomicheskikh sistem perekhodnogo tipa" [Bifurcation nature of the institutional changes in socio-economic systems in transition]. *Ekonomicheskaya teoriia*, no. 4 (2007): 49-58.

Shastitko, A. E. *Novaia institutsionalnaia ekonomicheskaya teoriia* [New Institutional Economics]. Moscow: Ekonomicheskii fakultet MGU; TEIS, 2002.

Shumpeter, Y. *Teoriia ekonomicheskogo razvitiia : Issledovaniia predprinimatelskoy pribyli, kapitala, kredita i tsikla koniunktury* [Theory of Economic Development: Studies of business profits, capital, credit, and cycle conditions]. Moscow: Progress, 1992.

Tarasevich, V. N. *Ekunika: gipotezy i opyty* [Ekunika: hypotheses and experiments]. Moscow: TEIS, 2008.

Uiliamson, O. *Ekonomicheskie instituty kapitalizma: firmy, rynek, otnoshencheskaia kontraktatsiia* [Economic Institutions of Capitalism: Firms, markets, relational contracting]. St. Petersburg: Lenizdat; SEV Press, 1996.

ПРОБЛЕМИ ТА ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ СУКУПНОЇ ПРОДУКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

© 2014 КОСТЮК В. К., СОЛОГУБ О. П., ПІШЕНІНА Т. І., ЦИМБАЛЮК Л. Г.

УДК 005.591.6

Костюк В. К., Сологуб О. П., Пішеніна Т. І., Цимбалюк Л. Г. Проблеми та фактори підвищення сукупної продуктивності підприємства

У статті досліджено питання оцінки сукупної продуктивності. Визначено теоретичні засади комплексного підходу ефективного підвищення продуктивності промислового виробництва. Досліджено сутність та особливості діяльності підприємств галузі щодо підвищення їхньої продуктивності. Наведено класифікацію чинників впливу на продуктивність роботи підприємств і промислового виробництва взагалі. Основними з них є розвиток науково-технічного прогресу, вдосконалення та високий ступінь технології й організації виробництва. Узагальнено поняття сукупної продуктивності. На основі факторного аналізу існуючих теоретико-методологічних підходів оцінки сукупної продуктивності зроблено висновок, що є дві групи чинників підвищення продуктивності: чинники, які залежать і чинники, які не залежать від бізнесового суб'єкта. Розглянуто методичні підходи оцінки сукупної продуктивності та практику їхнього застосування щодо управління продуктивністю, обґрунтовано основні напрямки її ефективного підвищення в галузях харчової промисловості, зокрема хлібопекарській. Виходячи з напрямків програм державного рівня, визначено основні напрямки програм з підвищення ефективності праці на регіональному, галузевому рівнях і на рівні підприємства.

Ключові слова: сукупна продуктивність, інтегральний показник продуктивності, дельфійський принцип, багатофакторна модель, принцип номінальних груп, промислове виробництво, технічний прогрес, виробнича система

Бібл.: 8.

Костюк Володимир Купріянович – кандидат економічних наук, професор, кафедра менеджменту, Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна» (вул. Хорива, 1-Г, Київ, 04071, Україна)

Email: pishenina@ukr.net

Сологуб Олена Петрівна – доктор економічних наук, професор, Національний університет харчових технологій (вул. Володимирська, 68, Київ, 1601, Україна)

Email: pishenina@ukr.net

Пішеніна Тетяна Іллівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра менеджменту, Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна» (вул. Хорива, 1-Г, Київ, 04071, Україна)

Email: pishenina@ukr.net

Цимбалюк Людмила Георгіївна – кандидат економічних наук, доцент, Національний університет харчових технологій (вул. Володимирська, 68, Київ, 1601, Україна)

Email: pishenina@ukr.net

УДК 005.591.6

UDC 005.591.6

Костюк В. К., Сологуб Е. П., Пішеніна Т. І., Цимбалюк Л. Г.
Проблемы и факторы повышения совокупной производительности предприятия

В статье исследованы вопросы увеличения совокупной производительности. Определены теоретические принципы комплексного подхода эффективного повышения производительности промышленного производства, в частности, хлебопекарной отрасли. Исследованы сущность и особенности деятельности предприятий в отношении повышения их производительности. Приведена классификация факторов, влияющих на производительность работы предприятий и промышленного производства в целом. Основными из них являются развитие научно-технического прогресса, усовершенствование технологических процессов и организации производства. Обобщено понятие совокупной производительности. При оценке совокупной производительности на основе многофакторного анализа акцентировано внимание на выделении двух групп факторов: зависящих и не зависящих от бизнес-субъектов. Рассмотрены методические подходы к оценке совокупной производительности и практика их применения в управлении производительностью, обоснованы основные направления ее эффективного повышения в отраслях пищевой промышленности, в частности, хлебопекарной. Исходя из программ государственного уровня, в работе определены основные направления повышения производительности на региональном, отраслевом уровнях и уровне предприятий.

Ключевые слова: совокупная производительность, интегральный показатель производительности, дельфийский принцип, многофакторная модель, принцип номинальных групп, промышленное производство, технический прогресс, производственная система

Библ.: 8.

Kostiuk V. K., Solohub O. P., Pishenina T. I., Tsybaliuk L. H.
Problems and Factors of Improvement of Business Performance

The article explores the issues of increasing aggregate productivity. Theoretical principles of integrated approach of effective improvement of the performance of industrial production were identified, in particular, the baking industry. The nature and characteristics of enterprises in order to improve their performance was investigated. A classification of the factors affecting the performance of enterprises and industrial production was generalized. The main ones are the development of scientific and technological progress, improvement of technological processes and organization of production. The notion of aggregate productivity was generalized. In assessing the aggregate performance based on multivariate analysis also focused on the isolation of two groups of factors: dependent and independent from business entities. Methodical approaches to the evaluation of aggregate productivity and their implementation in the performance of management were considered, the main directions of its effective increase in food industries, particularly baking were substantiated. Based on the state-level programs the main directions of improving performance at the regional, sectoral and enterprise levels were grounded.

Key words: aggregate performance, integral performance index, the Delphic principle, multifactor model, the principle of nominal groups, manufacturing, technical progress, the production system

Bibl.: 8.

Костюк Володимир Куприянович – кандидат економічних наук, професор, кафедра менеджмента, Открытый международный университет развития человека «Украина» (ул. Хорива, 1-Г, Киев, 04071, Украина)
Email: pishenina@ukr.net

Сологуб Елена Петровна – доктор економічних наук, професор, Национальный университет пищевых технологий (ул. Владимирская, 68, Киев, 1601, Украина)
Email: pishenina@ukr.net

Пишенина Татьяна Ильинична – доктор економічних наук, професор, заведующий кафедрой, кафедра менеджмента, Открытый международный университет развития человека «Украина» (ул. Хорива, 1-Г, Киев, 04071, Украина)
Email: pishenina@ukr.net

Цимбалюк Людмила Георгиевна – кандидат економічних наук, доцент, Национальный университет пищевых технологий (ул. Владимирская, 68, Киев, 1601, Украина)
Email: pishenina@ukr.net

Kostiuk Volodymyr K. - Candidate of Sciences (Economics), Professor, Department of Management, Open International University of Human Development «Ukraine» (vul. Khoryva, 1-G, Kyiv, 04071, Ukraine)
Email: pishenina@ukr.net

Solohub Olena P. – Doctor of Science (Economics), Professor, National University of Food Technology (vul. Volodymyrska, 68, Kyiv, 1601, Ukraine)
Email: pishenina@ukr.net

Pishenina Tetiana I. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Management, Open International University of Human Development “Ukraine” (vul. Khoryva, 1-G, Kyiv, 04071, Ukraine)
Email: pishenina@ukr.net

Tsybaliuk Liudmyla H. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, National University of Food Technology (vul. Volodymyrska, 68, Kyiv, 1601, Ukraine)
Email: pishenina@ukr.net

Вступ. Продуктивність є одним із важливих показників економічного зростання, тобто показник, який забезпечує збільшення реального продукту та доходів. Дослідження теоретичних і методико-прикладних підходів щодо стратегічного планування в проектуванні і розробці програми управління продуктивністю як міри ефективного використання наявних виробничих ресурсів є предметом особливо актуальним в ринкових умовах господарювання.

Теоретичною і методологічною основою дослідження є теоретичні розробки вітчизняних і закордонних учених з проблем управління продуктивністю підприємств галузі в умовах ринку.

Метою роботи є визначення проблеми сукупної продуктивності, основних стратегічних напрямків її зростання та виявлення і використання резервів з підвищення продуктивності промислового підприємства, галузі.

Об'єктом дослідження є процес формування стратегічних напрямків підвищення продуктивності та методичні підходи управління продуктивністю підприємств, галузей харчової промисловості, зокрема хлібопекарської.

Завданням дослідження є визначення теоретичних засад комплексного підходу ефективного підвищення продуктивності підприємства, дослідження сутності та особливості діяльності щодо підвищення їх продуктивності, розгляд методичних підходів оцінки сукупної продуктивності та практики їх застосування до управління продуктивністю, обґрунтування основних напрямків ефективного її зростання.

Поняття «продуктивність» у сучасних умовах розвитку ринкової економіки об'єднує одночасно філософську концепцію та об'єктивну економічну характеристику. Тобто продуктивність – *міра ефективності використання наявних виробничих ресурсів (праці, капіталу, сировини, енергії, часу, землі, інформації тощо) для виробництва необхідної споживчої продукції певного асортименту, кількості та якості або надання послуг* [2, с. 56].

У загальному понятті «сукупна продуктивність» – це відношення (вартості кінцевої продукції) вихідної продукції до вхідних витрат виробництва:

$$\text{продуктивність} = \frac{\text{вихід (обсяг продаж)}}{\text{вхід (витрати виробництва)}}$$

де *вихід (обсяг продаж)* – товари, послуги, сервіс, кількість, якість, вартість, доставка, додана вартість;

вхід (витрати виробництва) – затрати праці, сировинних, матеріальних, енергетичних, земельних ресурсів, засобів виробництва, технологія, інформація.

Цей показник відображає ступінь ефективності використання ресурсів і на основі цього – зростання ефективності виробництва [3, с. 115]. Тобто продуктивність напряму залежить від реального ВВП, який визначається як добуток трудовитрат (людино-годин) і продуктивності праці, а саме:

$$\text{ВВП} = \text{трудовитрати (людино-годин)} \cdot \text{продуктивність праці},$$

де *продуктивність праці* – відносний показник загально-го обсягу виробленої продукції, до кількості витраченої праці на її виробництво, або реальної виробіток за годину, зміну на одного працюючого (*Члвп*).

Але якщо характеризувати продуктивність на основі такого підходу, то це буде звужений спосіб визначення продуктивності, оскільки він враховує окремо поставлену ціль – характеризувати тільки загальну ефективність за обсягом виробництва і трудовитратами. Продуктивність як складну економічну категорію потрібно характеризувати з урахуванням не тільки обсягів виробництва (обсягів продаж) і витрат, але й суми соціальних, еколого-економічних та інших збитків, що виникають у результаті виробничих процесів. Тобто сукупна продуктивність повинна складатися з часткових факторів, або факторів, які відповідають існуючим факторам виробництва (праця, сировинні ресурси, капітал, матеріали, енергія, земля, технологія, інформація) [4, с. 18]. Тому, на наш погляд, визначення продуктивності повинно здійснюватись на основі інтегрального підходу з урахуванням впливу всіх цих факторів:

$$I_{p_t} = I_Q (1 - I_s) / I_p \cdot I_k \cdot I_m \cdot I_i \cdot I_r$$

де I_{p_t} – індекс сукупної продуктивності;

I_Q – індекс приросту обсягу виробництва (обсягу продажів);

I_s – індекс соціальних, еколого-економічних та інших збитків;

- I_p – індекс праці;
- I_k – індекс капіталу (основних фондів);
- I_m – індекс матеріальних ресурсів;
- I_i – індекс інвестицій;
- I_r – індекс результативності (прибутковості) виробництва.

Показники, що характеризують ефективність виробництва, трудових ресурсів і капіталу (основних виробничих фондів), показують їх рівень, тенденцію. Їхня інтегральна величина (продуктивність, визначена на основі розрахункових індексів продуктивності праці, продуктивності основних фондів, продуктивності матеріальних і нематеріальних активів, продуктивності машин і обладнання, продуктивності інвестицій) буде найбільш оптимально і достовірно характеризувати продуктивність роботи підприємства, галузі.

У міжнародній практиці відсутній уніфікований підхід до визначення продуктивності, тому, на наш погляд, доцільно використовувати досвід розвинутих країн ринкової економіки. У практиці застосування основні їх методи вимірювання та оцінки продуктивності – це: нормативний, багатокритеріальний метод, багатокритеріальний метод.

Нормативний метод – організаційний метод виміру продуктивності, орієнтований на розвиток системи вимірювання при активному залученні персоналу фірми. Метод базується за принципом номінальних груп (МН) та дельфійським принципом (МД полягає в систематичному збиранні думок експертів з метою їх узагальнення). Нормативний метод придатний для малих одиниць аналізу (робочих груп, відділів). Використовується в стратегічному плануванні та перспективному вирішенні проблем підприємств різних галузей [3, с. 173 – 181].

Багатокритеріальний метод виміру продуктивності переважно базується на використанні звітних даних. Процедура спрямована «зверху вниз» (а не «знизу вгору») і спирається на використання тільки коефіцієнтів та індексів для виміру продуктивності.

Багатокритеріальний метод виміру продуктивності праці (його ще називають матрицею мети) дозволяє виміряти та отримати агрегований (об'єднаний) індекс показників продуктивності праці. Цей метод тісно пов'язаний із попередніми двома і базується на їхніх методиках розрахунків. Сама процедура складається з наступних етапів:

- визначення і ранжування критеріїв, за котрими оцінюють продуктивність;
- оцінка відносної значущості критеріїв результативності;
- об'єднання графіків (шкал, кривих) із вагами критеріїв.

Багатокритеріальний метод дозволяє розробити наглядну і ефективну систему виміру і оцінки продуктивності та результативності. Він є ефективним інструментом ув'язки плану виміру і підвищення продуктивності.

Крім цього, у ринковій економіці виникає потреба поряд з усередненням величини продуктивності застосувати так званий «граничний» рівень, який характеризує не обсяг виробленої продукції кожним працівником за певний період, а на скільки збільшиться виробництво за цей період, якщо роботодавець найме на роботу додатково ще одного працівника.

Важливим для підвищення продуктивності виробничої системи є визначення чинників впливу. Вивчення даного питання показало, що основними чинниками підвищення продуктивності роботи підприємства і взагалі промислового виробництва є інноваційний, науково-технічний розвиток, раціональне розміщення підприємств, удосконалення та високий ступінь організації виробництва, праці, управління, зростання професійного і культурного рівня працівників, їхнього матеріального добробуту [2, с. 211 – 214].

На основі факторного аналізу та оцінки сукупної продуктивності зроблено висновок, що є дві групи чинників підвищення продуктивності:

- чинники, які знаходяться під керівництвом виробничої системи (менеджмент – стратегічні рішення, організація процесу, трудові відносини, керівні та контролюючі кадри середніх ланок, технології, засоби виробництва, дослідження і розробки (ноу-хау), якість продукції, умови праці, інформація);
- чинники, які не знаходяться під керівництвом виробничої системи або так звані зовнішні фактори (політичні заходи, інфраструктура, ринковий механізм, законодавчі акти, конкуренція, забезпечення природними ресурсами, трудові ресурси, культура та соціальні цінності).

Вирішення проблеми зростання продуктивності на підприємстві галузі залежить від ефективного використання трудових ресурсів як основного творчого потенціалу. Продуктивність праці є складовою сукупної продуктивності, характеризує рівень використання робочої сили. Якщо продуктивність праці має тенденцію до зниження, то пріоритетною сферою для поліпшення цього показника стає управління працею.

Найбільш дієвою формою забезпечення підвищення продуктивності й ефективності праці є системний підхід до стратегічного розвитку на основі розробки програмних заходів щодо виявлення і використання резервів на підприємстві, у галузі. Такі внутрішні виробничі, галузеві програми можуть включатися до відповідних програм економічного та соціального розвитку.

Продуктивність значною мірою залежить від процесу ефективного управління, спрямованого на її зростання. Програми управління продуктивністю включають:

- вимірювання та оцінку продуктивності;
- планування контролю та підвищення продуктивності на основі інформації, отриманої в процесі виміру й оцінки;
- здійснення заходів контролю та підвищення продуктивності;
- вимірювання та оцінка впливу цих заходів.

Управління продуктивністю праці – це частина загального процесу управління. Воно складається із планування, організації, керівництва, контролю та регулювання, засноване на співвідношенні обсягу продукції, яку вироблено підприємством, витрат на її виробництво та просування на ринок.

З огляду на актуальність даної теми питання організаційно-економічного механізму підвищення продуктивності розглянемо на прикладі підприємств харчової про-

мисловості, зокрема підприємств хлібопекарської галузі [5, с. 34 – 37].

Дана галузь, її виробничі структури в цей так званий трансформаційний період становлення ринкових відносин знаходилися на рівні більш стабільного виробничого процесу і розвитку відносно до інших. Однак сучасний стан виробництва деяких галузей, наприклад, хлібобулочних виробів характеризується значним спадом. Цей спад переважно зумовлений зниженням споживання хлібобулочних виробів промислового виробництва, зростанням цін, появою на ринку хлібобулочних виробів конкурентоспроможних виробників.

Спад виробництва та рівня споживання хліба і хлібобулочних виробів промислового виробництва негативно вплинули на продуктивність і ефективність хлібопекарського виробництва. Обсяги виробництва хлібобулочних виробів, наприклад, у 2011 р., складають 26,4 % від загального їх виробництва у 1990 р. [6, 7].

Високі темпи динамічного і пропорційного розвитку виробництва, підвищення його ефективності, прискорення науково-технічного прогресу і зростання продуктивності праці, всемірне покращення якості роботи можуть бути забезпечені тільки при зосередженні необхідних трудових, матеріальних і фінансових ресурсів в рамках спеціалізованих підприємств оптимальної виробничої потужності.

Вирішення цієї задачі має особливе значення для хлібопекарської галузі, яка характеризується тільки їй суттєвими особливостями – великою кількістю підприємств і їх територіальним розташуванням; підпорядкуванням однойменних підприємств різним відомствам, а також приватними малопотужними підприємствами, значна кількість яких не включена у реєстр виробників. Це не забезпечує раціонального використання матеріальних ресурсів, визначає деконцентрацію виробництва, створює значні труднощі в управлінні промисловістю і підвищенні ефективності виробництва, зменшує можливості більш повного забезпечення потреб населення в продуктах харчування [8].

Кожна галузь промисловості, її виробничі підрозділи мають свою специфіку. Тому при дослідженні чинників і напрямків підвищення продуктивності виробництва варто враховувати ці особливості.

За ринкових умов роботи, наприклад, хлібопекарських підприємств, першочергового значення набувають питання інноваційного їх розвитку. Основні задачі, що постають перед хлібопекарською промисловістю – це технічне переоснащення підприємств, їх реконструкція, впровадження високопродуктивних поточкових комплексно-механізованих і автоматизованих ліній, що виключають ручну працю; розширення будівництва нових цехів з виробництва дрібноштучних виробів, напівфабрикатів, освоєння нових технологій з виробництва напівфабрикатів для наступної обробки їх у домашніх умовах [1, с. 7].

Ефективним у галузі є чергове впровадження безтарного транспортування і збереження сировини й основних матеріалів, удосконалення, автоматичних дозувальних станцій, технології прискорених способів приготування тіста, що дає можливість переходу підприємств на дво-змінний режим роботи, знизити питомі витрати сировини й основних матеріалів. Застосування, наприклад, безпе-

рервних технологій сприяє інтенсифікації технологічного процесу – до 5 разів скорочується механічна робота приготування напівфабрикатів (до 1 – 2 хв. замість 10 – 20 хв. традиційного приготування), при цьому також збільшується якість виробів.

Одним із важливих специфічних чинників ефективності виробництва є поліпшення умов використання у виробництві сировинних і матеріальних ресурсів. Поліпшення їх ефективної переробки в хлібопекарському виробництві є основою економіки підприємства. Заслужують на увагу такі напрямки підвищення продуктивності виробництва, як: випуск продукції із додаванням різних збагачувальних добавок – продуктів переробки молока, вітамінів, ферментних препаратів, препаратів з цілющими властивостями.

Важливим напрямком підвищення продуктивності хлібопекарського виробництва є механізація трудомістких робіт. Переважно це роботи укладання хлібобулочних виробів у контейнери з наступним транспортуванням їх за схемою «підприємство – збутова організація». При цьому необхідно передбачати повну механізацію ПРТС робіт як важливий напрямок для зростання продуктивності і в цілому – розвитку галузі.

Це може бути забезпечено: організацією серійного виробництва машин і механізмів з упакування продукції; впровадженням уніфікованої тари, що відповідає міжнародним стандартам; на основі сучасних способів пакування як елементу безпечності харчових продуктів і виробництва продукції в упаковці, що зберігає свіжість і відповідає санітарно-гігієнічним вимогам (екологічно чисті вироби).

Збільшення реального продукту і доходу може здійснюватися за рахунок залучення у виробництво більшого обсягу ресурсів (наприклад, витрат праці) та більш продуктивного їх використання.

Виходячи з напрямків програм державного рівня, основними напрямками підвищення продуктивності регіонального, галузевого рівнів і рівня підприємства можуть бути:

- забезпечення соціально-економічної орієнтації науково-технічної політики;
- підвищення ефективності праці на основі розробки нормативних актів, матеріалів, рекомендацій щодо комплексного рішення питань організації і технології трудової діяльності;
- визначення соціально-економічних пріоритетів (переваг) при виробленні структурної політики і розміщення продуктивних сил у взаємозв'язку з політикою зайнятості населення, наявністю та обліком трудових ресурсів;
- створення економічних і соціальних умов для забезпечення дієвості систем підвищення кваліфікації всіх категорій працюючих, посилення мотивів і стимулів високопродуктивної праці.

На регіональному і галузевому рівнях програма у напрямку підвищення продуктивності включає такі напрямки як: забезпечення гнучкої, науково-технічної політики з урахуванням галузевих особливостей, значення пріоритетних для розвитку економіки регіону напрямків розвитку технології і засобів виробництва.

На рівні підприємства програма підвищення ефективності праці передбачає розробку й впровадження

організаційно-технічних заходів, спрямованих на раціональне використання всіх видів ресурсів.

В проектуванні і розробці програми управління продуктивністю праці суттєво передбачати такі основні етапи стратегічного планування, як:

- внутрішня стратегічна оцінка;
- зовнішня стратегічна оцінка;
- формулювання передумов плану;
- стратегічне планування;
- розробка критеріїв результативності програми;
- планування заходів;
- планування проектів;
- розгляд та оцінка програми.

Висновки

У роботі досліджено теоретико-методологічні застави формування сукупної продуктивності. Узагальнено поняття сукупної продуктивності, наведено класифікацію факторів впливу та визначено резерви зростання сукупної продуктивності підприємств хлібопекарської галузі харчової промисловості.

Зростання продуктивності є не тільки технічною або управлінською проблемою. Це також повинно стати предметом турботи працюючого колективу підприємств, який зацікавлений у кінцевих економічних результатах. Водночас інтерес до продуктивності як до фактора конкурентоспроможності на ринку товарів, послуг і на ринку праці не повинен обмежуватися рівнем рентабельності й добробуту підприємства. Об'єднання зусиль – держави, підприємців, трудових колективів – у сфері підвищення продуктивності сприятиме зростанню валового внутрішнього продукту, а водночас і матеріального добробуту, що, в свою чергу, забезпечить можливість ефективного вирішення основних економічних і соціальних проблем на всіх рівнях економіки.

Це свідчить про досить високу актуальність цієї проблеми, а тому в сучасних умовах економічного розвитку її дослідження є доцільним. Крім того, це дослідження має як методичне значення, так і практичне застосування.

ЛІТЕРАТУРА

1. Васильченко А. Н. Состояние и перспективы развития хлебопекарной промышленности в Украине / А. Н. Васильченко // Харчова наука і технологія. – 2009. – № 1 (6). – С. 5 – 8.
2. Єременко В. О. Підвищення продуктивності: теорія, світовий досвід, шлях України / В. О. Єременко. – Краматорськ : Видавництво центру продуктивності Міністерства праці та соціальної політики України, 2000. – 397 с.
3. Ласкавий А. О. Менеджмент продуктивності : [навч. посіб.] / А. О. Ласкавий. – К. : КНЕУ, 2004. – 288 с.
4. Прокопенко И. И. Управление производительностью / И. И. Прокопенко. – К. : Техника, 1990. – С. 14 – 27.
5. Стефанюк А. И. Производительность труда на пищевых предприятиях / А. И. Стефанюк. – К. : Техніка, 1985. – 96 с.
6. Бизнес-идея : Хлебный бизнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ubsjournal.com/business/idea/915-hleb>
7. Александр Васильченко: хлебопекарная отрасль переживает не самые лучшие времена. 2013 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrhlbprom.org.ua>

8. Дзюба О. М. Регіональний ринок хлібопекарської продукції, нові його форми і види // Економіка. Управління. Інновації. – 2010. – № 2 (4) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://firearticles.com/economik>

REFERENCES

- "Aleksandr Vasilchenko: khlebopekarnaia otasl perezhivaet ne samye luchshie vremena. 2013 g." [Alexander Vasil: baking industry is going through tough times. 2013]. <http://ukrhlbprom.org.ua>
- "Biznes ideia : Khlebnyy biznes" [Business Idea: Bread business]. <http://www.ubsjournal.com/business/idea/915-hleb>
- Dziuba, O. M. "Rehionalnyi rynek khlibopekarskoi produktsii, novi ioho formy i vydy" [Regional market bakery products, its new forms and types]. <http://firearticles.com/economik>
- Laskavyi, A. O. Menedzhment produktyvnosti [Management performance]. Kyiv: KNEU, 2004.
- Prokopenko, I. I. Upravlenie proizvoditelnosti [Performance management]. Kyiv: Tekhnika, 1990.
- Stefaniuk, A. I. Proizvoditelnost truda na pishchevykh predpriiatiakh [Productivity in food businesses]. Kyiv: Tekhnika, 1985.
- Vasilchenko, A. N. "Sostoianie i perspektivy razvitiia khlebopekarnoi promyshlennosti v Ukraine" [Status and prospects of the baking industry in Ukraine]. *Kharchova nauka i tekhnolohiia*, no. 1 (6) (2009): 5-8.
- Yeremenko, V. O. Pidvyshchennia produktyvnosti: teoriia, svitovyi dosvid, shliakh Ukrainy [Increased productivity: theory, international experience, the way Ukraine]. Kramatorsk: Vydavnytstvo tsentru produktyvnosti Ministerstva pratsi ta sotsialnoi polityky Ukrainy, 2000.

РОЛЬ И ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ТРУДА В СОВРЕМЕННОСТИ

© 2014 РОГАЧ Ф. И.

УДК 330.1

Рогач Ф. И. Роль и оценки интеллектуального труда в современности

За последние более чем 200 лет индустриального и постиндустриального развития мировой экономики накоплена значительная научная база знаний о ведущей роли интеллектуальной составляющей человеческого труда. При этом остается проблема количественных макроэкономических показателей, через которые можно было бы выражать и оценивать интеллектуальный труд и его роль, интеллектуальные потенциал и капитал страны. Попытка решения этой проблемы стала целью данной статьи. Анализ категорий, связанных с интеллектуальным трудом, позволил выделить ключевые группы показателей для достижения цели статьи: интеллектуальный потенциал и интеллектуальный капитал, детерминированно связанные и содержащие подпоказатели. Сравнительный анализ показателей нескольких стран позволил на фоне других выявить недостатки Украины в формировании интеллектуального капитала при достаточно высоких показателях интеллектуального потенциала. Основаны количественные показатели интеллектуального капитала: ВВП и инновационность страны.

Ключевые слова: интеллектуальный труд, инновационный труд, интеллектуальный потенциал, интеллектуальный капитал, инновационность

Рис.: 6. **Библ.:** 19.

Рогач Федор Иванович – кандидат экономических наук, ПАО «Ощадбанк Украины» (ул. Госпитальная, 12-з, Киев, 01001, Украина)

Email: f.rogach@mail.ru

УДК 330.1

UDC 330.1

Рогач Ф. И. Роль та оцінки інтелектуальної праці в сучасності

За останні понад 200 років індустріального та постіндустріального розвитку світової економіки накоплено значну наукову базу знань щодо провідної ролі інтелектуальної складової людської праці. При цьому залишається проблема кількісних макро економічних показників, через які можна виражати та оцінювати інтелектуальну працю та її роль, інтелектуальні потенціал і капітал країни. Спроба вирішення цієї проблеми стала метою даної статті. Аналіз категорій, пов'язаних з інтелектуальною працею, дозволив виокремити ключові групи показників для досягнення мети статті: інтелектуальний потенціал та інтелектуальний капітал, які детерміновано пов'язані та містять підпоказники. Порівняльний аналіз показників декількох країн дозволив на тлі інших виявити недоліки України у формуванні інтелектуального капіталу при достатньо високих показниках інтелектуального потенціалу. Обґрунтовано кількісні показники інтелектуального капіталу: ВВП та інноваційність країни.

Ключові слова: інтелектуальна праця, інноваційна праця, інтелектуальний потенціал, інтелектуальний потенціал, інтелектуальний капітал, інноваційність

Рис.: 6. **Бібл.:** 19.

Рогач Федір Іванович – кандидат економічних наук, ПАТ «Ощадбанк України» (вул. Госпітальна, 12-з, Київ, 01001, Україна)

Email: f.rogach@mail.ru

Rohach F. I. Role and Evaluation of Contemporary Intellectual Work

In the past more than 200 years of industrial and post-industrial development of the world economy has accumulated considerable scientific knowledge based upon the leading role of the intellectual component of human labor. There remains the problem of quantitative macroeconomic indicators, through which one could express and evaluate the intellectual work and its role in the intellectual potential of the country and the capital. An attempt to solve this problem was the purpose of this article. Analysis of categories related to intellectual work, allowed the group to identify key indicators to achieve the purpose of the article: the intellectual potential and intellectual capital, deterministically related and containing sub-indicators. Comparative analysis of several countries allowed identifying deficiencies of Ukraine in the formation of intellectual capital at quite high rates of intellectual potential. Such quantitative indicators of intellectual capital were substantiated: GDP and innovative ways of a country.

Key words: intellectual labor, innovative work, intellectual potential, intellectual capital, innovation

Рис.: 6. **Bibl.:** 19.

Rohach Fedir I. – Candidate of Sciences (Economics), PJSC «State Savings Bank of Ukraine» (Oschadbank) (12- G Hospitálna Street, Kyiv, 01001, Ukraine)

Email: f.rogach@mail.ru

Качественные социальные изменения, формирование постиндустриального общества в последние десятилетия связаны с интеллектуализацией современной экономики, качественными изменениями в её эффективности и конкурентоспособности. Они заставляют искать ответы на вопросы сегодняшнего и будущего в анализе изменений соотношения между физическим и интеллектуальным трудом в современной производственной деятельности, в оценке роли интеллектуального потенциала и показателей, через которые он выражается. И хотя наукой накоплена значительная теоретическая база, **проблемы количественных макроэкономических оценок** остаются.

Еще в начале XIX века И. Буш в книге «Исследование о денежном обращении» и Г. Ф. фон Шторх в своем «Курсе

политической экономики, или Изложении начал, обуславливающих народное благоденствие» отметили разделение труда на физический и интеллектуальный и признали ценность интеллектуального труда в виде управленческого и предпринимательского таланта. Такое разделение труда правомерно связывать с наступившей индустриальной эпохой, согласно периодизации Д. Белла [1]. В его теории прогресса экономическая история делится на три стадии:

- доиндустриальная (аграрная) экономика;
- индустриальная экономика на основе технологической революции, связанной с широким применением машинного производства;
- постиндустриальная (информационная) экономика на основе бурного развития индустрии зна-

ния и широкого внедрения наукоемкого производства.

Близкую и более детальную периодизацию прогресса экономики дает С. Глазьев в своих технологических укладах, вписывающихся в индустриальную и постиндустриальную стадии [2]:

- Первый технологический уклад 1770 – 1830 гг.;
- Второй технологический уклад 1830 – 1880 гг.;
- Третий технологический уклад 1880 – 1930 гг.;
- Четвёртый технологический уклад 1930 – 1970 гг.;
- Пятый технологический уклад 1970 – 2010 гг.,

где Первый технологический уклад совпадает с наступлением индустриальной стадии, а Пятый – с наступлением постиндустриальной стадии, по Д. Белла.

Разделение на физический труд или материальное производство и интеллектуальный труд или интеллектуальные услуги стало признанием факта возникшей специализации по таким признакам ещё в самом начале индустриальной эпохи.

Основным содержанием материального производства является репродуктивное содержание труда [3, с. 34–49], которому свойственно следующее:

- труд выступает в основном как деятельность по производству материальных продуктов;
- результат производственной деятельности принципиально отделен от самой деятельности;
- мотивом производственной деятельности является удовлетворение утилитарных потребностей, которые находятся за пределами производственного процесса, удовлетворяются после завершения производства с использованием материальных физических свойств продуктов;
- производственная деятельность основывается на определенном типе технологии.

Отсутствие непосредственного материального результата интеллектуального труда привело к появлению термина «услуга». В противоположность материальному производству, особенностями интеллектуальных услуг являются [4, с. 56–58]:

- доминирование творчества в трудовой деятельности;
- специфический характер взаимодействия, кооперации между участниками этого процесса, переходящий в сетевой;
- совместно-раздельный эффект от предоставления-получения услуги, позволяющий и производителю, и получателю услуги пользоваться её результатами;
- система мотивации субъекта услуги, связанная с высшими интересами человека;
- сложность стандартизации и формализации оценки качества услуги как результата творчества;
- плохая предсказуемость результатов интеллектуального труда;
- непрерывность и неограниченность интеллектуального труда по времени.

Постепенный и постоянный рост значения интеллектуальной составляющей в труде, рост его эффективности позволил перейти от удовлетворения физиологических и материальных потребностей к информационным и духовным, ускорил переход к последующим технологи-

ческим укладам на основе масштабных технологических инноваций.

Переход к постиндустриальной стадии экономического развития отмечен резким ростом значения интеллектуального труда, что проявляется в том, что:

- наука и её достижения становятся основной движущей силой развития и источником эффективности;
- характер трудовой деятельности окончательно смещается в сторону приоритета интеллектуального труда, его ведущей роли в производстве над физическим производством;
- специализация интеллектуального труда расширяется и углубляется в соответствии с новыми потребительскими и производственными нуждами.

Качество труда производственного персонала и переход от индустриального к постиндустриальному (информационному) обществу, построенному на знаниях, выступают как взаимосвязанные явления. Поэтому появляется категория «промышленный интеллект», которая, по Дж. Гэлбрейту, включает в себя помимо капитала эффективный менеджмент, информацию, технический профессионализм, наукоёмкость производства и продукции [5, с. 172].

Промышленный интеллект, интеллектуализация стали необходимой основой инновационного типа развития экономики, который характеризуется перманентными циклическими сменами технологий, выпуском высокотехнологичной продукции, инновационным менеджментом, информационными технологиями, развитием инновационной, интеллектуальной инфраструктуры: технопарков, бизнес-инкубаторов и т. п. [6, с. 140]. Инновационный тип развития позволил поднять на новый уровень конкурентность, которая, в свою очередь, предъявила свой запрос на инновационность.

Сердцевиной инновационного типа развития является «инновационный труд». По Г. Слезингеру, инновационный труд – часть трудовой деятельности, которая содержит в себе такие компоненты как творческий труд, инновационно-управленческий и исполнительный труд [7, с. 177–178]. А В. Иноземцев называет инновационный труд основным фактором современного производства [8, с. 89].

Инновационный труд является сложным комплексом, включающим: интеллектуальность, профессионализм, новаторство, активность, эрудицию, творчество, креативность, инициативу, саморазвитие, то есть такой труд, который требует концентрации самых передовых научных знаний в разных сферах современной деятельности с целью получения на рынке финансового результата, сочетающий формализованную и неформализованную деятельность, свойственный в той или иной степени всем этапам жизненного цикла товара, результатом которого становится:

- создание новой технологии, продукта, услуги;
- улучшение качества продукции;
- развитие управления [9, с. 7].

Промышленный интеллект, инновационный труд непосредственно связаны с такими категориями как интеллектуальный потенциал и интеллектуальный капитал. В процессе интеллектуального труда интеллектуальный потенциал превращается в интеллектуальный капитал как нематериальный актив предприятия [10, с. 26–28].

Обращает на себя внимание тот факт, что сопоставимые показатели интеллектуальных потенциалов разных стран еще не означают сопоставимых показателей их интеллектуальных капиталов, производительности труда, качества продукции. А это поднимает вопрос о том, что показатели интеллектуальных потенциалов (капиталов) могут быть номинальными, как интегральный показатель набора определенных оценочных показателей, и реальными, показывающими реальную экономическую отдачу. Вопрос определения и оценки как номинального, так и реального потенциалов (капиталов) – один из дискуссионных, имеющих разные подходы. Например, Г. Бекер, характеризуя человеческий капитал как близкую к интеллектуальному капиталу категорию, оперировал совокупностью навыков, знаний и умений человека, а количественно, в стоимостном выражении, оценивал их по затратам на образование [11, с. 116]. А И. Давыдова предполагает, что интеллектуальный капитал может быть равным интеллектуальному потенциалу при условии полной занятости трудоспособного населения [12, с.178].

Важным аспектом соотношения традиционного материального производства и интеллектуального труда является потенциал роста их производительности. П. Друкер отмечает, что как в XX веке достижением менеджмента стал рост производительности физического производства в 50 раз, так в XXI веке основной задачей станет добиться роста производительности умственного труда. Если главным активом XX века было производственное оборудование, то основным активом XXI века станет интеллектуальный труд и его производительность [13, с. 85], [14, с. 56]. Иными словами, конкурентоспособность будет определяться интеллектуальной производительностью, эффективностью интеллектуального капитала.

Вместе с тем, существенные различия в характере традиционного материального производства и интеллектуального труда не позволяют к нему применить традиционные подходы по оценке его эффективности. Это подчеркивал и сам П. Друкер [13, с. 87], указывая на особенности интеллектуального труда – трудности с его формализацией, упорядочением, алгоритмом, непредсказуемостью результата, о чем уже говорилось выше.

Таким образом, при наличии определенных категорий, характеризующих традиционное материальное, физическое производство и интеллектуальный труд, существуют проблемы в адекватном подборе макроэкономических показателей для количественных макроэкономических оценок интеллектуального потенциала и капитала страны.

Попытка решения этих проблем является **целью** этой статьи.

Целесообразным, на наш взгляд, является подход, согласно которому известные оценочные показатели распределяются по двум группам категорий, характеризующих:

- интеллектуальный потенциал;
- интеллектуальный капитал,
- как таковым, которые связаны детерминированными связями.

Так, интеллектуальный потенциал может содержать следующие показатели:

- международные индексы образования (диаграмма 1);
- международные индексы развития человеческого потенциала (диаграмма 2);
- численность разработчиков НИОКР (диаграмма 3);
- затраты на НИОКР (диаграмма 4).

В процессе интеллектуального труда интеллектуальный потенциал превращается в интеллектуальный капитал как нематериальный актив в балансе предприятия, а затем, через механизм затрат на продукцию, и в материальные активы. Таким образом, интеллектуальный капитал из нематериальных активов в балансе предприятий превращается в стоимость произведенной продукции (т. е. в материальные активы), а само материальное производство выступает как его воплощение в виде материалов и техники.

Такая продукция через цену отражает производительность труда, эффективность производства, экономическую отдачу, качество высокотехнологичной, наукоемкой продукции в конкурентных рыночных условиях, и на её основе формируется в итоге валовой внутренний продукт (ВВП). ВВП косвенно выступает как макроэкономический показатель реализации, капитализации интеллектуального потенциала, показатель интеллектуального капитала (диаграмма 5).

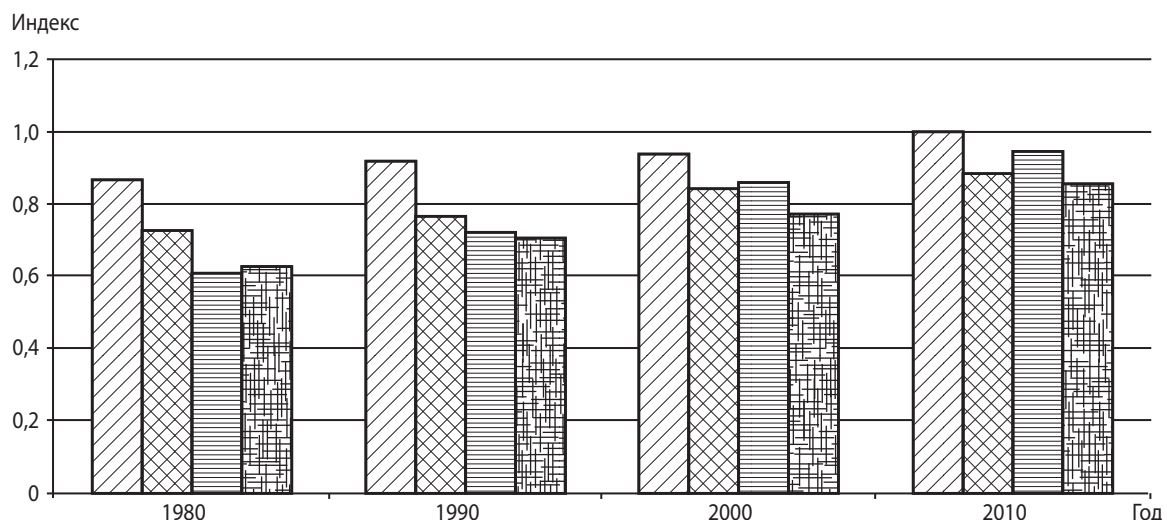
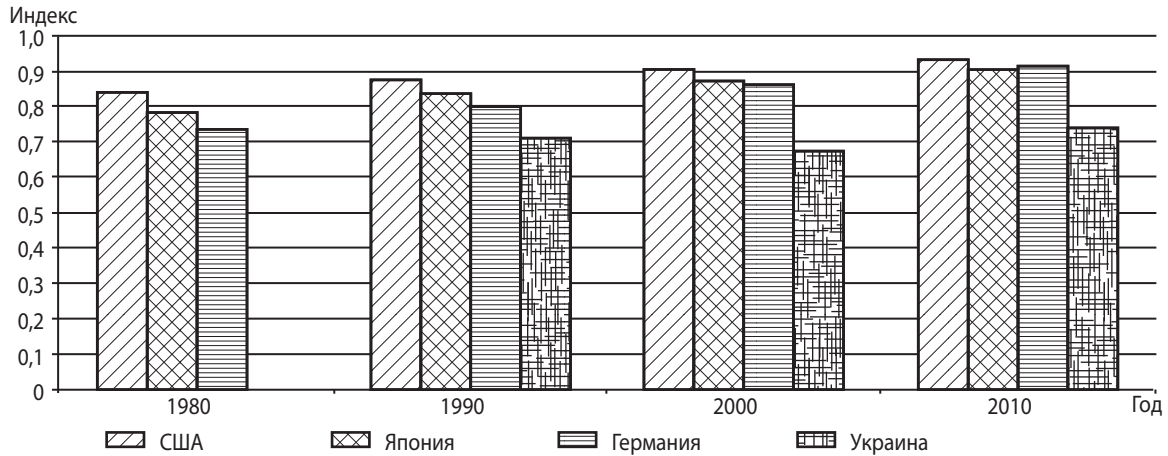
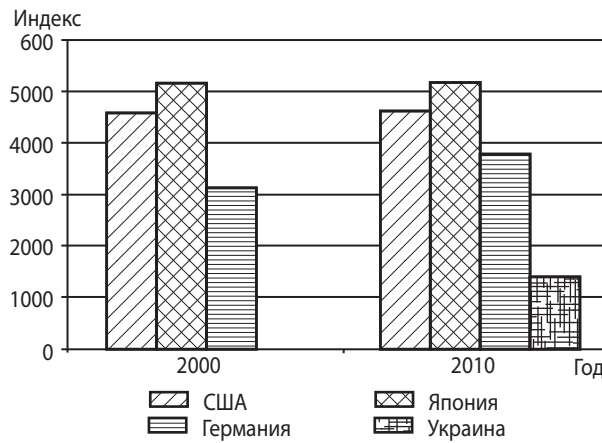


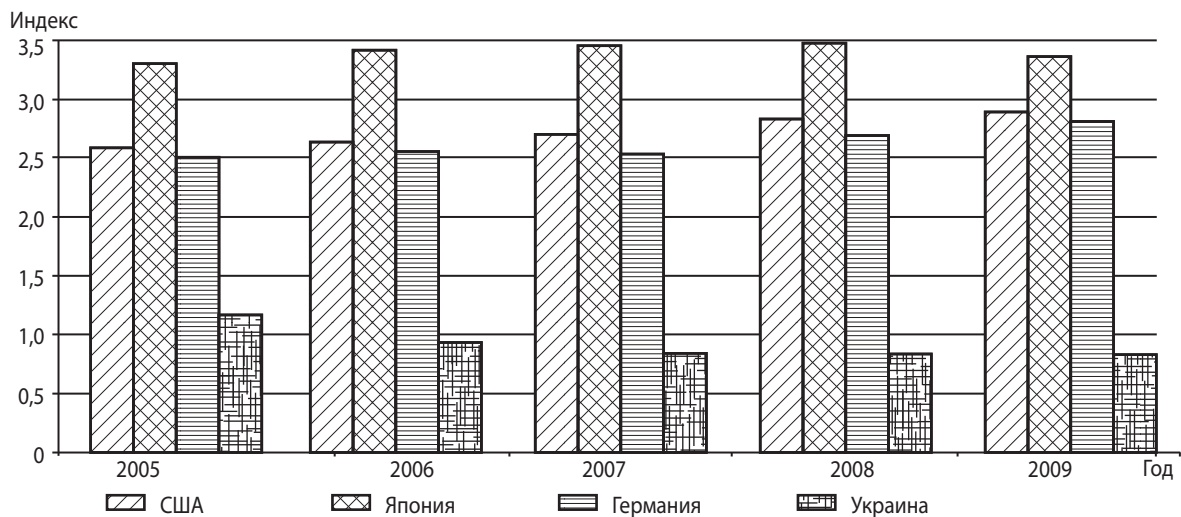
Диаграмма 1. Международные индексы образования [15]



Діаграма 2. Міжнародні індекси розвитку потенціала [16]



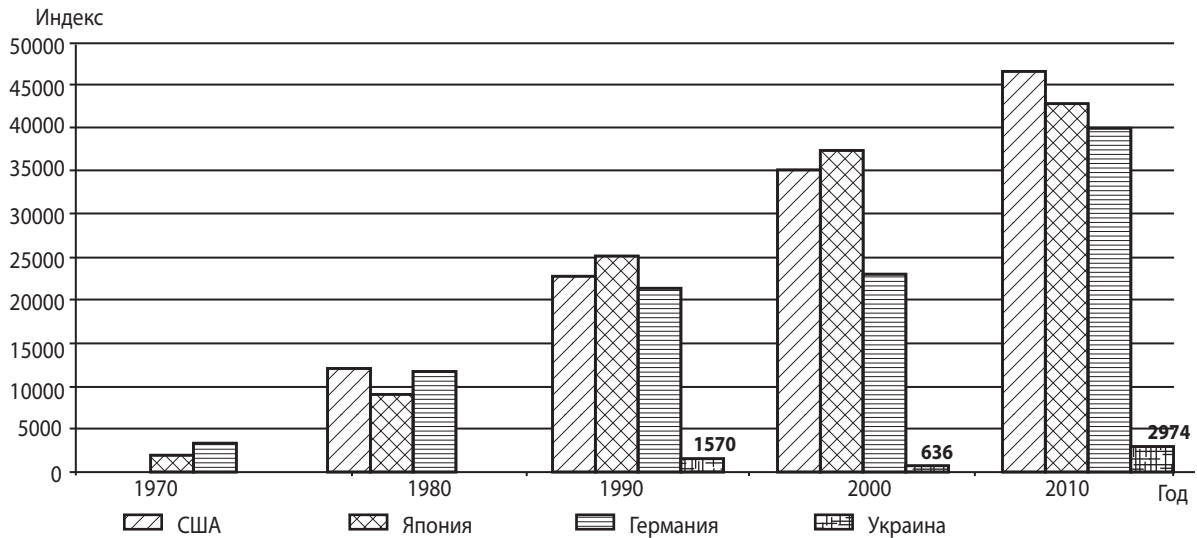
Діаграма 3. Розробки НІОКР (чел./млн жителів) [15]



Діаграма 4. Затрати на НІОКР (% к ВВП) [17]

Важнейшей характеристикой постиндустриальной экономики является её инновационность, опирающаяся на интеллектуальный потенциал как способность этот потенциал реализовать. А проявлением инновационности является постоянное циклическое обновление продукции на основе постоянного воспроизводства интеллектуально-

го капитала, постоянного внедрения научных достижений, что проявляется в показателе удельного веса инновационной продукции в общем объёме промышленной продукции (диаграмма б). Таким образом, инновации, постоянно замещающие созданный ранее материальный продукт новым, подтверждают ведущую роль интеллектуального



Діаграма 5. ВВП стран на душу населения [17]

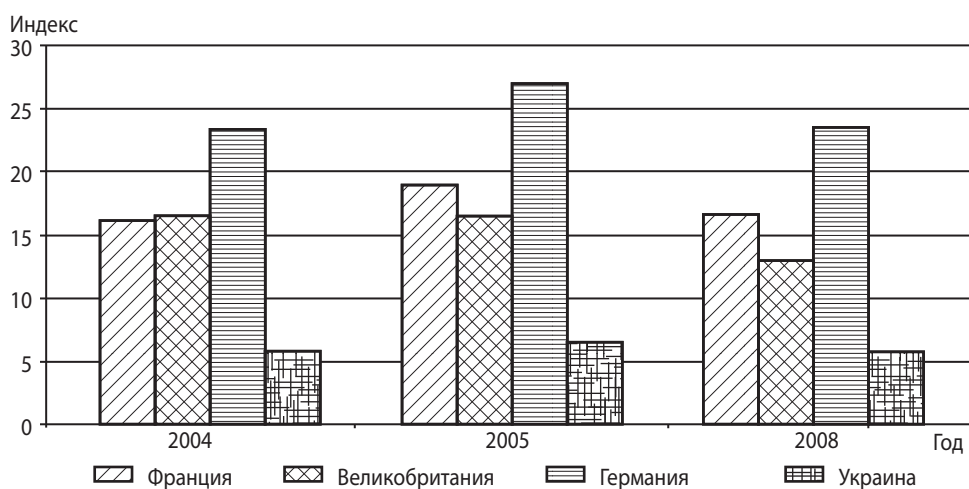
труда в современном экономическом развитии в условиях конкуренции, формируя последующий ВВП на основе инновационного интеллектуального труда. Показатель инновационности выступает показателем интеллектуального капитала, отражая скорость замены старой продукции инновационной, производительность и эффективность интеллектуального труда.

Сравнительный анализ показателей некоторых стран показывает, что, как правило, высоким показателям интеллектуального потенциала соответствуют и высокие показатели интеллектуального капитала. Кроме того, показатели интеллектуального потенциала указывают на факторы формирования потенциального капитала. Так, показатели Украины говорят о том, что слабым местом в формировании её интеллектуального капитала является не образовательная составляющая её интеллектуального потенциала, а научная, в виде чрезвычайно низкого уровня финансирования НИОКР и занятости в этой сфере. То есть достаточно высокие номинальные показатели образования и развития человеческого потенциала недостаточны для формирования сопоставимого интеллектуального капита-

ла и получения высокой экономической отдачи от них без задействования в экономическом развитии научной деятельности. В результате – низкий уровень производительности интеллектуального труда в виде слабой инновационности (диаграмма 6) и низкий уровень интеллектуального капитала (диаграмма 5).

В качестве **выводов** можно сказать, что:

1. На современном постиндустриальном этапе развития экономики ВВП и инновационность можно считать количественными показателями интеллектуального капитала, позволяющими проводить сравнения в пространстве (межстрановые) и во времени.
2. Показатель ВВП косвенно определяет объем продукта, произведенного на основе интеллектуального труда, выступает как макроэкономический показатель реализации, капитализации интеллектуального потенциала, показатель интеллектуального капитала.
3. Инновации через инновационный интеллектуальный труд, постоянно замещающие созданный ра-



Діаграма 6. Удельный вес инновационной подкуции в общем объеме промышленной продукции [18; 19]

нее материальный продукт новым, подтверждают ведущую роль интеллектуального труда в современном экономическом развитии и отражают его интенсивность, производительность, эффективность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Bell D. The coming of post-industrial society: a venture in social forecasting / D. Bell. – Basic books, 2001.
2. Глазьев С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса : [монография] / С. Ю. Глазьев. – М. : Экономика, 2010.
3. Мандибур В. Идеологічна і об'єктивна складові економічної «теорії людського капіталу» / В. Мандибур // Економічна теорія. – 2009. – № 1.
4. Хаксевер К. Управление и организация в сфере услуг / К. Хаксевер; [пер. с англ. Н. Левкина, О. Сергеева; под ред. В. В. Кулибановой]. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2002. – 752 с.
5. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество / Дж. Гэлбрейт; [пер. с англ.]. – М. : АСТ; Транзиткнига; СПб. : Terra Fantastica, 2004.
6. Лапко О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання : [монографія] / О. Лапко. – К. : ІЕП НАНУ, 1999. – 140 с.
7. Слезингер Г. Э. Труд в условиях рыночной экономики : [учеб. пособие] / Г. Э. Слезингер. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 336 с.
8. Иноземцев В. Л. К теории постэкономической общественной формации / В. Л. Иноземцев. – М. : Таурус; Век, 1995 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://financepro.ru/economy/7882-v-inozemcev-k-teorii-postjekonomicheskoy.html>
9. Сем'яничук П. М. Интеллектуалізація праці у стратегії інноваційного розвитку економіки України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.01 / П. М. Сем'яничук. – К., 2010. – 20 с.
10. Иванюк И. А. Воспроизводство интеллектуального капитала [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.creativeconomy.ru>
11. Економічна теорія: макро- та мікроекономіка : [навч. посіб.] / За ред. З. Ватаманюка і С. Панчишина. – К. : Альтернативи, 2005. – 606 с.
12. Давидова І. О. Реалізація інтелектуального капіталу: сутність, складові, роль системи зайнятості в цьому процесі / І. О. Давидова // Бізнес Інформ. – 2013. – № 2. – С. 177 – 180.
13. Друкер П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Ф. Друкер; [пер. с англ.]. – М. : ИД «Вильямс», 2004. – 272 с.
14. Гойло В. Новый этап в развитии экономической науки [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ug.ru/old/ug_pril/ol/99/44/eopinion.htm
15. Международные индикаторы человеческого развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://hdr.undp.org/en/data/explorer/>
16. ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.data.un.org
17. Мировые индексы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.indexmundi.com/facts/united-states>
18. Госстат Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html
19. Евростат [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do?sessionId=9ea7d07d30e797ded41cb66142c898a3b5f86aa959ba.e340a8PchaTby0Lc3aNchuMc3eQe0?tab=table&plugin=1&pcode=tsdec340&language=en>

REFERENCES

- Bell, D. The coming of post-industrial society: a venture in social forecasting: Basic books, 2001.
- Davydova, I. O. "Realizatsiia intelektualnoho kapitalu: sutnist, skladovi, rol systemy zainiatosti v tsyomu protsesi" [Implementation of intellectual capital: the nature, composition, role of employment in the process]. *Biznes Inform*, no. 2 (2013): 177-180.
- Druker, P. F. *Zadachi menedzhmenta v XXI veke* [Task management in the XXI century]. Moscow: Viliams, 2004.
- Ekonomichna teoriia: makro- ta mikroekonomika [Economics: macro-and microeconomics]. Kyiv: Alternatyvy, 2005.
- "Eurostat" [Eurostat]. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do?sessionId=9ea7d07d30e797ded41cb66142c898a3b5f86aa959ba.e340a8PchaTby0Lc3aNchuMc3eQe0?tab=table&plugin=1&pcode=tsdec340&language=en>
- Glazev, S. Yu. *Strategiia operezhaiushchego razvitiia Rossii v usloviakh globalnogo krizisa* [Strategy of rapid development of Russia in the global crisis]. Moscow: Ekonomika, 2010.
- Goylo, V. "Novyy etap v razvitii ekonomicheskoy nauki" [A new stage in the development of economic science]. http://www.ug.ru/old/ug_pril/ol/99/44/eopinion.htm
- "Gosstat Ukrainy" [Gosstat Ukraine]. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html
- Gelbreyt, Dzh. *Novoe industrialnoe obshchestvo* [The New Industrial State]. M.; SPB. : AST; Tranzitkniga; Terra Fantastica, 2004.
- Ivaniuk, I. A. "Vosproizvodstvo intelektualnogo kapitala" [Reproduction of the intellectual capital]. <http://www.creativeconomy.ru>
- Inozemtsev, V. L. "K teorii postekonomicheskoy obshchestvennoy formatsii" [On the theory of post-economic formation of society]. <http://financepro.ru/economy/7882-v-inozemcev-k-teorii-postjekonomicheskoy.html>
- Khaksever, K. *Upravlenie i organizatsiia v sfere uslug* [Management and organization in the service sector]. St. Petersburg: Piter, 2002.
- Lapko, O. *Innovatsiina diialnist v systemi derzhavnoho rehuliuвання* [Innovation activity in the system of state regulation]. Kyiv: IEP NANU, 1999.
- "Mezhdunarodnye indykatory chelovecheskogo razvitiia" [International human development indicators]. <http://hdr.undp.org/en/data/explorer/>
- "Mirovye indeksy" [World Indices]. <http://www.indexmundi.com/facts/united-states>
- Mandybura, V. "Ideolohichna i ob'iektyvna skladovi ekonomichnoi «teorii liudskoho kapitalu»" [Ideological and objective components of the economic "theory of human capital"]. *Ekonomichna teoriia*, no. 1 (2009).
- "OON" [UN]. www.data.un.org
- Slezinger, G. E. *Trud v usloviakh rynochnoy ekonomiki* [Work in a market economy]. Moscow: INFRA-M, 1996.
- Sem'ianchuk, P. M. "Intelektualizatsiia pratsi u stratehii innovatsiinoho rozvytku ekonomiky Ukrainy" [Intellectual labor strategy of innovative development of economy of Ukraine]. *avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.01*, 2010.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 336.14

МОДЕЛЮВАННЯ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ЗВ'ЯЗКІВ У СЕКТОРІ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

© 2014 БЛАГУН І. С., КВАСНІЙ З. В.

УДК 336.14

БлагуН І. С., Квасній З. В. Моделювання диференціації зв'язків у секторі малих і середніх підприємств на регіональному рівні

Метою статті є дослідження відмінностей між зв'язками у секторі малих і середніх підприємств на регіональному рівні. У статті проаналізовано чинники, що впливають на розвиток сектора МСП у регіоні, основне значення надається зв'язкам між кількістю активних суб'єктів і споживчим попитом зі сторони домашніх господарств. Ураховано їхній внесок в інвестиційні процеси і створення робочих місць у регіонах. Досліджено кореляційні зв'язки між кількістю активних суб'єктів у регіонах і згаданими змінними. Розглянуто просторово-часові дані в інтервалі 2007 – 2012 рр. Установлено, що економічно-суспільні обумовленості значно впливають на формування кількості активних МСП в регіонах. При від'ємній кореляції з кількістю активних МСП залишається рівень урбанізації регіонів, за додатної – рівень проданої продукції промисловості, кількість туристів. Результати просторово-часового моделювання панельних даних підтверджують значний вплив кількості активних МСП на рівень інвестицій у кожному конкретному секторі в регіонах. На формування інвестицій також впливають динаміка продажу на регіональному ринку і величина доходів підприємств.

Ключові слова: сектор малих і середніх підприємств, регіональний рівень, панельні моделі, просторово-часове моделювання

Рис.: 6. **Табл.:** 3. **Формул.:** 6. **Бібл.:** 7.

БлагуН Іван Семенович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра економічної кібернетики, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

Email: blagun@email.ua

Квасній Зеновій Васильович – аспірант, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

Email: zenovii_kvasnii@ukr.net

УДК 336.14

UDC 336.14

БлагуН І. С., Квасній З. В. Моделирование дифференциации связей в секторе малых и средних предприятий на региональном уровне

Целью статьи является исследование различий между связями в секторе малых и средних предприятий на региональном уровне. В статье проанализированы факторы, влияющие на развитие сектора МСП в регионе, основное значение придается связям между количеством активных субъектов и потребительским спросом со стороны домашних хозяйств. Учтены их вклад в инвестиционные процессы и создание рабочих мест в регионах. Исследованы корреляционные связи между количеством активных субъектов в регионах и соответствующими переменными. Рассмотрены пространственно-временные данные в интервале 2007 – 2012 гг. Установлено, что экономически-общественные обусловленности значительно влияют на формирование количества активных МСП в регионах. При отрицательной корреляции с количеством активных МСП остается уровень урбанизации регионов, по положительной – уровень проданной продукции промышленности, количество туристов. Результаты пространственно-временного моделирования панельных данных подтверждают значительное влияние количества активных МСП на уровень инвестиций в каждом конкретном секторе в регионах. На формирование инвестиций также влияют динамика продаж на региональном рынке и доходы предприятий.

Ключевые слова: сектор малых и средних предприятий, региональный уровень, панельные модели, пространственно-временное моделирование

Рис.: 6. **Табл.:** 3. **Формул.:** 6. **Библ.:** 7.

БлагуН Іван Семенович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра экономической кибернетики, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаника (ул. Шевченко, 57, Ивано-Франковск, 76018, Украина)

Blagun I. S., Kvasnii Z. V. Modeling of Differentiation of Relations in the Small and Medium-sized Enterprises Sector on the Regional Level

The aim of the article is to study the differences between the bonds in the small and medium-sized enterprises on the regional level. The paper analyzes the factors affecting the development of the SME sector in the region, focus is on the relationship between the number of active subjects and consumer demand from households. Their contribution to the investment processes and the creation of jobs in the regions was taken into account. The correlations between the number of active entities in the regions and the relevant variables were investigated. The spatio-temporal data in the range of 2007 – 2012 years was considered. It was found that economical and social conditions significantly affect the formation of the number of active SMEs in the regions. At a negative correlation with the number of active SMEs remains the urbanization level of regions, on the positive – the level of the sold production of industry, the number of tourists. The results of spatio-temporal modeling of panel data confirm a significant impact on the number of active SME level of investment in each sector in the regions. The formation of investment is also affected by the dynamics of sales in the regional market and business income.

Key words: small and medium-sized enterprises sector, the regional level, panel model, spatio-temporal modeling

Pic.: 6. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 7.

Blagun Ivan S. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Economic Cybernetics, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenka, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

Email: blagun@email.ua

Email: blagun@email.ua

Квасний Зеновій Васильєвич – аспірант, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (ул. Шевченко, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

Email: zenovii_kvasnii@ukr.net

Kvasnii Zenovii V. – Postgraduate Student, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenka, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

Email: zenovii_kvasnii@ukr.net

Вступ. На сьогодні процес функціонування та управління сектором малих та середніх підприємств на регіональному рівні потребує суттєвого вдосконалення. Результати дослідження свідчать про покращення зв'язків між головними категоріями розвитку сектору МСП у регіонах: кількістю активних підприємств, інвестиціями та створеними робочими місцями в даному секторі. Для ідентифікації зв'язків застосовано специфічні для цих даних просторово-часові панельні моделі. З моделей цієї групи використано моделі з випадковими ефектами, що дозволяють оцінити наявність диференціювання індивідуальних ефектів у регіонах, що може стати важливою інформацією в аналізі розвитку сектору в регіональній перспективі.

Метою статті є дослідження відмінностей між зв'язками у секторі малих і середніх підприємств на регіональному рівні.

Результати досліджень. Аналізуючи чинники, що впливають на розвиток сектору МСП в регіоні, основне значення надається зв'язкам між кількістю активних суб'єктів і споживчим попитом зі сторони домашніх господарств. З іншого боку, аналізуючи ефекти розвитку сектору, доцільно розглядати їхній внесок в інвестиційні процеси і створення робочих місць у регіонах.

В процесі дослідження оцінювалися наступні залежності:

1. Кількість активних МСП = f (чинники попиту, суспільні чинники, випадкові чинники).
2. Кількість працевлаштованих у секторі = f (активні МСП, інвестиції МСП, випадкові чинники).
3. Інвестиції в секторі = f (активні МСП, фінансові результати діяльності МСП, випадкові чинники).

Панельні моделі є спеціальними моделями, що побудовані на основі просторово-часових даних (об'єкти \times \times змінні \times періоди) [1]. Вони описують сталу групу об'єктів у більш ніж одному періоді. Завдяки інформації про об'єкти та їхній одночасній характеристиці в конкретних періодах, моделі панельних даних дозволяють визначити похибку виміру, що виникає через неврахування важливих для цих об'єктів змінних, які не вдається включити в модель. Дані моделі враховують вплив двох груп чинників на аналізовані об'єкти. Перша група – це ті, що однаково впливають на явища і події в усіх об'єктах. Другу групу становлять ті, що специфічним способом впливають на конкретні одиниці дослідження. Вирізняються два типи панельних моделей: модель зі сталими ефектами та модель з випадковими ефектами.

Модель зі сталими ефектами (fixed effect model) передбачає, що індивідуальні ефекти не є випадковими і їх можливо оцінити. Такі ефекти в регіональній моделі можуть виражати наявність певних специфічних і безпосередньо не врахованих характеристик регіонів. До них можуть

належати, наприклад, різного типу якісні риси в структурі підприємств. Така модель у матричному вигляді задається наступним чином [2]:

$$Y = X\alpha + \zeta.$$

Матриця значення змінних, що пояснюють X , виглядає так:

$$X = \begin{bmatrix} c & \dots & 0 & X_1 \\ \vdots & \ddots & \vdots & \vdots \\ 0 & \dots & c & X_n \end{bmatrix}, \quad (1)$$

для i -го об'єкта:

$$X_i = \begin{bmatrix} x_{i1} & \dots & x_{ik} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ x_{im} & \dots & x_{mk} \end{bmatrix}, \quad (2)$$

де c – m -вимірний вектор для даного регіону, m – кількість періодів.

У випадку даного i -го об'єкта модель можна записати у вигляді:

$$Y_i = c\alpha_i + X_i\alpha + \zeta_i. \quad (3)$$

У цій моделі враховуються поряд зі спільними для всіх регіонів структурними параметрами (вектор α) також і специфічні для кожного з об'єктів вільні вирази (α_i). Вони відповідають за вплив індивідуальних ефектів у цих об'єктах. По суті декомпозиції підлягає вільний вираз класичної моделі, а параметри цієї моделі можна оцінити класичним МНК.

Інший тип панельних моделей – модель випадкових ефектів (random effect model) трактує індивідуальні ефекти як частину випадкової складової [3]:

$$Y_i = c\alpha_0 + X_i\alpha + v_i, \quad v_i = c\alpha_i + \zeta_i, \quad (4)$$

де v_i – вектор, що є сумою випадкових індивідуальних ефектів α_i та незалежних випадкових складових ζ_i .

У даній моделі оцінюється дисперсія індивідуальних ефектів (α_i), що вказує, яка частина загальної випадкової похибки виникає з незмінних в часі, неспостережуваних характеристик індивідуальних об'єктів. Проте, зв'язок індивідуальних ефектів із випадковою складовою спричиняє його автокореляцію. Отже, не можна оцінювати цю модель класичним методом. Для оцінювання використовується узагальнений метод найменших квадратів (УМНК).

Представлені моделі належать до класу так званих односпрямованих моделей (one-way model), індивідуальні ефекти є різними для конкретних одиниць, однак вони є сталими в часі. Розширенням цих моделей є двоспрямовані моделі (two-way model). Вони передбачають диференціювання індивідуальних ефектів також і в часі. Це означає, що

допускається те, що на даний момент часу однакові розбіжності стосуються всіх досліджуваних об'єктів.

Отже, врахування цих ефектів у моделі може надати важливу інформацію про вплив на ситуацію в регіонах, наприклад, загальні коливання господарської кон'юнктури.

Модель зі сталими ефектами записується наступним чином:

$$Y_i = \alpha_0 + \alpha_i + t\alpha_t + X_i\alpha + \zeta_i, \quad (5)$$

де α_t – вектор установлених ефектів для окремих періодів,

t – матриця розміру $(m \times m)$ зі змінними розподілу Бернуллі для окремих періодів.

Двоспрямована модель з випадковими ефектами має вигляд:

$$Y_i = \alpha_0 + X_i\alpha + v_i, \quad v_i = \alpha_i + t\alpha_t + \zeta_i, \quad (6)$$

Ефективність моделі зі сталими ефектами порівняно з класичною моделлю верифікується за допомогою тесту Вальда [4]. Гіпотеза, що верифікується, підтверджує, що всі введені до моделі вільні вирази є рівними, незалежно від об'єкту і часу. Для порівняння моделі з випадковими ефектами із класичною моделлю використовується тест Бройша-Пагана. Він служить для верифікації припущення про дисперсію випадкової складової. У випадку, коли дисперсія випадкової складової індивідуальних ефектів відрізняється від нуля, більш точною статистичною оцінкою є статистична оцінка з випадковими ефектами.

Для дослідження вірності вибору між моделлю зі сталими ефектами і випадковими служить тест Хаусмана. [2] Нульова гіпотеза передбачає, що індивідуальні ефекти є незалежними від пояснюючих змін, тому обидві статистичні оцінки є ненавантаженими. Більш ефективною визнають статистичну оцінку з випадковими ефектами. Протилежна ситуація означає, що статистична оцінка моделі зі сталими ефектами є ненавантаженою, а навантаженою є статистична оцінка моделі з випадковими ефектами. Ця ситуація вказує на те, що більш точною є модель зі сталими ефектами.

У контексті формування кількості активних МСП розглядалися різні чинники, які характеризують рівень розвитку економіки, споживчого попиту, суспільні характеристики і внутрішні властивості регіонів. З-поміж цих чинників вибрано: ВВП на душу населення, рівень роздрібно-

ної торгівлі на жителя, кількість продукції на жителя, кількість туристів у регіонах у перерахунку на кількість жителів, рівень безробіття, рівень урбанізації регіонів (процент міського населення від кількості населення загалом), величина регіонів (площа в км²).

Проаналізовано кореляційні зв'язки між кількістю активних суб'єктів у регіонах і згаданими змінними. Розглянуто просторово-часові дані в інтервалі 2007 – 2012 рр.

Можна стверджувати, що економічно-суспільні обумовленості значно впливають на формування кількості активних МСП в регіонах. За від'ємної кореляції з кількістю активних МСП залишається рівень урбанізації регіонів, за додатної – рівень проданої продукції промисловості, кількість туристів.

Результати тестів Бройша – Пагана і Хаусмана вказують, що найкращою в статистичному сенсі є модель з випадковими ефектами [6]. Це може впливати з того, що в моделях зі сталими ефектами не можна оцінити вплив змінних, значення яких є сталими в часі, оскільки цей вплив уже врахований у вигляді індивідуальних ефектів. До сталих змінних у досліджуваному періоді може належати відсоток міського населення від загальної кількості населення. Практика показує, що він насправді впливає на диференціацію кількості активних МСП між регіонами. Отже, вважаємо більш доцільним використовувати модель випадкових ефектів.[7].

Отримані результати відображено в табл. 1 і на рис. 1.

Отримані результати регресійно-панельного моделювання підтверджують значний вплив і вказаний уже напрям впливу вибраних чинників на формування кількості активних суб'єктів: споживчого попиту, промислової продукції, напливу туристів до регіонів, а також рівня їх урбанізації.

Оцінена панельна модель пояснює 88,9 % диференціації кількості активних суб'єктів у досліджуваному періоді в регіонах. Результати дозволяють також стверджувати, що незмінні в часі і неспостережувані обумовленості в регіонах відповідають за 74,2 % сумарної випадкової помилки.

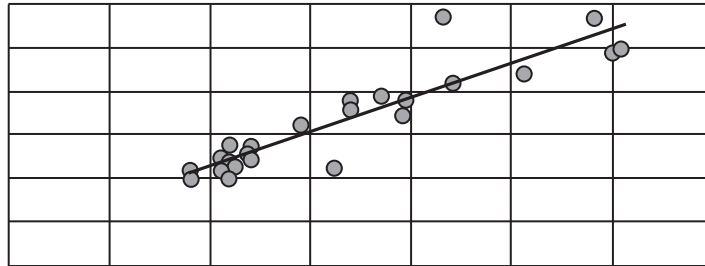
Аналіз залишків регресії вказує, що в деяких регіонах число суб'єктів є значно вищим, ніж могло б впливати з загальних обумовленостей. До них належать області: Одеська, Харківська, Запорізька. В інших регіонах актив-

Таблиця 1

Модель з випадковими ефектами для активних МСП на 10 тис. жителів

	Оцінка параметру	Стандартна помилка	t-статистика	P-Значення
Стала	21,770	5,251	4,146	0,001
X_1 – роздрібний товарообіг на 1 мешканця	3,772	0,723	5,218	<0,0001
X_2 – кількість продукції на 1 мешканця	3,655	4,978	0,734	0,072
X_3 – кількість туристів на рік на 100 жителів	2,462	0,910	2,706	0,014
X_4 – рівень урбанізації	-0,106	0,099	-1,079	0,029
R^2	0,889			
Тест Бройша – Пагана	$\chi^2 = 76,349, p < 0,0001$			
Тест Хаусмана	$\chi^2 = 4,215, p = 0,318$			

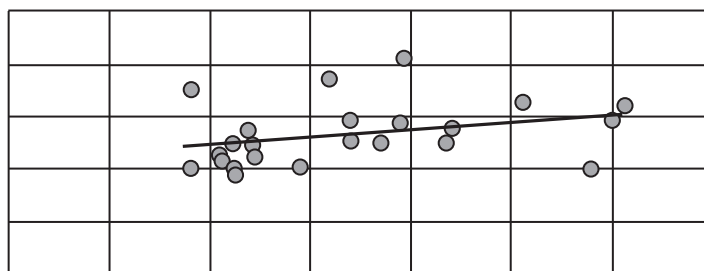
Кількість активних МСП
на 10 тис. мешканців



Роздрібний товарообіг в тис. грн на 1 мешканця

$$a) Y = 21,77 + 3,772X_1 + 3,655\bar{X}_2 + 2,462\bar{X}_3 - 0,106\bar{X}_4$$

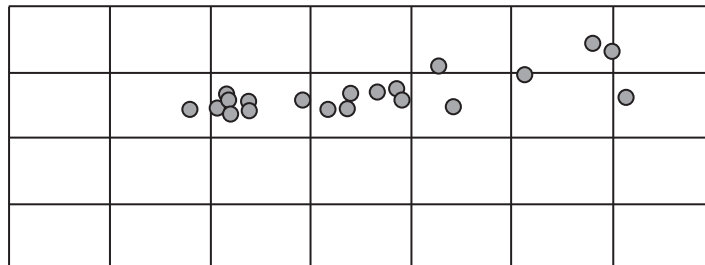
Кількість активних МСП
на 10 тис. мешканців



Кількість туристів на 100 мешканця

$$b) Y = 21,77 + 3,772\bar{X}_1 + 3,655X_2 + 2,462\bar{X}_3 - 0,106\bar{X}_4$$

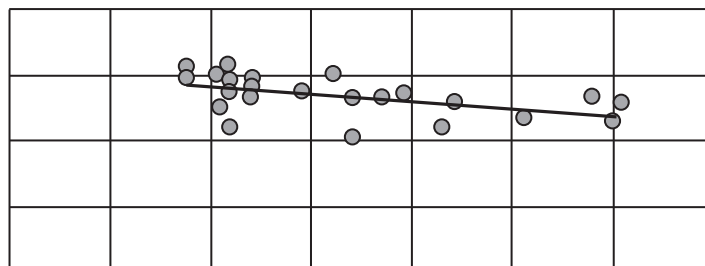
Кількість активних МСП
на 10 тис. мешканців



Кількість продукції на 1 мешканця, тис. грн

$$в) Y = 21,77 + 3,772\bar{X}_1 + 3,655\bar{X}_2 + 2,462X_3 - 0,106\bar{X}_4$$

Кількість активних МСП
на 10 тис. мешканців



Рівень урбанізації

$$г) Y = 21,77 + 3,772\bar{X}_1 + 3,655\bar{X}_2 + 2,462\bar{X}_3 - 0,106X_4$$

Рис. 1. Регресія кількості активних МСП за 2007 – 2012 рр.

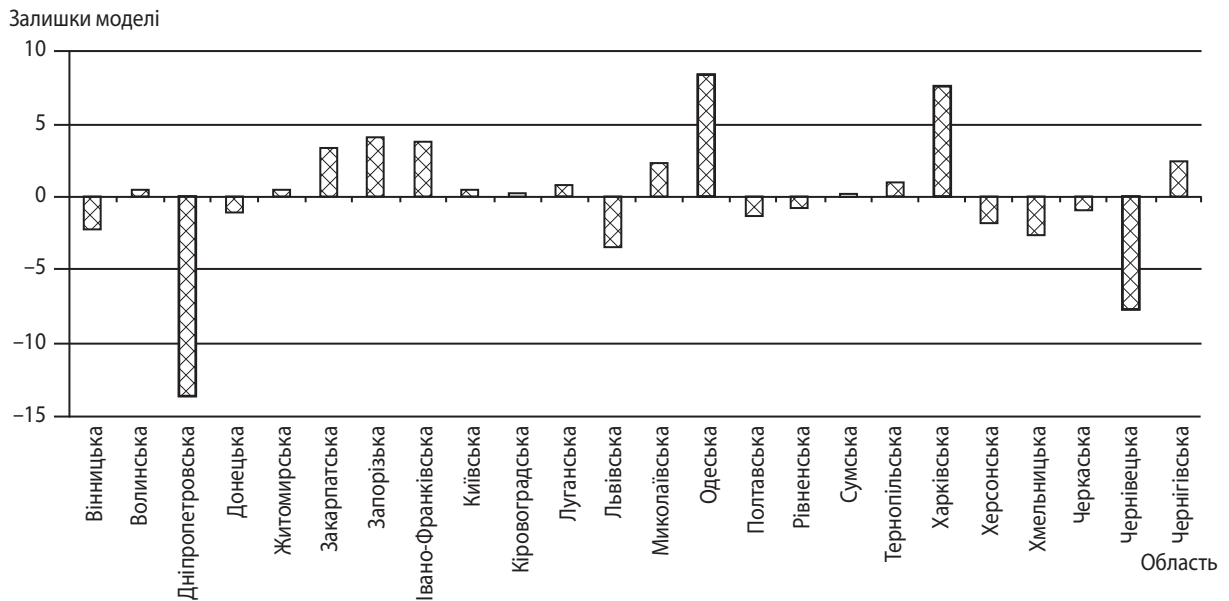


Рис. 2. Залишки рівняння регресії кількості активних підприємств у розрізі областей

них МСП є значно менше. Зокрема, це стосується Дніпропетровської, Чернівецької і Львівської областей.

Поряд із матеріальними людські ресурси належать до головних складових економічного розвитку регіонів. Тому важливо оцінити результати розвитку підприємництва у сфері використання людських ресурсів у регіонах. З цією метою проаналізовано зміни кількості працевлаштованих у секторі МСП. До чинників, що можуть мати вплив на кількість працевлаштованих в даному секторі, включено кількість активних суб'єктів і величини інвестицій в розрахунку на одного працюючого[8].

Результати проведених тестів показали, що доцільно застосувати модель з випадковими ефектами (таб. 2, рис. 3 і 4).

Результати вказують на значний вплив кількості активних суб'єктів та їхніх інвестицій на кількість працевлаштованих в секторі МСП. Їх формування пояснює 84,0 % диференціювання числа працевлаштованих за досліджений період у регіонах. Наявні також певні специфічні обумовленості в регіонах. На це вказують характеристики дисперсії сумарної випадкової помилки. Її змінність у 80,3 % можна пояснити через специфічні ефекти в регіонах, у 19,7 % вона виникає з існування суто випадкової помилки.

Залишки регресії можуть становити певне наближення специфічних ефектів в регіонах. Можна зауважити, що в Дніпропетровській, Житомирській, Київській і Львівській областях кількість працевлаштованих в секторі МСП є значно вищою від тієї, яку можна очікувати на підставі загальної тенденції. Протилежна ситуація спостерігається в Івано-Франківській, Донецькій і Миколаївській областях.

Така диференціація може виникати, звичайно, з різних причин. У випадку таких областей, як Дніпропетровська, можна пояснювати це відносно більшою кількістю продуктивних МСП, і, як наслідок, створення робочих місць. Слід також враховувати частку тіньової економіки.

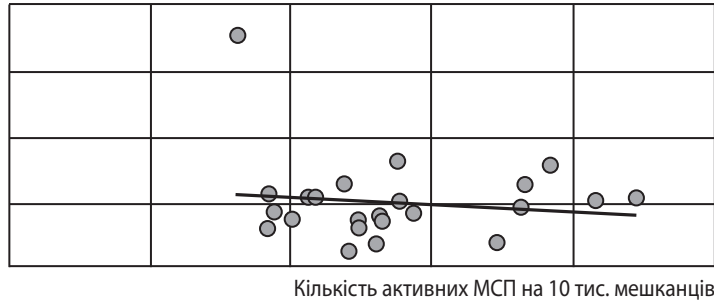
На основі моделі можна припускати, що водночас зі спадом кількості активних МСП у регіонах внаслідок економічної кризи може піддатися ліквідації також частина утворених раніше робочих місць. В модель включено, зокрема, такі чинники, як дохід на одного працівника і оборот підприємств. Результати панельного моделювання головних залежностей щодо інвестицій у секторі МСП в регіонах представлено в табл. 3 та на рис. 5 і 6.

Таблиця 2

Модель з випадковими ефектами для кількості зайнятих у малому і середньому бізнесі на тис. населення

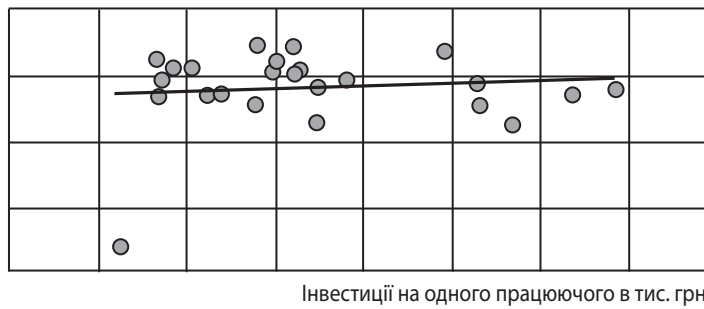
	Оцінка параметру	Стандартна помилка	t-статистика	P-Значення
Стала	11,803	2,951	3,999	0,001
X ₁ – кількість активних МСП на 10 тис. мешканців	0,526	0,050	10,424	<0,0001
X ₂ – інвестиції на одного працюючого в тис. грн	-0,251	0,114	-2,203	0,039
R ²	0,840			
Тест Бройша – Пагана	$\chi^2 = 134,506$, $p < 0,0001$			
Тест Хаусмана	$\chi^2 = 1,483$, $p = 0,514$			

Кількість зайнятих в малому і середньому бізнесі на тис. населення



$$a) Y = 11,803 + 0,526X_1 - 0,251\bar{X}_2$$

Кількість зайнятих в малому і середньому бізнесі на тис. населення



$$б) Y = 11,803 + 0,526\bar{X}_1 - 0,251X_2$$

Рис. 3. Регресія кількості зайнятих в малому і середньому бізнесі за 2007 – 2012 рр.

Залишки рівняння регресії

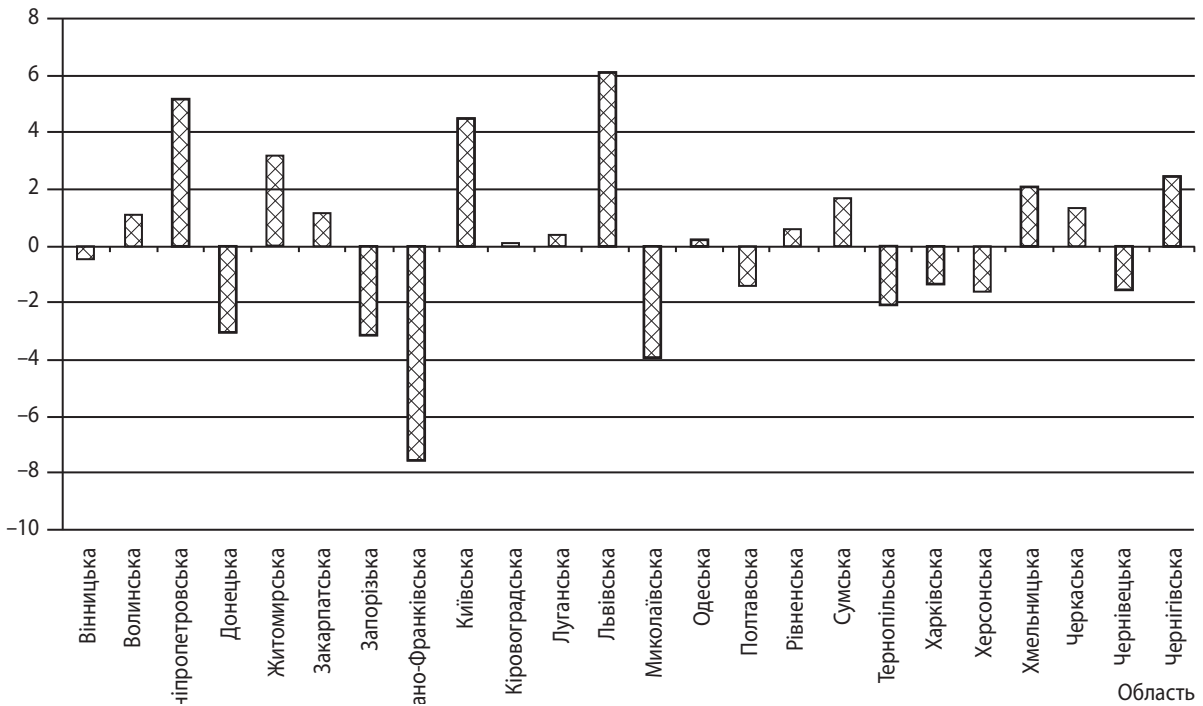


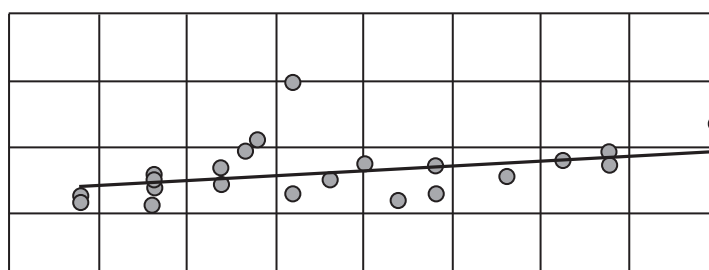
Рис. 4. Залишки рівняння регресії кількості зайнятих в малому і середньому бізнесі на тис. населення

Таблиця 3

Модель з випадковими ефектами для обсягу інвестицій на одного працюючого в секторі МСП (тис. грн)

	Оцінка параметру	Стандартна помилка	t-статистика	P-Значення
Стала	7,382	1,088	6,787	<0,0001
X_1 – кількість активних МСП на 10 тис. мешканців	0,034	0,004	8,448	<0,0001
X_2 – дохід на одного працівника (тис. грн)	0,008	0,048	0,168	0,042
X_3 – динаміка роздрібного продажу	0,019	0,006	3,124	0,005
R^2	0,834			
Тест Бройша – Пагана	$\chi^2 = 32,671, p < 0,0001$			
Тест Хаусмана	$\chi^2 = 3,913, p = 0,176$			

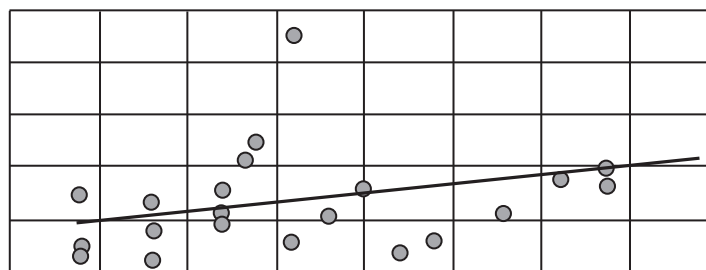
Обсяг інвестицій на 1 працюючого в секторі МСП (тис. грн)



Інвестиції на одного працюючого в тис. грн

$$a) Y = 7,382 + 0,034X_1 + 0,008\bar{X}_2 + 0,019\bar{X}_3$$

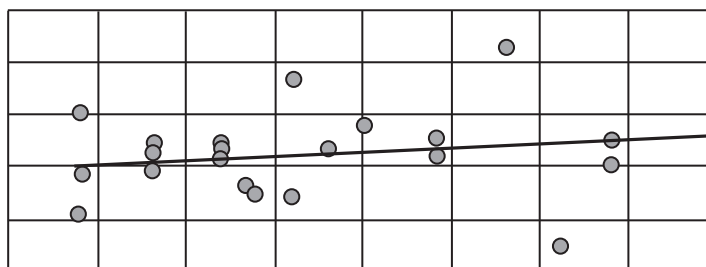
Обсяг інвестицій на 1 працюючого в секторі МСП (тис. грн)



Дохід на одного працівника (тис. грн)

$$b) Y = 7,382 + 0,034\bar{X}_1 + 0,008X_2 + 0,019\bar{X}_3$$

Обсяг інвестицій на 1 працюючого в секторі МСП (тис. грн)



Динаміка роздрібного продажу (в процентному співвідношенні з попереднім роком)

$$в) Y = 7,382 + 0,034\bar{X}_1 + 0,008\bar{X}_2 + 0,019X_3$$

Рис. 5. Регресія обсягу інвестицій на одного працюючого в секторі МСП за 2007 – 2012 рр.

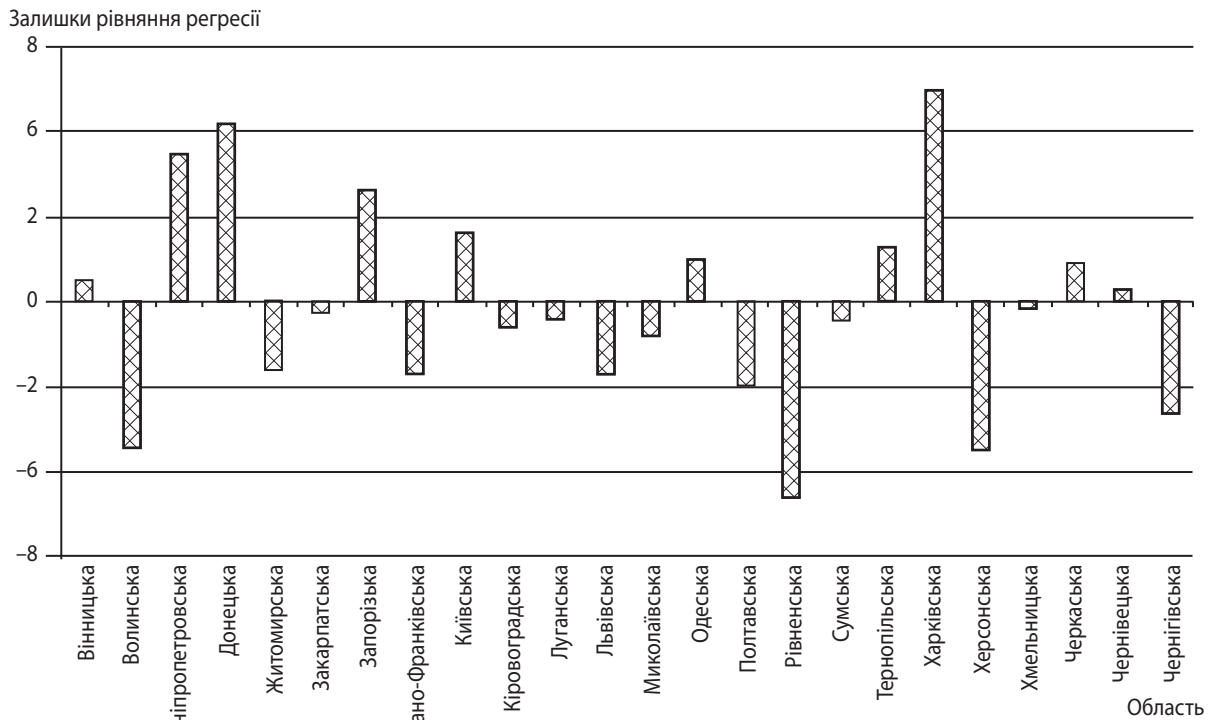


Рис. 6. Залишки рівняння регресії обсягу інвестицій на одного працюючого в секторі МСП

Результати просторово-часового моделювання панельних даних підтверджують значний вплив кількості активних МСП на рівень інвестицій у даному секторі в регіонах. На формування інвестицій впливає також динаміка продажу на регіональному ринку і величини доходів підприємств. Ці чинники пояснюють 83,4 % змінності рівня інвестицій. Значними виявилися також певні специфічні економічні обумовленості в регіонах. Їхня участь становить 46,7 % у варіаціях випадкової складової.

Висновок. На основі залишку моделі можна стверджувати, що за аналізований період в таких областях, як Дніпропетровська, Донецька та Харківська рівень інвестицій є дещо вищим, ніж в інших регіонах. Нижчими, порівняно з іншими регіонами, є обсяги інвестицій у Рівненській, Волинській, Херсонській, Чернігівській областях. Це може впливати з того, що при великій кількості суб'єктів наявний в середньому нижчий рівень інвестицій на суб'єкта. Важливим чинником також може бути надходження іноземного капіталу до МСП. В цілому можна вважати, що запропонована модель відтворює основні закономірності, які є у сфері формування диференціації інвестиційних ресурсів у секторі МСП в регіонах.

ЛІТЕРАТУРА

1. Ратникова Т. А. Введение в эконометрический анализ панельных данных / Т. А. Ратникова // Экономический журнал. – 2006. – С. 267 – 316.
2. Марно В. Путеводитель по современной эконометрике / В. Марно; [пер с англ. В. А. Банникова; под науч. ред. и предисл. С. А. Айвазяна]. – М. : Научная книга, 2008. – 616 с.
3. Магнус Я. Р. Эконометрика. Начальный курс: [учебник] / Я. Р. Магнус, П. К. Катишев, А. А. Пересецкий. – М. : Дело, 2004. – 576 с.

4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.statistica.ru/glossary/general/test-valda/
5. Магнус Я. Р. Эконометрика. Начальный курс : [учебник] / Я. Р. Магнус, П. К. Катишев, А. А. Пересецкий. – М. : Дело, 2007. – 504 с.
6. Грін В. Г. Эконометричний аналіз / В. Г. Грін; [пер. з англ. А. Олійник, Р. Ткачук.; наук. ред. пер. О. Комашко]. – К. : Основи, 2005. – 1197с.
7. Дамодаран А. Инвестиционная оценка : Инструменты и методы оценки любых активов / А. Дамодаран; [пер. с англ.]. – 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 1341с.

REFERENCES

Damodaran, A. Investitsionnaia otsenka : Instrumenty i metody otsenki liubykh aktivov [Investment Valuation: Tools and techniques for assessment of any assets]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2006.

Grin, V. H. Ekonometrychnyi analiz [Econometric analysis]. Kyiv: Osnovy, 2005.

Magnus, Ya. R., Katishev, P. K., and Peresetskiy, A. A. Ekonometrika. Nachalnyy kurs [Econometrics. Initial course]. Moscow: Delo, 2004.

Magnus, Ya. R., Katishev, P. K., and Peresetskiy, A. A. Ekonometrika. Nachalnyy kurs [Econometrics. Initial course]. Moscow: Delo, 2007.

Marno, V. Putevoditel po sovremennoy ekonometrike [Guide to modern econometrics]. Moscow: Nauchnaia kniga, 2008.

Ratnikova, T. A. "Vvedenie v ekonomicheskiy analiz panelnykh dannykh" [Introduction to econometric analysis of panel data]. Ekonomicheskiy zhurnal (2006): 267-316.

www.statistica.ru/glossary/general/test-valda/

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ТЕОРІЇ ІГОР У ЦІНОУТВОРЕННІ НА ІНЖИНІРИНГОВІ ПРОДУКТИ

© 2014 КУЗЬМІН О. Є., ЖЕЖУХА В. Й., ГОРОДИСЬКА Н. А.

УДК 658.818.2:621

Кузьмін О. Є., Жежуха В. Й., Городиська Н. А. Інструментарій теорії ігор у ціноутворенні на інжинірингові продукти

Метою статті є характеристика понятійно-категоріального апарату й інструментарію теорії ігор у контексті встановлення структури інжинірингових платежів під час реалізації інжинірингових проектів інжиніринговими компаніями. Процес ціноутворення на інжинірингові продукти з використанням теорії ігор розглянуто як гру, де беруть участь два учасника: інжинірингова компанія та середовище замовника інжинірингових послуг. Розглянуто варіанти формування «чистих» стратегій цих учасників. Указано на особливості формування варіантів імовірностей реалізації середовищем замовника інжинірингових послуг своїх «чистих» стратегій. Наведено методичні особливості побудови платіжних матриць. Охарактеризовано процес визначення залежності очікуваної величини сукупного доходу інжинірингової компанії та рівня ризику від структури інжинірингових платежів за умови застосування будь-якої «змішаної» стратегії. Розкрито методичні положення щодо встановлення параметрів оптимальної структури цих платежів шляхом максимізації функції корисності інжинірингової компанії та визначення абсолютних значень платежів, що відповідають такій структурі. Розглянуто причини коригування відносних структурних часток та абсолютних значень первісного та періодичних платежів інжинірингової компанії від реалізації інжинірингового проекту. Перспективи подальших досліджень у цьому напрямку повинні полягати в обґрунтуванні положень щодо врахування вартості грошей у часі впродовж ціноутворення в інжиніринговій діяльності.

Ключові слова: дохід, інжиніринг, інжинірингова компанія, інжиніринговий проект, теорія ігор, ціноутворення

Формул: 17. **Бібл.:** 8.

Кузьмін Олег Євгенович – доктор економічних наук, професор, директор, Інститут економіки і менеджменту, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

Email: okuzmin@lp.edu.ua

Жежуха Володимир Йосипович – кандидат економічних наук, доцент, заступник декана, Навчально-науковий інститут економіки і менеджменту, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

Email: zezukhavj@gmail.com

Городиська Наталія Андріївна – асистент, кафедра зовнішньоекономічної та митної діяльності, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

Email: nataliagoroduska@mail.ru

УДК 658.818.2:621

UDC 658.818.2:621

Кузьмин О. Е., Жежуха В. И., Городиская Н. А. Инструментарий теории игр в ценообразовании на инжиниринговые продукты**Kuzmin O. Ye., Zhezhukha V. Yo., Gorodyska N. A. Tools of Game Theory in Price Setting for Engineering Products**

Целью статьи является характеристика понятийно-категориального аппарата и инструментария теории игр в контексте установления структуры инжиниринговых платежей при реализации инжиниринговых проектов инжиниринговыми компаниями. Процесс ценообразования на инжиниринговые продукты с использованием теории игр рассмотрен как игра, где принимают участие два участника: инжиниринговая компания и среда заказчика инжиниринговых услуг. Рассмотрены варианты формирования «чистых» стратегий этих участников. Указаны особенности формирования вариантов вероятностей реализации средой заказчика инжиниринговых услуг своих «чистых» стратегий. Приведены методические особенности построения платежных матриц. Охарактеризован процесс определения зависимости ожидаемой величины совокупного дохода инжиниринговой компании и уровня риска от структуры инжиниринговых платежей при условии применения любой «смешанной» стратегии. Раскрыты методические положения по установке параметров оптимальной структуры этих платежей путем максимизации функции полезности инжиниринговой компании и определения абсолютных значений платежей, соответствующие такой структуре. Рассмотрены причины корректировки относительных структурных частей и абсолютных значений первоначального и периодических платежей инжиниринговой компании от реализации инжинирингового проекта. Перспективы дальнейших исследований в этом направлении должны заключаться в обосновании положений по учету стоимости денег во времени при ценообразовании в инжиниринговой деятельности.

Ключевые слова: доход, инжиниринг, инжиниринговая компания, инжиниринговый проект, теория игр, ценообразование

Формул: 17. **Библ.:** 8.

The paper investigates the conceptual and categorical structure as well as the tools of game theory in the frame of the structure evaluation of engineering payments during the implementation of engineering projects by engineering companies. The process of price setting for engineering products using game theory is considered as a game with two participants involved: an engineering company and the environment of an engineering service customer. The paper examines options for forming «pure» strategies of such participants and specifies the peculiarities of forming probable options for implementation of their «pure» strategies by the environment of an engineering service customer. The author outlines practical instructions for pay-off matrices. The article defines the process of determination of the dependence of the anticipated value of an engineering company's aggregate income and the level of risk on the structure of engineering payments on condition that any of «mixed» strategies is applied. The paper then goes on to present instructions for setting the parameters of these payments' optimal structure through maximization of the utility function of an engineering company and for determining the absolute values of payments which comply with such a structure. The author analyzes the causes for adjustment of relative structural particles and absolute values of an engineering company's initial and periodic payments according to engineering project implementation. The perspectives for further research in this direction should lie in the substantiation of the provision for money cost consideration in time throughout the price setting in engineering activities.

Key words: income, engineering, engineering company, engineering project, game theory, price setting

Formulae: 17. **Bibl.:** 8.

Кузьмин Олег Евгеньевич – доктор економічних наук, професор, директор, Інститут економіки і менеджмента, Національний університет «Львівська політехніка» (ул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

Email: okuzmin@lp.edu.ua

Жежуха Володимир Іосифович – кандидат економічних наук, доцент, заступитель декана, Учебно-научный институт економіки і менеджмента, Національний університет «Львівська політехніка» (ул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

Email: zezukhavj@gmail.com

Городиская Наталья Андреевна – ассистент, кафедра внешнеэкономической и таможенной деятельности, Національний університет «Львівська політехніка» (ул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

Email: nataliagoroduska@mail.ru

Kuzmin Oleh Ye. – Doctor of Science (Economics), Professor, Director, Institute of Economics and Management, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

Email: okuzmin@lp.edu.ua

Zhezhukha Volodymyr Yo. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Deputy Dean, Educational and Research Institute of Economics and Management, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

Email: zezukhavj@gmail.com

Gorodyska Nataliia A. – Assistant, Department of foreign trade and customs operations, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

Email: nataliagoroduska@mail.ru

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Теорія і практика інжинірингу свідчать про можливість використання різних методів ціноутворення під час реалізації інжинірингових проектів: оплати за час виконання необхідних робіт, оплати фактично понесених витрат плюс фіксованої частини, фіксованої (недиференційованої) оплати, на засадах відсотку від результату, а також комбінований.

Вивчення вітчизняного ринку інжинірингу надає змогу зробити висновок, що на практиці використовуються всі з вищенаведених методів. Зокрема, ПрАТ «Львівський локомотиворемонтний завод» використовує переважно метод оплати за час виконання необхідних робіт під час визначення ціни в інжиніринговій угоді. Практика використання методу оплати фактично понесених витрат плюс фіксованої частини зустрічається в інжинірингових угодах ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів». Метод фіксованої (недиференційованої) оплати застосовує у своїй інжиніринговій діяльності ПАТ «Булат». ТОВ «Софт-Рейтинг Консалт» активно використовує метод відсотку від результату під час ціноутворення, а також часто поєднує цей метод із методом фіксованої оплати.

Разом із тим доволі часто інжиніринговим компаніям доводиться приймати рішення як відповідь на запитання: яким чином побудувати структуру інжинірингових платежів під час реалізації інжинірингових проектів? Наприклад, які відносні структурні частки первісного та періодичних платежів мають бути? Які абсолютні значення цих платежів? Чи варто використовувати лише одноразовий платіж, чи його поєднання із періодичними? Які критерії використовувати під час ціноутворення в інжиніринговій діяльності тощо? У попередніх працях авторів було обґрунтовано доцільність використання інструментарію теорії ігор для вирішення завдання встановлення структури інжинірингових платежів інжиніринговій компанії під час реалізації інжинірингового проекту. Попри це, важливим та актуальним завданням сьогодення залишається характеристика понятійно-категоріального апарату й інструментарію теорії ігор у контексті досліджуваної проблематики. Це допоможе інжиніринговій компанії вирішувати завдання ціноутворення під час здійснення операційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, виокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Значний внесок у формування і розвиток теоретико-прикладних положень щодо ціноутворення в інжиніринговій діяльності зробило чимало вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких варто виокремити праці І. Александрова, І. Альтшулера, І. Балабанова, В. Бандурою, В. Белінської, Р. Бірбраера, І. Боярко, Ю. Гончарова, В. Захарченка, М. Кизима, В. Кондратьєва, К. Литвинова, Б. Малиновського, В. Мясникова, М. Окаандера, О. Орлова, В. Павлова, О. Редькіна, А. Савчука, В. Соловйова, А. Федулової та багатьох інших. Проблеми використання теорії ігор для вирішення різноманітних економічних завдань розглядали у своїх працях Л. Бусень, В. Віталінський, Т. Мирончук, Н. Писарук, Н. Садовін, Т. Садовіна, У. Сухорська, А. Шиян та інші. Основними науковими доробками авторів у цих сферах є обґрунтування сутності поняття «інжинірингові платежі», типологія видів інжинірингових платежів, класифікація витрат, пов'язаних із реалізацією інжинірингових проектів, характеристика методів устанавлення доходу від надання інжинірингових послуг, розкриття методичних особливостей визначення його структури, опис етапів використання теорії ігор під час вирішення різноманітних завдань управління тощо. Попри це, низка важливих завдань із вказаної тематики досі не розв'язана. Зокрема, не охарактеризований понятійно-категоріальний апарат та інструментарій теорії ігор у контексті устанавлення структури інжинірингових платежів під час реалізації інжинірингових проектів інжиніринговими компаніями. Все це свідчить про актуальність обраної тематики та її важливість для інноваційних зрушень у вітчизняній економіці.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Завданням дослідження є характеристика понятійно-категоріального апарату й інструментарію теорії ігор у контексті встановлення структури інжинірингових платежів під час реалізації інжинірингових проектів інжиніринговими компаніями.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Вирішуючи завдання устанавлення структури інжинірингових платежів під час реалізації інжинірингового проекту,

а також враховуючи класичні позначення теорії ігор, можемо вказати, що маємо гру, де беруть участь два учасники: інжинірингова компанія та середовище замовника інжинірингових послуг, тобто множина «невизначених чинників», які впливають на ефективність рішення, що приймається» [7, с. 72].

Альтернативні варіанти «чистих» стратегій інжинірингової компанії, тобто першого гравця, який приймає управлінські рішення, згідно із загальноприйнятою термінологією і позначеннями можна описати таким чином:

$$S = (s_1; s_2), \quad (1)$$

де S – варіанти «чистих» стратегій інжинірингової компанії;

s_1 – стратегія стягнення всього доходу від реалізації інжинірингового проекту одноразовим платежем;

s_2 – стратегія стягнення всього доходу від реалізації інжинірингового проекту періодичними платежами залежно від значення результуючого показника.

У свою чергу середовище замовника інжинірингових послуг як другий гравець має теж свої «чисті» стратегії, що можна представити математично таким чином:

$$\Theta = (\theta_1; \dots; \theta_n), \quad (2)$$

де Θ – варіанти «чистих» стратегій середовища замовника інжинірингових послуг;

$\theta_1; \dots; \theta_n$ – «чисті» стратегії середовища замовника інжинірингових послуг (результуючий показник «утвореного» під час реалізації інжинірингового проекту об'єкта).

Зрозуміло, що наперед чітко спрогнозувати значення результуючого показника, «утвореного» під час реалізації інжинірингового проекту об'єкта, складно, відтак у літературі пропонується враховувати інтервали потенційних значень [8, с. 56]. Причому, за твердженням науковців, достатньо виокремити 7 – 10 таких інтервалів [7, с. 72].

Визначивши гравців та унаочивши варіанти їхніх «чистих» стратегій, доцільно відобразити ймовірність того, що середовище замовника інжинірингових послуг зможе реалізувати такі стратегії. Математичне представлення цього наступне:

$$Q = (q_1; \dots; q_n), \quad \sum_{j=1}^n q_j = 1, \quad q_j \geq 0, \quad j = 1, \dots, n, \quad (3)$$

де Q – варіанти ймовірності реалізації середовищем замовника інжинірингових послуг своїх «чистих» стратегій (іншими словами, варіанти ймовірності того, що завдяки утвореному під час реалізації інжинірингового проекту об'єкту буде можливим досягти встановленого значення результуючого показника);

$q_1; \dots; q_n$ – ймовірність реалізації середовищем замовника інжинірингових послуг своїх «чистих» стратегій, коефіцієнт.

Важливо звернути увагу на те, що під час установа ймовірності реалізації середовищем замовника інжинірингових послуг своїх «чистих» стратегій доцільно враховувати аналогічні інжинірингові проекти і їхні результати. Визначивши відсоткове значення розподілу частоти можливих подій, доцільно таке значення трансформувати

у розподіл ймовірності їхнього настання. Оскільки результати інжинірингових проектів переважно мають тривале застосування (адже у більшості випадків є основними засобами) [1, с. 44], слід враховувати також можливий вплив інших чинників, які зможуть вплинути на ймовірність реалізації середовищем замовника інжинірингових послуг своїх «чистих» стратегій у майбутньому. Як наслідок, під час визначення варіантів ймовірності того, що завдяки утвореному під час реалізації інжинірингового проекту об'єкту буде можливим досягти встановленого значення результуючого показника, доцільно брати до уваги не лише емпіричні дані, але й прогнозувати майбутню ситуацію та враховувати відповідні чинники [6, с. 212].

На другому етапі застосування теорії ігор під час установа структури інжинірингових платежів протягом реалізації інжинірингового проекту слід побудувати згідно з теорією ігор платіжну матрицю (або іншими словами – функціонал оцінювання). Математичне представлення цього таке:

$$F = \begin{pmatrix} f_{11} & \dots & f_{1j} & \dots & f_{1n} \\ f_{21} & \dots & f_{2j} & \dots & f_{2n} \end{pmatrix}, \quad (4)$$

де f_{kj} – рівень ефективності застосування інжиніринговою компанією «чистої» стратегії s_k в умовах стану θ_j середовища замовника інжинірингових послуг.

Варто зауважити, що f_{kj} – не що інше, як величина доходу інжинірингової компанії від реалізації інжинірингового проекту у разі використання нею стратегії s_k і значення θ_j результуючого показника, «утвореного» під час реалізації інжинірингового проекту об'єкта за розрахунковий період. Перший вектор платіжної матриці $F(s_1) = (f_{11}; \dots; f_{1n})$ фактично є вектором оцінювання й дає змогу оцінити рівень ефективності першої «чистої» стратегії інжинірингової компанії за умови настання будь-якого із станів середовища замовника інжинірингових послуг. Рівень ефективності другої «чистої» стратегії інжинірингової компанії за таких самих умов дає змогу оцінити другий вектор платіжної матриці: $F(s_2) = (f_{21}; \dots; f_{2n})$. Із вищевказаного зрозуміло, що за умови, якщо інжинірингова компанія обере стратегію S_1 , розмір можливого її доходу від реалізації інжинірингового проекту не залежатиме від значення результуючого показника, який досягається утвореним під час реалізації інжинірингового проекту об'єктом. У такому випадку математичний вираз цього матиме вигляд:

$$f_{11} = \dots = f_{1j} = \dots = f_{1n} = V = V_0, \quad (5)$$

де V – величина доходу інжинірингової компанії, який вона очікує отримати від реалізації інжинірингового проекту, грн.;

V_0 – дохід інжинірингової компанії від реалізації інжинірингового проекту, сформований одноразовим платежем, грн.

Якщо інжинірингова компанія обере другу «чисту» стратегію S_2 , тоді елементи відповідної платіжної матриці обчислюватимуться за формулою:

$$f_{2j} = D \cdot K, \quad (6)$$

де D – коефіцієнт отримання очікуваної інжиніринговою компанією величини доходу при умові використання нею «чистої» стратегії s_2 ;

K – значення результуючого показника, «утвореного» під час реалізації інжинірингового проекту об'єкта відповідно до j -тої стратегії середовища замовника інжинірингових послуг за розрахунковий період.

Після побудови платіжної матриці згідно з теорією ігор на наступному етапі слід здійснити збирання й аналізування інформації, що характеризує середовище замовника інжинірингових послуг. Зрозуміло, що залежно від існування ризику чи невизначеності інжинірингова компанія прийматиме інші рішення щодо величини інжинірингового доходу і структури інжинірингових платежів. Окрім того, на вибір рішення суттєво впливає достовірне інформаційне забезпечення щодо наявного стану середовища замовника інжинірингових послуг [4, с. 24].

Огляд та узагальнення літературних джерел дає змогу виокремити різні підходи до класифікації можливих інформаційних ситуацій, за яких можуть приймати рішення гравці в межах теорії ігор. Для визначення об'єктивного критерію вибору варіанта рішення щодо структури інжинірингових платежів під час реалізації інжинірингового проекту слід звернути увагу на те, що оптимальною (за інших рівних умов) для інжинірингової компанії буде така стратегія (і відповідно така структура доходу), яка дозволить одержати їй при мінімальному рівні ризику найбільшу грошову винагороду [5]. З урахуванням цього варто наголосити, що інжинірингова компанія під час обрання варіанта управлінського рішення щодо структури так званого інжинірингового доходу переважно керується двома основними критеріями: очікуваною величиною сукупного доходу від реалізації інжинірингового проекту та рівнем очікуваного ризику.

Огляд та узагальнення літературних джерел дає змогу зробити висновок, що очікувану величину сукупного доходу інжинірингової компанії від реалізації інжинірингового проекту можна оцінити шляхом розрахунку величини математичного сподівання такого доходу (який фактично є випадковою величиною). Натомість, рівень очікуваного ризику за умови обрання інжиніринговою компанією будь-якої стратегії поведінки найчастіш є оцінюється за допомогою дисперсії (іншими словами, дисперсія дає змогу визначити у межах кожної стратегії рівень відхилення елементів вектора оцінювання). Враховуючи вищенаведене, математичне сподівання (m) для k -ої «чистої» стратегії інжинірингової компанії та дисперсію (σ^2) слід обчислювати таким чином [2, с. 140 – 147]:

$$m_k = \sum_{j=1}^n q_j \cdot f_{kj}; \quad (7)$$

$$\sigma_k^2 = \sum_{j=1}^n (q_j (f_{kj} - m_k)^2), \quad (8)$$

де m_k – математичне сподівання очікуваної величини сукупного доходу інжинірингової компанії від реалізації

інжинірингового проекту за умови використання k -ої «чистої» стратегії;

σ_k^2 – дисперсія рівня очікуваного ризику одержання величини сукупного доходу інжинірингової компанії від реалізації інжинірингового проекту за умови використання як центру групування величини математичного сподівання.

Усе вищенаведене стосувалось виключно «чистих» стратегій інжинірингової компанії. Однак вивчення теорії і практики інжинірингової діяльності дає можливість стверджувати щодо існування поряд із «чистими» і «змішаними» стратегіями (s_p), тобто таких, які поєднують у різній комбінації елементи векторів оцінювання «чистих» стратегій. Враховуючи це, вектор оцінювання для інжинірингової компанії «змішаної» стратегії ($F(s_p)$) математично можна представити так:

$$F(s_p) = p_1 \cdot F(s_1) + p_2 \cdot F(s_2), \quad p_1 + p_2 = 1, \quad p_1 \geq 0, \quad p_2 \geq 0, \quad (9)$$

де $F(s_p)$ – вектор оцінювання для інжинірингової компанії «змішаної» стратегії;

p_1, p_2 – відносні структурні частки відповідно первісного та періодичних інжинірингових платежів інжинірингової компанії, коефіцієнт.

Зрозуміло, що за допомогою формули (9) можна представити не тільки будь-яку «змішану» стратегію інжинірингової компанії, але й згадані вище «чисті» стратегії. У такому випадку для першої «чистої» стратегії (стратегія стягнення одноразового доходу від реалізації інжинірингового проекту) відносні структурні частки первісного та періодичних інжинірингових платежів становитимуть: $p_1 = 1, p_2 = 0$. Якщо матиме місце стратегія стягнення усього доходу інжинірингової компанії від реалізації інжинірингового проекту періодичними платежами залежно від результуючого показника, тоді відносні структурні частки становитимуть: $p_1 = 0, p_2 = 1$. Відтак, завдання установлення оптимальної структури інжинірингових платежів протягом реалізації інжинірингового проекту фактично можна звести до пошуку відносних структурних часток p_1, p_2 будь-якої «змішаної» стратегії.

Згідно з дослідженнями В. Вітлінського [2, с. 168], існують певні уточнення під час обчислення математичного сподівання очікуваної величини сукупного доходу інжинірингової компанії від реалізації інжинірингового проекту за умови використання «змішаної» стратегії. Формула для цього така:

$$m_p = \sum_{k=1}^m \sum_{j=1}^n p_k \cdot q_j \cdot f_{kj}; \quad (10)$$

$$\sigma_p^2 = \sum_{k=1}^m \sum_{l=1}^m p_k \cdot p_l \cdot \sigma_k \cdot \sigma_l \cdot \rho_{kl}, \quad (11)$$

де m_p – математичне сподівання очікуваної величини сукупного доходу інжинірингової компанії за умови використання «змішаної» стратегії;

σ_k^2 – дисперсія рівня очікуваного ризику одержання величини сукупного доходу інжинірингової компанії за умови використання «змішаної» стратегії;

m – кількість «чистих» стратегій інжинірингової компанії;

σ_k, σ_l – середньоквадратичне відхилення щодо математичного сподівання відповідно m_k та m_l елементів вектора оцінювання аналогічних «чистих» стратегій інжинірингової компанії (k -ої та l -ої);

ρ_{kl} – коефіцієнт кореляції елементів векторів оцінювання k -ої та l -ої «чистих» стратегій інжинірингової компанії.

Враховуючи результати досліджень [3, с. 45 – 64; 7, с. 76 – 77], представимо формули (10) та (11) у дещо іншому вигляді. Слід указати на те, що інжинірингова компанія, як зазначалось вище, для встановлення структури інжинірингових платежів під час реалізації інжинірингового проекту розглядає дві «чисті» стратегії, відповідно $m = 2$. Має місце також співвідношення $m_1 = V$, де V , як уже зазначалось вище, – це величина сукупного доходу інжинірингової компанії, який вона очікує отримати від реалізації інжинірингового проекту. Причому, в такому випадку $\sigma_1^2 = 0$, адже за умови першої «чистої» стратегії інжинірингової компанії стан середовища замовника інжинірингових послуг не береться до уваги, оскільки має місце лише одноразовий платіж на користь надавача інжинірингових послуг. Оскільки $\sigma_1^2 = 0$, відповідно й $\sigma_1 = 0$, адже $\sigma_k = \sqrt{\sigma_k^2}$.

Варто наголосити на тому, що $\rho_{11} = \rho_{22} = 1$, що впливає із властивостей коефіцієнта кореляції елементів векторів оцінювання k -ої та l -ої «чистих» стратегій інжинірингової компанії. Також не слід забувати, що $\rho_1 + \rho_2 = 1$, $\rho_1 \geq 0$, $\rho_2 \geq 0$. Враховуючи вищенаведене та виразивши ρ_1 через x (відповідно $\rho_2 = 1 - x$), формули (10) та (11) представимо таким чином:

$$m_p = x \cdot V + (1 - x) \cdot \sum_{j=1}^n q_j \cdot f_{2j} = x \cdot V + (1 - x) \cdot m_2, \quad (12)$$

$$\begin{aligned} \sigma_p^2 &= \rho_1 \cdot \rho_1 \cdot \sigma_1 \cdot \sigma_1 \cdot \rho_{11} + \rho_1 \cdot \rho_2 \cdot \sigma_1 \cdot \sigma_2 \cdot \rho_{12} + \rho_2 \cdot \rho_1 \cdot \sigma_2 \cdot \sigma_1 \cdot \rho_{21} + \\ &+ \rho_2 \cdot \rho_2 \cdot \sigma_2 \cdot \sigma_2 \cdot \rho_{22} = 0 + 0 + 0 + \rho_2^2 \cdot \sigma_2^2 = \rho_2^2 \cdot \sigma_2^2 = (1 - x)^2 \cdot \sigma_2^2. \end{aligned} \quad (13)$$

Беручи до уваги наведене вище припущення про те, що інжинірингову компанію найбільше цікавить співвідношення «максимальна вигода – мінімальний ризик», стратегія встановлення нею структури інжинірингових платежів під час реалізації інжинірингового проекту повинна це враховувати. З огляду на вищесказане, математично це можна описати за допомогою задачі із двома критеріями:

$$\begin{cases} m_p = x \cdot V + (1 - x) \cdot m_2 \rightarrow \max \\ \sigma_p^2 = (1 - x)^2 \cdot \sigma_2^2 \rightarrow \min \end{cases} \quad (14)$$

Математичне представлення формули (14) дає змогу зробити висновок, що її практичне застосування у діяль-

ності інжинірингових компаній дещо ускладнюється. Це пов'язано перш за все із тим, що вказане завдання може мати однозначний розв'язок лише у випадку використання цими суб'єктами господарювання першої «чистої» стратегії, для якої властивий нульовий ризик. У такому випадку значення m_p буде максимальним. В інших випадках однозначні висновки щодо структури інжинірингових платежів під час реалізації інжинірингового проекту зробити складно. Справа в тому, що у більшості випадків трапляється так, що за умови покращення одного критерію інший погіршується. Відтак, лише при використанні різних стратегій інжиніринговою компанією найчастіше можна встановити оптимальні значення обох вищезгаданих критеріїв. Тому можемо говорити про те, що інжинірингова організація оптимальної стратегії щодо структури інжинірингових платежів під час реалізації інжинірингового проекту повинна знаходити у зоні компромісу (а не у зоні згоди, де обрання тієї чи іншої стратегії не приводить до погіршення значення будь-якого з критеріїв). Враховуючи це, з практичної точки зору можна обрати менший сегмент можливих стратегій, відкинувши значну їхню частину (що належить до зони згоди).

Огляд та узагальнення літературних джерел дає змогу зробити висновок, що після математичного вираження задачі з двома критеріями для встановлення оптимальної структури інжинірингових платежів інжинірингових компаній цим суб'єктам господарювання слід для вирішення вищевказаних проблем визначити прийнятні для таких організацій рівні пріоритетності для кожного з обох критеріїв. Ці рівні пріоритетності фактично є рівнями важливості таких критеріїв або, іншими словами, – є коефіцієнтами вагомості математичного сподівання та дисперсії.

Коефіцієнт вагомості для дисперсії доходу інжинірингових компаній від реалізації інжинірингових проектів (λ) інакше можемо трактувати як коефіцієнт, що свідчить про неохочість інжинірингової компанії до ризику під час установаження величини такого доходу. Чим більше його значення, тим схильність ризикувати зменшується, і навпаки.

Зрозуміло, що оскільки коефіцієнт вагомості для дисперсії доходу інжинірингових компаній становить λ , то коефіцієнт вагомості для математичного сподівання очікуваної величини такого доходу становитиме $1 - \lambda$. Враховуючи можливість існування λ та $1 - \lambda$, інжинірингова компанія має змогу обрати оптимальну для себе стратегію з урахуванням двох критеріїв: схильності до ризику та очікуваної величини доходу від реалізації інжинірингових проектів.

Враховуючи огляд літературних джерел із теорії портфельного аналізування, економетрії та економіко-математичного моделювання, можна зробити висновок про те, що наведене вище завдання з двома критеріями можна скорелювати з максимізацією функції корисності для інжинірингової компанії під час реалізації інжинірингових проектів. У такому випадку математичне представлення цього матиме наступний вигляд:

$$\begin{aligned} U(x) &= (1 - \lambda) \cdot m_p - \lambda \cdot \sigma_p^2 = \\ &= (1 - \lambda)(x \cdot V + (1 - x)m_2) - \lambda((1 - x)^2 \cdot \sigma_2^2) \rightarrow \max. \end{aligned} \quad (15)$$

Як відомо із теорії корисності, якщо перша похідна функції $U(x)$ становитиме 0, тоді така функція сягатиме максимуму. Враховуючи це твердження, а також вищенаведену норму про те, що $x = p_1$, слід зауважити, що знайдене значення p_1 , тобто первісного платежу, за умови досягнення максимуму функцією 15, є фактично оптимальною відносною структурною часткою такого платежу. Відтак, оптимальна величина первісного платежу інжиніринговій компанії, згідно з вищенаведеним, може бути обчислена за формулою:

$$V_o^{opt} = x \cdot V, \quad (16)$$

де V_o^{opt} – оптимальна величина первісного платежу інжиніринговій компанії під час реалізації інжинірингового проекту.

У свою чергу, оптимальний для інжинірингової компанії коефіцієнт отримання очікуваного розміру доходу від реалізації інжинірингового проекту у межах структури інжинірингової винагороди доцільно обчислювати за формулою (враховуючи, що $p_2 = (1 - x)$):

$$D^{opt} = (1 - x) \cdot D, \quad (17)$$

де D^{opt} – оптимальний для інжинірингової компанії коефіцієнт отримання очікуваного розміру доходу від реалізації інжинірингового проекту.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, вищенаведені положення надають змогу інжиніринговій компанії встановити структуру інжинірингових платежів під час реалізації інжинірингового проекту. Однак слід зауважити, що при цьому необхідно також урахувувати й можливі існуючі обмеження як з боку такого суб'єкта, так і з боку замовника цих послуг. Першим таким обмеженням є готовність і зацікавленість останнього обирати структуру інжинірингових платежів у вигляді первісного й періодичних платежів. У такому випадку слід скоригувати відносні структурні частки первісної винагороди та періодичних платежів, тобто p_1 і p_2 , які набудуть вигляду p_1' і p_2' .

Може бути і так, що замовник інжинірингових послуг сам виступатиме ініціатором поділу інжинірингових платежів на дві частини: первісну та періодичні. Одна з причин цього – неможливість через фінансово-економічний стан разової оплати вартості інжинірингових послуг. З іншого боку, завдяки такій структуризації інжинірингова компанія може здобувати конкурентні переваги на ринку, позиціонуючи себе саме так.

Вивчення теорії і практики інжинірингової діяльності надає змогу виокремити ще один чинник, який може впливати на коригування первісного та періодичних інжинірингових платежів інжиніринговій компанії. Таким чинником є прийняті у галузі норми щодо реалізації подібних проектів. У такому випадку значення p_1 і p_2 слід також коригувати.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямку повинні полягати в обґрунтуванні положень щодо врахування вартості грошей у часі протягом ціноутворення в інжиніринговій діяльності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Виноградова О. В. Рейнжиніринг бізнес-процесів у сучасному менеджменті: монографія / О. В. Виноградова. – Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2005. – 195 с.
2. Вітлінський В. В. Економічний ризик: ігрові моделі : навч. посібник / В. В. Вітлінський та ін. – К. : КНЕУ, 2002. – 446 с.
3. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В. В. Вітлінський. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
4. Исмагилов И. И. Принятие решений при количественных и качественных критериях описания альтернатив / И. И. Исмагилов // Исследования по информатике. – 2003. – № 6. – С. 21 – 28.
5. Как устанавливаются цены на консалтинговые услуги / М. В. Коробова, И. А. Горичина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cfn.ru/consulting/consult_price.shtml
6. Кондратьев В. Даешь инжиниринг! Методология организации проектного бизнеса : навч. посібник / В. Кондратьев, В. Лоренц. – М. : Эксмо, 2007. – 446 с.
7. Кузьмін О. Є. Франчайзинг у підприємницькій діяльності : навч. посібник / О. Є. Кузьмін, У. Р. Сухорська, Т. В. Мирончук. – Львів: Видавництво «Вільна Україна», 2007. – 144 с.
8. Шиян А. А. Теорія ігор: основи та застосування в економіці та менеджменті : навч. посібник / А. А. Шиян. – Вінниця : ВНТУ, 2009. – 164 с.

REFERENCES

- Ismagilov, I. I. "Priniatie resheniy pri kolichestvennykh i kachestvennykh kriteriakh opisaniia alternativ" [Decision-making in both quantitative and qualitative criteria describe alternatives]. *Issledovaniia po informatike*, no. 6 (2003): 21-28.
- Korobova, M. V., and Goritsyna, I. A. "Kak ustanavlivaiutsia tseny na konsaltingovie uslugi" [How are prices for consulting services]. http://www.cfn.ru/consulting/consult_price.shtml
- Kondratiev, V., and Lorents, V. *Daesh inzhiniring! Metodologiya organizatsii proektnogo biznesa* [Give engineering! Methodology for organizing project business]. Moscow: Eksmo, 2007.
- Kuzmin, O. Ie., Sukhorska, U. R., and Myronchuk, T. V. *Franchaizynh u pidpriemnytskii diialnosti* [Franchising in business]. Lviv: Vilna Ukraina, 2007.
- Shyan, A. A. *Teoriia ihor: osnovy ta zastosuvannia v ekonomitsi ta menedzhmenti* [Game Theory: Fundamentals and Applications in economics and management]. Vinnytsia: VNTU, 2009.
- Vitlinskyi, V. V. *Ryzykologhiia v ekonomitsi ta pidpriemnytstvi* [Ryzykologhiya in economics and business]. Kyiv: KNEU, 2004.
- Vynohradova, O. V. *Reinzhyrnyrh biznes-protsesiv u suchasnomu menedzhmenti* [Business process reengineering in modern management]. Donetsk: DonDUET, 2005.
- Vitlinskyi, V. V. *Ekonomichnyi ryzyk: ihrovi modeli* [Economic risk: game model]. Kyiv: KNEU, 2002.

ОЦІНЮВАННЯ ЦИКЛІЧНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ ЗА ДОПОМОГОЮ ФРАКТАЛЬНОГО АНАЛІЗУ

© 2014 БОБИРЬ О. І., ШЕВЧЕНКО Н. В.

УДК 336:51

Бобирь О. І., Шевченко Н. В. Оцінювання циклічних характеристик інвестиційної діяльності банків за допомогою фрактального аналізу

Мета статті полягає у дослідженні циклічних характеристик інвестиційної діяльності банків за допомогою фрактального аналізу. Аналізуючи наукові доробки вітчизняних і зарубіжних науковців, для оцінювання циклічних характеристик інвестиційної діяльності банків України було запропоновано скористатися методом R/S-аналізу. У результаті дослідження на прикладі часового ряду (2006 – 2013 рр.) капітальних інвестицій за рахунок кредитів банків України було встановлено, що досліджений часовий ряд має різні глибини пам'яті для темпового та кількісного показників (5 та 9 відповідно), виявлено шість квазіциклів (5 закінчених та 1 незакінчений) часового ряду. Такі результати дають підставу для прогнозування розміру габаритного прямокутника майбутнього значення показника та виявлення напрямку тренду часового ряду капітальних інвестицій за рахунок кредитів банків України. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є прогнозування динаміки капітальних інвестицій за рахунок кредитів банків на основі отриманих результатів, визначення антициклічних інструментів регулювання інвестиційної діяльності банків України в рамках макропруденційного регулювання.

Ключові слова: фрактальний аналіз, інвестиції, інвестиційна діяльність банків, фазові портрети, квазіцикли, R/S-аналіз, циклічність

Рис.: 10. **Табл.:** 2. **Формул:** 5. **Бібл.:** 10.

Бобирь Ольга Іванівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, Дніпропетровський національний університет ім. Олеса Гончара (вул. Наукова, 13, Дніпропетровськ, 49050, Україна)

Email: oleandra@i.ua

Шевченко Наталія Володимирівна – аспірант, кафедра фінансів, Дніпропетровський національний університет ім. Олеса Гончара (вул. Наукова, 13, Дніпропетровськ, 49050, Україна)

Email: nshevc@gmail.com

УДК 336:51

UDC 336:51

Бобирь О. И., Шевченко Н. В. Оценка циклических характеристик инвестиционной деятельности банков с помощью фрактального анализа

Bobyry O. I., Shevchenko N. V. Evaluation of Cyclic Characteristics of Investment Banking Using the Fractal Analysis

Целью статьи является исследование циклических характеристик инвестиционной деятельности банков с помощью фрактального анализа. Анализируя научные труды отечественных и зарубежных ученых, для оценки циклических характеристик инвестиционной деятельности банков Украины было предложено воспользоваться методом R/S-анализа. В результате исследования на примере временного ряда (2006 – 2013 гг.) капитальных инвестиций за счет кредитов банков Украины было установлено, что изученный временной ряд имеет различные глубины памяти для темпового и количественного показателей (5 и 9 соответственно), выявлены шесть квазициклов (5 законченных и 1 незаконченный) временного ряда. Такие результаты дают основание для прогнозирования размера габаритного прямоугольника будущего значения показателя и выявления направления тренда временного ряда капитальных инвестиций за счет кредитов банков. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении является прогнозирование динамики капитальных инвестиций за счет кредитов банков на основе полученных результатов, определение антициклических инструментов регулирования инвестиционной деятельности банков Украины в рамках макропруденциального регулирования.

The aim of the article is to study the characteristics of cyclic investment banking using fractal analysis. Analyzing scientific works of Russian and foreign scientists to assess the characteristics of cyclic investment banks in Ukraine were invited to use the method of R/S-analysis. As a result of studies of capital investment by bank loans in Ukraine within time series (2006 – 2013), it was found that the study of time series has a different memory depth for tempo and quantitative indicators (5 and 9, respectively) identified six quasi-cycles (5 completed and one unfinished) of time series. These results provide a basis for predicting the size of a bounding box values of the future and to identify the trend of the time series of capital investments by bank loans. Prospects for further research in this direction is to predict the dynamics of capital investment by bank loans on the basis of the results obtained, the definition of counter-cyclical regulatory the investment activity of banks in Ukraine in the framework of macro-prudential regulation.

Key words: fractal analysis, investment, investment banks, phase portraits, quasi-cycles, R/S-analysis of cyclicity

Рис.: 10. **Табл.:** 2. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 10.

Ключевые слова: фрактальный анализ, инвестиции, инвестиционная деятельность банков, фазовые портреты, квазициклы, R/S-анализ, цикличность

Bobyry Olga I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, Dnipropetrovsk National University named after Oles Gonchar (vul. Naukova, 13, Dnipropetrovsk, 49050, Ukraine)

Email: oleandra@i.ua

Рис.: 10. **Табл.:** 2. **Формул:** 5. **Библ.:** 10.

Бобирь Ольга Ивановна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, Днепропетровский национальный университет им. Олеса Гончара (ул. Научная, 13, Днепропетровск, 49050, Украина)

Shevchenko Nataliia V. – Postgraduate Student, Department of Finance, Dnipropetrovsk National University named after Oles Gonchar (vul. Naukova, 13, Dnipropetrovsk, 49050, Ukraine)

Email: nshevc@gmail.com

Email: oleandra@i.ua

Шевченко Наталія Владимировна – аспірант, кафедра фінансів, Дніпропетровський національний університет ім. Олеса Гончара (ул. Научная, 13, Дніпропетровск, 49050, Украина)

Email: nshevc@gmail.com

Вступ. Надмірна волатильність і циклічність глобальної економіки призвела до схильності національних економік до кризових явищ і розбалансування. З розвитком новітніх методів аналізування та прогнозування статистичних даних економічні явища все частіше розглядають через призму теорії хаосу, фракталів та волатильності.

Актуальність дослідження циклічних характеристик економічних систем продиктована угодою Базель III, в якій запропоновані методичні та практичні заходи передбачають управління банківськими установами в контексті антициклічності та макропруденційного регулювання. Базель III зосереджено на ліквідацію дисбалансів і системних ризиків фінансової системи, які можуть призвести до економічних криз; антициклічне регулювання; формування механізму аналізу, контролю і моніторингу системних ризиків, що дозволить завчасно виявити фактори і сектори вразливості фінансової системи, канали зв'язку між ними та прийняти і реалізувати превентивні заходи [9].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням моделювання та прогнозування економічних процесів

за допомогою часових рядів, фрактального аналізу, фазових портретів присвячено багато вітчизняних (Макшишко Н. К. [2], Шелевицький І. В. [8], Прокопович С. В. [7], Буртняк І. В. [1]) та іноземних (Мандельборт Б. [3], Петерс Е. [6], Кіан Б. [10], Овчаренко Н. Ф. [5]) наукових праць.

Видатна робота Блека і Шоулаза та одночасне відкриття Чиказької опціонної біржі у квітні 1973 р. відкрили нову еру в фінансовій математиці. Проте, особливо після ринкової кризи 1987 р. і появи потужних комп'ютерів і нових математичних технологій, багато зусиль віддано для створення нових моделей для дослідження цінової інтерполяції [1, с. 71].

Мета статті полягає у дослідженні циклічних характеристик інвестиційної діяльності банків України у 2006 – 2013 рр. за допомогою фрактального аналізу.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи статистичні дані України за останнє десятиріччя, необхідно зазначити, що динаміка капітальних інвестицій в Україні за рахунок кредитів банків має хвилюподібний характер та до 2008 р. спостерігалась тенденція до зменшення темпу зростання (рис. 1).

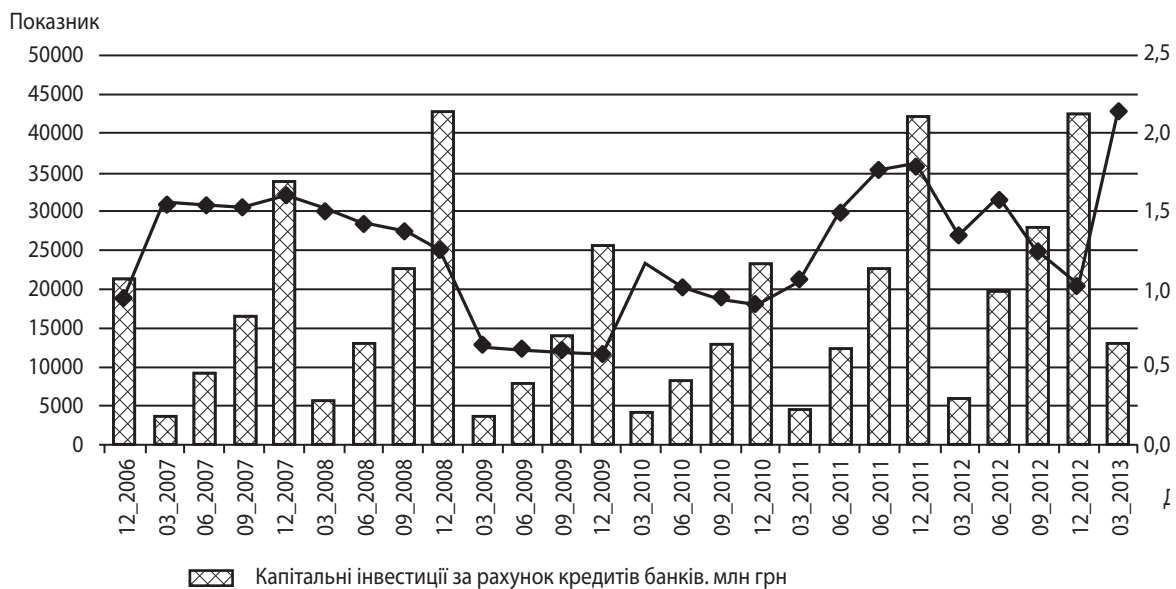


Рис. 1. Динаміка капітальних інвестицій в Україні за рахунок кредитів банків у 2006 – 2013 рр.

Примітка: складено автором за даними [4]

За даними рис. 1 можна прослідкувати динаміку капітальних інвестицій банків України відносно кризи в 2008 р. У 2008 – 2009 рр. темп росту капітальних інвестицій банків знижувався та досяг свого мінімуму в першому кварталі 2009 р. У 2008 р. темп росту інвестицій становив 1,27 %, тоді як у 2009 р. темп знаходився на рівні 0,64 %. Після 2009 р. показник темпів росту капітальних інвестицій за рахунок кредитів банків входить у період кластеризації волатильності, тобто період великих спадів і падінь. Післякризовий період почався в 2010 р., але він характеризується нестабільністю, що є наслідком кризи національної економіки. В 2011 р. було помітне покращення тенденції, однак у першому кварталі 2012 р. тенденція змінила свій напрямок.

Для подальшого вивчення часового ряду капітальних інвестицій в Україні за рахунок кредитів банків необхідно розглянути показники інвестиційної діяльності банків у рамках моделей, які описують часові ряди та використовують фрактальний аналіз.

Фрактальна структура об'єкту [2] передбачає незмінність ступеня складності структури об'єкту зі збільшенням масштабу розгляду. Для характеристики фрактальної структури використовуються показник Херста (H) та показник фрактальної розмірності (D):

$$D = 2 - H, \tag{1}$$

де D – фрактальна розмірність,
 H – коефіцієнт Херста.

Для класифікації та оцінювання стохастичності та детермінованості досліджуваних процесів, а також із метою визначення інтервалів прогнозування пропонується застосувати показник Херста. Доведено, що показник Херста пов'язаний з коефіцієнтом нормованого розмаху (R/S). Для більшості динамічних рядів є вірним твердження (2):

$$R/S = (A \times N)^H, \quad (2)$$

де R/S – нормований розмах від накопиченого середнього,

S – стандартне відхилення,

A – константа для кожного конкретного процесу,

N – кількість спостережень,

H – показник Херста, при чому: $0 < H < 1$, що характеризує фрактальну розмірність (D) процесу [7, 74].

Показник Херста може бути розрахований методами R/S -аналізу (Rescaled range analysis) [10]. Метод R/S -аналізу для часових рядів $X = X_1, X_2, \dots, X_n$ передбачає розрахунок значення середньоарифметичного (m), відхилення Y від середньоарифметичного, накопиченого відхилення Z від середнього, розмаху R часового ряду, стандартного відхилення S та нормованого розмаху (R/S). Зауважимо, $(R/S)_t$ усереднено за відрізками $[X_1, X_t], [X_{t+1}, X_{2t}]$ [10].

Розрахунок показника Херста здійснюється за такою формулою:

$$H_t = \frac{\log(R/S)_t}{\log(A \cdot N)} = \frac{\log(R/S)_t}{\log\left(\frac{N}{2}\right)}, \quad (3)$$

де константа $A = 0,5$ для дослідженого часового (динамічного) ряду. За формулою (3) знаходимо координати точок траєкторії показника Херста:

$$x_t = \log N, \quad y_t = \frac{\log\left(\frac{R}{S}\right)_t}{\log\left(\frac{N}{2}\right)}. \quad (4)$$

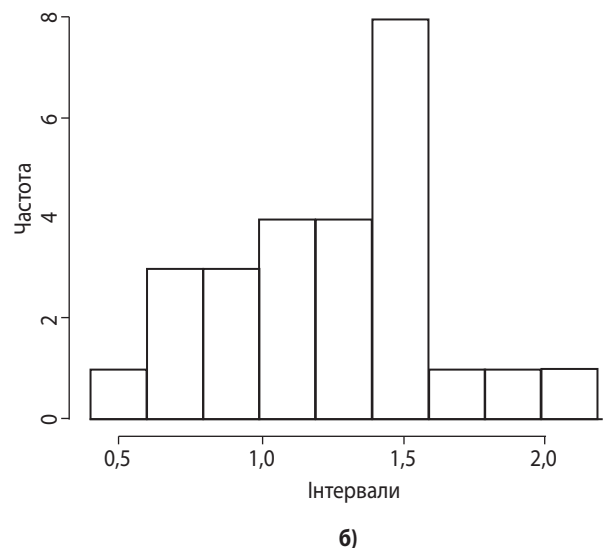
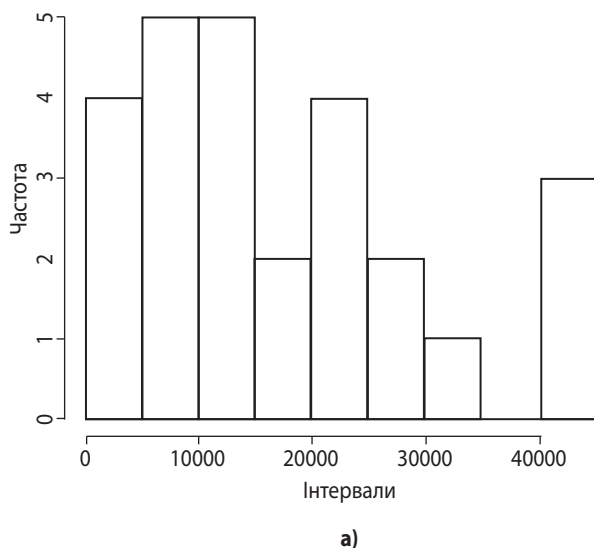


Рис. 2. Емпірична функція розподілу рівнів часових рядів капітальних інвестицій України за рахунок кредитів банків (BI – а) та їх темпів зростання (T – б) у 2006 – 2013 рр.

Примітка: складено автором за результатами власних досліджень

Знаходимо координати точок R/S -траєкторії

$$x_t = \log N, \quad y_t = \log(R/S)_t. \quad (5)$$

та з'єднуємо відрізком точки (x_t, y_t) та (x_{t+1}, y_{t+1}) , $t = 1, 2, \dots, N$.

Залежно від діапазону, до якого належить значення показника Херста, виокремлюють три основні ознаки часового ряду:

1) якщо $0,5 < H < 1$ ($1 < D < 1,5$), часові послідовності належать до трендостійких рядів, тобто тенденція, продемонстрована часовим рядом, буде продовжена і в майбутньому протягом певного відрізка часу, причому показник H має пряму залежність від сили тенденції (чим більше тенденція – тим вищий показник H);

2) якщо $H = 0,5$ (відповідно $D = 1,5$), значення ряду носять випадковий абсолютно незалежний характер без жодної кореляції: теперішній стан показника жодним чином не пов'язаний із його майбутнім станом;

3) якщо $H < 0,5$ ($D > 1,5$), показник Херста вказує на належність послідовності до «антиперсистентних рядів», тобто процес демонструватиме в майбутньому тенденцію протилежну тій, що була характерною для попереднього періоду [7, 74].

Предметом дослідження виступають часові ряди капітальних інвестицій в Україні за рахунок кредитів банків ($BI = \{BI_i, i = \overline{1,26}\}$) та їх темп зростання ($T = \{T_i, i = \overline{1,26}\}$) у поквартальному вираженні протягом 2006 – 2013рр. (див. рис. 1).

Гістограми емпіричних функцій розподілу рівнів часових рядів BI та T представлено на рис. 2 (а) та (б) відповідно.

Проаналізувавши гістограми часових рядів, можна зробити висновок, що досліджувані часові ряди не можуть бути описані через закон нормального розподілу, оскільки гістограми часових рядів мають зміщений центр та «важкі

хвости». У ході дослідження динаміки капітальних інвестицій банків було проведено статистичний аналіз вибірки, визначено математичне сподівання, стандартне відхилення, коефіцієнти варіації, асиметрії та ексцесу (табл. 1). Наведені статистичні характеристики дають змогу визначити особливості процесу та статистичної вибірки.

Таблиця 1

Статистичні характеристики капітальних інвестицій за рахунок кредитів банків

Статистична характеристика	Капітальні інвестиції за рахунок кредитів банків (BI)	Темп росту капітальних інвестицій за рахунок кредитів банків (T)
Математичне сподівання	$E(BI) = 17667,77$	$E(T) = 1,26$
Стандартне відхилення	$\sigma(BI) = 12308,31$	$\sigma(T) = 0,41$
Коефіцієнт варіації	$var(BI)=0,70$	$var(T)=0,32$
Коефіцієнт асиметрії	$\gamma(BI) = 0,84$	$\gamma(T) = 0,10$
Коефіцієнт ексцесу	$\beta(BI) = -0,18$	$\beta(T) = -0,46$

Примітка: складено автором за результатами власних досліджень

Математичне сподівання та стандартне відхилення використовуються для визначення амплітуди коливання показників. Коефіцієнт варіації характеризує величину відносно відхилення випадкової величини. Для обох часових рядів коефіцієнт варіації знаходиться в діапазоні значних коливань, однак часовий ряд BI має більший коефіцієнт

варіації, що свідчить про більшу волатильність рівнів часового ряду. Також необхідно зазначити, що при переході до темпових показників T нівелюється квартальна варіація часового ряду BI.

Коефіцієнт асиметрії описує симетричність розподілу (для нормального розподілу коефіцієнт асиметрії дорівнює 0). Для часового ряду BI асиметрія додатна, тобто довша частина кривої знаходиться правіше від моди. Для часового ряду T асиметрія від'ємна, тобто довша частина знаходиться лівіше від моди.

Коефіцієнт ексцесу для нормального розподілу дорівнює 3, тоді як для обох часових рядів коефіцієнт ексцесу є від'ємним, тобто крива розподілу відрізняється від кривої щільності нормального розподілу. При від'ємному значенні крива розподілу має нижчу та «пласкішу» вершину, що підтверджує наявність «важких хвостів», тобто мода статистичної вибірки зустрічається рідше, ніж при нормальному розподілі.

За допомогою проведеного статистичного аналізу можна зробити висновок, що використання функції нормального розподілу є недоцільним для даного показника капітальних інвестицій за рахунок кредитів банків.

Для багатьох реальних часових рядів умови незалежності рівнів досліджуваного часового ряду не діють, оскільки соціо-економічні процеси та системи, що описані часовими рядами, мають довгострокову пам'ять. Часовий ряд має довгострокову пам'ять, якщо значення будь-якого досліджуваного рівня цього часового ряду залежить від значень визначеної кількості рівнів, які безпосередньо передують рівню, який досліджують. При цьому кількість цих попередніх рівнів називають «глибиною пам'яті» досліджуваного часового ряду [5, с. 16].

За допомогою візуалізації траєкторії показника Херста (H) та R/S часового ряду капітальних інвестицій (рис. 3) за рахунок кредитів банків можна зробити висновок, що зміна тренду відбувається в точці 5.

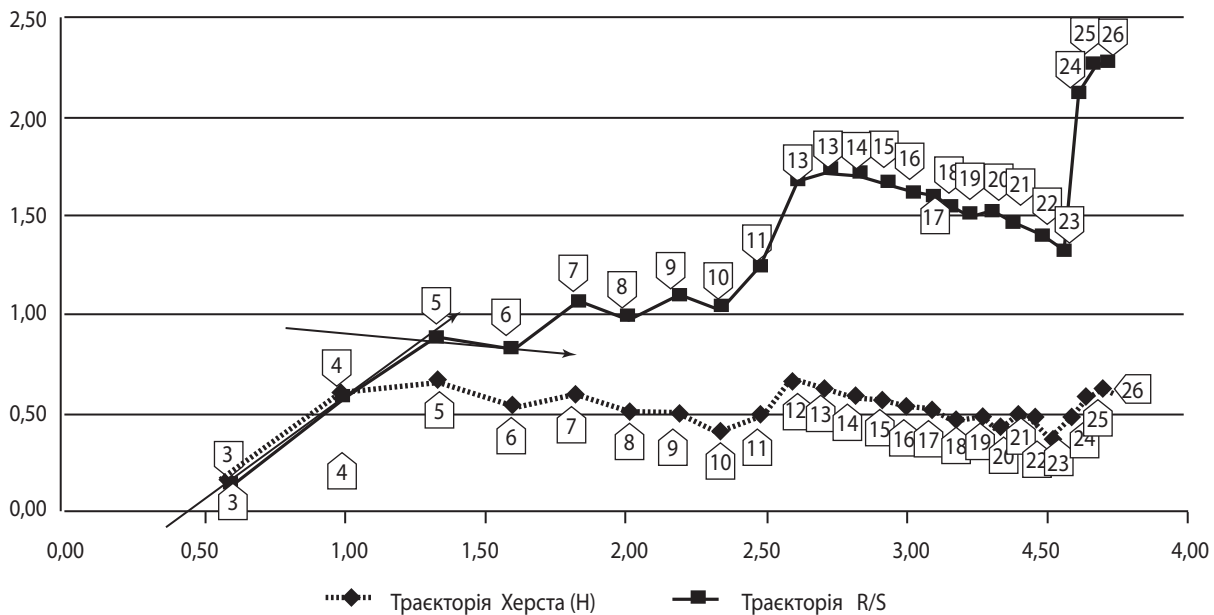


Рис. 3. Траєкторії показника Херста(H) та R/S часового ряду капітальних інвестицій за рахунок кредитів банків

Примітка: складено автором за результатами власних досліджень

Для темпу роста капітальних інвестицій за рахунок кредитів банків (рис. 4) зміна тренду відбувається в точці 9, що відрізняється від траєкторії показника Херста та R/S капітальних інвестицій за рахунок кредитів банків. Глибина пам'яті для темпового показника глибша на 4 періоди, що може бути наслідком усунення квартальних динамік, які присутні в кількісних показниках та відсутні в темпових показниках. Прогнозування темпових показників є більш надійним, оскільки глибина пам'яті більша та показник Херста знаходиться в діапазоні чорного шуму ($H=0,96$).

Прогнозування капітальних інвестицій за рахунок кредитів банків повинно відбуватися на основі темпових показників не кількісних.

Необхідно звернути увагу на показник Херста перемішаний ($H_{пер}$) (табл. 2), що розраховується на основі часового ряду капітальних інвестицій, в якому статистичні дані перемішані випадковим чином. Після перемішування показник Херста виходить із діапазону чорного шуму та свідчить про наявність персистентності та довгострокової пам'яті в часовому ряду до перемішування.

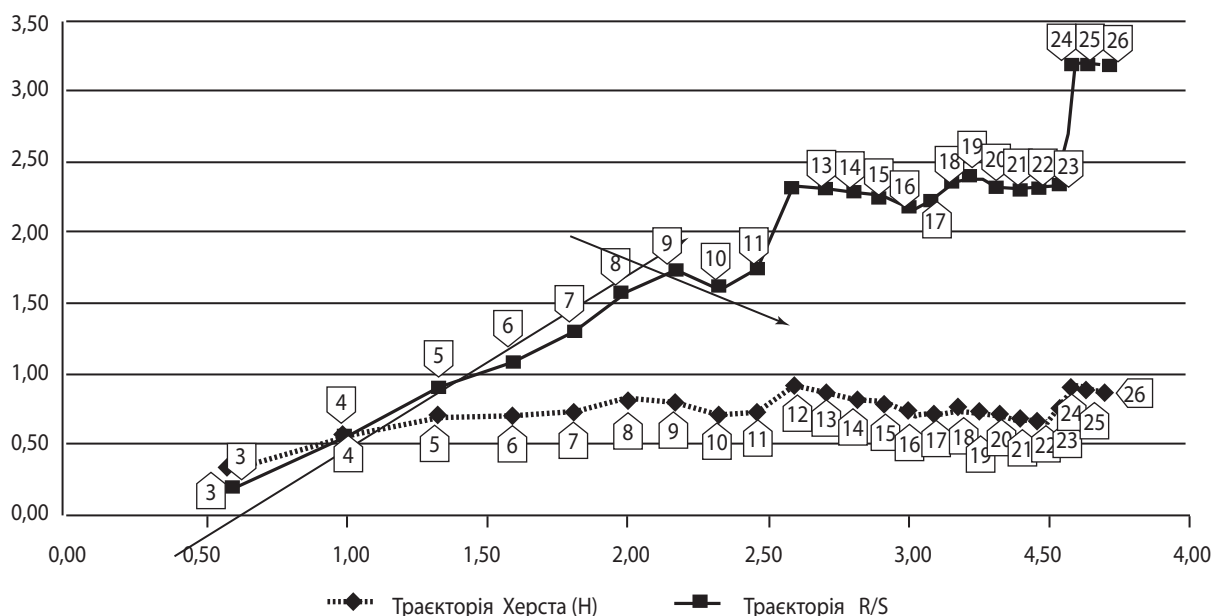


Рис. 4. Траєкторії показника Херста (H) та R/S часового ряду темпу роста капітальних інвестицій за рахунок кредитів банків

Примітка: складено автором за результатами власних досліджень

Таблиця 2

Показники Херста (H) для часових рядів капітальних інвестицій в Україні за рахунок кредитів банків у 2006 – 2013 рр.

Часовий ряд	Показник Херста (H)	Показник Херста перемішаний ($H_{пер}$)	Фрактальна розмірність (D)	Глибина пам'яті часового ряду
Капітальні інвестиції за рахунок кредитів банків	$H(BI) = 0,77$	$H_{пер}(BI) = 0,51$	$D(BI) = 1,33$	5
Темп росту капітальних інвестицій за рахунок кредитів банків	$H(T) = 0,96$	$H_{пер}(T) = 0,53$	$D(T) = 1,04$	9

Примітка: складено автором за результатами власних досліджень

У процесі моделювання часових рядів важливим етапом є визначення аттрактора. Методом фазових портретів [5, 16] визначено нестійкі квазіперіодичні періоди – квазіцикли. Для аналізу часового ряду було розділено на послідовність відрізків $(x_i, x_{i+1}, \dots, x_{i+M-1})$, $i = 1, 2, \dots, n - M + 1$, так званих M -історіями, що є розмірністю фазового портрету, який визначається множиною точок $\Phi_M(X) = \{(x_i, x_{i+1}, \dots, x_{i+M-1})\}$, $i = 1, 2, \dots, n - M + 1$ в M -вимірному евклідовому просторі. При цьому для візуалізації описана множина точок зображена в вигляді траєкторії ланцюгів пар сусідніх точок (рис. 5).

Кінцева точка квазіциклу визначається її входженням в окіл початкової точки. При цьому допускається перетин початкового і кінцевого ланцюгів квазіциклу, якщо це приводить до найкращого зближення його початкової та кінцевої точок [5, с. 17].

На рис. 6 представлено всі 6 квазіциклів, які отримані після розкладання на квазіцикли фазового портрета зображеного на рис. 5. Ці квазіцикли позначаємо через Z_n , їх довжину – відповідно через r_n , послідовно нумеруючи індексом $n = 1, 2, \dots, 6$. Довжини цих квазіциклів отримали значення $r_1 = 5, r_2 = 5, r_3 = 5, r_4 = 4, r_5 = 4, r_6 = 3$. Для на-

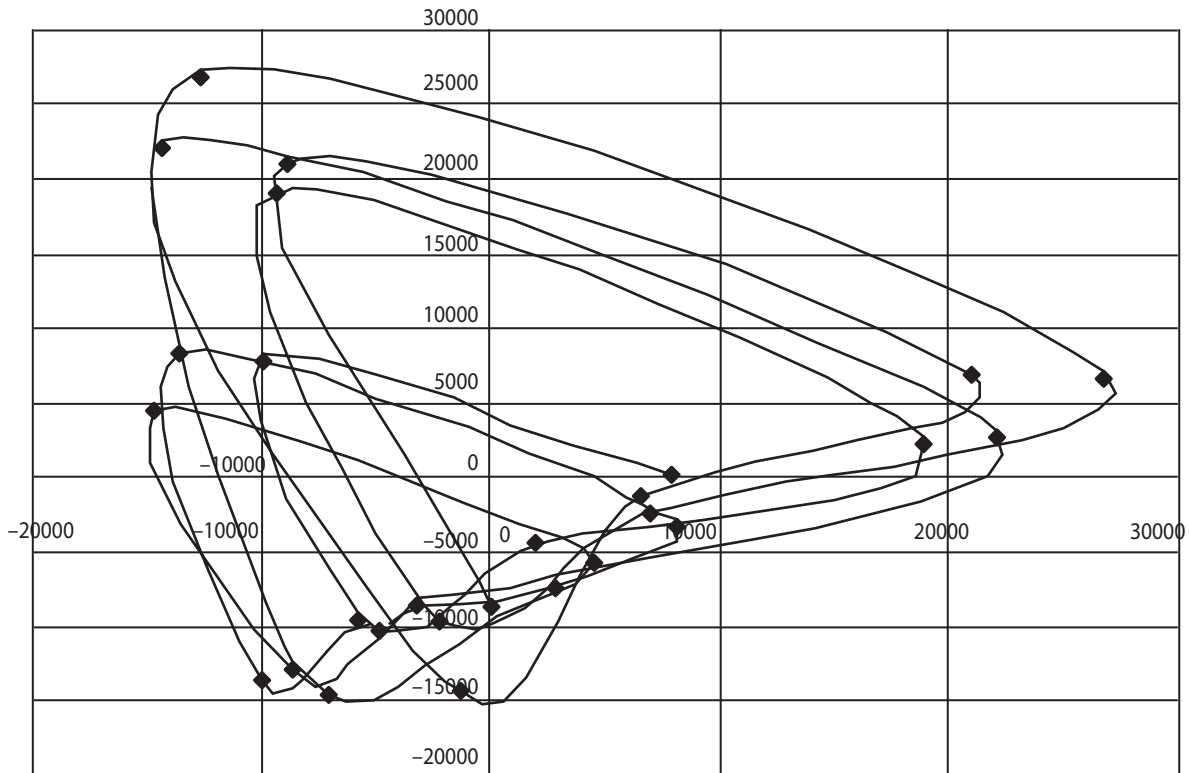


Рис. 5. Фазовий портрет часового ряду капітальних інвестицій за рахунок кредитів банків

Примітка: складено автором за результатами власних досліджень

очності на рис. 7 представлено гістограму розподілу частот довжин квазіциклів у часовому ряді капітальних інвестицій за рахунок кредитів банків.

При окресленні квазіциклів беруть до уваги характер обертання та напрям руху ланцюгів, що з'єднують сусідні точки (x_t, x_{t+1}) , (x_{t+1}, x_{t+2}) досліджуваного фрагменту фазового портрету. Визначення терміну «квазіцикл» в деякому розумінні близьке до визначення загальноприйнятого поняття «цикл». Різниця між цими двома поняттями полягає в тому, що початкова та кінцева точки квазіциклу не обов'язково повинні збігатися [5, с. 16].

Кожен із квазіциклів окреслений в габаритний прямокутник, точка перетину діагоналей якого визначає центр обертання квазіциклу. Розглядаючи напрям обертання ланцюгів квазіциклів (за годинниковою стрілкою або проти годинникової стрілки) на рис. 6, зауважимо, що всі квазіцикли мають напрям обертання проти годинникової стрілки. Цей факт має важливе значення з точки зору передпрогнозного аналізу.

Для будь-якого часового ряду, який представлений фазовим портретом, можна сформулювати три групи передпрогносної інформації [5, с. 18]:

- першу групу становить передпрогнозна інформація у вигляді розкладання фазового портрету цього часового ряду на квазіцикли (рис. 6);
- другу групу становить передпрогнозна інформація у вигляді траєкторії дрейфу центрів квазіциклів на рис. 8. Номери точок на цій траєкторії збігаються з номерами відповідних квазіциклів, а координати цих точок являють собою координати центрів відповідних квазіциклів;

- третю групу становить передпрогнозна інформація, до якої належить траєкторія дрейфу півпериметрів габаритних прямокутників квазіциклів, отриманих в результаті розкладання розглянутого часового ряду, а також фазовий портрет цієї траєкторії. На рис. 9 та рис. 10 відповідно представлено траєкторію дрейфу півпериметрів квазіциклів фазових портретів для розглянутого, а також фазовий портрет цієї траєкторії.

На підставі фрактального аналізу часового ряду капітальних інвестицій за рахунок кредитів банків можна зробити наступні висновки щодо циклічності та подальшого прогнозування цього часового ряду.

Згідно з представленою на рис. 8 траєкторією дрейфу центрів квазіциклів, притаманна наступна закономірність: точки центрів квазіциклів рухаються по бісектрисі та мають тенденцію до чергування періодів спаду та зростання. Якщо розглядати траєкторію дрейфу центрів квазіциклів у хронологічному аспекті, тоді точки центрів квазіциклів Z_1, Z_2 належать до 2007 – 2008 рр., Z_3, Z_3 – 2009 – 2010 рр., Z_5, Z_5 – 2011 – 2013 рр. Іншими словами, спад у точках Z_3, Z_4 пояснюється кризовими явищами в національній економіці, також необхідно підкреслити велику амплітуду коливань між точками.

У представленому на рис. 6 квазіциклу фазового портрету (див. рис. 5) присутні незавершені квазіцикли, оскільки останній квазіцикл Z_6 в розкладанні є незавершеним. Всі ланцюги квазіциклів мають напрям обертання проти годинникової стрілки, що дає можливість окреслити окіл наступної точки в квазіциклі Z_6 .

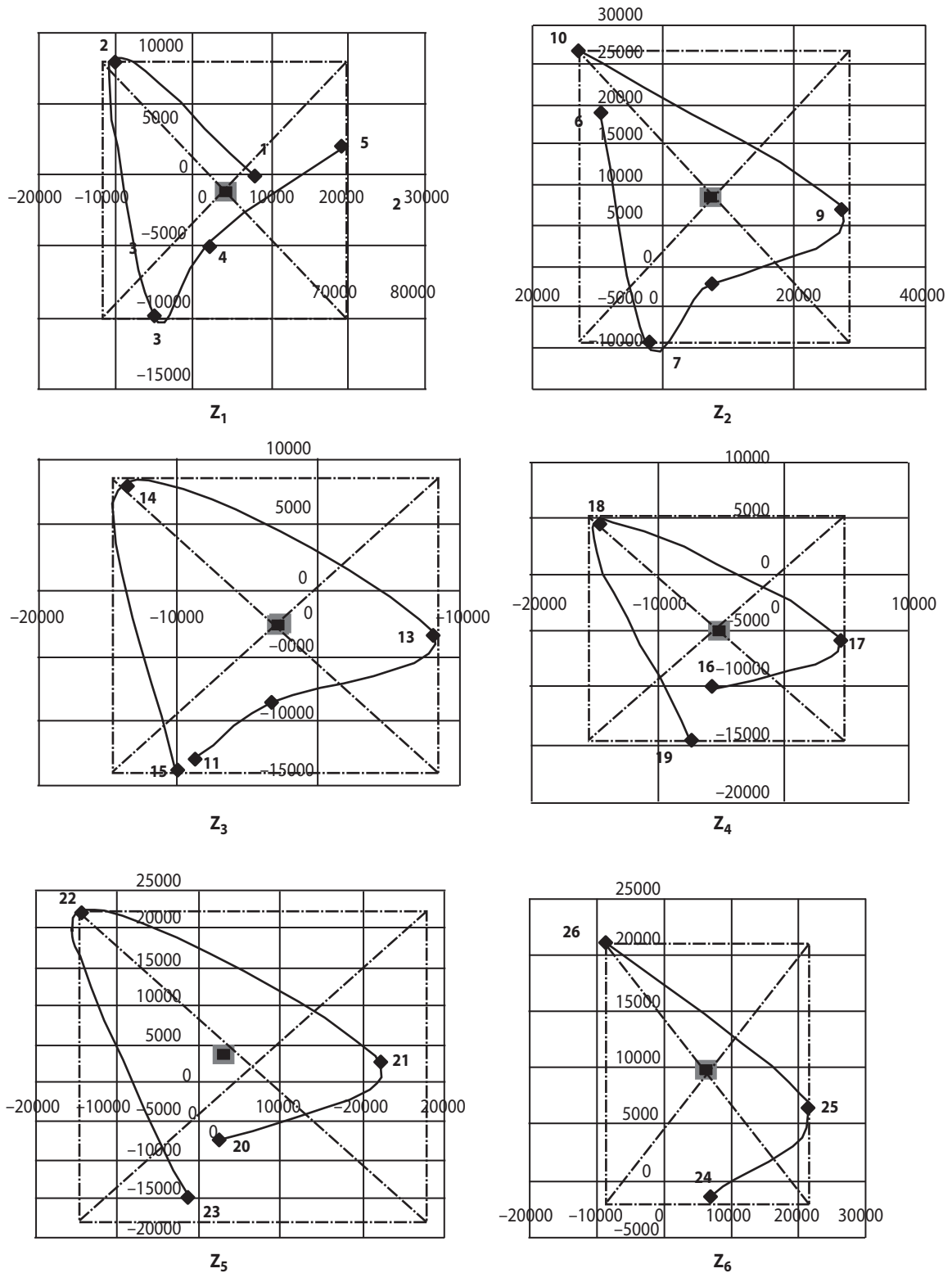


Рис. 6. Квазіцикли фазового портрету часового ряду капітальних інвестицій за рахунок кредитів банків

Примітка: складено автором за результатами власних досліджень

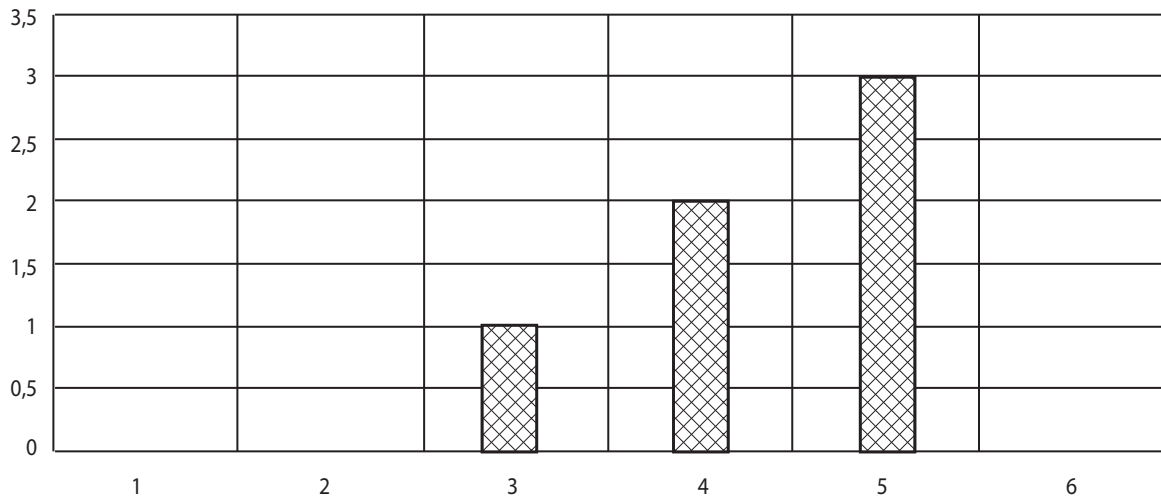


Рис. 7. Розподіл частот довжин квазіциклів часового ряду

Примітка: складено автором за результатами власних досліджень

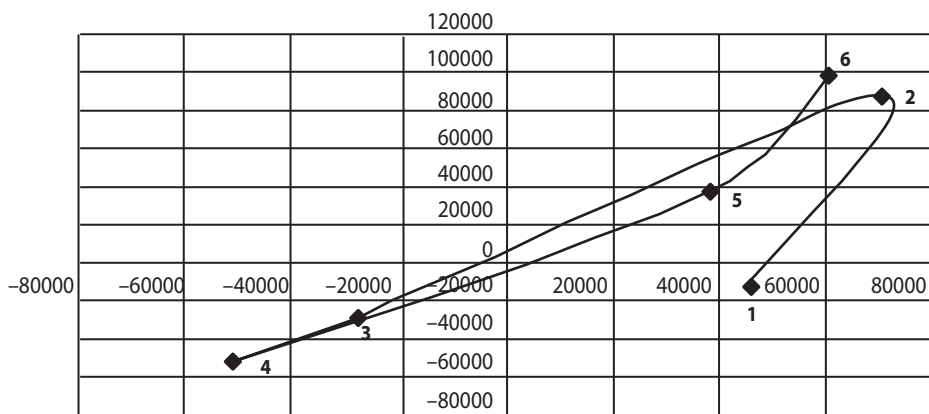


Рис. 8. Траєкторія дрейфу центрів квазіциклів

Примітка: складено автором за результатами власних досліджень

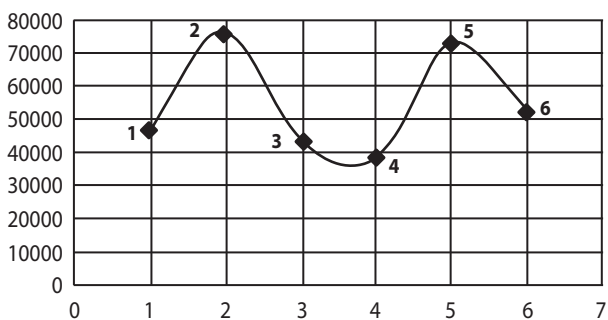


Рис. 9. Траєкторія дрейфу півпериметрів габаритних прямокутників квазіциклів часового ряду капітальних інвестицій за рахунок кредитів банків

Примітка: складено автором за результатами власних досліджень

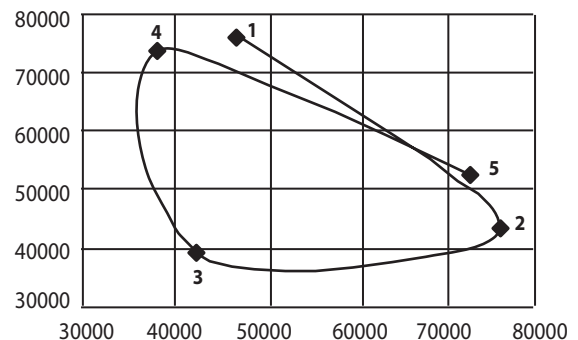


Рис. 10. Фазовий портрет траєкторії дрейфу півпериметрів габаритних прямокутників квазіциклів

Примітка: складено автором за результатами власних досліджень

Траекторія дрейфу півпериметрів габаритних прямокутників квазіциклів часового ряду (рис. 9) дає можливість стверджувати, що габаритний прямокутник наступного нового квазіциклу порівняно з попередніми буде мати менший периметр. Іншими словами, на рис. 9 досліджено обсяги капітальних інвестицій за рахунок кредитів банків, що надало можливість зробити висновок, що наступний квазіцикл матиме менші обсяги, незважаючи на рис. 1, де в першому кварталі 2013 р. помітне зростання. З огляду на вищезгадане, варто зазначити, що засобами фрактального аналізу можна окреслити динаміку в довгостроковому аспекті, тоді як рис. 1 визначає динаміку в кварталному горизонті.

Фазовий портрет півпериметрів габаритних прямокутників квазіциклів часового ряду капітальних інвестицій за рахунок кредитів банків (рис. 10) рухається за годинниковою стрілкою, на відміну від квазіциклів, тобто наступна точка буде знаходитися в околі точок 2 та 3.

Висновок. У ході дослідження методами фрактального аналізу було проаналізовано темпові та кількісні показники капітальних інвестицій за рахунок кредитів банків у період 2006 – 2013 рр. Перевагами розглянутого методу є можливість прогнозування динаміки економічних показників у довгостроковому горизонті, визначення глобальних тенденцій розвитку економічного показника, визначення квазіциклів часових рядів, що робить прогнозування більш точним. За результатами дослідження було доведено, що досліджений часовий ряд має 6 квазіциклів, глибина пам'яті часового ряду 5 для кількісного показника та 9 – для темпового, зокрема сформульовано гіпотезу щодо розміру габаритного прямокутника майбутнього значення показника та напрям тренду часового ряду капітальних інвестицій за рахунок кредитів банків: майбутній габаритний прямокутник матиме менший розмір за попередній, а відтак тренд має тенденцію до зниження.

ЛІТЕРАТУРА

- Буртняк І. В. Дослідження волатильності за допомогою модифікації моделі Блека – Шоулза / І. В. Буртняк, Г. П. Малицька // *Бізнес Інформ*. – 2011. – № 5 (1). – С. 72 – 75.
- Макшишко Н. К. Оцінювання системних характеристик економічної динаміки на базі результатів комплексного фрактального аналізу / Н. К. Макшишко // *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки*. – 2011. – № 10 (2). – С. 119 – 130.
- Мандельброт Б. Фрактали, случай и финансы (1959 – 1997) / Б. Мандельброт. – Ижевск : R&C Dynamics, 2004. – 256 с.
- Національний Банк України. Статистичні матеріали [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57896
- Овчаренко Н. Ф. Фазовый анализ экономического временного ряда инвестиций в основной капитал региона // Н. Ф. Овчаренко, Ф. М. Джашеева // *Современные проблемы науки и образования*. – 2006. – № 2. – С. 16 – 20.
- Петерс Э. Фрактальный анализ финансовых рынков : Применение теории Хаоса в инвестициях и экономике / Э. Петерс. – М. : Интернет-трейдинг, 2004. – 304 с.
- Прокопович С. В. Моделі оцінки діяльності НПФ на основі теорії фракталів / С. В. Прокопович, С. О. Тутова // *Проблеми економіки*. – 2012. – № 2. – С. 71 – 75.
- Шелевицький І. В. Порівняльний аналіз застосування сплайнів і GARCH-моделей для дослідження показників волатильності / І. В. Шелевицький, В. В. Кононенко, О. О. Бондаренко // *Вісник СНУ*. – 2011. – № 2 (156). – С. 34 – 40.
- Basel Committee on Banking Supervision, Basel III: The liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.bis.org/publ/bcbs238.pdf>
- Qian B., Rasheed K. Hurst exponent and financial market predictability. In Proceedings of The 2nd IASTED international conference on financial engineering and applications [Electronic resource]. – Access mode : <http://qianbo.myweb.uga.edu/research/Hurst.pdf>

REFERENCES

- Burtiak, I. V., and Malyska, H. P. "Doslidzhennia volatylnosti za dopomohoiu modyfikatsii modeli Bleka - Shoulza" [Study volatility models using modified Black - Scholes]. *Biznes Inform*, no. 5 (1) (2011): 72-75.
- "Basel Committee on Banking Supervision, Basel III: The liquidity Coverage Ratio and liquidity risk monitoring tools" <https://www.bis.org/publ/bcbs238.pdf>
- Mandelbrot, B. *Fraktaly, sluchai i finansy (1959 - 1997)* [Fractals, case and Finance (1959 - 1997)]. Izhevsk: R&C Dynamics, 2004.
- Maksyshko, N. K. "Otsiniuvannia systemnykh kharakterystyk ekonomichnoi dynamiky na bazi rezultativ kompleksnoho fraktalnoho analizu" [Evaluation of system performance based on the economic dynamics of complex fractal analysis]. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, no. 10 (2) (2011): 119-130.
- "Natsionalnyi Bank Ukrainy. Statystychni materialy" [National Bank of Ukraine. Statistical materials]. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57896
- Ovcharenko, N. F., and Dzasheeva, F. M. "Fazovyy analiz ekonomicheskogo vremennogo riada investitsiy v osnovnoy kapital regiona" [Phase analysis of economic time series of fixed capital investment in the region]. *Sovremennyye problemy nauki i obrazovaniia*, no. 2 (2006): 16-20.
- Prokopovych, S. V., and Tutova, S. O. "Modeli otsinky diialnosti NPF na osnovi teorii fraktaliv" [Valuation of a fund based on the theory of fractals]. *Problemy ekonomiky*, no. 2 (2012): 71-75.
- Peters, E. *Fraktalnyy analiz finansovykh rynkov : Primenenie teorii Khaosa v investitsiyakh i ekonomike* [Fractal analysis of financial markets: Application of the theory of chaos in investments and economics]. Moscow: Internet-treyding, 2004.
- Qian, B., and Rasheed, K. "Hurst exponent and financial market predictability. In Proceedings of The 2nd IASTED international conference on financial engineering and applications" <http://qianbo.myweb.uga.edu/research/Hurst.pdf>
- Shelevytskyi, I. V., Kononenko, V. V., and Bondarenko, O. O. "Porivnialnyi analiz zastosuvannia splainiv i GARCH-modelei dlia doslidzhennia pokaznykiv volatylnosti" [Comparative analysis of the splines and GARCH-models for the study of performance volatility]. *Visnyk SNU*, no. 2 (156) (2011): 34-40.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ ОРНШТЕЙНА – УЛЕНБЕКА МЕТОДАМИ СПЕКТРАЛЬНОГО АНАЛІЗУ

© 2014 БУРТНЯК І. В., МАЛИЦЬКА Г. П.

УДК 336.71

Буртняк І. В., Малицька Г. П. Дослідження процесу Орнштейна – Уленбека методами спектрального аналізу

Метою даної статті є розробка методів обчислення наближеної ціни для широкого класу цінних паперів за допомогою інструментів спектрального аналізу, сингулярної та регулярної хвильової теорії у випадку впливу швидко та повільно діючих факторів. Ціна опціонів залежить від стохастичної волатильності, яка описується шляхозалежним процесом. Знаходження ціни зводиться до розв'язання проблеми знаходження власних значень і власних функцій певного рівняння. Комбінуючи методи спектральної теорії сингулярних і регулярних збурень, можна, працюючи з інфінітезимальними генераторами двовимірної дифузії, наближено обчислити ціну фінансових інструментів як розв'язання за власними функціями. В результаті дослідження розширено методу знаходження орієнтовної ціни для широкого класу похідних-активів. Однією з основних переваг нашої методології ціноутворення є те, що, комбінуючи методи спектральної теорії сингулярних і регулярних збурень, обчислення ціни активу зводиться до розв'язання рівняння методом знаходження власних значень, власних функцій і розв'язання двох рівнянь Пуассона, що відображають вплив різних факторів. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є вдосконалення і розробка методів спектрального аналізу для застосування у дослідженні стохастичної волатильності, яка залежить від багатьох неоднорідних факторів, що мають місце на фондових ринках.

Ключові слова: стохастична волатильність, локальна волатильність, спектральна теорія, сингулярна хвильова теорія, регулярна хвильова теорія

Рис.: 1. **Формул.:** 45. **Бібл.:** 8.

Буртняк Іван Володимирович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної кібернетики, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

Email: bvanya@meta.ua

Малицька Ганна Петрівна – кандидат фізико-математичних наук, доцент, кафедра математичного та функціонального аналізу, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

УДК 336.71

UDC 336.71

Буртняк І. В., Малицька А. П. Исследование процесса Орнштейна – Уленбека методами спектрального анализа

Целью данной статьи является разработка методов вычисления приближенной цены для широкого класса ценных бумаг с помощью инструментов спектрального анализа, сингулярной и регулярной волновой теории в случае воздействия быстро и медленно действующих факторов. Цена опционов зависит от стохастической волатильности, зависящей от пути. Нахождение цены сводится к решению проблемы нахождения собственных значений и собственных функций определенного уравнения. Комбинируя методы спектральной теории сингулярных и регулярных возмущений, можно, работая с инфинитезимальными генераторами двумерной диффузии, приближенно вычислить цену финансовых инструментов как разложения по собственным функциям. В результате исследования расширена методика нахождения ориентировочной цены для широкого класса производных-активов. Одним из основных преимуществ нашей методологии ценообразования является то, что, комбинируя методы спектральной теории сингулярных и регулярных возмущений, вычисления цены актива сводится к решению уравнения методом нахождения собственных значений, собственных функций и решения двух уравнений Пуассона, отражающие влияние различных факторов. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении является совершенствование и разработка методов спектрального анализа для применения в исследовании стохастической волатильности, зависящей от многих неоднородных факторов, имеющих место на фондовых рынках.

Ключевые слова: стохастическая волатильность, локальная волатильность, спектральная теория, сингулярная волновая теория, регулярная волновая теория

Рис.: 1. **Формул.:** 45. **Библ.:** 8.

Буртняк Иван Владимирович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической кибернетики, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаника (ул. Шевченко, 57, Ивано-Франковск, 76018, Украина)

Email: bvanya@meta.ua

Малицька Анна Петрівна – кандидат физико-математических наук, доцент, кафедра математического и функционального анализа, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаника (ул. Шевченко, 57, Ивано-Франковск, 76018, Украина)

Burtnyak I. V., Malyska H. P. Research of Ornstein-Uhlenbeck Process Using the Spectral Analysis Methods

The purpose of this paper is to develop methods for calculating the approximate prices for a broad class of securities with the tools of spectral analysis, singular and regular wave theory in the case of exposure to fast and slow-acting factors. Price options depend on stochastic volatility, depending on the route. Finding the price is reduced to the problem of finding own values and own functions of a certain equation. Combining the methods of the spectral theory of singular and regular perturbation working with the infinitesimal generators of the two-dimensional diffusion approximation the price of financial instruments as of own function expansion can be calculated. The study extended method of finding indicative prices for a wide class of derivative assets. One of the main advantages of our pricing methodology is that by combining the methods of the spectral theory of singular and regular perturbation; computing the price of the asset is reduced to solving the equation by finding the own values and own functions of the two solutions of the Poisson equation, reflecting the influence of various factors. Prospects for further research in this direction are the improvement and development of methods of spectral analysis for application in the study of stochastic volatility, depending on many heterogeneous factors taking place in the stock markets.

Key words: stochastic volatility, local volatility, spectral theory, singular wave theory, the wave theory of regular

Fig.: 1. **Formulae:** 45. **Bibl.:** 8.

Burtnyak Ivan V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Cybernetics, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenka, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

Email: bvanya@meta.ua

Malyska Hanna P. – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Department of Mathematical and Functional Analysis, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenka, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

Вступ. Спектральна теорія виникла давно і успішно застосовується у фінансовій математиці для аналізу моделей дифузії на базі розвинення за власними функціями і власними значеннями лінійних операторів. Задачі оцінювання похідних активів аналітично розв'язуються за допомогою методів спектральної теорії.

У цій статті ми продовжуємо тематику роботи [1], поширюючи її на теорію відсоткових ставок, які описуються процесом Орнштейна – Уленбека, застосовуючи методику [2 – 4].

Постановка завдання. Спектральний метод застосовано до похідних ціноутворення таким чином: використання нейтральних до ризику цін відбувається через представлення ціни похідної активу $u(t, x)$ нейтральною до ризику очікування деякої функції від майбутньої вартості основного процесу X , тобто як:

$$u(t, x) = \tilde{E}_x[H(X_t)] = \int H(y)p(t, x, y) dy \quad (1)$$

де $p(t, x, y)$ – щільність переходу X за ймовірністю P .

Якщо інфінітезимальний (нескінченно малий) генератор L базового процесу самоспряжений на гільбертовому просторі з приростом міри $m(x)dx$, і спектр L є дискретним, то щільність переходу X має розвинення за власними функціями [5 – 6]:

$$p(t, x, y) = m(y) \sum_n e^{-\lambda_n t} \varphi_n(y) \varphi_n(x), \quad (2)$$

де $\{\lambda_n\}$ – власні значення $(-L)$ і $\{\varphi_n\}$ – власні функції: тобто $-L \varphi_n = \lambda_n \varphi_n$.

Значення ціни похідної активу може бути виражена аналітично шляхом підстановки (2) в (1):

$$u(t, x) = \sum c_n e^{-\lambda_n t} \varphi_n(x),$$

$$c_n = (\varphi_n, H) : \int H(y) \varphi_n(y) m(y) dy.$$

Розглянемо інфінітезимальний генератор загальної одновимірної дифузії:

$$L = \frac{1}{2} a^2(x) \partial_{xx}^2 + b(x) \partial_x - k(x), \quad x \in (e_1, e_2), \quad (3)$$

з областю визначення $\text{dom}(L)$ який завжди самоспряжений в гільбертовому просторі $H - L^2(I, m)$, де $I \in R$, $I = (e_1, e_2)$ та m – швидкість щільності дифузії.

$$m(x) := \frac{2}{a^2(x)} \exp \left(\int_{x_0}^x \frac{2b(y)}{a^2(y)} dy \right).$$

Нижня межа інтегрування $x_0 \in I$ є довільною. Відтак, при одновимірній дифузії для опису основної динаміки, спектральний метод служить потужним інструментом для аналітичного ціноутворення.

Одновимірні дифузії широко застосовуються в фінансах, але існують випадки, в яких одновимірні дифузії не є адекватними для опису динаміки базового активу. Це стосується, наприклад, досліджень стохастичної волатильності, зокрема волатильності активу, що лежить в основі похідної та контролюється нелокальною дифузиею, але інфінітезимальний генератор багатовимірної дифузії буде самоспряженим тільки коли вектор зсуву задовольняє

певні обмеження, пов'язані з волатильністю кореляційної матриці.

Комбінуючи методи зі спектральної теорії сингулярних і регулярних збурень, можна наближено обчислити ціну вибору як розвинення за власними функціями, хоча працюватимемо з інфінітезимальними генераторами двовимірної дифузії [7].

Спочатку розглянемо загальну одновимірну дифузій $dX_t = v(X_t)dt + a(X_t)dW_t$, в якій є можливість виявляти кілінг (стрибок дефолту) на швидкості $h(X_t) \geq 0$, W_t – геометричний броунівський рух (ГБР) X завжди суворо додатний. До загальної дифузії ми додаємо два фактори нелокальної волатильності: $a(X_t) \rightarrow a(X_t) f(Y_t, Z_t)$. Перший фактор Y – це фактор швидко мінливих чинників. Другий фактор Z змінюється повільно. Отже, наша модель є багатовимірною стохастичною волатильною моделлю [8].

Нехай (Ω, F, P) – ймовірнісний простір, який підтримує корельований броунівський рух (W^x, W^y, W^z) і експоненціальна випадкова змінна $\varepsilon \sim \text{Exp}(1)$, яка не залежить від (W^x, W^y, W^z) . Будемо вважати, що економіка з трьома факторами, описана однорідним часом, неперервним процесом Маркова $\chi = (X, Y, Z)$, який приймає значення в деякому просторі станів $E - I \times R \times R$, $I = (e_1, e_2) - \infty \leq e_1 < e_2 \leq \infty$. Припустимо, що χ починається в E і миттєво зникає, як тільки $X \notin I$, тобто:

$$\chi_t = \begin{cases} (X_t, Y_t, Z_t), & \tau_i > t \\ \Delta, & \tau_i \leq t, \tau_i = \inf(t > 0 : X_t \notin I), \end{cases}$$

де (X, Y, Z) , задаються

$$\begin{cases} dX_t = v(X_t)dt + a(X_t)f(Y_t, Z_t)dW_t^x, \\ dY_t = \frac{1}{\varepsilon} \alpha(Y_t)dt + \frac{1}{\sqrt{\varepsilon}} \beta(Y_t)dW_t^y, \\ dZ_t = \delta c(Z_t)dt + \sqrt{\delta} g(Z_t)dW_t^z, \\ d\langle W^x, W^y \rangle_t = \rho_{xy} dt, \\ d\langle W^x, W^z \rangle_t = \rho_{xz} dt, \\ d\langle W^y, W^z \rangle_t = \rho_{yz} dt, \\ (X_0, Y_0, Z_0) = (x, y, z) \in E. \end{cases} \quad (4)$$

$$\rho_{xy}, |\rho_{xz}|, |\rho_{yz}| < 1 \text{ та}$$

$$1 + 2\rho_{xy}\rho_{xz}\rho_{yz} - \rho_{xy}^2 - \rho_{xz}^2 - \rho_{yz}^2 \geq 0$$

так, щоб матриця кореляції броунівського руху була додатно визначена.

Генератори Y та Z мають вигляд:

$$\begin{aligned} \mathcal{L}_Y^\varepsilon &= \frac{1}{\varepsilon} \left(\frac{1}{2} \beta^2(y) \partial_{yy}^2 + \alpha(y) \partial_y \right), \\ \mathcal{L}_Z^\delta &= \delta \left(\frac{1}{2} g^2(z) \partial_{zz}^2 + c(z) \partial_z \right), \end{aligned} \quad (5)$$

узгоджені з факторами $\frac{1}{\varepsilon}$ та δ відповідно. Отже, Y та Z мають внутрішню шкалу часу $\varepsilon > 0$ і $\frac{1}{\delta} > 0$. Зазначимо, що

$\mathcal{L}_Y^\varepsilon$ і \mathcal{L}_Z^δ мають вигляд (3) з $k(x) = 0$ для всіх $\chi \in I$. Нас цікавить оцінка похідного активу, з виплатою в час $t > 0$,

яка залежить від траєкторії X . Зокрема, ми розглянемо форми виплати:

$$H(X_t) \mathbb{1}_{\{t > \tau\}}, \quad (6)$$

де τ – випадковий час, несплати похідного активу, визначимо динаміку (X, Y, Z) за оцінкою міри з нейтральним ризиком, яку ми позначимо, як \mathbb{P}

$$\begin{cases} dX_t = (b(X_t) - a(X_t)f(Y_t, Z_t)\Omega(Y_t, Z_t))dt + a(X_t)f(Y_t, Z_t)d\tilde{W}_t^x, \\ dY_t = \left(\frac{1}{\varepsilon}\alpha(Y_t) - \frac{1}{\sqrt{\varepsilon}}\beta(Y_t)\Lambda(Y_t, Z_t) \right)dt + \frac{1}{\sqrt{\varepsilon}}\beta(Y_t)d\tilde{W}_t^y, \\ dZ_t = (\delta c(Z_t) + \sqrt{\delta}g(Z_t)\Gamma(Y_t, Z_t))dt + \sqrt{\delta}g(Z_t)d\tilde{W}_t^z, \\ d\langle \tilde{W}^x, \tilde{W}^y \rangle_t = \rho_{xy}dt, \\ d\langle \tilde{W}^x, \tilde{W}^z \rangle_t = \rho_{xz}dt, \\ d\langle \tilde{W}^y, \tilde{W}^z \rangle_t = \rho_{yz}dt, \\ (X_0, Y_0, Z_0) = (x, y, z) \in E. \end{cases}$$

$$d\tilde{W}_t^x := dW_t^x + \left(\frac{v(X_t) - b(X_t)}{\alpha(X_t)f(Y_t, Z_t)} + \Omega(Y_t, Z_t) \right)dt,$$

$${}^{\text{Ae}} d\tilde{W}_t^y := dW_t^y + \Lambda(Y_t, Z_t)dt,$$

$$d\tilde{W}_t^z := dW_t^z + \Gamma(Y_t, Z_t)dt.$$

Припустимо, що (7) має єдиний сильний розв'язок, τ – час похідного активу, дефолт може відбутися одним із двох способів: X виходить за інтервал I , або у випадковий час τ_h , яким управляє рівень безпеки $h(X_t) \geq 0$. Математично ми виражаємо час дефолту наступним чином:

$$\begin{cases} \tau = \tau_l^h, \\ \tau_l = \inf \{t \geq 0 : X_t \notin I\}, \\ \tau_h = \inf \left\{ t \geq 0 : \int_0^t h(X_s) ds \geq \varepsilon \right\}, \varepsilon \sim \text{Exp}(1), \varepsilon(X, Y, Z). \end{cases}$$

Припустимо, що наша економіка включає надійний актив, який росте миттєво на величину $r(X_t) > 0$. Отже, якщо наша економіка включає, наприклад, «не платити дивіденди» і виносить на обговорення неплатіжний актив S , ціновий процес, який описується: $S_t = \mathbb{1}_{\{t \geq \tau_h\}} X_t$, де простір станів X на $I = (0, \infty)$, тоді ціна активу має вигляд: $\{e^{-\int_0^t r(X_s) ds} S_t, t \geq 0\}$, (\mathbb{P}, \mathbb{G}) – повинен бути мартингальним, \mathbb{G} – розширена фільтрація процесу. $b(X_t) = [r(X_t) + h(X_t)] X_t$ і $\Omega(Y_t, Z_t) = 0$ у (7). З іншого боку, якщо X тільки описує надійний відсоток через $r(X_t)$, то зміна ймовірнісної міри \mathbb{P} на $\tilde{\mathbb{P}}$, не має причини змінити дрейф від $v(X_t)$, до $b(X_t)$. Однак, якщо є ефект включення ринкової ціни ризику, то в цьому випадку можливе $b(X_t) = v(X_t)$, і $\Omega(Y_t, Z_t) \neq 0$ в (7).

Оцінимо похідний актив деякого виграшу, який має вигляд (6), де час дефолту виражається формулою (8). Врахувавши нейтральний ризик ціноутворення і властивість Маркова X , ціна $u^{\varepsilon, \delta}(t, x, y, z)$ похідних активів при $t = 0$ має вигляд:

$$u^{\varepsilon, \delta}(t, x, y, z) = \tilde{\mathbb{E}}_{x, y, z} \left[\exp \left(- \int_0^t r(X_s) ds \right) H(X_t) \mathbb{1}_{\{t > \tau\}} \right]$$

де $(x, y, z) \in E$ вихідна точка процесу (X, Y, Z) , $u^{\varepsilon, \delta}(t, x, y, z)$ задовольняє наступні задачі Коші:

$$(\partial_t + \mathcal{L}^{\varepsilon, \delta}) u^{\varepsilon, \delta} = 0, \quad (x, y, z) \in E, t \in \mathbb{R}^+, \quad (9)$$

$$u^{\varepsilon, \delta}(0, x, y, z) = H(x), \quad (10)$$

де оператор $\mathcal{L}^{\varepsilon, \delta}$ має вигляд:

$$\mathcal{L}^{\varepsilon, \delta} = \frac{1}{\delta} \mathcal{L}_0 + \frac{1}{\sqrt{\varepsilon}} \mathcal{L}_1 + \mathcal{L}_2 + \sqrt{\frac{\delta}{\varepsilon}} \mathfrak{M}_3 + \sqrt{\delta} \mathfrak{M}_1 + \delta \mathfrak{M}_2, \quad (11)$$

$$\mathcal{L}_0 = \frac{1}{2} \beta^2(y) \partial_{yy}^2 + \alpha(y) \partial_y,$$

$$\mathcal{L}_1 = \beta(y) (\rho_{xy} a(x) f(y, z) \partial_x - \Lambda(y, z)) \partial_y, \quad (12)$$

$$\mathcal{L}_2 = \frac{1}{2} a^2(x) f^2(y, z) \partial_{xx}^2 + (b(x) - a(x) \Omega(y, z) f(y, z)) \partial_x - k(x),$$

$$\mathfrak{M}_3 = \rho_{xz} \beta(y) g(z) \partial_{yz}^2,$$

$$\mathfrak{M}_1 = g(z) (\rho_{xz} a(x) f(y, z) \partial_x - \Gamma(y, z)) \partial_z,$$

$$\mathfrak{M}_2 = \frac{1}{2} g^2(z) \partial_{zz}^2 + c(z) \partial_z,$$

$$k(x) = r(x) + h(x).$$

Крім початкової умови (10) функція $u^{\varepsilon, \delta}(t, x, y, z)$ повинна задовольняти на кінцях інтервалу I додаткові крайові умови. З рівнянь (5) маємо, що $\mathcal{L}_0 = \mathcal{L}_y^1$. Вважаємо, що дифузія з генератором \mathcal{L}_y^1 має інваріантний розподіл з щільністю π , оператор \mathcal{L}_0 з $\text{dom}(\mathcal{L}_0) = L^2(\mathbb{R}, \pi)$ є самоспряженим в Гільбертовому просторі $L^2(\mathbb{R}, \pi)$.

Розв'яжемо задачу Коші (9) – (10). Для сукупності $(f, a, \beta, \Lambda, c, g, \Gamma)$ не існує ніякого аналітичного розв'язку. Однак, для фіксованого δ умови (11), які містять ε відхиляються в як завгодно малому ε -околі, що призводить до сингулярних збурень. Крім того, для фіксованого ε умови, які містять δ , є достатньо малими для деякого малого δ -околу, що приводить до регулярних збурень. Отже, ε -окіл та δ -окіл дають початок об'єднаному сингулярно-регулярному збуренню $\mathcal{O}(1)$ оператора \mathcal{L}_2 . Це вказує на те, що ми шукаємо асимптотичний розв'язок задачі Коші (9) – (10). Для цього розкладемо $u^{\varepsilon, \delta}$ за ступенями $\sqrt{\varepsilon}$ та $\sqrt{\delta}$ наступним чином: $u^{\varepsilon, \delta} = \sum_{j \geq 0} \sum_{i \geq 0} \sqrt{\varepsilon}^i \sqrt{\delta}^j u_{ij}$. Тому наближення цін має вигляд $u^{\varepsilon, \delta} \approx u_{0,0} + \sqrt{\varepsilon} u_{1,0} + \sqrt{\delta} u_{0,1}$.

Розглянемо регулярний розклад збурень, які породжені δ , а потім здійснимо сингулярний аналіз збурень, які стосуються ε .

Регулярне розвинення збурень для $\mathcal{L}^{\varepsilon, \delta}$ і $u^{\varepsilon, \delta}$, що стосується $\sqrt{\delta}$.

$$\mathcal{L}^{\varepsilon, \delta} = \mathcal{L}^\varepsilon + \sqrt{\delta} \mathcal{M}^\delta + \delta \mathcal{M}_2, \quad u^{\varepsilon, \delta} = \sum_{i \geq 0} (\sqrt{\delta})^i u_j^\varepsilon, \quad (13)$$

де

$$\mathcal{L}^\varepsilon = \frac{1}{\varepsilon} \mathcal{L}_0 + \frac{1}{\sqrt{\varepsilon}} \mathcal{L}_1 + \mathcal{L}_2, \quad \mathcal{M}^\delta = \frac{1}{\sqrt{\varepsilon}} \mathcal{M}_3 + \mathcal{M}_1. \quad (14)$$

$$u_j^\varepsilon = \sum_{i \geq 0} (\sqrt{\varepsilon})^i u_{i,j}, \quad (15)$$

Підставивши розклад (13) в (9) і збираючи члени зі степенями $\sqrt{\delta}$, отримаємо рівняння з регулярним розвиненням збурень:

$$\mathcal{O}(1): \quad 0 = (-\partial_t + \mathcal{L}^\varepsilon) u_0^\varepsilon, \quad (16)$$

$$\mathcal{O}(\sqrt{\delta}): \quad 0 = (-\partial_t + \mathcal{L}^\varepsilon) u_1^\varepsilon + \mathcal{M}^\varepsilon u_0^\varepsilon. \quad (17)$$

В рівняннях (16) і (17) застосуємо сингулярне розвинення збурень відносно до ε . Підставимо (14) – (15) в (16) і зберемо члени зі степенями $\sqrt{\varepsilon}$. В результаті одержимо, що $\mathcal{O}\left(\frac{1}{\varepsilon}\right)$ і $\mathcal{O}\left(\frac{1}{\sqrt{\varepsilon}}\right)$ породжують рівняння:

$$\mathcal{O}\left(\frac{1}{\varepsilon}\right): \quad 0 = \mathcal{L}_0 u_{0,0}, \quad (18)$$

$$\mathcal{O}\left(\frac{1}{\sqrt{\varepsilon}}\right): \quad 0 = \mathcal{L}_0 u_{1,0} + \mathcal{L}_1 u_{0,0}. \quad (19)$$

якщо $u_{0,0}$ і $u_{1,0}$ не залежать від y , то вони задовольняють рівняння (18) і (19), тому вибираємо $u_{1,0} = u_{1,0}(t, x, z)$ і $u_{0,0} = u_{0,0}(t, x, z)$. Проведемо асимптотичний аналіз для порядку $\mathcal{O}(1)$ і $\mathcal{O}(\sqrt{\varepsilon})$:

$$\mathcal{O}(1): \quad 0 = \mathcal{L}_0 u_{2,0} + (-\partial_t + \mathcal{L}_2) u_{0,0}, \quad (20)$$

$$\mathcal{O}(1): \quad 0 = \mathcal{L}_0 u_{2,0} + (-\partial_t + \mathcal{L}_2) u_{0,0}, \quad (21)$$

Рівняння (20) і (21) є рівняннями Пуассона виду:

$$0 = \mathcal{L}_0 u + \mathcal{X}. \quad (22)$$

$$u \in \text{dom}(\mathcal{L}_0) = \mathbb{L}^2(\mathbb{R}, \pi).$$

$$\mathcal{X} := \int \mathcal{X}(y) \pi(y) dy = 0, \quad (23)$$

З рівнянь (20) і (21) і умови центрованості (23) випливає:

$$\mathcal{O}(1): \quad 0 = (-\partial_t + \mathcal{L}_2) u_{0,0}, \quad (24)$$

$$\mathcal{O}(\sqrt{\varepsilon}): \quad 0 = \mathcal{L}_1 u_{2,0} + (-\partial_t + \mathcal{L}_2) u_{1,0}. \quad (25)$$

Оператор $\langle \mathcal{L}_2 \rangle$ має вигляд:

$$\mathcal{L}_2 = \frac{1}{2} \sigma^2 a^2(x) \partial_{xx}^2 + (b(x) - \overline{f\Omega} a(x)) \partial_x - k(x), \quad x \in (e_1, e_2),$$

$$\overline{\sigma} := \langle f^2(\cdot, z) \rangle, \quad \overline{f\Omega} := \langle f(\cdot, z) \Omega(\cdot, z) \rangle.$$

(26)

Враховуючи відповідні крайові умови, знайдемо розв'язок рівняння (24):

$$\begin{aligned} \mathcal{L}_1 u_{2,0} &= -(-\partial_t + \mathcal{L}_2) u_{0,0} = -(-\partial_t + \langle \mathcal{L}_2 \rangle) u_{0,0} = \\ &= -\left(\frac{1}{2} a^2 (f^2 - \overline{\sigma}^2) \partial_{xx}^2 - a(f\Omega - \overline{f\Omega}) \partial_x \right) u_{0,0}. \end{aligned}$$

Позначимо $\phi(y, z)$ і $\eta(y, z)$ розв'язки рівнянь Пуассона:

$$\mathcal{L}_0 \phi = f^2 - \overline{\sigma}^2, \quad \mathcal{L}_0 \eta = f\Omega - \overline{f\Omega}. \quad (27)$$

Використовуючи (27), знайдемо $u_{2,0}$, як:

$$u_{2,0} = -\left(\frac{1}{2} a^2 \phi \partial_{xx}^2 - a \eta \partial_x \right) u_{0,0} + C, \quad (28)$$

де C – константа незалежна від y . Підставимо (12) та (28) в $\langle \mathcal{L}_0 u_{2,0} \rangle$, отримаємо:

$$\langle \mathcal{L}_1 u_{2,0} \rangle = \left\langle \left(\beta(\rho_{xy} a f \partial_x - \Lambda) \partial_y \right) \left(\frac{1}{2} a^2 \phi \partial_{xx}^2 - a \eta \partial_x \right) u_{0,0} \right\rangle = -A u_{0,0}. \quad (29)$$

Оператор A має вигляд:

$$A = -v_3 a(x) \partial_x a^2(x) \partial_{xx}^2 - v_2 a^2(x) \partial_{xx}^2 - \mathcal{U}_2 a(x) \partial_x a(x) \partial_x - \mathcal{U}_1 a(x) \partial_x, \quad (30)$$

$$\text{де } v_3 = -\frac{\rho_{xy}}{2} \beta f \partial_y \phi, \quad v_2 = \frac{1}{2} \beta \Lambda \partial_y \phi,$$

$$\mathcal{U}_2 = \rho_{xy} \langle \beta f \partial_y \eta \rangle, \quad \mathcal{U}_1 = -\langle \beta \Lambda \partial_y \eta \rangle,$$

Підставивши (29) в (25), отримаємо:

$$A u_{0,0} = (-\partial_t + \langle \mathcal{L}_2 \rangle) u_{1,0}. \quad (31)$$

Враховуючи вираз для $u_{0,0}$ і відповідні крайові умови, можна знайти вираз для $u_{1,0}$. Повернемося до співвідношення $\mathcal{O}(\sqrt{\delta})$. Для сингулярного аналізу збурень рівняння (17), підставимо (14) і (15) в (17), згрупуємо по ступенях $\sqrt{\varepsilon}$. В результаті для $\mathcal{O}(\sqrt{\delta}/\varepsilon)$ і $\mathcal{O}(\sqrt{\delta}/\sqrt{\varepsilon})$ маємо рівняння:

$$\mathcal{O}\left(\frac{\sqrt{\delta}}{\varepsilon}\right): \quad 0 = \mathcal{L}_0 u_{0,1}, \quad (32)$$

$$\mathcal{O}\left(\frac{\sqrt{\delta}}{\sqrt{\varepsilon}}\right): \quad 0 = \mathcal{L}_0 u_{1,1} + \mathcal{L}_1 u_{0,1}, \quad (33)$$

де $\mathcal{M}_3 u_{0,0} = 0$. Якщо $u_{0,1}$ і $u_{1,1}$ не залежать від y , то вони автоматично будуть задовольняти рівняння (32) та (33), тому $u_{0,1} = u_{0,1}(x, z)$ і $u_{1,1} = u_{1,1}(x, z)$. Продовжуючи асимптотичний аналіз, для $\mathcal{O}(\sqrt{\delta})$ маємо рівняння:

$$\mathcal{O}(\sqrt{\delta}) \quad 0 = \mathcal{L}_0 u_{2,1} + (-\partial_t + \mathcal{L}_2) u_{0,1} + \mathcal{M}_1 u_{0,0}, \quad (34)$$

оскільки $\mathcal{L}_1 u_{1,1} = 0$ і $\mathcal{M}_3 u_{1,0} = 0$ для (34) знайдемо розв'язок $u_{2,1} \in L^2(\mathbb{R}, \pi)$, при цьому виконується умова центрованості (23). В (34) умові центрованості відповідає

$$0 = (-\partial_t + \mathcal{L}_2)u_{0,1} + \mathfrak{M}_1 u_{0,0}, \quad (35)$$

де $u_{0,0}(t, x, z)$ залежить від Z тільки через $\bar{\sigma}$ і $\bar{f}\Omega$. Таким чином, в (35) $\langle \mathfrak{M}_1 \rangle$ можна записати: $\langle \mathfrak{M}_1 \rangle = -\mathcal{B}\partial_z$,

$$\mathcal{B} = -v_1 a(x) \partial_x - v_0, \quad v_1 := g\rho_{xz} \langle f \rangle, \quad v_0 = g \langle \Gamma \rangle, \quad (36)$$

$$\partial_z = \bar{\sigma}^{-1} \partial_{\bar{\sigma}} + \bar{f}\Omega^{-1} \partial_{\bar{f}\Omega}, \quad \bar{\sigma}^{-1} := \partial_z \bar{f}\Omega. \quad (37)$$

$$\mathcal{O}(1): \quad (-\partial_t + \mathcal{L}_2)u_{0,0} = 0, \quad u_{0,0}(0, x, z) = H(x), \quad (38)$$

$$\mathcal{O}(\sqrt{\epsilon}): \quad (-\partial_t + \mathcal{L}_2)u_{1,0} = \mathcal{A}u_{0,0}, \quad u_{1,0}(0, x, z) = 0, \quad (39)$$

$$\mathcal{O}(\sqrt{\delta}): \quad (-\partial_t + \mathcal{L}_2)u_{0,1} = \mathcal{B}\partial_z u_{0,0}, \quad u_{0,1}(0, x, z) = 0. \quad (40)$$

Оператори $\langle \mathcal{L}_2 \rangle$, \mathcal{A} , \mathcal{B} та ∂_z визначені в (26), (30), (36) та (37) відповідно, та введені крайові умови при $t = 0$.

Розв'яжемо рівняння (38) – (40) використовуючи власні функції $\{\psi_n\}$, власні значення $\{\lambda_n\}$ оператора $\langle \mathcal{L}_2 \rangle$. Зазначимо, що $\langle \mathcal{L}_2 \rangle$, поданий у (26) інфінітезимальним генератором одновимірної дифузії (3) з волатильністю $\bar{\sigma}a(x)$, відхиленням $(b(x) - \bar{f}\Omega a(x))$ та кілінгом з рівнем $k(x)$, $dom(\langle \mathcal{L}_2 \rangle)$ включає крайові умови, які накладені на кінцях e_1 та e_2 . Припустимо, що $\langle \mathcal{L}_2 \rangle$ має чисто дискретний спектр. Зафіксуємо Гільбертів простір $\mathcal{H} = L^2(I, m)$, де m – щільність швидкості, яка відповідає $\langle \mathcal{L}_2 \rangle$. Оператор $\langle \mathcal{L}_2 \rangle$ самоспряжений в \mathcal{H} і його область визначення є щільною підмножиною в \mathcal{H} . Отже, власні функції $\{\psi_n\}$ оператора $\langle \mathcal{L}_2 \rangle$ формують ортогональну базу в \mathcal{H} . Позначимо:

$$dom(\mathcal{A}) := \{\psi \in \mathcal{H}, \mathcal{A}\psi \in \mathcal{H}\};$$

$$dom(\mathcal{B}) := \{\psi \in \mathcal{H}, \mathcal{B}\psi \in \mathcal{H}\},$$

$$dom(\partial_z) := \{\psi \in \mathcal{H}, \partial_z \psi \in \mathcal{H}\}.$$

Теорема 1: Нехай рівняння власного значення:

$$-\langle \mathcal{L}_2 \rangle \psi_n = \lambda_n \psi_n, \quad \psi_n \in dom(\langle \mathcal{L}_2 \rangle), \quad (41)$$

і припустимо, що $H \in \mathcal{H}$. Тоді розв'язок рівняння $u_{0,0}$ можна подати у вигляді:

$$u_{0,0} = \sum_n c_n \psi_n T_n, \quad c_n = (\psi_n, H), \quad T_n = e^{-t\lambda_n}.$$

Теорема 2: Нехай c_n , ψ_n і T_n є такими, як описано в теоремі 1, і визначимо:

$$\mathcal{A}_{k,n} := (\psi_k, \mathcal{A}\psi_n), \quad U_{k,n} := \frac{T_k - T_n}{\lambda_k - \lambda_n}.$$

Тоді розв'язок $u_{1,0}$ рівняння (40) має вигляд:

$$u_{1,0} = \sum_n \sum_{k \neq n} c_n \mathcal{A}_{k,n} \psi_k U_{k,n} - \sum_n c_n \mathcal{A}_{n,n} \psi_n t T_n. \quad (42)$$

Теорема 3: Нехай c_n , ψ_n і T_n задовольняють умови теореми 1, нехай $U_{k,n}$ є таким, як у теоремі 2, визначимо

$$\bar{\mathcal{B}}_{k,n} := (\psi_k, \mathcal{B}\partial_z \psi_n), \quad \mathcal{B}_{k,n} := (\psi_k, \mathcal{B}\psi_n),$$

$$V_{k,n} := \frac{T_k - T_n}{(\lambda_k - \lambda_n)^2} + \frac{t T_n}{\lambda_k - \lambda_n}.$$

Тоді розв'язок $u_{0,1}$ рівняння (39) має вигляд:

$$u_{0,1} = \sum_n \sum_{k \neq n} c_n \bar{\mathcal{B}}_{k,n} \psi_k U_{k,n} - \sum_n c_n \bar{\mathcal{B}}_{n,n} \psi_n t T_n + \sum_n \sum_{k \neq n} (\partial_z c_n) \mathcal{B}_{k,n} \psi_k U_{k,n} - \sum_n (\partial_z c_n) \mathcal{B}_{n,n} \psi_n t T_n + \sum_n \sum_{k \neq n} c_n \mathcal{B}_{k,n} \psi_k (\partial_z \lambda_n) V_{k,n} - \sum_n c_n \mathcal{B}_{n,n} \psi_n (\partial_z \lambda_n) \frac{1}{2} t^2 T_n. \quad (43)$$

Отримані наближення для ціни похідного активу мають вигляд $u^{\epsilon, \delta} \approx u_{0,0} + \sqrt{\epsilon} u_{1,0} + \sqrt{\delta} u_{0,1}$. Однак, дана похідна покладена на формальні сингулярні і регулярні аргументи збурень. Для більш точного результату, вимагаємо, щоб функція виплати $H(x)$ і всі її похідні були гладкими і обмеженими. Тоді уточнення виглядає наступним чином:

Теорема 4: Для фіксованих (t, x, y, z) існує стала C така, що для будь-якого $\epsilon \leq 1, \delta \leq 1$ маємо:

$$|u^{\epsilon, \delta} - (u_{0,0} + \sqrt{\epsilon} u_{1,0} + \sqrt{\delta} u_{0,1})| \leq C(\epsilon + \delta), C \geq 0.$$

Розглянемо приклад: нехай X репрезентують короткі відсоткові ставки. Однією з найвідоміших моделей коротких курсів є модель Васічека, в якій X моделюється як ОУ процес з багатовимірною стохастичною волатильністю. Зокрема, \mathbb{P} динаміки X задані

$$dX_t = (\kappa(\theta - X_t) - f(Y_t, Z_t) \Omega(Y_t, Z_t)) dt + f(Y_t, Z_t) + d\tilde{W}_t^X,$$

$$r(X_t) = X_t, h(X_t) = 0,$$

де Y та Z є швидко і повільно змінними факторами волатильності, на основі (7) обчислимо наближену ціну облігації з нульовим купоном. запишемо оператор $\langle \mathcal{L}_2 \rangle$ і пов'язану з ним щільність $m(x)$

$$\mathcal{L}_2 = \frac{1-\sigma^2}{2} \partial_{xx}^2 + \kappa(\bar{\theta} - x) \partial_x - x,$$

$$m(x) = \frac{2}{\sigma^2} \exp\left(\frac{-k - \bar{\theta} - x}{\sigma^2} - x^2\right), \quad (44)$$

$$\bar{\theta} = \theta - \frac{1}{\kappa} \bar{f}\Omega.$$

Повна виплата за облігацією з нульовим купоном має вигляд:

$$H(X_t) = \mathbb{1}_{\{t > t\}} = 1. \quad (45)$$

Для того, щоб знайти ціну облігації з виплатами (45), знайдемо власне значення (41) на відрізку $I = (-\infty, \infty)$ з $\langle \mathcal{L}_2 \rangle$, яке дається (44).

$$\psi_n = \mathcal{N}_n \exp\left(-A\xi - \frac{1}{2}A^2\right) H_n(\xi + A),$$

$$\mathcal{N}_n = \left(\sqrt{\frac{\kappa}{\pi}} \frac{\bar{\sigma}}{2^{n+1}n!}\right)^{1/2}, \quad A = \frac{\bar{\sigma}}{\kappa^{3/2}},$$

$$\xi = \frac{\sqrt{\kappa}}{\bar{\sigma}}(x - \bar{\theta}), \quad \lambda_n = \bar{\theta} - \frac{\bar{\sigma}^2}{2\kappa^2} + \kappa n, \quad n = 0, 1, 2, \dots$$

$\{H_n\}$ є Ермітовим поліномом. Використаємо (3.22) і (3.28), щоб записати вирази для операторів \mathcal{A} та \mathcal{B} :

$$\mathcal{A} = -\partial_3 \partial_{xxx}^3 - (\partial_2 + \mathcal{U}_2) \partial_{xx}^2 - \mathcal{U}_1 \partial_x,$$

$$\mathcal{B} = \partial_1 \partial_x - \partial_0$$

знайдемо $\mathcal{A}_{k,n}, \mathcal{B}_{k,n}$ і $\tilde{\mathcal{B}}_{k,n}$, на основі рекурентних співвідношень:

$$\partial_x H_n = 2n H_{n-1}, \quad 2x H_n = H_{n+1} + \partial_x H_n,$$

$$H_n = e^{x^2} \frac{d^n}{dx^{2n}} e^{-x^2},$$

отримаємо:

$$\begin{aligned} \mathcal{A}_{k,n} = & -\partial_3 \left\{ \sum_{m=0}^{3 \wedge n} \binom{3}{m} \left(\frac{-1}{\kappa}\right)^{3-m} \left(\frac{2\sqrt{\kappa}}{\bar{\sigma}}\right)^m \frac{n! \mathcal{N}_n}{(n-m)! \mathcal{N}_{n-m}} \delta_{k,n-m} \right\} \\ & - (\partial_2 + \mathcal{U}_2) \left\{ \sum_{m=0}^{3 \wedge n} \binom{2}{m} \left(\frac{-1}{\kappa}\right)^{2-m} \left(\frac{2\sqrt{\kappa}}{\bar{\sigma}}\right)^m \frac{n! \mathcal{N}_n}{(n-m)! \mathcal{N}_{n-m}} \delta_{k,n-m} \right\} \\ & - \mathcal{U}_1 \left\{ \left(\frac{-1}{\kappa}\right) \delta_{k,n} + \left(\frac{2\sqrt{\kappa}}{\bar{\sigma}}\right) \frac{n! \mathcal{N}_n}{(n-1)! \mathcal{N}_{n-1}} \delta_{k,n-1} \right\}, \\ \mathcal{B}_{k,n} = & -\partial_1 \left\{ \left(\frac{-1}{\kappa}\right) \delta_{k,n} + \left(\frac{2\sqrt{\kappa}}{\bar{\sigma}}\right) \frac{n! \mathcal{N}_n}{(n-1)! \mathcal{N}_{n-1}} \delta_{k,n-1} \right\} - \partial_0 \delta_{k,n}, \\ \tilde{\mathcal{B}}_{k,n} = & -\partial_1 \bar{\sigma} \left\{ \left[\left(\frac{-1}{\kappa}\right) \left(\frac{1}{2\bar{\sigma}} - \frac{\bar{\sigma}}{\kappa^3} - \frac{n}{\bar{\sigma}}\right)\right] \delta_{k,n} + \right. \\ & + \left[\left(\frac{-1}{\kappa}\right) \left(\frac{4}{\kappa^2}\right) + \left(\frac{2\sqrt{\kappa}}{\bar{\sigma}}\right) \left(\frac{1}{2\bar{\sigma}} - \frac{\bar{\sigma}}{\kappa^3} - \frac{n}{\bar{\sigma}}\right) \right] \frac{n! \mathcal{N}_n}{(n-1)! \mathcal{N}_{n-1}} \delta_{k,n-1} + \\ & + \left[\left(\frac{-1}{\kappa}\right) \left(\frac{-2}{\bar{\sigma}}\right) + \left(\frac{2\sqrt{\kappa}}{\bar{\sigma}}\right) \left(\frac{4}{\kappa^2}\right) \right] \frac{n! \mathcal{N}_n}{(n-2)! \mathcal{N}_{n-2}} \delta_{k,n-2} + \\ & \left. + \left[\left(\frac{2\sqrt{\kappa}}{\bar{\sigma}}\right) \left(\frac{-2}{\bar{\sigma}}\right) \right] \frac{n! \mathcal{N}_n}{(n-3)! \mathcal{N}_{n-3}} \delta_{k,n-3} \right\} - \\ & - \partial_0 \bar{\sigma} \left\{ \left[\left(\frac{1}{2\bar{\sigma}} - \frac{\bar{\sigma}}{\kappa^3} - \frac{n}{\bar{\sigma}}\right) \delta_{k,n} + \left(\frac{4}{\kappa^2}\right) \frac{n! \mathcal{N}_n}{(n-1)! \mathcal{N}_{n-1}} \delta_{k,n-1} + \right. \right. \\ & \left. \left. + \left(\frac{-2}{\bar{\sigma}}\right) \frac{n! \mathcal{N}_n}{(n-2)! \mathcal{N}_{n-2}} \delta_{k,n-2} \right\} - \end{aligned}$$

$$-\partial_1 \bar{f} \Omega' \left\{ \left(\frac{1}{\kappa^3}\right) \delta_{k,n} + \left(\frac{-4}{-\frac{3}{\bar{\sigma}\kappa^2}}\right) \frac{n! \mathcal{N}_n}{(n-1)! \mathcal{N}_{n-1}} \delta_{k,n-1} + \left(\frac{4}{\bar{\sigma}}\right) \frac{n! \mathcal{N}_n}{(n-2)! \mathcal{N}_{n-2}} \delta_{k,n-2} \right\} -$$

$$-\partial_0 \bar{f} \Omega' \left\{ \left(\frac{-1}{\kappa^2}\right) \delta_{k,n} + \left(\frac{2}{\bar{\sigma}\sqrt{\kappa}}\right) \frac{n! \mathcal{N}_n}{(n-1)! \mathcal{N}_{n-1}} \delta_{k,n-1} \right\}.$$

$$c_n = (\psi_n, 1) = \frac{2}{\bar{\sigma}} \sqrt{\frac{\pi}{\kappa}} \mathcal{N}_n A^n e^{-A^2/4}.$$

Результат. Орієнтовна ціна облигації розраховується на основі теорем 1 – 3.

Для облигації з нульовим купоном дохід $R^{\epsilon, \delta}$ визначається з формули:

$$u^{\epsilon, \delta} = \exp(-R^{\epsilon, \delta} t).$$

Наступне наближення для облигації з нульовим купоном отримаємо розкладаючи як ціну облигації $u^{\epsilon, \delta}$, так і дохід $R^{\epsilon, \delta}$ за ступенями $\sqrt{\epsilon}$ і $\sqrt{\delta}$:

$$\begin{aligned} u_{0,0} + \sqrt{\delta} u_{1,0} + \sqrt{\delta} u_{0,1} + \dots = & e^{-(R_{0,0} + \sqrt{\delta} R_{1,0} + \sqrt{\delta} R_{0,1}) t} = \\ = & e^{-R_{0,0} t} + \sqrt{\delta} (-R_{1,0} t) e^{-R_{0,0} t} + \sqrt{\delta} (-R_{0,1} t) e^{-R_{0,0} t} + \dots \end{aligned}$$

$$R^{\epsilon, \delta} \approx R_{0,0} + \sqrt{\epsilon} R_{1,0} + \sqrt{\delta} R_{0,1},$$

$$R_{0,0} = -\frac{1}{t} \log(u_{0,0}), \quad R_{1,0} = \frac{-u_{1,0}}{t u_{0,0}}, \quad R_{0,1} = \frac{-u_{0,1}}{t u_{0,0}},$$

Дохід облигації з нульовим купоном, зображений як функція часу залежно від терміну погашення t . Зліва на рисунку зображено модель Васічека зі швидкозмінним фактором волатильності Y та побудовано наближений дохід $R_{0,0} + \sqrt{\epsilon} R_{1,0}$ для цієї моделі, вона має тільки швидкозмінні чинники волатильності, динаміка Y і f та функція волатильності задаються:

$$f := \sigma^2 \exp\left(Y_t + \frac{\beta^2}{2} + Z_t - \frac{g^2}{2}\right), \quad f(Y_t) = \frac{\sigma \exp(Y_t)}{\exp\left(\frac{\beta^2}{2}\right)},$$

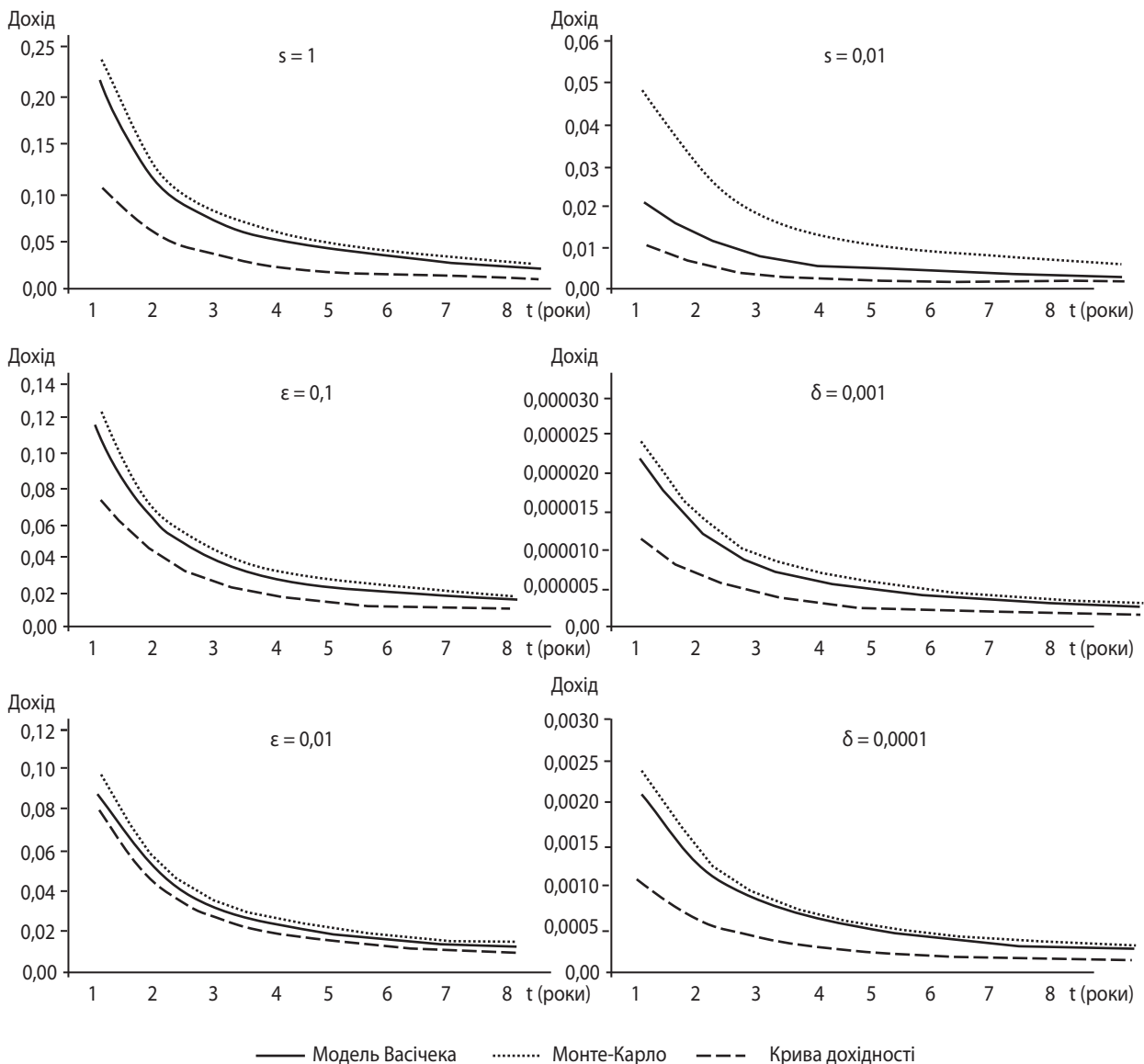
$$\text{erf}(y) := \frac{2}{\sqrt{\pi}} \int_0^y e^{-t^2} dt.$$

$$dY_t = \left(-\frac{1}{\epsilon} Y_t - \frac{\beta}{\sqrt{\epsilon}} \text{erf}(Y_t)\right) dt + \beta \sqrt{\delta} d\tilde{W}_t^Y$$

З правого боку рис. 1 побудовано модель Васічека з повільно змінним фактором волатильності Z та наближений дохід $R_{0,0} + \sqrt{\delta} R_{1,0}$ облигації з нульовим купоном для цієї моделі, яка має тільки повільно мінливий фактор волатильності, динаміка Z і f задаються:

$$dZ_t = (-\delta Z_t - \sqrt{\delta} g \text{erf}(Z_t)) dt + \sqrt{\delta} g d\tilde{W}_t^Z,$$

$$f(Z_t) = \frac{\sigma \exp(Z_t)}{\exp\left(\frac{g^2}{2}\right)}.$$



— Модель Васічека Монте-Карло --- Крива дохідності

Рис. 1. Дохід облігації з нульовим купоном

$$k = 0.1, \theta = \Omega = 0.01, g = p = 1, \rho_{xy} = -0.65, \rho_{xz} = 0.47, \rho_{yz} = -0.47$$

Як і слід було очікувати, оскільки ϵ і δ прямують до нуля, наближення прямує до повної прибутковості.

Висновок. Ця стаття розширює методику знаходження орієнтовної ціни для широкого класу похідних активів. Однією з основних переваг нашої методології ціноутворення є те, що, комбінуючи методи зі спектральної теорії сингулярних і регулярних збурень, обчислення ціни активу зводиться до розв'язання рівняння методом знаходження власних значень, власних функцій та розв'язання двох рівнянь Пуассона.

Література

1. Буртняк І. В. Обчислення цін опціонів методами спектрального аналізу/ І.В. Буртняк, Г.П. Малицька// Бизнес Информ. – 2013. – №4. – С. 152–158.

2. Буртняк І. В. Модель шляхозалежної волатильності для індексу ПФТС/ І.В. Буртняк, Г.П. Малицька // Бизнес Информ. – 2012. – №3. – С. 48–50.

3. M. Lorig. Pricing Derivatives on Multiscale Diffusions: An Eigenfunction Expansion Approach. Princeton University – Department of Operations Research & Financial Engineering (ORFE), 2012.

4. J.-P. Fouque, R. Sircar, K. Solna. Multiname and Multiscale Default Modeling, Multiscale Modeling and Simulation 7(4), 2009, pages 1956–1978.

5. V. Linetsky. Lookback options and diffusion hitting times: A spectral expansion approach. Finance and Stochastics, 8(3):373–398, 2004.

6. Davydov, D. Linetsky V. Pricing options on scalar diffusions: an eigenfunction expansion approach. Operat. Res. 51, 185–209, 2003.

7. Dai Q., K. Singleton. Specification Analysis of Affine Term Structure Models, J. Finance 55, 1943–1978, 2000.

8. Weidmann J. Spectral Theory of Ordinary Differential Operators, Lecture Notes in Mathematics, vol. 1258. Berlin: Springer, 1987.

REFERENCES

Burtniak, I. V., and Malytska, H. P. "Obchyslennia tsin opsiioniv metodamy spektralnoho analizu" [Calculate option prices spectral analysis methods]. *Biznes Inform*, no. 4 (2013): 152-158.

Burtniak, I. V., and Malytska, H. P. "Model shliakhozaleznoi volatylnosti dlia indeksu PFTS" [Depending on the route volatility model for the index PFTS]. *Biznes Inform*, no. 3 (2012): 48-50.

Davydov, D., and Linetsky, V. "Pricing options on scalar diffusions: an eigenfunction expansion approach" *Operat. Res.*, no. 51 (2003): 185-209.

Dai, Q., and Singleton, K. "Specification Analysis of Affine Term Structure Models" *Finance*, no. 55 (2000): 1943-1978.

Fouque, J. -P., Sircar, R., and Solna, K. "Multiname and Multiscale Default Modeling" *Multiscale Modeling and Simulation*, no. 7 (4) (2009): 1956-1978.

Lorig, M. *Pricing Derivatives on Multiscale Diffusions: An Eigenfunction Expansion Approach* Princeton University; Department of Operations Research & Financial Engineering (ORFE), 2012.

Linetsky, V. "Lookback options and diffusion hitting times: A spectral expansion approach" *Finance and Stochastics*, no. 8 (3) (2004): 373-398.

Weidmann, J. Spectral Theory of Ordinary Differential Operators, Lecture Notes in Mathematics Berlin: Springer, 1987.

EMPIRICAL MODELING OF LONG-TERM INTERRELATIONS AND SHORT-TERM DYNAMIC ADJUSTMENTS OF PRIVATE CONSUMPTION IN UKRAINE

© 2014 OLISKEYVCH M.A O.

УДК 330.34+519.862

Oliskevych M. O. Empirical Modeling of Long-term Interrelations and Short-term Dynamic Adjustments of Private Consumption in Ukraine

In view of economic instability in Ukraine, it's getting more and more relevant to study macroeconomic interrelations that would not only be based on long-term equilibrium trends, but at the same time would also represent the dynamic response of variables to shocks affecting the economic environment. The paper is aimed at an empirical study of long-term interrelations and a short-term adjustment mechanism when making consumer decisions by households in Ukraine. The paper presents a statistical analysis of the dynamic properties of the series of consumption, income and inflation. The paper also defines the stochastic trend and stochastic seasonality, it tests the existence and direction of causality in the interrelations, as well as it substantiates and estimates the cointegrating long-term equilibrium interrelation. Basing on the detected cointegration of the studied series, we developed an econometric dynamic error correction model that includes economic equilibrium relations derived from macroeconomic theory and also allows to model short-term effects of various factors on the rate of consumption change, such as changes in the rate of growth of income, changes in savings rates over the previous year, seasonality and deviations from a long-term equilibrium resulting from unanticipated shocks in the economy. The developed ECM-model is well-suited to predict changes in the levels and dynamics of fluctuations of the actual values of consumption and also has practical application in assessing and predicting the response of consumption, and thus aggregate demand, in making political and economic decisions both in a long-term perspective and in short-term adjustments.

Key words: private consumption, econometric modeling, cointegration, error correction model, stochastic seasonality

Pic.: 2. **Tabl.:** 6. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 11.

Oliskevych Marianna O. – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Mathematical Economics and Econometrics, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

Email: olisk@ukr.net

УДК 330.34+519.862

UDC 330.34+519.862

Олискевич М. А. Эмпирическое моделирование долгосрочных взаимосвязей и краткосрочных динамических приспособлений частного потребления в Украине

Ввиду нестабильности экономических процессов в Украине, актуальность приобретает изучение макроэкономических взаимосвязей, которые учитывали бы не только долгосрочные равновесные тенденции, но в то же время описывали бы динамическую реакцию поведения переменных на шоки, которые влияют на экономическую среду. Целью статьи является эмпирическое исследование долгосрочных соотношений и механизма краткосрочного приспособления при принятии потребительских решений домохозяйствами в Украине. В статье проведен статистический анализ динамических свойств рядов потребления, дохода и инфляции, выявлены стохастический тренд и стохастическая сезонность, протестированы наличие и направление причинности в связях, обосновано и оценено коинтеграционное долгосрочное равновесное соотношение. На основе выявленной коинтеграции исследуемых рядов разработана эконометрическая динамическая модель корректировки ошибок, которая учитывает равновесные экономические взаимосвязи, вытекающие из макроэкономической теории, а также позволяет смоделировать краткосрочные эффекты влияния на темпы изменения потребления таких факторов, как изменения в темпах роста доходов, изменении нормы сбережений на протяжении предыдущего года, сезонности и отклонений от долгосрочного равновесия, возникающие вследствие непредвиденных шоков в экономике. Построенная ЕСМ-модель показывает хорошую способность прогнозировать изменения в уровнях и динамике колебаний фактических значений потребления и имеет практическое применение при оценке и прогнозировании реакции потребления, а значит, и совокупного спроса, при принятии политических и экономических решений как в долгосрочной перспективе, так и во время краткосрочных приспособлений.

Ключевые слова: частное потребление, эконометрическое моделирование, коинтеграция, модель корректировки ошибки, стохастическая сезонность

Рис.: 2. **Табл.:** 6. **Формул:** 6. **Библ.:** 11.

Олискевич Марианна Александровна – кандидат физико-математических наук, доцент, доцент, кафедра математической экономики и эконометрики, Львовский национальный университет имени И. Франко (ул. Университетська, 1, Львов, 79000, Украина)

Email: olisk@ukr.net

Олискевич М. О. Емпіричне моделювання довгострокових взаємозв'язків і короткострокових динамічних пристосувань приватного споживання в Україні

Зважаючи на нестабільність економічних процесів в Україні, набуває актуальності вивчення макроекономічних взаємозв'язків, які враховували б не тільки довгострокові рівноважні тенденції, але й одночасно описували б динамічну реакцію поведінки змінних на шоки, які збурюють економічне середовище. Метою статті є емпіричне дослідження довгострокових співвідношень і механізму короткострокового пристосування при прийнятті споживчих рішень домогосподарствами в Україні. У статті здійснено статистичний аналіз динамічних властивостей рядів споживання, доходу та інфляції, виявлено стохастичний тренд і стохастичну сезонність, протестовано наявність і напрям причинності у зв'язках, обґрунтовано й оцінено коінтеграційне довгострокове рівноважне співвідношення. Грунтуючись на виявленій коінтеграції досліджуваних рядів, розроблено економічну динамічну модель корегування помилки, яка враховує рівноважні економічні зв'язки, що випливають з макроекономічної теорії, а також дає змогу змодельовувати короткострокові ефекти впливу на темпи зміни споживання таких чинників, як зміни у темпах росту доходів, зміни норми заощаджень упродовж попереднього року, сезонності та відхилень від довгострокової рівноваги, що виникають унаслідок непередбачуваних шоків в економіці. Побудована ЕСМ-модель виявляє хорошу здатність прогнозувати зміни в рівнях і динаміку коливань фактичних значень споживання та має практичне застосування при оцінюванні та прогнозуванні реакції споживання, а відтак і сукупного попиту, при прийнятті політичних і економічних рішень як у довгостроковій перспективі, так і під час короткострокових пристосувань.

Ключові слова: приватне споживання, економічне моделювання, коінтеграція, модель корегування помилки, стохастична сезонність

Рис.: 2. **Табл.:** 6. **Формул:** 6. **Бібл.:** 11.

Олискевич Марианна Александровна – кандидат физико-математических наук, доцент, доцент, кафедра математической экономики та економічної економіки та економічної економіки та економічної економіки ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

Email: olisk@ukr.net

In the changing and unstable environment of our country, it is essential to study macroeconomic relationships that would take into account not only long-term equilibrium trends, but at the same time would describe the dynamic response of the variables' behavior to the shocks that disturb the economic environment. The structure of the general macro econometric model of Ukraine, which is based on a new conceptual approach [1], enables us to investigate and enhance its separate components, taking into account the dynamic properties of the variables without violating the overall framework of the model. Considering that private household consumption is the most important measure of human well-being and an essential element of economic models as a whole, it therefore plays a significant role in the dynamics and speed of economic growth both in the long-term period and during short-term adjustments. It is important to work out the econometric consumption pattern that would deepen our analysis of the dynamic properties of the macro processes in the national economy and reinforce the conclusions of the block real sector integral model.

The importance of the formation and dynamics of consumer spending as an important element of the aggregate demand is noted in the works of both native and foreign economists. Scientific publications by D. Davidson, D. Henry, F. Srba, D. Romer, D. Campbell, W. Charemza, D. Dedman, J. Morley, A. Manitsaris, W. Mey, P. Brodin, I. Lukyanenko, G. Mohylyas, N. Horidko and others [1–6] reveal their interest in the quantitative modeling of various consumption aspects. The comprehensive study of consumer preferences and their dynamic properties is essential under the conditions of the current market transformation in Ukraine and it will help to improve the existing methodological aspects of the macro-econometric modeling of the national economy's dynamics.

The aim of this article is an empirical study of the long-term relationships and the short-term dynamic adjustment mechanism for making consumer decisions by Ukrainian households. The objective of this article is the development of an econometric dynamic model of error correction, its diagnostics, and the statistical and economic analysis of the effects of various factors and the substantiation of its use in forecasting.

The theoretical dynamic models that determine the behavior of consumption are based on maximizing the expected benefits for households [7]

$$\sum_{t=0}^{\infty} \sum_{s^t} \beta^t \cdot U \cdot (c_t(s^t), n_t(s^t)) \cdot \pi_t(s^t),$$

where $U(\cdot)$ is a temporary utility function,

c_t – the level of consumption in period t ,

n_t – the employment rate in period t , which depends on the previous history $s^t = \{s_t, s_{t-1}, \dots, s_0\}$ of the realizations of random events s_t that occur before the period t and are determined by the availability in each of these periods of the system of preferences, income level, level of technology and information, which in their turn are stochastic processes. With the household budget constraint

$$\sum_{t=0}^{\infty} \{q_t \cdot (1 + \tau_{ct}) \cdot c_t - (1 - \tau_{it}) \cdot q_t \cdot [k_{t+1} - (1 - \delta)k_t]\} \leq$$

$$\leq \sum_{t=0}^{\infty} \{r_t \cdot (1 - \tau_{kt}) \cdot k_t + w_t \cdot (1 - \tau_{nt}) \cdot n_t - q_t \tau_{ht}\}$$

and the government budget constraint

$$\sum_{t=0}^{\infty} q_t \cdot g_t \leq \sum_{t=0}^{\infty} \{ \tau_{ct} \cdot q_t \cdot c_t - \tau_{it} \cdot q_t \cdot [k_{t+1} - (1 - \delta)k_t] + r_t \cdot \tau_{kt} \cdot k_t + w_t \cdot \tau_{nt} \cdot n_t + q_t \tau_{ht} \},$$

where τ_{ct} , τ_{it} , τ_{kt} , τ_{ht} denote different tax rates, and the equilibrium path of consumption is reduced to finding the solution of the differential equation

$$u'(c_t) = \beta \cdot u'(c_{t+1}) \cdot (1 + \tau_{ct}) / (1 + \tau_{ct+1}) \cdot [(1 - \tau_{it+1})(1 - \delta) / (1 - \tau_{it}) + (1 - \tau_{it+1})f'(k_{t+1}) / (1 - \tau_{it})].$$

Obviously the dynamic behavior of consumption is complex and determined by many factors, which undergo random disturbances in each period.

The development of an econometric model of consumption in Ukraine will be conducted on the basis of quarterly observations of the population's expenditures on the purchase of goods and services and their income during 2001–2013. The data has been obtained from statistical reports that are posted on the website of the State Statistics Service [8]. In particular, we make use of real indicators for an individual, taking into account the dynamics of the consumer price index and changes in population. Using the logarithms of variables in empirical modeling comes from the economic theory that attests to the concavity of theoretical economic relations [7] and by the statistical properties of the researched series. Testing for the presence of causality and its direction will be done with the help of the Granger causality checking procedure.

Having applied the Granger test, the results of which are shown in Table 1, we find that the amount of change in consumption is endogenous and the factors of change in incomes and the inflation rate are exogenous factors that determine the rate of change in consumer household expenditures. It should be noted that feedback effects don't have statistical significance.

Table 1

The Granger causality test results

VAR Granger Causality Tests			
Exogeneity: @seas(2), @seas(3), @seas(4)			
Dependent variable: Δ log(CONS)			
Excluded	Chi-sq	Df	Prob.
Δ log(INC)	10.77079	4	0.0293
INF	10.50611	4	0.0327
All	21.43643	8	0.0061

Correct application of the econometric approaches of the multivariate regression analysis requires carrying out a

preliminary check of the time series for stationarity [9], since the use of non-stationary variables can lead to false regression that would not reflect the cause-effect relationships between variables. Graphic analysis of the behavior of consumption and income series shows that with the flow of time, the indicator values increase. Such behavior is usually caused by nonstationarity, the cause of which may be the presence of deterministic or stochastic trends, or both. The presence in the economic series of a stochastic trend is explained by the accumulation of random constant shocks, the average of which is zero, caused by the cycles of economic activity and the nonstationarity of the economic environment. Whereas not taking into account or dealing with the stochastic trend as a determinant of change is wrong and leads to the wrong conclusions, it is important in the process of developing an adequate econometric model of consumption to test the series for the single unit root, detection of which will be an indicator of a stochastic trend.

Moreover, the series of consumption, income and inflation over the defined period are characterized by seasonality, which is even more noticeable when the deterministic trend is deleted from the series. It should be noted that series to which seasonal variations are inherent, may contain deterministic seasonal components, be a stationary seasonal process or have detected stochastic seasonality [10]. Therefore for correct modeling of quarterly observations of economic indicators it is also essential to determine the type of its seasonality.

It is possible to verify the seasonal integrity of a number of consumption logarithms $\log(CONS)_t$ on the basis of the DHF test (Dickey, Hasza, Fuller) [4; 10]. The test procedure starts with the estimation of the AR(m) specification for the seasonal differences series

$$\Delta_4 \log(CONS)_t = \theta_1 \Delta_4 \log(CONS)_{t-1} + \theta_2 \Delta_4 \log(CONS)_{t-2} + \dots + \theta_m \Delta_4 \log(CONS)_{t-m} + u_t \quad (1)$$

and the use of obtained results $\theta^{\wedge}_1, \dots, \theta^{\wedge}_m$ as parameters for the construction of the series

$$z_t = \log(CONS)_t - \theta^{\wedge}_1 \log(CONS)_{t-1} - \theta^{\wedge}_2 \log(CONS)_{t-2} - \dots - \theta^{\wedge}_m \log(CONS)_{t-m} \quad (2)$$

Then we estimate the auto-regression of the n^{th} order where the additional exogenous variable is the lag value constructed according to (2) the quantity z_t , that is

$$\Delta_4 \log(CONS)_t = \gamma z_{t-4} + a_1 \Delta_4 \log(CONS)_{t-1} + \dots + a_n \Delta_4 \log(CONS)_{t-n} + \xi_t \quad (3)$$

The DHF-test is based on an assessment of the parameter γ and its Studentized t-statistic. On the basis of the properties of the residue of auto-regression form (1) for different values of m we get $m=6$ i $\theta^{\wedge}_1 = 0.93$, $\theta^{\wedge}_2 = 0.09$, $\theta^{\wedge}_3 = 0.02$, $\theta^{\wedge}_4 = -0.22$, $\theta^{\wedge}_5 = 0.06$, $\theta^{\wedge}_6 = 0.02$. Then choosing $n=4$ in the analysis of estimated specifications for different n we obtain $\gamma^{\wedge} = 0.018$, $s_{\gamma^{\wedge}} = 0.021$, $t_{\gamma^{\wedge}} = 0.909$. Since the calculated value of the test statistic exceeds the critical value at significance level $\alpha = 0.01$, it can be argued that the logarithms of consumption

are seasonally integrated, and therefore, its seasonal component is stochastic.

We can investigate in more detail the statistical properties of a number of $\log(CONS)_t$ using HEGY methods (Hylleberg, Engle, Granger, Yoo) [10]. The idea is to study transience not only as a unit root, but in testing the possible presence of each of the four roots whose modulus is unity ($\varphi = 1$, $\varphi = -1$, $\varphi = i$, $\varphi = -i$). Note that since the seasonal difference can be written as

$$\begin{aligned} \Delta_4 \log(CONS)_t &= \log(CONS)_t - \log(CONS)_{t-4} = \\ &= (1-L^4) \log(CONS)_t = (1-L)(1+L)(1+L^2) \log(CONS)_t = \\ &= (1-L)(1+L)(1+iL)(1-iL) \log(CONS)_t, \end{aligned} \quad (4)$$

where L – the lag operator is such that $L(\log(CONS)_t) = \log(CONS)_{t-1}$, $L^i(\log(CONS)_t) = \log(CONS)_{t-i}$, then the representation (4) implies that the seasonal differences cover the possibility of a difference of four different unit roots. The first root $\varphi=1$, which corresponds to component $(1-L)$, is a unit root, which characterizes the presence of a number of stochastic trends and corresponds to a zero frequency in the spectrum. Other roots $\varphi = -1$ and $\varphi = \pm i$, which we obtain in accordance with the factors $(1+L)$ and $(1+iL)(1-iL)$, describe the seasonal structure of the series that is associated with stochastic cycles in accordance with the semi-annual and annual periodicity. Only when all components in (4) are statistically significantly different from zero, is the series stable, corresponding to $I(0)$. The procedure for checking the presence of the unit root with a different frequency in logarithms of consumption $\log(CONS)_t$ under test HEGY, requires the creation of additional variables

$$Y1_t = (1+L)(1+L^2) \log(CONS)_t = \log(CONS)_t + \log(CONS)_{t-1} + \log(CONS)_{t-2} + \log(CONS)_{t-3},$$

$$Y2_t = -(1-L)(1+L^2) \log(CONS)_t = -\log(CONS)_t + \log(CONS)_{t-1} - \log(CONS)_{t-2} + \log(CONS)_{t-3},$$

$$Y3_t = -(1-L)(1+L) \log(CONS)_t = -\log(CONS)_t + \log(CONS)_{t-2},$$

$$Y4_t = -L(1-L)(1+L) \log(CONS)_t = -\log(CONS)_{t-1} + \log(CONS)_{t-3},$$

and estimation of the auxiliary regression

$$\Delta_4 \log(CONS)_t = \beta_1 Y1_{t-1} + \beta_2 Y2_{t-1} + \beta_3 Y3_{t-1} + \beta_4 Y4_{t-1} + \varepsilon_t \quad (5)$$

The series is seasonally integrated if all the coefficients $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$ are not significantly different from zero and are stationary, if not all zero. If β_1 is significantly negative, then there are no off-season non-stationary stochastic components. If β_2 is significantly negative, then the series contains a six-month stochastic cycle. Coefficients β_3 and β_4 are responsible for the annual stochastic cycle and should be tested together using the Lagrange multipliers test. For testing the conclusion t-statistics of parameter β_j are compared with critical values from the corresponding tables that are derived based on the implementation of a large number of Monte Carlo experiments [10]. In the case where the residuals of model (5) are correlated, then regression testing is expanded by including the delay endogenous variable. Research has shown that testing for the

seasonal unit root in the series $\log(CONS)_t$, the correct input specification is

$$\Delta_4 \log(CONS)_t = c + a_1 \Delta_4 \log(CONS)_{t-1} + a_2 \Delta_4 \log(CONS)_{t-2} + \dots + a_4 \Delta_4 \log(CONS)_{t-4} + b_1 Y1_{t-1} + b_2 Y2_{t-1} + b_3 Y3_{t-1} + b_4 Y4_{t-1} + u_t.$$

Estimating this regression, we obtain the following estimates of the parameters $b_1 = 0.01$, $b_2 = -0.12$, $b_3 = 0.04$, $b_4 = 0.03$ and the corresponding value of the test statistic $t_{b1} = 1.12$, $t_{b2} = -2.11$, $t_{b3} = -0.71$, $t_{b4} = -0.73$. As the importance of statistics for all parameters significantly exceed the critical value, it can be argued that the series of logarithms of consumption has a unit root of all types, in particular characterized by a stochastic trend and stochastic cycles of semi-annual

and annual intervals, which can jointly describe the stochastic seasonal component. Note that since for small values of $(x_t - x_{t-4})/x_{t-4}$ for an arbitrary number of $\Delta_4 \log(x_t) = \log(x_t) - \log(x_{t-4}) = \log(x_t/x_{t-4}) = \log(1 + (x_t - x_{t-4})/x_{t-4}) \approx (x_t - x_{t-4})/x_{t-4}$ the seasonal difference of the logarithm series approximates its annual growth rate.

Therefore, studies based on DHF and HEGY techniques motivates us during the simulation to use the fourth-order seasonal difference of the logarithm series of consumption $\Delta_4 \log(CONS)_t$, which describe the growth rate of real consumption per capita in Ukraine. We will also do a statistical study of the properties of this series. Specifically, to test the presence of the unit root in the seasonal differences of logarithms of consumption and the series of first differences on the basis of the extended Dickey-Fuller test. ADF test results are shown in Table 2.

Table 2

The results of the extended Dickey-Fuller test for a series of annual growth rates of consumption

Null Hypothesis: $\Delta_4 \log(CONS)_t$ has a unit root			
Lag Length: 4			
Exogenous: Constant		t-Statistic	MacKinnon p-values
Augm. Dickey-Fuller test statistic		-1,653536	0,4468
Test critical values:	1% level	-3,600987	
	5% level	-2,935001	
	10% level	-2,605836	
Null Hypothesis: $\Delta \Delta_4 \log(CONS)_t$ has a unit root			
Exogenous: None		t-Statistic	MacKinnon p-values
Augm. Dickey-Fuller test statistic		-4,744607	0,0000
Test critical values:	1% level	-2,624057	
	5% level	-1,949319	

The value of the ADF statistics indicate the presence of a unit root in the series $\Delta_4 \log(CONS)_t$ and its lack in the series $\Delta \Delta_4 \log(CONS)_t$. Therefore, test results show that changes in the annual rate of growth of consumption $\Delta \Delta_4 \log(CONS)_t$ is stationary, and therefore it is advisable to build an econometric model based on its use.

Since the joint modeling of non-stationary series is not valid [9], we will conduct an analogous study for the series of income logarithms $\log(INC)_t$ and inflation INF_t , which we measures as $\Delta_4 \log(P)_t$. The results of DHE, HEGY and ADF tests for these series are shown in Table. 3, where the values of the statistics that are significantly negative with a p -value=0.01 are marked **.

The analysis of the test shows that the dynamics of consumption and income series are characterized by stochastic components with similar properties. In particular, the series of logarithms of consumption and income are seasonally integrated, and their first differences of seasonal differences are stationary. Thus both series $\log(CONS)_t$ and $\log(INC)_t$ contain a stochastic trend and stochastic cycles characterized by semi-annual and annual frequencies. HEGY test results for inflation in Ukraine show that it is not stationary and is not associated with stochastic cycles, but all the tests indicate the presence of

a unit root, which describes a stochastic trend and the dynamics of its behavior.

Therefore, on the basis of the analysis, it can be argued that

$$\log(CONS)_t \sim IS_4(1,1), \quad \log(INC)_t \sim IS_4(1,1), \quad INF_t \sim I(1),$$

and therefore to build proper consumption patterns we need to use the transformation $\Delta \Delta_4 \log(CONS)_t, \Delta \Delta_4 \log(INC)_t, \Delta INF_t$, that measures short-term fluctuations in the rate of change of consumption, income and inflation.

Research on the series $\Delta_4 \log(CONS)_t, \Delta_4 \log(INC)_t, INF_t$ showed the same order of their integration, which allows us to carry out research on the co-integration which is the basis for modern econometric models. In general, a linear combination of non-stationary series are non-stationary, but when their co-integration exists as a co-integration vector, their use will give a stationary value that satisfies the long-term connection between the studied parameters.

To establish a long-term equilibrium relation between consumption and its factors and finding the co-integrating vector, we will make use of the autoregressive distributed lag model, which contains the consumption and income delay to

Table 3

The results of testing the presence of stochastic seasonality component and the stochastic trend

Test Method	Consumption	Income	Inflation
	log (CONS)	log (INC)	INF
DHF test	0.0146	0.0161	—
HEGY test	3.8502	1.2016	-0.7097
	-0.7677	-0.8005	-4.6061**
	-0.8395	-1.0140	-4.5093**
	-0.9705	-0.1881	-4.2167**
ADF test	$\Delta_4 \log (\text{CONS})$	$\Delta_4 \log (\text{CONS})$	INF
	-0.7628	-1.5181	-1.2329
ADF test	$\Delta\Delta_4 \log (\text{CONS})$	$\Delta\Delta_4 \log (\text{CONS})$	ΔINF
	-4.2754**	-4.2701**	-5.0037**

the fifth order, as well as inflation lags and deterministic components. We will use $S1, S2, S3$ to denote seasonal variables, which will be used to approximate the stochastic seasonality series.

Assessing the ADL (5, 5, 1) model

$$\log(\text{CONS})_t = a_0 + a_1 \log(\text{CONS})_{t-1} + a_2 \log(\text{CONS})_{t-2} + a_3 \log(\text{CONS})_{t-3} + a_4 \log(\text{CONS})_{t-4} + a_5 \log(\text{CONS})_{t-5} + b_0 \log(\text{INC})_t + b_1 \log(\text{INC})_{t-1} + b_2 \log(\text{INC})_{t-2} + b_3 \log(\text{INC})_{t-3} + b_4 \log(\text{INC})_{t-4} + b_5 \log(\text{INC})_{t-5} + c_0 \text{INF}_t + c_1 \text{INF}_{t-1} + d_1 S1_t + d_2 S2_t + d_3 S3_t + \varepsilon_t$$

we find the coefficients of the equation of static long-term equilibrium

$$\log(\text{CONS})_t = a + b \log(\text{INC})_t + c \text{INF}_t + s_1 S1_t + s_2 S2_t + s_3 S3_t + u_t$$

With the ADL model, we find that long-term consumption by income elasticity is estimated as $b^{\wedge} = (b_0 + b_1 + b_2 + b_3 + b_4 + b_5) / (1 - a_1 - a_2 - a_3 - a_4 - a_5)$. Similarly, we evaluate the long-term marginal impact on the consumption rate of inflation $c^{\wedge} = (c_0 + c_1) / (1 - a_1 - a_2 - a_3 - a_4 - a_5)$ and the long-term seasonal shift of consumption. The results of the calculations are presented in Table 4.

Table 4

The evaluation of the long-term co-integration relationship

Lag order	Short-term effects of distributed lags in the ADL model					
	Consumption	Income	Inflation	Seasonality		
0	—	0.7648	-0.0756	-0.018	-0.003	-0.059
1	0.5761	-0.3239	-0.0787	—	—	—
2	-0.1778	0.0354	—	—	—	—
3	0.2335	-0.0574	—	—	—	—
4	-0.0007	-0.0136	—	—	—	—
5	0.1502	-0.2009	—	—	—	—
Long-term effect						
Const		INC	INF	S1	S2	S3
0,4608		0.9372	-0.7077	-0.084	-0.016	-0.272

So, we get a long-term relationship between consumption, income and inflation

$$\log(\text{CONS})_t = 0.46 + 0.94 \log(\text{INC})_t - 0.71 \text{INF}_t + a D_t + u_t, \quad (6)$$

where D_t denotes the vector of the deterministic seasonality component. Note that the Student's statistic of the individual coefficients of the seasonal variables and LM statistics for aggregating their testing indicate that seasonal factors are not sta-

tistically significant, therefore the level of long-term relationships is not subject to significant seasonal shift.

Deviations from the long-term relationships is explained by fluctuations which are observed in the short-term and determined by the residue u_t^{\wedge} of the model (6). Research on the use of the Ingle - Granger technique indicates stationary residuals, since the value of the test statistic is $IG = -3.0175$ which is statistically significantly negative for significance level $\alpha = 0,01$. Отже, $u_t^{\wedge} \sim I(0)$, and therefore we can say that equation (6)

defines the long-term co-integrating relationship . Note that the dynamics of the series u^{\wedge}_t , which is shown in Figure 1, is characterized by significant peaks in the third quarter of each year, indicating a significant short-term consumption deviation by Ukrainian consumers from the long-term equilibrium path from July to September of each year. This increase in consumer spending is associated with costs caused by the holidays, the beginning of the school year and preparations for autumn and winter and is spurred by the accumulation of funds in the previous quarter.

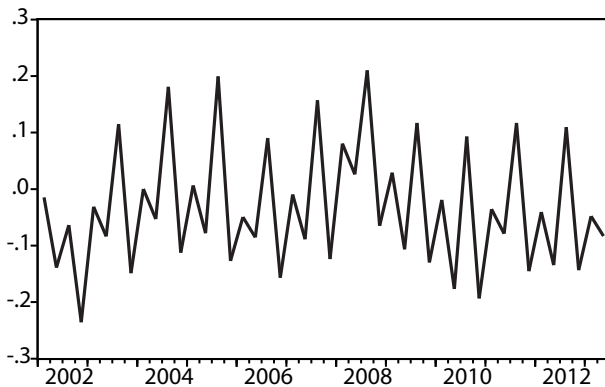


Fig. 1: Dynamics of consumption deviations from long-term equilibrium value

The resulting long-term co-integrating relationship (6) makes it possible to build an error correction model (ECM)

based on the use of stationary rows and allows you to combine long-term equilibrium relationships and describe the short-term fluctuations arising from deviations from long-term trajectories and which are caused by different types of disturbances and shocks that in the short term contravene the fixed tendencies and structure of relationships between variables.

Evaluating and comparing the different specifications obtained, we determine that the best adequate ECM model has the form

$$\Delta\Delta_4 \log(CONS)_t = a_0 + a_1 \Delta\Delta_4 \log(INC)_t + a_2 \Delta INF_t + a_3 Elong_{t-1} + a_4 Elong_{t-4} + a_5 \Delta S_RATE_{t-1} + a_6 \Delta S_RATE_{t-2} + a_7 \Delta S_RATE_{t-3} + a_8 \Delta S_RATE_{t-4} + a_9 S2_t + a_{10} SD_2008Q1 + a_{11} D_2010Q4 + \epsilon_t,$$

where ΔS_RATE stands for the rate of savings, $S2$ – the seasonal dummy variable that takes the value 1 for the second quarter of each year, $Elong$ – the deviation from the long-term relationship (6) and SD_2008Q1 та D_2010Q4 – the dummy variables that reflect the permanent and temporary displacement model. The results from evaluating model (7) are given in the Table 5.

Statistical analysis of the model, which is based on the value of the adjusted coefficient of determination ($R^2=0.97$), the Durbin- Watson statistic ($DW=2.05$), the Fischer statistic ($F=135.8$), the Jarque - Bera statistic ($JB=0.21$) and test results of White and Breusch - Pagan on heteroscedasticity, confirm its adequacy. Fig. 2a, on the basis of the model (7), shows the

Table 5

The estimation results of the error-correction model

Dependent Variable: $\Delta\Delta_4 \log(CONS)$				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.0139	0.0053	-2.5897	0.0147
$\Delta\Delta_4 \log(INC)$	0.9453	0.0450	20.9712	0.0000
ΔINF	-0.2688	0.1311	-2.0492	0.0493
Elong-1	-0.2193	0.0370	-5.9210	0.0000
Elong-4	-0.2600	0.0416	-6.2423	0.0000
ΔS_RATE-1	0.6883	0.1451	4.7410	0.0000
ΔS_RATE-2	0.8402	0.1247	6.7338	0.0000
ΔS_RATE-3	0.6432	0.1229	5.2307	0.0000
ΔS_RATE-4	1.4488	0.1013	14.301	0.0000
S2	-0.0284	0.0124	-2.2857	0.0295
S_2008Q1	0.0202	0.0063	3.1842	0.0034
P_D2010Q4	-0.0625	0.0149	-4.1910	0.0002
Statistics				
R-squared	0.9803	Mean dependent var		-0.0152
Adjusted R-squared	0.9730	Sum squared residue		0.0191
F-statistic	135.77	S.E. of regression		0.0109
Prob(F-statistic)	0.0000	Durbin-Watson stat		2.0576
Akaike info criterion	-4.8397	Schwarz criterion		-4.3432
Heteroskedasticity Test	1.1718	Jarque-Bera		0.2088

real and estimated short-term growth rate of consumption $\Delta \Delta_4 \log(CONS)_t$, and in Fig. 2b, from the actual and calculated values of the model $\Delta \Delta_4 \log(CONS)_t$, the value of $CONS_t$ - the real consumption per capita in Ukraine.

The average of the absolute relative errors between the actual and estimated values within the sample during 2001 – 2013 is 1.28 %. The inequality coefficient is 0.007 and is close to zero. Thus the ratio of the bias that measures the error estimation, which is related to the accuracy of the simulation vari-

able is 0.0014, and the proportion of variance that measures the amplitude estimation error variable is 0.0048. The proportion of co-variance, equal to 0.9939, shows that the actual and calculated values based on the model are almost perfectly correlated. Thus, the accuracy of the indicators from the ECM model based on the values of consumption and actual data, and the ability of the model to reproduce the dynamics of oscillatory behavior of consumption in Ukraine, confirms the reliability and high quality of the modelling.

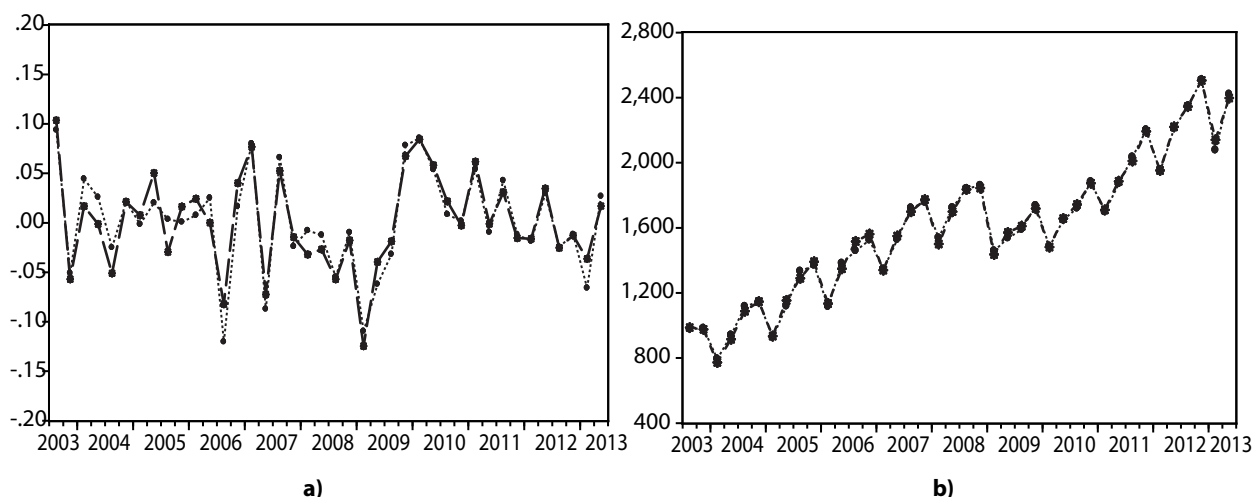


Fig.2: Real values and values obtained using ECM model

The model implies that short-term changes in consumption depend on short-term changes in income, and the elasticity of such changes is close to unity (equal to 0.95) and statistically significantly different from the marginal percentage propensity to consume in the long run (see Table 1). Inflation significantly and negatively affects the change in real consumption. In particular, short-term changes in seasonal consumption depends on changes in the rate of inflation, namely, the growth of the quarterly inflation rate leads to a decrease in real consumption.

Significant and negative values of the coefficients a_3 and a_4 , which determine the speed of adjustment to equilibrium, indicates that the model is dynamically stable. Consumption responds to past deviations from the long-term equilibrium path associated with unpredictable periodic shocks in the economy, and corrects the deviations within the next year. The coefficient a_3 is sensitive to deviations from the equilibrium of the previous quarter, and the coefficient a_4 is sensitive to deviations from equilibrium observed a year ago. Estimated values indicate that if there is a positive deviation of consumption from the long-term equilibrium relation (6) by 1%, then in the next quarter and the next year there is a deviation correction of 21% and 26 % respectively.

There is a significant effect on the change in consumption with changes in the rate of savings for each quarter of the previous year. Thus in each quarter there is a percent increase in consumption of approximately 70–80% of the increase in the savings rate of the previous three quarters, and full use of the corresponding increase that took place over the previous year. Note that the research models which contain more lags in the savings rate, indicate that changes in the rate of savings that

occurred during earlier periods (5, 6, etc. quarters ago) do not have a statistically significant effect on the change in consumption, while the coefficients of other exogenous variables in the model remain stable. This result indicates that Ukrainian consumers on average spend their savings over the following year and are unable to accumulate them in the long run.

The negative and significant coefficient of the variable S_2 , which reflects the shift in short-term consumption in the second quarter of each year, indicates the reduction in this period, other things being equal, which is caused by the accumulation of funds for future cost increases in the third quarter, which indicates a relatively high value of deviations from the long-term level (see Fig. 1).

We explore the ability of the model (7) to predict the level of consumption in Ukraine. This estimate is based on the data covering a sample of observations from the 1st quarter of 2001 to the 2nd quarter of 2011. Then, using the estimated parameters, we calculate the predicted value for the next 8 periods (in the 3rd quarter of 2011 to the 2nd quarter of 2013) and compare them with the actual data for the period. The accuracy of the prediction is assessed on the basis of the root mean square error of prediction RMSE, the average absolute forecast error MAE, the mean absolute values of relative errors in percent MAPE, and the inequality coefficient Theil TIC [1; 11]. Table 6 shows the model's actual and the planned value of the levels of consumption and their absolute and relative error.

Therefore, the dynamics of consumption in Ukraine is completely determined by the dynamics of changes in income, inflation, changes in savings rates over the past year, as well as deviations from the estimated long-term equilibrium values that occurred during the previous year. The model makes

Table 6

Actual and predicted values of real consumption per capita in Ukraine on the basis of the developed error correction model

Period	Actual Consumption (Hryvnias)	Estimated Consumption (Hryvnias)	Absolute Error (Hryvnias)	Relative Error (%)
3rd Qtr 2011	2035.01	2012.71	22.30	0.0109
4th Qtr 2011	2200.67	2196.10	4.57	0.0021
1st Qtr 2012	1947.35	1966.31	-18.96	-0.0097
2nd Qtr. 2012	2209.43	2219.34	-9.91	-0.0045
3rd Qtr. 2012	2347.14	2347.92	-0.78	-0.0003
4th Qtr. 2012	2508.22	2508.79	-0.57	-0.0002
1st Qtr 2013	2077.74	2147.18	-69.44	-0.0334
2nd Qtr. 2013	2421.47	2396.47	25.00	0.0103

it possible to predict the long-term trend of the equilibrium levels of consumption in Ukraine, as well as the dynamics of its short-term fluctuations.

Conclusions. Static macroeconomic models, which are based on the use of classical simultaneous equations need to be improved and supplemented by more flexible econometric tools taking into account the short-term dynamics and adaptability of economic processes that are typical for the unstable economic development of our country. Since the improper use of econometric methods in cases of non-stationary data series, behavior of which is caused by the accumulation of random disturbances, can lead to false regression, a detailed analysis of the statistical properties of the variables used in the simulation is required. As a result of empirical research, we revealed stochastic trend and stochastic seasonality in the series of consumption, income and inflation, we tested the existence and direction of the causality in relations, and we justified and estimated the co-integrating long-term equilibrium relationship between them. The error correction model developed (7) takes into account the equilibrium of economic relations arising from the macroeconomic theory and also allows us to simulate the short-term effects on the rate of consumption's change of such factors as changes in the rate of income growth, changes in the rate of savings over the previous year, seasonality and deviations from the long-run equilibrium arising from unforeseen shocks to the economy. We found that Ukrainian households spend their savings over the course of the year and are unable to accumulate them in the long run. The calculated values of the coefficients, which measure the speed of adjustment to equilibrium, indicate that the model is dynamically stable, with 50% of the deviation from the long-term relation being adjusted during the year. The ECM model built shows a good ability to predict changes in the levels and dynamics of short-term fluctuations in the behavior of actual consumption values and it has practical application in assessing the average absolute value of the prediction relative error for a period of two years as being less than 1%. The developed model has practical application in evaluating and predicting the reaction of consumption and thus aggregate demand for political and economic decisions both in the long term, and during the short-term adaptations.

REFERENCES

1. Лук'яненко І. Г. Динамічні макроекономічні моделі. Новий концептуальний підхід / І. Г. Лук'яненко. – К.: ВД «КМ Академія», 2003. – 52 с.
2. Лук'яненко І. Г. Емпірична оцінка функції приватного споживання для України / І. Г. Лук'яненко, Г. Є. Могилас // Наукові записки НаУКМА. – К.: ВД «КМ Академія», 2003. – Т. 21. – С. 3 – 9.
3. Оліскевич М. О. Економетричне моделювання макроекономічних процесів: Сукупне споживання. Динамічні моделі з розподіленими лагами: навч.-метод. посібник / М. Оліскевич. – Львів: ВЦ ЛНУ імені Івана Франка, 2012. – 112 с.
4. Charemza W. W. New Directions in Econometric Practice / Wojciech W. Charemza, Derek F. Deadman, Edward Elgar. – Publishing Inc., USA. – 1997. – P. 344.
5. Manitsaris A. Estimating the European Union Consumption Function under the Permanent Income Hypothesis / Athanasios Manitsaris // International Research Journal of Finance and Economics. – 2006. – Issue 2. – P. 131 – 135.
6. Morley J. C. The Slow Adjustment of Aggregate Consumption to Permanent Income / J. C. Morley // Journal of Money, Credit and Banking. – 2007. – № 39 (2-3) March – April. – P. 615 – 638.
7. Ljungqvist L., Sargent T. J. Recursive Macroeconomic Theory / Lars Ljungqvist, Thomas J. Sargent. – The MIT Press Cambridge, 2004. – P. 1082.
8. Доходи та витрати населення [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Лук'яненко І. Г. Проблеми «хибної» регресії у економічних дослідженнях / І. Г. Лук'яненко // Наукові записки НаУКМА. – К.: ВД «КМ Академія», 2002. – Т. 20. – С. 422 – 424.
10. Hylleberg S. Seasonal Integration and Cointegration / S. Hylleberg, R. F. Engle, C. W. J. Granger, B. S. Yoo // Journal of Econometrics, North-Holland. – 1990. – № 44. – P. 215 – 238.
11. Холден К. Економічне прогнозування: Вступ / К. Холден, Д. А. Піл, Дж. Л. Томсон. – К.: Інформтехніка – ЕМЦ, 1996. – 216 с.

REFERENCES

- Charemza, W. W., Deadman, D. F., and Elgar, E. New Directions in Econometric Practice USA: Publishing Inc., 1997.

"Dokhody ta vytraty naselennia" [Household income and expenditure]. Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Hylleberg, S., Engle, R. F., and J. Granger, C. W. "Seasonal Integration and Cointegration" *Journal of Econometrics*, North-Holland, no. 44 (1990): 215-238.

Kholden, K., Pil, D. A., and Tomson, Dzh. L. *Ekonomichne prohozuvannia* [Economic forecasting]. Kyiv: Informtehnika – EMTs, 1996.

Ljungqvist, L., and Sargent, T. J. *Recursive Macroeconomic Theory: The MIT Press Cambridge*, 2004.

Luk'ianenko, I. H., and Mohylias, H. IE. "Empyrychna otsinka funktsii pryvatnoho spozhyvannia dlia Ukrainy" [Empirical evaluation function of private consumption in Ukraine]. *Naukovi zapysky NaUKMA* vol. 21 (2003): 3-9.

Luk'ianenko, I. H. "Problemy «khybnoi» rehresii u ekonomichnykh doslidzhenniakh" [The problem of "false"

regression in economic research]. *Naukovi zapysky NaUKMA* vol. 20 (2002): 422-424.

Luk'ianenko, I. H. *Dynamichni makroekonomichni modeli. Novyi kontseptualnyi pidkhid* [The dynamic macroeconomic models. A new conceptual approach]. Kyiv: KM Akademiia, 2003.

Manitsaris, A. "Estimating the European Union Consumption Function under the Permanent Income Hypothesis" *International Research Journal of Finance and Economics* vol. 2 (2006): 131-135.

Morley, J. C. "The Slow Adjustment of Aggregate Consumption to Permanent Income" *Journal of Money, Credit and Banking*, no. 39 (2-3) (2007): 615-638.

Oliskevych, M. O. *Ekonometrychne modeliuvannia makroekonomichnykh protsesiv: Sukupne spozhyvannia. Dynamichni modeli z rozpodilenyi lahamy* [Econometric modeling of macroeconomic processes: total consumption. Dynamic models with distributed lags]. Lviv: VTs LNU imeni Ivana Franka, 2012.

ПОПЕРЕДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ПОВЕДІНКОВИХ РИЗИКІВ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОРГІВЛІ

© 2014 ЖУКОВСЬКА В. М.

УДК 005.32:339.17

Жуковська В. М. Попередження соціально-поведінкових ризиків персоналу на підприємстві торгівлі

Метою статті є обґрунтування сутності поняття та змістової характеристики різновидів соціально-поведінкових ризиків персоналу, дослідження чинників (передумов) їх виникнення на підприємствах торгівлі та розроблення цільової моделі результативного управління персоналом підприємства на основі когнітивно-поведінкового підходу. У статті обґрунтовано сутність поняття та різновиди соціально-поведінкових ризиків, джерела їх виникнення в соціально-психологічному, соціологічному та економічному контекстах на підприємстві торгівлі. На основі когнітивно-біхевіорального підходу розроблено системну модель управління поведінкою персоналу, що відображає існування єдності та причинно-наслідкового зв'язку між кадровими процесами та компетентнісно-мотиваційною природою поведінки працівників у досягненні цільових результатів підприємства. Виявлено основні чинники та методи попередження соціально-поведінкових ризиків на підприємстві торгівлі.

Ключові слова: аномія, підприємство торгівлі, мотиви і цінності працівника, поведінка, різновиди соціально-поведінкових ризиків, результативне управління персоналом

Рис.: 2. **Бібл.:** 19.

Жуковська Валентина Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра менеджменту, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

Email: vallentina1970@mail.ru

УДК 005.32:339.17

UDC 005.32:339.17

Жуковская В. Н. Предупреждение социально-поведенческих рисков персонала на предприятиях торговли

Zhukovska V. M. Preventing the Socio-behavioral Risks for Staff in a Trade Enterprise

Целью статьи является обоснование сущности и разновидностей социально-поведенческих рисков персонала, исследование предпосылок их возникновения на предприятиях торговли, а также с целью предупреждения социально-поведенческих рисков на основе когнитивно-біхевіорального подхода предложена целевая модель результативного управления персоналом предприятия. В статье обоснованы сущность понятия и подвиды социально-поведенческих рисков, источники их возникновения в социально-психологическом, социологическом и экономическом контекстах на предприятии торговли. На основе когнитивно-біхевіорального подхода разработана системная модель управления поведением персонала, которая отображает наличие единства и причинно-следственной связи между кадровыми процессами и компетентностно-мотивационной природой поведения сотрудников в достижении целевых результатов предприятия. Выявлены основные причины и методы предупреждения социально-поведенческих рисков на предприятии торговли.

The aim of the article is to substantiate the nature and varieties of social and behavioral risks for staff, the study of the prerequisites of their occurrence in the trade, as well as to prevent social and behavioral risks based on cognitive-behavioral approach proposed target model of effective management of the enterprise personnel. The article justified essence of the concept and subspecies of socio-behavioral risks, the sources of their occurrence in the socio-psychological, sociological and economic contexts of the enterprise trade. Based on cognitive-behavioral approach, the system model of behavior management of staff was developed, which displays the presence of unity and a causal link between the human resources processes and motivational nature of the competence and conduct of staff in achieving targeted results of the enterprise. The basic causes and prevention of social and behavioral risks in the enterprise trade were revealed.

Key words: anomie, trading enterprise, behavior, social and behavioral variety of risks, motives and values employee, efficient management staff

Pic.: 2. **Bibl.:** 19.

Ключевые слова: аномия, предприятие торговли, поведение, разновидности социально-поведенческих рисков, мотивы и ценности сотрудника, результативное управление персоналом

Рис.: 2. **Библ.:** 19.

Жуковская Валентина Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра менеджмента, Киевский национальный торговельно-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

Zhukovska Valentyna M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Management, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

Email: vallentina1970@mail.ru

Email: vallentina1970@mail.ru

Вступ. Реальний соціально-економічний і політичний стан напруженості в Україні підсилює розвиток негативних явищ у діях працівників торгівлі: почастишали випадки продажу прострочених, іноді небезпечних товарів, дефіцит кваліфікованого персоналу впливає на рівень якості обслуговування населення тощо. Результати Звіту про глобальну конкурентоспроможність (2013) Всесвітнього економічного форуму [1, с. 47] свідчать, що «...в Україні погіршення ситуації в основному відбувається через те,

що досвід і кваліфікація не є головним критерієм при виборі на провідні позиції в компаніях (128-е місце у світі), стосунки працівник–працедавець не є співробітницькими (125-е місце)». Як відмічають експерти, рівень корпоративної етики серед українських компаній настільки низький (130-е місце), що жодна з них ніколи не входила в щорічний рейтинг World Most Ethical Companies. Водночас, результати опитування керівників бізнесу, проведеного Фондом «Ефективне управління», свідчать, що у галузевому розрізі

торгівля демонструє невисокий рівень етики ведення бізнесу (3,41 бала) [1, с. 67]. Спроби керівників підприємств економити на кадрових процесах найчастіше призводять до значних економічних та репутаційних втрат внаслідок соціально-поведінкових ризиків персоналу (у магазинах і торговельних центрах збитки від недоброчесної поведінки персоналу сягають 25–30% валового доходу).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема впливу кадрових ризиків на ефективність діяльності, репутацію підприємства в Україні активно досліджується в останні сім років. Різні сутнісні аспекти етичної, неправомірної, лояльної, суїцидної тощо поведінки персоналу висвітлено у публікаціях В. Ворожбіт [2], Д. Староверова [4] В. Доміняк [9], Н. Корнеліуса [10], А. Стаута, Д. Маерса [15; 16]; класифікації кадрових ризиків та методів запобігання їм у сфері торгівлі досліджувалися у працях, І. Тютлікової, Н. Серафим, Н. Підлужної, Н. Швець [3; 8; 7; 11]; внутрішні мотиви трудової поведінки за типами працівників – у роботах М. Дороніної, А. Полубедової [5] та з позиції емоційного інтелекту Р. Лубіт описав негативні наслідки різних континуумів рольових моделей поведінки менеджерів на ефективність ведення бізнесу підприємства [9]. Огляд їх робіт показав, що кожен автор розглядав окремо взятий аспект (психологічний, рольовий соціологічний, ціннісний, етичний) поведінки персоналу. Водночас відсутня узгодженість авторів у трактуванні ризиків персоналу, зокрема їх поведінковий аспект в тій частині, що визначає саме соціальну складову ризиків та є характерним проявом для підприємств торгівлі. Поряд із цим виникає питання про упередження негативних наслідків соціально-поведінкових ризиків та механізму формування результативної поведінки персоналу в умовах модернізації соціального середовища підприємств торгівлі.

Метою статті є обґрунтування сутності поняття та змістової характеристики різновидів соціально-поведінкових ризиків, дослідження чинників (передумов) їх виникнення на підприємствах торгівлі та розроблення цільової моделі результативного управління персоналом підприємства на основі когнітивно-поведінкового підходу з метою попередження соціально-поведінкових ризиків.

Виклад основного матеріалу дослідження. У результаті розгляду питання підвищення соціально-відповідального управління на підприємстві торгівлі постало питання про доцільність об'єднання використання терміну «соціально-поведінковий» з поняттям «ризик» з урахуванням специфіки його прояву на підприємстві торгівлі як активного агента впливу у забезпеченні соціальних стандартів і гарантій не тільки власного персоналу, але і його споживачів. Саме багатоаспектність та унікальне інтеграційне ество поняття соціально-поведінкового ризику створює при його розгляді певні труднощі пізнавального плану. У науковій літературі [8; 12; 14; 17] група поведінкових ризиків у складі кадрових визначається як сукупність працівників, що потенційно мають схильність своїми діями завдати шкоди підприємству. У працях сучасних українських та зарубіжних дослідників можна зустріти терміни «кадровий ризик», «соціальна поведінка», «ризик лояльності», «ризик поведінки персоналу», «неправомірна поведінка», «деструктивна поведінка, що містить ризики» тощо. При-

чому спостерігається синонімічність у трактуванні не тільки їх сутності, але й у формуванні сутнісних ознак на основі міждисциплінарного підходу. У будь-якому разі за основу при розгляді терміну «соціально-поведінковий ризик» доцільно виходити з тих міркувань, що, по-перше, соціальна поведінка [15] – це дії людини стосовно суспільства (споживачів, постачальників), інших людей, живої і неживої природи. По-друге, аналізуючи ризики дій працівника на підприємстві, ми маємо на увазі конкретну особистість, яка виконує певні ролі щоразу, коли вступає в соціальні контакти, користуючись своїм посадовим становищем і \ або статусом, ресурсами у досягненні цілей. Цілком погоджуємось з автором [9, с. 8], що джерела деструктивної поведінки залежать від особистісних якостей працівника, що формують у нього стійку модель сприйняття й усвідомлення себе (своєї ролі) у навколишньому світі та свого ставлення до нього. Водночас і внутрішнє середовище підприємства, і зовнішнє (взаємодія з різними групами впливу – стейкхолдерів) безпосередньо створюють передумови для соціально-поведінкових ризиків. З точки зору соціальної психології, поведінка має соціальний характер і визначається як сукупність певних дій, що викликають зміни в оточуючому світі чи у самому суб'єкті [15]. Обґрунтовуючи погляди авторів [7; 8], можна виокремити *нормативну поведінку* (етичну), що врегульована будь-яким видом соціальних норм – звичаями, нормами права релігійними або корпоративними нормами, професійними стандартами (в галузі діяльності) тощо, і *девіантну*, що не відповідає прийнятним у суспільстві нормам і правилам (етичним стандартам) та як така, що може спричинити певні ризики для суспільства. Узагальнюючи наукові підходи [2; 7; 13–15; 17], зазначимо: поведінка працівника (вчинок, дія) – це складний комплекс пристосувань, спрямованих на задоволення мотиваційно-ціннісних (фізіологічних, духовних, соціальних тощо) потреб організму та визначається рівнем розвитку нервової системи та психіки. Природу поведінкових девіацій (лат. відхилення) запропонував Е. Дюркгейм у теорії аномії, де розкрив значення соціальних і культурних факторів. Вивчаючи питання аномії у соціально-психологічному та соціологічному контексті, ми дійшли висновку, що це явище носить секторний (галузевий) характер, (першій тримає державна служба – значні втрати бюджету від корупційних схем), може бути притаманною країні загалом, певним групам суспільства або лише деяким «секторальним одиницям». По суті в Україні явище аномії присутнє в системі управління багатьох підприємств торгівлі, у якій цінності, правила, регламенти хоч і визначені, але їх не всі працівники дотримуються, в тому числі власники, керівники, ключові групи впливу. Необхідна умова виникнення аномії на підприємстві – це розбіжність між потребами та інтересами працівників, з одного боку, та можливостями підприємства їх задоволення – з іншого. Тому інколи доброчесний, етичний працівник (топ-менеджер, власник) з часом під впливом обставин «спокуси» (умов ведення бізнесу) може бути здатним ризикувати, тобто здійснити вибір через ціннісні виправдання «правомірності» своєї поведінки (в соціальної психології має назву когнітивний дисонанс [16]: англ. *cognitive* – «пізнавальний» і *dissonance* – відсутність гармонії), наприклад, несанкціоноване отримання грошової винагороди – «відкату» в обмін за представлення зниж-

ки на ціну товару у договорі поставки). Виправдання – це переконання, що дають можливість працівнику редукувати дисонанс почуття гідності іноді за підтримки (мовчазною згодою) суспільної групи.

Аномія несе поруч із цінностями також і виправдання своїх вчинків, що унеможливають вплив цінностей на добросесну поведінку працівника саме тоді, коли цього вимагають обставини, або назвемо їх як ситуації спокуси (можливість здійснити що-небудь для досягнення власної користі й одночасно уникнути покарання). Як зазначили автори (Kelly C. Strong and G.Dale Meyer), мораль пронизує процес прийняття рішень, охоплюючи не тільки економічні та правові обов'язки індивіда, але і його етичну відповідальність [18]. Необґрунтоване прийняття рішення щодо оптимізації витрат на персонал за рахунок скорочення соціальних інвестицій на професійний розвиток може призвести до репутаційних втрат внаслідок недостатньої кваліфікації, нелояльної поведінки тощо.

Таким чином, розглянувши наукові підходи щодо сутності соціально-поведінкового ризику, визначимо його як ймовірність втрат, що обумовлені певними діями (вчинками), в основі якого – наявність ціннісно-мотиваційного конфлікту працівника у досягненні цілей з існуючою системою взаємовідносин на підприємстві та реалізацією своїх можливостей. Внутрішньо обумовлений психоло-

гічними особливостями вчинок працівника відображає соціальний результат впливу на інших людей, покупців, громадськості. Можна зробити висновок, що *соціально-поведінковий ризик* відображає, з одного боку, ступінь втілення (дотримання) *етичних норм (системи цінностей) суспільства*, а з іншого – модель духовного та професійного розвитку людини, її взаємовідносин у конкретному середовищі (підприємстві). Домінуючу роль у виникненні соціально-поведінкових ризиків відіграє внутрішня невизначеність кадрових процесів у системі менеджменту підприємства торгівлі, відтак ці ризики можуть мати місце на різних рівнях управління входження й інтегрування працівника в компанію та на етапах його кар'єрного зростання, оцінювання, професійного розвитку. На основі синтезу когнітивно-біхевіорального та економічного підходів розроблено системну модель управління поведінкою персоналу (рис. 1). Механізм моделі управління відображає існування єдності та причинно-наслідкового зв'язку між кадровими процесами і компетентісно-мотиваційною природою потреб працівників у досягненні індивідуальних та цільових результатів підприємства. Найбільш явними сигналами (індикаторами) можна вважати ухилення керівника брати на себе відповідальність за прийняті рішення, безініціативність, несамостійність, нечесність (можливість видати напівправду за істину).

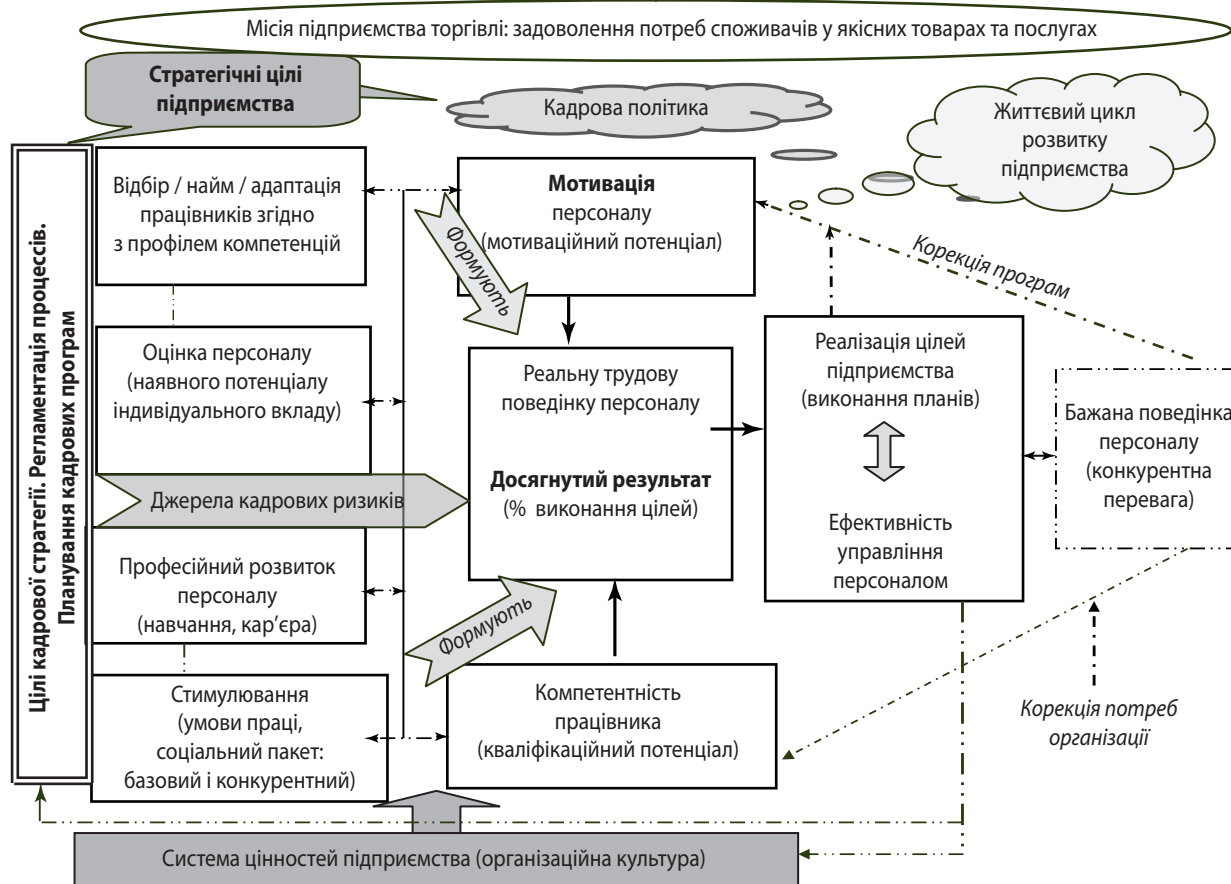


Рис. 1. Когнітивно-поведінковий підхід до результативного управління персоналом підприємства

Через встановлення стандартів поведінки персоналу, забезпечення тісного взаємозв'язку між стратегічними цілями підприємства (підрозділів) й індивідуальними кожною працівника залежатиме реалізована якість послуги, в якій уречевлена їх духовно-ціннісна соціально-поведінкова реакція. Цілком погоджуємось з авторами [12, с. 32], що людиною рухають потреби до розвитку і домінування (людина економічна), та соціальні потреби (людина соціальна), «це два нерозривних протиріччя, що в ній борються та визначають її діяльність». Таким чином, результативна діяльність працівника обумовлюється, з одного боку, ціннісною орієнтацією, а з іншого – рівнем розвитку соціальних компетенцій.

З метою виявлення чинників (передумов) соціально-поведінкових ризиків на підприємстві торгівлі нами проведено дослідження. Основними перешкодами у процесах ефективного управління попередження ризиків персоналу залишається недостатній рівень соціальної компетентності працівників та володіння ними вміннями розпізнавати (діагностувати) поведінкові загрози. Згідно з проведеними нами анкетним опитуванням та інтерв'юванням керівників підрозділів (18 осіб), HR-менеджерів (16 осіб), торгово-оперативного персоналу (115 осіб) підприємств торгівлі (діапазон охоплення – 5 роздрібних торговельних мереж м. Києва та Київської, Вінницької та Харківської областей, п-78 супермаркетів та дискаунтерів), до недоліків, що провокують соціально-поведінкові ризики в системі управління, слід віднести: 1) *організаційні чинники*, що пов'язані з неналежною організацією та охороною праці, невідпрацьованістю регламентів процедури відбору, оцінювання та вивільнення персоналу або відсутністю їх належного методичного забезпечення; 2) *соціальні чинники*, що пов'язані з використанням не тільки програмами розвитку персоналу, сукупним доходом працівника та прагненням досягти більш високого положення (посадового і статусного) у певній групі, бажанням мати житло, машину, привілеї тощо, але й компетенціями самих працівників реагувати на виклики часу та динамічно адаптуватись в умовах змін; 3) *соціально-психологічні чинники*, обумовлені відсутністю стандартів поведінки працівника на робочому місці й належного внутрішнього контролю за дотриманням професійної етики у спілкуванні з покупцями, постачальниками, що сприяє виникненню конфлікту інтересів між працівниками (керівниками) відділів та, як наслідок, появі їх деструктивної поведінки (емоційне спілкування, дратівливість, перепади настрою, некоректні відповіді по телефону, зниження продуктивності праці тощо); 4) *побутові чинники*, що унеможливають при напруженому графіку роботи повноцінне якісне харчування працівників (63 % торгово-оперативного персоналу обідають «поспіхом», 85 % досліджених підприємств торгівлі взагалі не проводять профілактичних заходів інформування про здоровий спосіб життя), що є постійним супутником погіршення психофізіологічного стану персоналу та, як наслідок, абсентеїзму; 5) *особистісні характеристики обслуговуючого персоналу* (низький рівень соціальної компетентності, зокрема респонденти відмічали працівників з такими якостями як самовпевнена агресія, невірноваженість, нечесність або ухилення надати інформацію, нетерпимість, ігнорування ініціативи (і навпаки, її затребуваність при відсутності),

завищена самооцінка (претензійність) при низькій здатності до саморозвитку.

6) *психофізіологічні чинники*, що обумовлені виснажливим графіком роботи, постійним перевантаженням робочих годин без додаткової оплати (в окремих підприємствах торгівлі щоденний графік по дванадцять годин може тривати від трьох до семи днів, що провокує недосипання, стомлення, тривожність, серцево-судинні захворювання, сприяє розвитку депресивного стану), що призводить до зниження результативного виконання завдань. Слід наголосити, що не всі працівники, які хворіли на ОРЗ, беруть лікарняний, майже 36 % опитаних працівників торговельних мереж, які «переходили хворобу», стверджують, що перебувають у депресивному стані. За даними статистики, Всесвітньої організації охорони здоров'я ВООЗ [19], у країнах ЄС 13 % працівників скаржаться на головний біль, 17 % – на м'язові болі, 30 % – на болі у спині.

Аналізуючи характер прояву кадрових загроз у публікаціях [3; 7; 9–10; 14] та беручи до уваги власні дослідження автора щодо означених вище передумов виникнення соціально-поведінкових ризиків у взаємовідносинах працівник-підприємство-споживач (суспільство) на підприємстві торгівлі, визначимо поняття соціально-поведінковий ризик: це така діяльність працівника, наслідком якої є моральні, психологічні, соціальні, матеріальні, репутаційні втрати як для нього, так і для інших членів колективу підприємства, суспільства. Таким чином, на підставі виокремлення предметної класифікаційної ознаки та групування виділимо такі різновиди соціально-поведінкових ризиків:

- *компетентності* (кваліфікації), обумовлений ймовірністю втрат у разі нездатності співробітником сприймати та систематизувати різноманітну інформацію, швидко прогнозувати розвиток бізнес-ситуації і чітко формулювати цілі діяльності, а для керівників (помилкові рішення топ-менеджера) – вміння переконувати підлеглих у правоті прийнятих рішень, а також невміння організувати роботу таким чином, щоб поставлені перед колективом завдання були реалізовані у визначений період часу. Для багатьох підприємств настання ризику – це отримання [17] несистемних результатів оцінки компетенцій кандидата і, як наслідок, неповне його знання.
- *лояльності* [6; 8], що *проявляється* у загрозі розголошення конфіденційної інформації підприємства. Локальні за розміром збитки такі ризики іноді підприємства можуть в окремих випадках понести вагомі матеріальні і нематеріальні (вплив на репутацію) втрати, корупційний скандал, розголошення інформації;
- *соціально-трудова відносин*, які характеризуються розбіжністю або конфліктом інтересів трипартизма між працівниками (ом) і адміністрацією (окремою особою) підприємства, між колективом працівників і профспілковим комітетом, між трудовими колективами й органами державного управління чи місцевого самоврядування. Основними причинами прояву такого ризику є: режим та умови праці (їх безпечність), несвоєчасна ви-

плата заробітної плати, розподіл прибутку, участь працівників в управлінні капіталом, невиконання колективних договорів, угод, раніше прийнятих домовленостей (порушення психологічного та соціального контракту).

- *соціально-психологічні (девіантні) або емоційні, обумовлені особливостями людини (девіаціями), тобто індивідуальні психічні прояви пам'яті, сприйняття, відчуттів, мислення, здібностей, що залежать як від вроджених факторів, так і від розвитку удосконалювання цих якостей, низької виконавської дисципліни персоналу. Девіантна поведінка [8, с. 95] характерна для осіб з акцентульованим характером, які страждають на психічні відхилення, але в межах норми, водночас ризики такої поведінки проявляються в різних формах соціальної патології (прихованої психопатології) залежності, що відхиляється від норм психічного здоров'я, – алкоголізмі, наркоманії, проституції та інше.*

Як правило, такі ризики виникають на фоні неузгодженості стратегічних цілей, політикою їх реалізації та оперативними планами на етапі життєвого циклу підприємства. Водночас, зарубіжний (європейський) досвід класифікації поведінки персоналу у контексті застосування дисциплінарних процедур автори Алан Блекберн і Неларін Корнеліус [10, с. 247] поділяють на: 1) *незначні порушення*: запізнення, неправильне виконання робочого завдання; 2) *неправомірну поведінку*: відсутність на роботі без поважних причин, постійні запізнення, халатне ставлення до виконання обов'язків, недотримання правил техніки безпеки і охорони праці; 3) *злісну неправомірну поведінку*: крадіжка, підробка реклаमाцій, фальсифікація звітів, образа інших працівників, порушення субординації, зловживання алкоголем, наркотиками.

Виходячи з узагальненої характеристики соціально-поведінкових ризиків, конкретні заходи щодо їх зменшення на підприємстві торгівлі залежить від того, наскільки менеджери здатні сформувати інформаційне поле та забезпечити кадровий моніторинг поведінкових ризиків (рис. 2).

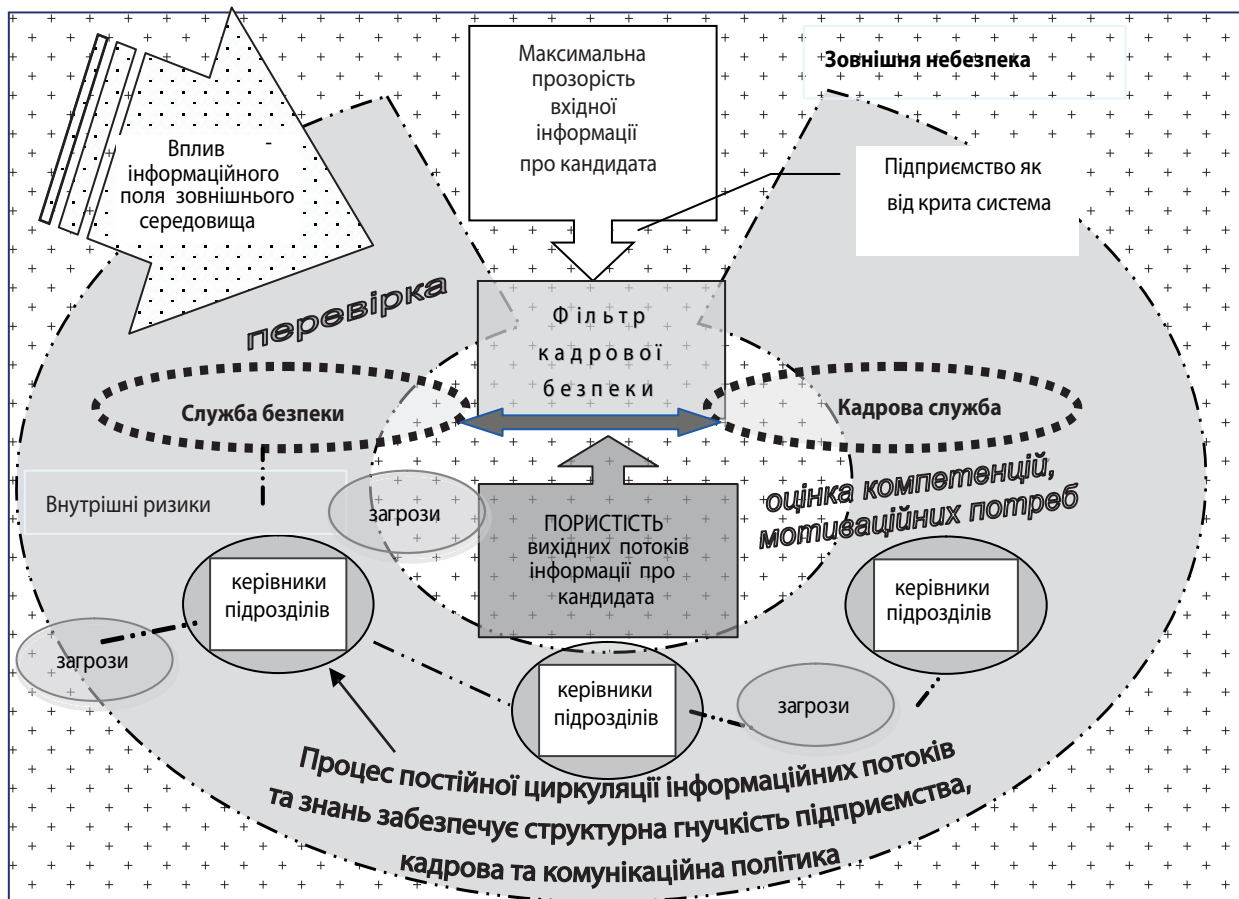


Рис. 2. Інформаційне поле попередження соціально-поведінкових ризиків в системі управління (кадровою) безпекою підприємства

Подібна функція підприємства належить двом підрозділам: безпеки та кадрам. Головним завданням працівників кадрових служб є встановлення таких правил у процесі ідентифікації поведінкових аспектів діяльності, щоб розуміти, який рівень ризику від імені організації він

уповноважений прийняти. Тому створюючи організаційну модель попередження кадрових загроз в системі безпеки підприємства важливо забезпечити надійне інформаційно-комунікаційне забезпечення, що підкріплене регламентами та не суперечить законодавству. Звичайним є те, що пра-

цівники підприємства у процесі своєї трудової діяльності вступають у різні комунікації, через які виявляються сильні і слабкі сторони окремих працівників [8]. Міжособистісні взаємовідносини у боротьбі за лідерство можуть спричинити несприятливий мікроклімат, обумовити опір змінам ключових груп впливу у протистоянні впливам інших індивідів або груп. Тому відповідальні працівники служб безпеки та управління персоналом повинні завжди мати актуальний або «живий» список працівників, що мають доступ до конфіденційної інформації, цінних матеріальних і нематеріальних активів підприємства у реальному часі.

Нині найбільш розповсюдженою практикою [10; 14; 17] попередження поведінкових ризиків є використання структурованого інтерв'ю за анкетними даними, перевірка кримінального минулого й адміністративних правопорушень по інформаційних базах даних службою безпеки підприємства (сьогодні така функція забезпечена переважно у великих торговельних мережах), професійне тестування на лояльність конфліктність, безпечність кандидата (для окремих категорій працівників).

Індикаторами попередження поведінкових ризиків як складової ефективності та цільової результативності управління персоналом у торговельних мережах (Сільпо, Фора, Ашан, АТБ, Форум, Епіцентр) слугують такі показники як: плінність персоналу за окремими категоріями, кількість скарг і сума штрафних санкцій внаслідок неправильних дій персоналу, кількість витрачених годин та інвестованих фінансових ресурсів у розвиток персоналу, динаміка продуктивності праці, згадування в інтернет-мережах негативної інформації про працівників підприємства тощо. По суті дієвість процесів попередження соціально-поведінкових ризиків персоналу досягається формуванням корпоративних стандартів інформаційної безпеки та положеннями політики внутрішніх та зовнішніх комунікацій на підприємстві та безпосередньо залежить від ретельності відбору кандидатів при найманні на роботу, перманентного комплексного оцінювання цільової діяльності працівників.

Висновок.

Соціально-поведінкові ризики неможливо визначити (передбачити) на сто відсотків, оскільки поведінка людини може змінюватись під впливом багатьох факторів середовища, а мотиви недобросовісної діяльності працівника визначаються його свідомістю, системою цінностей, психологічним станом і амбіційністю цілей на момент прийняття рішень і водночас вибором способів у прагненні їх досягти. Вихідною передумовою для створення ефективного механізму попередження соціально-поведінкових ризиків є формування системи управління персоналом, окремі функції якої мають бути інтегровані в управління безпекою підприємства з метою оперативного виявлення та реагування на ризикоутворюючі чинники з боку працівників. Обґрунтована ймовірність виникнення соціально-поведінкових ризиків, що безпосередньо виникають внаслідок протиріч цільових ціннісних орієнтирів працівника і системи менеджменту підприємства торгівлі. Подальші дослідження будуть спрямовані на формування параметрів інформаційного забезпечення управління соціальним розвитком підприємства торгівлі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2013 // Фонд «Ефективне управління». – 2013. – 234 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: feg.org.ua
2. Ворожбіт В. В. Система цінностей у корпоративній культурі як засіб підтримки економічної безпеки підприємства // Економіка розвитку. – 2013. – № 1 (65). – С. 127 – 131.
3. Тютлікова В. В. Формування етичної поведінки в сучасних організаціях // Проблеми економіки. – 2011. – № 4. – С. 95 – 100.
4. Староверов Д. Что такое безопасность компании? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://union.kz/ru/biz/kadbez/004kad/>
5. Дороніна М. С. Функціональна гармонія трудової поведінки / М. С. Дороніна, А. О. Полубєдова // Економіка розвитку. – 2012. – № 4 (64). – С. 111 – 118.
6. Доминяк В. Организационная лояльность: основные подходы // Менеджер по персоналу. – 2006. – № 4. – С. 34 – 40.
7. Підлужна Н. Загрози кадровій безпеці та методи запобігання їм у виробничо-комерційній діяльності підприємств / Н. Підлужна, О. Єгорова // Проблеми економіки. – 2010. – № 5 (105). – С. 57 – 60.
8. Жуковська В. М. Теоретичні аспекти дослідження кадрових ризиків на підприємстві / В. М. Жуковська, Н. В. Серафим // Вісник НУВГП. – 2010. – № 1 (41). – С. 92 – 99.
9. Лубит Рой Х. «Токсичные» менеджеры и прочие люди / Р. Х. Лубит; [пер. с англ.]. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 392 с.
10. Корнелиус Н. HR-менеджмент: Поиск подбор, тренинг, адаптация, мотивация, дисциплина, этика / Н. Корнелиус; [пер. с англ.]. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 520 с.
11. Швець Н. К. Методи виявлення і збереження кадрової безпеки, або як перемогти зловживання персоналу / Н. К. Швець // Персонал. – 2006. – № 5. – С. 31.
12. Жемчугов А. М. Человек и организация. Две главные цели человека – единство и борьба противоположностей / А. М. Жемчугов, М. К. Жемчугов // Проблемы экономики и менеджмента. – 2012. – № 8 (12). – С. 18 – 34.
13. Примуш М. В. Загальна соціологія: [навч. посіб.] / М. В. Примуш. – К.: Професіонал, 2004. – 590 с.
14. Стаут Л. У. Управление персоналом. Настольная книга / Л. У. Стаут; [пер. с англ.]. – М.: Добрая книга, 2006. – 536 с.
15. Зайчук О. В. Теорія держави і права: [підручник] / О. В. Зайчук, Н. М. Онищенко. – К.: Юрінком Інтер, 2006. – 390 с.
16. Майерс Д. Социальная психология / Д. Майерс; [пер. с англ. З. Замчук; зав. ред. кол. Л. Винокуров]. – 7-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 794 с.
17. Ардаляннова Е. Опасные кадры [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zrpress.ru/2004/006/b018.htm>
18. Strong Kelly C. An Integrative Descriptive Model of Ethical Decision Making / K. C. Strong, G. D. Meyer // Journal of Business Ethics. – September, 1992. – P. 89 – 94.
19. Стреси є основною причиною невиходу на роботу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Megasite.in.ua/55688-stresi-na-roboti.html

REFERENCES

- Ardalianova, E. "Opasnye kadry" <http://www.zrpress.ru/2004/006/b018.htm>

- Doronina, M. S., and Polubiedova, A. O. "Funktionalna harmoniia trudovoi povedinky" [Functional Harmony labor behavior]. *Ekonomika rozvytku*, no. 4 (64) (2012): 111-118.
- Dominiak, V. "Organizatsionnaia loialnost: osnovnye podkhody" [Organizational loyalty: the main approaches]. *Menedzher po personalu*, no. 4 (2006): 34-40.
- Kornelius, N. HR-menedzhment: Poisk podbor, trening, adaptatsiia, motivatsiia, distsiplina, etika [HR-management: Search selection, training, adaptation, motivation, discipline, ethics]. Dnepropetrovsk: Balans Biznes Buks, 2005.
- Lubit, R. Kh. «Toksichnye» menedzhery i prochie liudi ["Toxic managers and other people]. Dnepropetrovsk: Balans Biznes Buks, 2005.
- Mayers, D. Sotsialnaia psikhologiiia [Social psychology]. St. Petersburg: Piter, 2006.
- Pidluzhna, N., and IEhorova, O. "Zahrozy kadrovii bezpetsi ta metody zapobihannia im u vyrobnycho-komertsiiinii diialnosti pidpriemstv" [Threats to security personnel and methods of preventing them, industrial and commercial activity]. *Problemy ekonomiky*, no. 5 (105) (2010): 57-60.
- Prymush, M. V. Zahalna sotsiologhiia [General sociology]. Kyiv: Profesional, 2004.
- Staroverov, D. "Chto takoe bezopasnost kompanii?" [What is a security company?]. <http://union.kz/ru/biz/kadbez/004kad/>
- Shvets, N. K. "Metody vyivlennia i zberezheniia kadrovii bezpeky, abo iak peremohty zlovzhyvannia personalu" [Methods of detecting and maintaining personnel security, or how to win abusing staff]. *Personal*, no. 5 (2006): 31-.
- Staut, L. U. Upravlenie personalom. Nastolnaia kniga [Personnel management. Handbook]. Moscow: Dobraia kniga, 2006.
- Strong, K. C., and Meyer, G. D. "An Integrative Descriptive Model of Ethical Decision Making" *Journal of Business Ethics*, September (1992): 89-94.
- "Stresy ie osnovnoiu prychynoiu nevykhodu na robotu" [Stress is a major cause of absenteeism]. www.Megasite.in.ua/55688-stresi-na-roboti.html
- Tiutlikova, V. V. "Formuvannia etychnoi povedinky v suchasnykh orhanizatsiakh" [Formation of ethical behavior in modern organizations]. *Problemy ekonomiky*, no. 4 (2011): 95-100.
- Vorozhbit, V.V. "Systema tsinnosti u korporativnii kulturi iak zasib pidtrymky ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva" [The value system of corporate culture as a means of maintaining economic security]. *Ekonomika rozvytku*, no. 1 (65) (2013): 127-131.
- Zaichuk, O. V., and Onyshchenko, N. M. Teoriia derzhavy i prava [Theory of law]. Kyiv: Yurinkom Inter, 2006.
- "Zvit pro konkurentospromozhnist rehioniv Ukrainy 2013" [Report on the competitiveness of regions of Ukraine 2013]. www.feg.org.ua
- Zhemchugov, A. M., and Zhemchugov, M. K. "Chelovek i organizatsiia. Dve glavnye tseli cheloveka – edinstvo i borba protivopozhnostey" [People and organization. The two main goals of the individual - the unity and struggle of opposites]. *Problemy ekonomiky i menedzhmenta*, no. 8 (12) (2012): 18-34.
- Zhukovska, V. M., and erafim, N. V. "Teoretychni aspekty doslidzhennia kadrovyykh ryzykiv na pidpriemstvi" [The theoretical aspects of the research staff of risks in the enterprise]. *Visnyk NUVHP*, no. 1 (41) (2010): 92-99.