

**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 в українському реферативному журналі
«Джерело»

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ • THE PROBLEMS OF ECONOMY
№ 2 '2015

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

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

ЗМІСТ

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

Азьмук Н. А.

Нестандартна зайнятість як спосіб виживання населення у слабorozвинених країнах 6

Готра В. В.

Інноваційний маркетинг як інструмент управління інноваційним розвитком АПК 11

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Аллахвердієва М. А.

Регулювання транснаціонального бізнесу на рівні галузі (зовнішня торгівля) 18

Бутенко Н. В.

Антимонополярна політика у сфері регулювання партнерських відносин 26

Воробієнко П. П., Станкевич І. В.

Цільовий підхід до менеджменту вищої освіти 33

Гвоздик Н. М.

Інвестування в людський капітал як чинник підвищення продуктивності праці 42

Денисов К. В.

Промислова політика регулювання інноваційної модернізації виробничих процесів у чорній металургії України 49

Жабинець О. Й.

Вплив інструментів державного регулювання на фінансово-економічну безпеку страхового ринку України в сучасних економічних умовах 57

Іванов Ю. Б., Севостьянова Г. С.

Напрями реформування системи державних закупівель 64

Маловичко С. В. Аналіз сучасних тенденцій та динаміки розвитку електронної торгівлі на підприємствах України.....	71
Манойленко О. В., Кравченко С. М. Дослідження структурних зрушень у національній економіці як основа формування пріоритетів державної інвестиційної політики.....	78
Наумік-Гладка К. Г. Державне регулювання розвитку сфери комунікаційної діяльності в системі економічної безпеки України.....	87
Оганезова Г. В. Формування парадигми здоров'яорієнтованої економіки.....	93
Портна О. В. Інституційне забезпечення функціонування сукупного фінансового потенціалу України.....	100
Проноза П. В. Аналіз особливостей і розпізнавання патологічних кризових процесів у машинобудуванні України.....	105
Соболева М. В. Неекономічні чинники сучасного розвитку фінансового сектору української економіки: методологічні засади дослідження.....	114
РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Федоренко І. А., Мордовцев О. С. Індикативне планування регіонального розвитку як соціально-економічна система.....	120
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Вініченко О. М. Двопризмova модель управління ефективністю підприємства.....	126
Колодізева Т. О. Визначення ланцюгів поставок та їхня роль у підвищенні ефективності логістичної діяльності підприємств.....	133
Крупський О. П. Когнітивний стиль як фактор розвитку підприємств туризму та гостинності.....	140
Маліков В. В. Внутрішній аудит: аналіз проблематики та організація на підприємстві.....	147
Олійник Т. В., Яртим І. А. Методичне забезпечення вибору стратегії економічної безпеки машинобудівних підприємств.....	153
Педько І. А. Визначення напрямів маркетингових досліджень підприємствами-виробниками бетону.....	160
Пурський О. І., Мазоха Д. П., Жарій І. О. Функціональна модель Web-підприємства з мережею Інтернет-магазинів.....	166
Савицька Н. Л., Афанасьєва О. П. Теоретико-методичні аспекти формування маркетингової політики підприємств на ринку м'яса та м'ясопродуктів.....	172
Семенова В. Г. Система показників оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю підприємств.....	179

Скриньковський Р. М. Діагностика фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів і аналіз потенційних ризиків підприємства в умовах невизначеності.....	186
Холодний Г. О. Особливості та перспективи безперервної освіти в системі кадрового забезпечення маркетингової діяльності підприємств.....	194
Цимбалюк С. О. Компенсаційна політика як чинник гармонізації соціально-трудова відносин.....	201
ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА	
Бєлова І. В. Ідентифікація критичного рівня накопичення системного фінансового ризику в економіках країн Центральної і Східної Європи.....	207
Васильчук І. П. Фінанси сталого розвитку як відповідь на виклики постіндустріальної економіки.....	213
Діденко О. М. Вплив інтенсивності регулювання банківської діяльності на прибутковість банківської системи країни.....	219
Рязанова Н. С. Інститут фінансового екзаунтингу (рахівництва) в архітектурі фінансово-економічних інститутів інформаційного суспільства.....	226
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ	
Березін О. В., Мезенцева О. М. Компаративний аналіз наукових підходів до поняття «управління розвитком підприємств торгівлі».....	240
Варцаба В. І. Синергетична парадигма гармонізованого управління людськими ресурсами соціально-економічних систем.....	247
Возняк Г. В. Переваги та ризики бюджетної децентралізації: теоретико-методологічні аспекти.....	253

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 25.05.2015 р.

Здано в набір 20.05.2015 р.

Підписано до друку 27.05.2015 р.

Формат 60 x 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. аркушів 31,6. Обл.-вид. 39,8.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК».

Замовлення № 777. Наклад 100 прим.

СОДЕРЖАНИЕ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Азьмук Н. А.

Нестандартная занятость как способ выживания населения в слаборазвитых странах 6

Готра В. В.

Инновационный маркетинг как инструмент управления инновационным развитием АПК 11

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Аллахвердиева М. А.

Регулирование транснационального бизнеса на уровне отрасли (внешняя торговля) 18

Бутенко Н. В.

Антимонopolная политика в сфере регулирования партнерских отношений 26

Воробийченко П. П., Станкевич И. В.

Целевой подход к менеджменту высшего образования 33

Гвоздык Н. М.

Инвестирование в человеческий капитал как фактор повышения производительности труда 42

Денисов К. В.

Промышленная политика регулирования инновационной модернизации производственных процессов в черной металлургии Украины 49

Жабинец О. И.

Влияние инструментов государственного регулирования на финансово-экономическую безопасность страхового рынка Украины в современных экономических условиях 57

Иванов Ю. Б., Севостьянова Г. С.

Направления реформирования системы государственных закупок 64

Маловичко С. В.

Анализ современных тенденций и динамики развития электронной торговли на предприятиях Украины 71

Манойленко А. В., Кравченко С. М.

Исследование структурных сдвигов в национальной экономике как основа формирования приоритетов государственной инвестиционной политики 78

Наумик-Гладкая Е. Г.

Государственное регулирование развития сферы коммуникационной деятельности в системе экономической безопасности Украины 87

Оганезова А. В.

Формирование парадигмы здоровьеориентированной экономики 93

Портная О. В.

Институциональное обеспечение функционирования совокупного финансового потенциала Украины 100

Проноза П. В.

Анализ особенностей и распознавание патологических кризисных процессов в машиностроении Украины 105

Соболева М. В.

Неэкономические факторы современного развития финансового сектора украинской экономики: методологические основы исследования 114

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Федоренко И. А., Мордовцев А. С.

Индикативное планирование регионального развития как социально-экономическая система 120

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Виниченко Е. Н.

Двупризмная модель управления эффективностью предприятия 126

Колодизева Т. А.

Определение цепей поставок и их роль в повышении эффективности логистической деятельности предприятий 133

Крупский А. П.

Когнитивный стиль как фактор развития предприятий туризма и гостеприимства 140

Маликов В. В.

Внутренний аудит: анализ проблематики и организация на предприятии 147

Олейник Т. В., Яртым И. А.

Методическое обеспечение выбора стратегии экономической безопасности машиностроительных предприятий 153

Педько И. А.

Определение направлений маркетинговых исследований предприятиями-производителями бетона 160

Пурский О. И., Мазоха Д. П., Жарий И. О.

Функциональная модель Web-предприятия с сетью Интернет-магазинов 166

Савицкая Н. Л., Афанасьева О. Ф.

Теоретико-методические аспекты формирования маркетинговой политики предприятий на рынке мяса и мясопродуктов 172

Семенова В. Г.

Система показателей оценивания эффективности управления интеллектуальной собственностью предприятий 179

Скрыньковский Р. Н.

Диагностика финансового, производственного, трудового, социально-экономического и инновационно-инвестиционного потенциалов и анализ потенциальных рисков предприятия в условиях неопределенности 186

Холодный Г. А.

Особенности и перспективы непрерывного образования в системе кадрового обеспечения маркетинговой деятельности предприятий 194

Цимбалюк С. А. Компенсационная политика как фактор гармонизации социально-трудовых отношений	201
ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО	
Белова И. В. Идентификация критического уровня накопления системного финансового риска в экономиках стран Центральной и Восточной Европы	207
Васильчук И. П. Финансы устойчивого развития как ответ на вызовы постиндустриальной экономики	213
Диденко О. Н. Влияние интенсивности регулирования банковской деятельности на прибыльность банковской системы страны	219
Рязанова Н. С. Институт финансового эккаунтинга (счетоводства) в архитектуре финансово-экономических институтов информационного общества.....	226

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Березин А. В., Мезенцева О. Н. Компаративный анализ научных подходов к понятию «управление развитием предприятий торговли».....	240
Варцаба В. И. Синергетическая парадигма гармонизированного управления человеческими ресурсами социально-экономических систем	247
Возняк Г. В. Преимущества и риски бюджетной децентрализации: теоретико-методологические аспекты.....	253
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И МОДЕЛИ В ЭКОНОМИКЕ	
Зиновчук В. В., Рудь В. В. Кластеризация предприятий мясоперерабатывающей отрасли	258
Школьник И. А., Бухтиарова А. Г. Исследование каузальности формирования депозитных ресурсов физических лиц Украины	265

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

Azmuk N. A. Precarious Work as a Way for the Population Survival in Under-Developed Countries	6
Hotra V. V. Innovative Marketing as a Tool for Management of Innovation Development of Agro-Industrial Complex.....	11

ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Allahverdieva M. A. The Regulation of Transnational Business at a Regional Level (Foreign Trade)	18
Butenko N. V. Antimonopoly Policy in the Sphere of Partner Relationship Management	26
Vorobiyenko P. P., Stankevych I. V. The Targeted Approach to Higher Education Management	33
Gvozdyk N. M. Investing in Human Capital as a Factor of Improving Labour Productivity.....	42
Denysov K. V. Industrial Policy of Regulating Innovative Modernization of Production Processes in the Iron and Steel Industry of Ukraine.....	49
Zhabynets O. Yo. Influence of the State Regulation Instruments on the Financial and Economic Security of the Ukrainian Insurance Market in the Current Business Environment	57
Ivanov Yu. B., Sevostjanova G. S. Directions of Reforming the Public Procurement System	64

Malovychko S. V.

The Analysis of the Current Trends and Dynamics in the Development of E-Commerce at Enterprises of Ukraine.....	71
---	----

Manoilenko O. V., Kravchenko S. M.

Study of Structural Changes in the National Economy as the Basis for Forming the Priorities of the State Investment Policy.....	78
---	----

Naumik-Gladka K. G.

State Regulation of the Development of the Sphere of Communication Activities in the Economic Security System of Ukraine.....	87
---	----

Oganezova G. V.

Forming a Paradigm of the Health-Oriented Economy.....	93
---	----

Portna O. V.

Institutional Support of the Total Financial Potential of Ukraine.....	100
---	-----

Pronoza P. V.

Analysis and Identification of Pathological Crisis Processes in Mechanical Engineering in Ukraine.....	105
---	-----

Sobolieva M. V.

Non-Economic Factors of Modern Development of the Financial Sector of the Ukrainian Economy: Methodological Bases of the Research)	114
--	-----

REGIONAL ECONOMY

Fedorenko I. A., Mordovtsev O. S.

Indicative Planning of Regional Development as a Socio-Economic System	120
---	-----

ECONOMICS AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Vinichenko O. M.

The Two-Prism Model of Enterprise Performance Management.....	126
--	-----

Kolodzieva T. O. Determination of Supply Chains and their Role in Improving the Efficiency of Logistic Activities of Enterprises	133
Krups'kyy O. P. The Cognitive Style as a Factor in the Development of Tourism and Hospitality Companies	140
Malikov V. V. Internal Audit: Analysis of the Problematics and the Organization at the Enterprise.....	147
Oleynik T. V., Iartym I. A. Methodical Provision for Choosing a Strategy of Economic Security of Machine-Building Enterprises	153
Pedko I. A. Determining Directions of Market Researches by Concrete Manufacturing Enterprises.....	160
Pursky O. I., Mazoha D. P., Zharjij I. O. The Functional Model of a Web-enterprise with Internet Shopping Network	166
Savitska N. L., Afanasieva O. P. Theoretical and Methodological Aspects of Forming the Marketing Policy at Enterprises on the Market of Meat and Meat Products	172
Semenova V. G. The System of Indicators for Evaluating the Effectiveness of Intellectual Property Management at Enterprises	179
Skrynkovskyy R. M. Diagnostic of the Financial, Industrial, Labor, Socio-Economic and Innovation and Investment Potentials and Analysis of the Enterprise Potential Risks under Conditions of Uncertainty.....	186
Kholodnyi H. O. Peculiarities and Prospects of Continuing Training in the Staffing System of the Marketing Activities of Enterprises	194
Tsybalyuk S. O. Compensation Policy as a Factor of the Harmonization of Social and Labor Relations	201

FINANCE AND BANKING

Bielova I. V. Identification of the Critical Level of the Systemic Financial Risk Accumulation in the Economies of Countries of Central and Eastern Europe	207
Vasylychuk I. P. Sustainable Development Finance as a Response to the Post-Industrial Economy Challenges.....	213
Didenko O. N. Influence of Intensity of the Banking Regulation Activity on the Profitability of the State Banking System.....	219
Ryazanova N. S. Financial accounting as an institute in an architecture of financial and economics institutes of the information society	226

ECONOMIC THEORY

Berezin O. V., Mezenceva O. N. Comparative Analysis of Scientific Approaches to the Concept of «Development Management of the Trade Enterprises»	240
Vartsaba V. I. Synergetic Paradigm of the Harmonized Management of Human Resources of Socio-Economic Systems.....	247
Voznyak H. V. The Benefits and Risks of the Budget Decentralization: Theoretical and Methodological Aspects	253

MATHEMATICAL METHODS AND MODELS IN ECONOMY

Zinovchuk V. V., Rud V. V. Clustering Enterprises of the Meat Processing Industry	258
Shkolnik I. O., Bukhtiarova A. G. Investigation of causality of formation of deposit resources of individuals in Ukraine.....	265

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

УДК 331.5

НЕСТАНДАРТНА ЗАНЯТОСТЬ КАК СПОСОБ ВЫЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В СЛАБОРАЗВИТЫХ СТРАНАХ

© 2015 АЗЬМУК Н. А.

УДК 331.5

Азьмук Н. А.

Нестандартная занятость как способ выживания населения в слаборазвитых странах

В статье охарактеризован тип воспроизводства трудовых ресурсов в наименее развитых странах и проанализирована динамика изменений структуры занятости населения по секторам экономики. Проведен сравнительный анализ структуры занятости между развитыми и наименее развитыми странами. Определено, что использование трудовых ресурсов в слаборазвитых странах происходит через неустойчивые формы нестандартной занятости: неформальную и сверхзанятость. А в странах с развитой экономикой нестандартная занятость реализуется в основном в форме агентской и цифровой занятости. Определены преимущества и риски использования нестандартной занятости в различных типах экономик. Основными преимуществами нестандартной занятости в развитой экономике являются свобода выбора и возможности для самореализации при повышенном уровне ответственности за результаты своих трудовых усилий. Неустойчивая нестандартная занятость в слаборазвитых странах – это возможность физического выживания для работника и его семьи.

Ключевые слова: наименее развитые страны, нестандартная занятость, неустойчивые формы занятости, бедность, сверхбедность

Табл.: 2. **Библ.:** 11.

Азьмук Надежда Анатольевна – кандидат экономических наук, заместитель директора, Черкасский государственный бизнес-колледж (ул. Ангельса, 243, Черкассы, 18028, Украина)

Email: azmukna@ukr.net

УДК 331.5

UDC 331.5

Азьмук Н. А. Нестандартна зайнятість як спосіб виживання населення у слаборозвинених країнах

У статті охарактеризовано тип відтворення трудових ресурсів у найменш розвинутих країнах і проаналізовано динаміку змін структури зайнятості населення за секторами економіки. Проведено порівняльний аналіз структури зайнятості між розвинутими і найменш розвинутими країнами. Визначено, що використання трудових ресурсів у слаборозвинутих країнах відбувається через нестійкі форми нестандартної зайнятості: неформальну та надзайнятість. А у країнах з розвинутою економікою нестандартна зайнятість реалізується у формі агентської та цифрової зайнятості. Визначено переваги та ризики використання нестандартної зайнятості в різних типах економік. Основними перевагами нестандартної зайнятості у розвинутій економіці є свобода вибору та можливості для самореалізації за умов підвищеного рівня відповідальності за результати своїх трудових зусиль. Нестійка нестандартна зайнятість у слаборозвинутих країнах – це можливість фізичного виживання для працівника та його родини.

Ключові слова: найменш розвинуті країни, нестандартна зайнятість, нестійкі форми зайнятості, бідність, злиденність

Табл.: 2. **Бібл.:** 11.

Азьмук Надія Анатоліївна – кандидат економічних наук, заступник директора, Черкаський державний бізнес-коледж (вул. Ангельса, 243, Черкаси, 18028, Україна)

Email: azmukna@ukr.net

Azmuk N. A. Precarious Work as a Way for the Population Survival in Under-Developed Countries

The article describes the type of reproduction of labor resources in the least developed countries and analyzes the dynamics of changes in the structure of employment by economic sectors. The comparative analysis of the structure of employment between the developed and the least developed countries has been carried out. It has been determined that the use of labor resources in underdeveloped countries happens through unstable forms of precarious employment: informal and over employment. And in the countries with developed economies precarious work is realized in the form of agency and digital employment. The advantages and risks of using precarious employment in different types of economies have been determined. The main advantages of precarious work in developed economies are freedom of choice and opportunities for self-realization, providing a higher level of responsibility for the results of their work efforts. Unstable precarious work in underdeveloped countries is an opportunity of the physical survival for the worker and his family.

Keywords: the least developed countries, precarious employment, poverty, extreme poverty

Tabl.: 2. **Bibl.:** 11.

Azmuk Nadiya A. – Candidate of Sciences (Economics), Deputy Director, Cherkassy State Business College (vul. Engelsa, 243, Cherkasy, 18028, Ukraine)

Email: azmukna@ukr.net

Постановка проблеми. Характер занятости, ее структура, производительность труда, социально-трудовые отношения зависят от типа экономики страны. Население слаборазвитых стран в основном занято в аграрном секторе экономики. Высокий уровень нищеты частично нивелируется наличием крестьянских хозяйств, которые являются дополнительным источником для выживания населения. Решение проблем бедности и сверхбедности возможно за счет повышения производительности, прежде всего аграрного сектора как основного в экономике этих стран. Активизация развития третичного сектора экономики позволит привлечь значительные неиспользованные трудовые ресурсы. Для стран с высоким уровнем бедности характерным является использование нестандартных форм занятости, а именно ее неустойчивых видов. В тоже время именно такую занятость, учитывая ее массовый характер, можно рассматривать как эффективный способ выживания населения наименее развитых стран благодаря ее гибкости и адаптивности к любым трудовым процессам и социально-трудовым отношениям.

Анализ последних публикаций и исследований. В центре внимания ученых всего мира находятся вопросы нестандартной занятости, ее неустойчивых форм, отдельное внимание уделяется аспектам прекаризации. Исследования, посвященные различным аспектам нестандартной занятости, принадлежат В. Гимпельсону, О. Гришновой, И. Каленюк, Р. Капелюшникову, А. Колоту, И. Котлярову [1 – 6] и многим другим. Работы, посвященные вопросам занятости в слаборазвитых странах, принадлежат следующим ученым: А. Kueger (А. Крюгер), G. Fields (Г. Филдс), S. Jones (С. Джонс), F. Tapр (Ф. Тарп) [7 – 9] и другим. Вместе с тем недостаточно изученными остаются вопросы, связанные с использованием нестандартной занятости в качестве социального и экономического инструмента решения проблемы выживания населения в слаборазвитых странах.

Целью статьи является сравнительный анализ занятости в развитых и наименее развитых странах, а также определение преимуществ и недостатков использования нестандартных форм занятости для борьбы с нищетой в этих странах.

Изложение основного материала. Термин «наименее развитые страны» начал применяться с 1971 года в Организации Объединенных Наций. В 2014 г. к числу наименее развитых стран (далее НРС) ООН отнесла 48 стран мира, которые территориально расположены в Африке (34 страны), Азии (14 стран), Латинской Америке и Карибском бассейне (1 страна). Для определения, какие страны являются наименее развитыми, используют три критерия, предложенные Комитетом по политике в области развития Экономического и социального совета ООН:

- низкий уровень дохода, рассчитываемый как приблизительное среднее значение годового ВВП на душу населения за три года (менее 992 долл. США для включения в перечень, свыше 1190 долл. США для исключения из перечня);
- слабость людских ресурсов, рассчитываемая с использованием индекса реального качества жизни на основе показателей: питания, здоровья, образования; грамотности взрослого населения;

- экономическая уязвимость, рассчитываемая на основе показателей: нестабильности сельскохозяйственного производства; нестабильности экспорта товаров и услуг; экономической значимости нетрадиционных видов деятельности (доля обрабатывающей промышленности и современных услуг в ВВП); концентрации товарного экспорта; негативного влияния узости экономической базы [10].

Наименее развитые страны характеризуются неконтролируемой и нерегулируемой демографической ситуацией, при которой рост ВВП страны не успевает за ростом численности населения. Для таких стран характерным является экстенсивный тип воспроизводства человеческих ресурсов, а именно: низкая продолжительность жизни, высокая смертность, преобладание молодежи в структуре населения.

Сейчас уровень молодого населения в возрасте до 25 лет составляет около 60 % в структуре населения НРС. По прогнозам, к 2050 году каждый четвертый молодой человек на планете (в возрасте 15 – 24 года) будет жить в наименее развитых странах [11]. Такая структура населения, а также низкий уровень грамотности, неразвитая система профессионального и высшего образования обуславливают экстенсивный тип воспроизводства трудовых ресурсов. Подчеркнем, что для такого типа воспроизводства трудовых ресурсов характерно количественное увеличение численности без изменения качественных характеристик. Вместе с тем, можно утверждать, что для рынка труда НРС характерен переизбыток рабочей силы, что обусловлено демографическими особенностями воспроизводства населения. Отметим, что для такого типа экономики характерным является чрезвычайно высокий уровень рабочей силы по отношению к общей численности трудоспособного населения. Так, значение этого показателя для НРС составляет 75 % [11].

Слаборазвитые страны находятся на начальном этапе индустриального развития, поэтому в них обычно развиты отрасли по добыче полезных ископаемых и переработке сельскохозяйственного сырья на экспорт; третье направление – производство продуктов питания и товаров повседневного спроса для потребления внутри страны, что и обуславливает структуру занятости в слаборазвитых странах (табл. 1.)

Данные, представленные в табл. 1, свидетельствуют о значительных различиях в структуре занятости между развитыми и наименее развитыми странами. Для последних характерна значительная доля занятости в агропромышленном секторе, что обусловлено преобладанием первичного сектора в экономике. Вместе с тем, происходит постепенная трансформация занятости и постепенное увеличение доли занятых в сфере услуг. Трудовые ресурсы, не занятые в аграрном секторе, перемещаются в сферу услуг. Спецификой такого типа экономики является наличие значительного сектора неформальной занятости во всех видах экономической деятельности.

Подчеркнем, что развитие экономики и трансформация занятости тесно взаимосвязаны между собой. Взаимосвязь этих процессов объясняется следующими положениями. С одной стороны, характерной чертой развитых стран является превалирование в структуре экономики

Таблиця 1

Динамика изменения структуры занятости по секторам экономики (%) [10]

Страна	Агропромышленный сектор		Производство		Услуги	
	1991 г.	2012 г.	1991 г.	2012 г.	1991 г.	2012 г.
Развитые экономики	7	4	31	23	62	73
НРС	74	65	8	10	18	25
НРС Африки и Гаити	76	70	6	7	18	23
НРС Азии	70	56	11	14	18	30
НРС островных государств	66	55	8	11	25	34

третичного сектора. Это обусловлено повышением производительности труда и перемещением части высвободившихся человеческих ресурсов из сферы производства в сферу услуг. При этом занятость приобретает нестандартную форму, которая характеризуется гибким графиком работы, большей степенью свободы, перемещением рабочего места за территорию предприятия, появлением новых форм организации рабочего процесса. Внедрение цифровых технологий на всех этапах процесса труда еще больше удаляет работника от работодателя и стимулирует развитие цифровой занятости.

С другой стороны, сфера услуг, благодаря активному развитию информационно-компьютерных технологий, предъявляет новые требования к компетенциям персонала, среди которых: навыки работы с информационно-компьютерными технологиями, виртуальное сотрудничество, продуцирование инноваций, способности к самообучению, профессионализм, ответственность. Таким образом, развитая экономика востребует высококвалифицированный персонал и стимулирует появление инновационных форм человеческого капитала. Высокий уровень образования позволяет генерировать больше инноваций. Человеческие ресурсы в экономике развитых стран являются основным фактором, стимулирующим ее инновационное развитие.

Вместе с тем, в развитых странах персонал со средним и низким уровнем квалификации, стандартным набором профессиональных навыков относится к группе трудовых ресурсов с неустойчивой занятостью. В это же время все большее количество работодателей заинтересованы в снижении затрат на персонал, что выражается во временной занятости или вовсе в выведении персонала за штат.

Основными формами проявления нестандартной занятости в экономике развитых стран являются агентская занятость (аутсорсинг, аутстафинг, лизинг), цифровая занятость (электронный фриланс, электронный аутсорсинг).

Для стран с наименее развитой экономикой проблемным является отсутствие собственных резервов для развития экономики и преодоления бедности. НРС характеризуются либо отсутствием природных ресурсов, что дало бы возможность получать доходы от ренты и вкладывать их в развитие собственной экономики. Либо же, при наличии природных ресурсов, отсутствием внешних инвестиций, поскольку для таких стран характерна политическая нестабильность и неразвитая транспортная инфраструктура. Потенциальные возможности для развития трудоемких

производств, учитывая наличие дешевой рабочей силы, невозможно использовать. Основной проблемой здесь является низкий уровень грамотности, вследствие чего и низкий уровень квалификации местного населения.

Подчеркнем, в наименее развитых странах сложилась парадоксальная ситуация. Развитие экономики требует квалифицированных трудовых ресурсов, а отсутствие инвестиций в развитие экономики, особенно в образование, профессиональную подготовку, здравоохранение обуславливает низкий уровень качества наемных работников. Низкий качественный уровень трудового потенциала обуславливает низкую производительность труда. Так, объем производства в расчете на одного занятого (в неизменных ценах 1990 г. в долл. США) в НРС составляет 10 % от среднего уровня в странах Евросоюза [11].

Ухудшает ситуацию наличие «цифрового разрыва» между развитыми и наименее развитыми странами, поскольку неучастие в информационном сообществе ограничивает возможности развития экономики той или иной страны. Информационное общество, благодаря свободному обмену информацией, способствует преодолению нищеты и неравенства. Так, уровень использования Интернета населением в НРС варьируется от 1,7 % (Нигер) 1,8 % (Гвинея), 1,9 % (Эфиопия) до 15,8 % (Замбия), 18,2 % (Уганда), 22,5 % (Ангола) [12].

Основной формой использования трудовых ресурсов в НРС является неустойчивые формы нестандартной занятости, а именно – неформальная (нелегальная) занятость и сверхзанятость. Основной отличительной чертой, характерной для всех проявлений неустойчивой занятости, является ее краткосрочность и высокий риск несоблюдения договоренностей между работодателем и работником. Подчеркнем, доля лиц, не имеющих стабильной занятости, составляет 80 % от общего числа занятых в НРС [11]. Вместе с тем, для этой части населения нелегальная занятость – это основной источник получения дохода, который дает возможность физического существования.

Использование нестандартной занятости несет различные преимущества и риски для разных типов экономик (табл. 2).

Основное преимущество нестандартной занятости в развитой экономике – это свобода выбора: работодателя, выполняемых заданий, времени отдыха и работы. Для наиболее ценных сотрудников дополнительным преимуществом является самореализация – возможность заявить о себе как о профессионале высокого уровня. Именно из

Преимущества и риски использования нестандартных форм занятости

	Преимущества	Риски
<i>Работнику</i>		
НРС	Возможность выживания для наемного работника и его семьи. Источник получения хоть какого-нибудь дохода. Высокий уровень мотивации, обусловленный желанием выжить	Риск остаться без оплаты за выполненную работу. Жесткая эксплуатация работодателем за мизерную оплату. Несоблюдение техники безопасности и гигиены труда. Минимальная социальная защита или полное ее отсутствие. Необходимость сверхзанятости
Развитые экономики	Возможность получения достойного вознаграждения. Гибкий, удобный график работы. Высокий уровень мотивации на достижении успеха и самореализации. Высокий уровень свободы в принятии решений	Неустойчивость занятости. Недостаточный уровень социальной защиты. Высокий уровень ответственности работника за результаты труда. Трудоемкий процесс поиска новых заказов
<i>Работодателю</i>		
НРС	Экономия благодаря низкой оплате труда. Практически неограниченная власть над работником. Возможность использовать экономические инструменты принуждения работать сверх меры	Низкоквалифицированный, плохо образованный персонал. Потеря времени при поиске нового сотрудника в связи с болезнью или смертью предыдущего. Некачественный конечный продукт (услуга)
Развитые экономики	Экономия на социальных выплатах. Экономия на организации рабочих мест при дистанционной занятости. Отсутствие необходимости брать дорогого, высококвалифицированного сотрудника в штат, достаточно заключить договор на выполнение определенного объема работ	Некачественное выполнение работы. Несоблюдение сроков исполнения. Отсутствие полноценного контроля за трудовым процессом. Зависимость от исполнителя работ (услуг)

таких профессионалов формируется инновационный человеческий капитал. Вместе с тем, нестандартная занятость имеет целый ряд недостатков, которые связаны с более низким уровнем социальной защиты, высоким уровнем неопределенности и дополнительной ответственностью. По сути, вольнонаемный работник делит с работодателем все риски пополам. Кроме того, существуют риски остаться без оплаты за выполненную работу вследствие недостаточного правового регулирования этой сферы социально-трудовых отношений.

Неформальная занятость для НРС является особым буфером, позволяющим выживать для значительной части населения страны. Бедное население заинтересовано в получении хоть каких-то доходов. Определенные слои населения из некоторых социальных групп практически не имеют шансов на легальное трудоустройство. Что касается сверхзанятости, она обусловлена необходимостью много и тяжело работать, чтобы содержать себя и свою семью. Поскольку работники обладают низким уровнем квалификации и профессиональных качеств, они вынуждены заменять время отдыха дополнительными часами работы. Это приводит к истощению организма и падению производительности труда работника, что может привести к разрыву и так неустойчивых социально-трудовых отношений с ра-

ботодателем. Основными субъектами неустойчивых форм занятости в НРС являются молодые люди. Неформальный сектор несет такие угрозы, как отсутствие гарантии занятости, профессионального роста, мизерная оплата труда. При этом основным преимуществом неустойчивой занятости является возможность получить пусть и незначительное вознаграждение за приложенные трудовые усилия.

Отметим, что значительная часть населения НРС живет за порогом бедности. Международный уровень бедности – это доход, обеспечивающий потребление менее чем на 2 долл. США в день по ППС. Определяют также международный уровень чрезвычайной бедности (сверхбедности) – доход, обеспечивающий потребление на человека менее чем на 1,25 долл. США в день по ППС. Сверхбедность – это предельный уровень бедности, с точки зрения выживания человека.

За чертой чрезвычайной бедности находится 46 % населения НРС или около 400 млн человек. При этом следует отметить позитивную динамику постепенного сокращения бедности с 65 % в 1990 г. до 46 % в 2010 г. Снижение уровня бедности более быстрыми темпами происходит в Азии с 64 % до 36 % и более медленно в странах Африки с 65 % до 51 %. [10]. Такой высокий уровень бедности позволяет рассматривать любые неустойчивые формы занятости, не-

смотря на все их риски как возможность для населения выжить в сложных экономических условиях.

Выводы. Изложенные выше положения дают возможность сформулировать следующие выводы.

Во-первых, нестандартная занятость имеет различное смысловое наполнение для работников развитых и наименее развитых стран. Если для первых – это возможность для самореализации, то для вторых – возможность выживания.

Во-вторых, для сотрудников в развитых странах нестандартная занятость дает больший уровень свободы и ответственности с более низкой социальной защищенностью. Нестандартная занятость для индивидов с высоким профессиональным и личным потенциалом открывает больше возможностей для самореализации, а для обладателей средних характеристик несет риски, связанные с недостаточной защищенностью этого сегмента рынка труда.

В-третьих, в наименее развитых странах неустойчивая занятость – это одна из основных возможностей выживания населения. Все риски, связанные с такой занятостью, с лихвой перекрываются возможностью прокормить себя и свою семью.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гришнова Е. А. Развитие человеческого капитала и трансформация форм занятости: взаимовлияние и взаимообусловленность / Е. А. Гришнова, Н. А. Азмук // Демография и социальная экономика. – 2014. – № 1 (21). – С. 85 – 94.
2. Каленюк І. С. Новітні тенденції у сфері зайнятості в Україні / І. С. Каленюк // Чернігівський науковий часопис. Серія «Економіка і управління». – 2012. – № 1 (3). – С. 168 – 172.
3. Гимпельсон В. Е. Нормально ли быть неформальным? / В. Е. Гимпельсон, Р. И. Капелюшников // Экономический журнал Высшей школы экономики. – 2013. – Т. 17, № 1. – С. 3 – 40.
4. Колот А. М. Трансформация института занятости как составляющая глобальных изменений в социально-трудовой сфере: феномен прекаризации / А. М. Колот // Ринок праці та зайнятості населення. – 2014. – № 3. – С. 10 – 13.
5. Котляров И. Д. Неустойчивые формы занятости в постиндустриальной экономике / И. Д. Котляров // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – 2014. – № 31. – С. 407 – 416.
6. Krueger A. O. Employment and Labor Markets in Less Developed Countries A. O. Krueger // Trade and Employment in Developing Countries. Vol. 3 : Synthesis and Conclusions. – University of Chicago Press, 1983. – P. 10 – 29.
7. Fields G. S. Labor market analysis for developing countries / G. S. Fields // Labour Economics. – 2011. – Vol. 18. – P. 16 – 22.
8. Jones S. Jobs and Welfare in Mozambique: Country case study for the 2013 World Development Report / S. Jones, F. Tarp. – World Institute for Development Economics Research, United Nations University, 2012.
9. The lest developed countries. Report 2014 // UNCTAD [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ldc2014_en.pdf
10. Доклад о наименее развитых странах за 2013 г. Конференция ООН по торговле и развитию // UNCTAD [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ldc2013overview_ru.pdf
11. World Internet Users and 2014 Population Stats // Internetworldstats [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.internetworldstats.com/stats.htm>

REFERENCES

“Doklad o naimenee razvitykh stranakh za 2013 g. Konferentsiia OON po trgovle i razvitiu” [The Least Developed Countries Report 2013 United Nations Conference on Trade and Development]. UNCTAD. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ldc2013overview_ru.pdf

Fields, G. S. “Labor market analysis for developing countries” *Labour Economics* vol. 18 (2011): 16-22.

Gimpelson, V. E., and Kapeliushnikov, R. I. “Normalno li byt neformalnym?” [OK to be informal?]. *Ekonomicheskii zhurnal Vyshey shkoly ekonomiki* vol. 17, no. 1 (2013): 3-40.

Grishnova, E. A., and Azmuk, N. A. “Razvitie chelovecheskogo kapitala i transformatsiia form zaniatosti: vzaimovliianie i vzaimobuslovlennost” [Development of human capital and the transformation of the forms of employment and mutual interdependence]. *Demografiia i sotsialnaia ekonomika*, no. 1 (21) (2014): 85-94.

Jones, S., and Tarp, F. Jobs and Welfare in Mozambique: Country case study for the 2013 World Development Report, 2012.

Krueger, A. O. “Employment and Labor Markets in Less Developed Countries” *Trade and Employment in Developing Countries*. Vol. 3 : Synthesis and Conclusions (1983): 10-29.

Kalenyuk, I. S. “Novitni tendentsii u sferi zaiiatosti v Ukrainii” [The latest trend in employment in Ukraine]. *Chernihivskiyi naukovyi chasopys. Seriia «Ekonomika i upravlinnia»*, no. 1 (3) (2012): 168-172.

Kotlyarov, I. D. “Neustoichivye formy zaniatosti v postindustrialnoy ekonomike” [Unsustainable forms of employment in the post-industrial economy]. *Formuvannia rynkovoi ekonomiky*, no. 31 (2014): 407-416.

Kolot, A. M. “Transformatsiya instituta zanyatosti kak sostavliayushchaya globalnykh izmeneniy v sotsialno-trudovoy sfere: fenomen prekarizatsii” [Transformation Institute of Employment as part of global changes in the social and labor sphere: the phenomenon of precariousness]. *Rynok pratsi ta zaiiatist naselennia*, no. 3 (2014): 10-13.

“The lest developed countries. Report 2014”. UNCTAD. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ldc2014_en.pdf

“World Internet Users and 2014 Population Stats”. *Internetworldstats*. <http://www.internetworldstats.com/stats.htm>

ІННОВАЦІЙНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ АПК

© 2015 ГОТРА В. В.

УДК 330.341+338.432+339.138

Готра В. В.

Інноваційний маркетинг як інструмент управління інноваційним розвитком АПК

Мета статті полягає у виокремленні на підставі теоретико-методологічного аналізу інструментів інноваційного маркетингу, на які можуть впливати держава та безпосередньо контрагенти-учасники ринку. Доступ до сільськогосподарських ринків і маркетингової інформації, особливо для малих фермерських господарств, є важливою передумовою інноваційного розвитку регіонального АПК у країнах, що розвиваються, та країнах з транзитивною економікою. В результаті дослідження було визначено, що держава і насамперед регіональна влада можуть сприяти цьому процесу, забезпечуючи ефективне функціонування інформаційної маркетингової системи та регіональних продовольчих ринків; скорочення ланцюжків постачань, а також законодавчу та регуляторну підтримку процесів горизонтальної та вертикальної інтеграції учасників сільськогосподарських ринків. Обґрунтовано, що скорочення ланцюжків просування продукції від виробника до споживача може стати стимулом до зростання конкурентоспроможності суб'єктів малого бізнесу, зокрема більш трудоінтенсивних фермерських господарств. Цьому також сприятимуть застосування інструментів інноваційного маркетингу у товарній та асортиментній політиці фермерських господарств, утворення організацій із солідарного землеробства. Напрямами подальших досліджень з інноваційного маркетингу у секторі АПК можуть стати оцінка ефективності функціонування AMIS в Україні, а також розробка рекомендацій стосовно впровадження інноваційних інструментів маркетингу у діяльність вітчизняних фермерських господарств і попередня оцінка їхньої ефективності.

Ключові слова: маркетинг, інновації, АПК, розвиток, ринки, інформація, фермерські господарства

Рис.: 2. Бібл.: 23.

Готра Вікторія Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра економіки підприємства, Ужгородський національний університет (пл. Народна, 3, Ужгород, Закарпатська обл., 88000, Україна)

Email: otovchitc@rambler.ru

УДК 330.341+338.432+339.138

UDC 330.341+338.432+339.138

Готра В. В. Инновационный маркетинг как инструмент управления инновационным развитием АПК

Hotra V. V. Innovative Marketing as a Tool for Management of Innovation Development of Agro-Industrial Complex

Цель статьи заключается в выделении на основании теоретико-методологического анализа инструментов инновационного маркетинга, на которые могут влиять государство и непосредственно контрагенты-участники рынка. Доступ к сельскохозяйственным рынкам и маркетинговой информации, особенно для малых фермерских хозяйств, является важной предпосылкой инновационного развития регионального АПК в развивающихся странах и странах с транзитивной экономикой. В результате исследования было определено, что государство и прежде всего региональные власти могут способствовать этому процессу, обеспечивая эффективное функционирование информационной маркетинговой системы и региональных продовольственных рынков; сокращение цепочек поставок, а также законодательную и регуляторную поддержку процессов горизонтальной и вертикальной интеграции участников сельскохозяйственных рынков. Обосновано, что сокращение цепочек продвижения продукции от производителя к потребителю может стать стимулом к росту конкурентоспособности субъектов малого бизнеса, в частности, более трудоинтенсивных фермерских хозяйств. Этому также будут способствовать применение инструментов инновационного маркетинга в товарной и асортиментной политике фермерских хозяйств, формирование организаций солидарного земледелия. Направлениями дальнейших исследований в сфере инновационного маркетинга в АПК могут стать оценка эффективности функционирования AMIS в Украине, а также разработка рекомендаций по внедрению инновационных инструментов маркетинга в деятельность отечественных фермерских хозяйств и предварительная оценка их эффективности.

Ключевые слова: маркетинг, инновации, АПК, развитие, рынки, информация, фермерские хозяйства

Рис.: 2. Библ.: 23.

The aim of the article is allocation on the basis of theoretical and methodological analysis of innovative marketing tools, which may be affected by the state and directly by the counterparties-participants of the market. Access to agricultural markets and marketing information, especially for small farms, is an important prerequisite for innovation development of the regional agro-industrial complex (AIC) in developing countries and countries with transitive economy. As a result of the research it has been determined that the state and especially the regional authorities can contribute to this process, ensuring the effective functioning of the marketing information system and regional food markets; reduction in the supply chain as well as legislative and regulatory support for the processes of horizontal and vertical integration of participants in agricultural markets. It has been proved that the reduction of chains for promoting products from producer to consumer can be an incentive to the increase in competitiveness of small businesses, in particular, more labor-intensive farms. The use of innovative marketing tools in the product and assortment policy of farms, establishment of solidarity agriculture organizations contribute to this as well. The directions for further research on innovative marketing in the agricultural sector may be evaluation of the AMIS functioning in Ukraine, as well as development of recommendations for the introduction of innovative marketing tools in the activities of local farms and preliminary assessment of their effectiveness.

Keywords: marketing, innovation, AIC, development, markets, information, farms

Pic.: 2. Bibl.: 23.

Hotra Viktoriya V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Business Economy, Uzhgorod National University (pl. Narodna, 3, Uzhgorod, Zakarpatska obl., 88000, Ukraine)

Email: otovchitc@rambler.ru

Готра Вікторія Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра економіки підприємств, Ужгородський національний університет (пл. Народная, 3, Ужгород, Закарпатська обл., 88000, Україна)

Email: otovchitc@rambler.ru

Вступ. У сучасних умовах доступ до сільськогосподарських ринків та маркетингової інформації є ключовими факторами розвитку сектора АПК. У сільському господарстві країн, що розвиваються, та країн з транзитивною економікою зазвичай зайнята велика кількість населення, причому більшість учасників сектора АПК представлена у вигляді малих фермерських господарств. Вони знаходяться у віддаленій від великих ринків місцевості, що обумовлює недостатній доступ до ринків збуту продукції та проблеми з отриманням маркетингової інформації щодо стану сільськогосподарських ринків. Як наслідок, оптові торговельні компанії закупають продукцію в індивідуальних фермерів за значно заниженими цінами. Тому проблема забезпечення ефективного зв'язку суб'єктів мікро- та малого бізнесу у секторі АПК з ринками сільськогосподарських товарів є актуальною.

Також актуальність застосування інноваційних інструментів маркетингу обумовлена необхідністю інноваційного розвитку сектора АПК, спрямованого на забезпечення захисту біологічної різноманітності, продовольчої безпеки, раціонального природокористування, мінімізації впливу на зміни клімату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Західні дослідження щодо застосування інноваційних інструментів маркетингу в АПК, з розробкою відповідних рекомендацій, наразі виконуються, головним чином, спеціалістами міжнародних фінансово-економічних організацій (ОЕСР, Світовий банк, ООН-ФАО), а також національних (наприклад, Міністерством сільського господарства США – USDA) та наднаціональних установ (Європейська Комісія). В Україні проблематику інноваційного маркетингу в цілому та в окремих сферах господарства, зокрема, у промисловості, сфері комунікацій та сфері послуг, вивчали С. Войнаренко [3], Н. Ілляшенко [5], М. Зяйлик [4], В. Нянько [7], С. Семенюк [8]. Особливості інноваційного інструментарію маркетингу у сфері АПК досліджували Л. Березіна [1], Н. Белікова [2], Г. Левків [6], О. Шуст [9].

Проте, дослідження вітчизняних учених неповною мірою враховують специфіку функціонування на ринках малих фермерських господарств, а також сучасні європейські практики у сфері інноваційного маркетингу.

Постановка завдання. Отже, предметом пропонованого дослідження є аналіз сучасних інноваційних інструментів маркетингу у секторі АПК.

Мета дослідження полягає у виокремленні на підставі теоретико-методологічного аналізу інструментів інноваційного маркетингу, на які можуть впливати держава та безпосередньо контрагенти – учасники ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. З точки зору організації ринку та ціноутворення, ринки сільськогосподарської продукції характеризуються трьома основними проблемами.

1. Зростаюча волатильність ринків з одночасною тенденцією цін виробника до падіння.

Основним чинником, який визначає обсяг виробництва, попит та пропозицію продовольчої продукції, є актуальний рівень цін на ринку (prevailing market prices), який, на сучасному етапі, визначається самим ринком.

2. Постійно зростаюча ринкова влада переробних та торговельних компаній (порівняно з індивідуальними фермерськими господарствами).

Довгі ланцюжки постачань (supply chains), пов'язані з роздрібною торгівлею продовольством, та наявність значної кількості переробників потребують все більше уніфікованої, стандартизованої та дешевої сировини. Це значно обмежує можливості для регіональної та товарної диверсифікації. На сучасному етапі виробництво та маркетинг сировини, які відображали б специфічні характеристики певного регіону та різноманітність сільськогосподарських територій у ЄС, є одним з ключових завдань реалізації Європейської моделі сільського господарства (European agricultural model), яка базується на принципах продовольчої незалежності (food sovereignty), сталого розвитку АПК та реальних потребах фермерів та споживачів [15; 23].

3. Проблеми, пов'язані з маркетингом місцевої (регіональної) сільськогосподарської продукції та сировини. Узагальнення сучасних теоретичних та емпіричних досліджень дозволило виявити такі основні проблеми:

довгі ланцюжки постачань, що часто перериваються; обмежена інфраструктура для зберігання, транспортування та маркетингу сільськогосподарської продукції; брак доступу до ринків;

відсутність належної маркетингової інформації, що зменшує переговорні можливості фермерів відносно ціноутворення на свою продукцію, а також до появи значної кількості торговельних посередників, що негативно відбивається на рівні дохідності фермерських господарств; невеликий обсяг виробництва та проблеми з інфраструктурою, що перешкоджають пошуку нових віддалених ринків [14, с. 2, 24; 18, с. 38 – 39; 20; 21, с. 55].

Шляхи часткового вирішення цих проблем можуть бути пов'язані із використанням інноваційних інструментів маркетингу.

Перш за все, це стосується удосконалення надання маркетингової інформації. Маркетингова інформація включає інформацію щодо стану ринків (цін, кількості, умов ринку та ділових контактів), маркетингові аналітичні звіти (аналіз чинників, що обумовлюють зміни на ринках сільськогосподарської продукції та їх вплив на учасників ринку) та звіти щодо діяльності компаній (інформація стосовно потенційних торговельних партнерів).

Слід зазначити, що маркетингова інформація у більшості країн, що розвивається, та країн з транзитивною економікою, розглядається як суспільне благо, яке надається певними державними агентствами.

Послуги з надання маркетингової інформації включають регулярне збирання даних стосовно цін товарів на основних ринках сільськогосподарської продукції та умов постачань, переробки та зберігання цієї продукції.

Користувачами такої інформації є фермери, торговельні компанії, компанії-посередники, споживачі, чиновники, агентства з розвитку, дослідники та студенти. Удосконалення надання маркетингової інформації надасть вигоди:

- для фермерів, зокрема можливість планувати виробництво продукції відповідно до вимог ринкового попиту та обирати найбільш вигідні ринки;
- для торговельних компаній, зокрема можливості для більш продуктивного виробництва в умовах ринку дефіциту, для прийняття рішень щодо організації процесу зберігання, а також для стимулювання торгівлі на відстані (long-distant trade)

шляхом отримання інформації щодо умов на віддалених ринках.

Також ефективно надання маркетингової інформації забезпечує прозорість шляхом забезпечення доступу всіх учасників ланцюжку створення вартості до інформації щодо актуальних цін ринку тощо. У свою чергу, підвищення прозорості системи маркетингу, скорочення ризику функціонування на ринку надає стимули для зростання обсягів виробництва [18, с. 39 – 41].

Інноваційним інструментом реалізації Європейської моделі сільського господарства стало впровадження інформаційної системи сільськогосподарського ринку (Agricultural market information system – AMIS) з ініціативи країн ЄС, з метою забезпечення прозорості на ринках продовольчих товарів та координації міжнародної політики задля зменшення негативних наслідків нестабільності ринків (рис. 1).

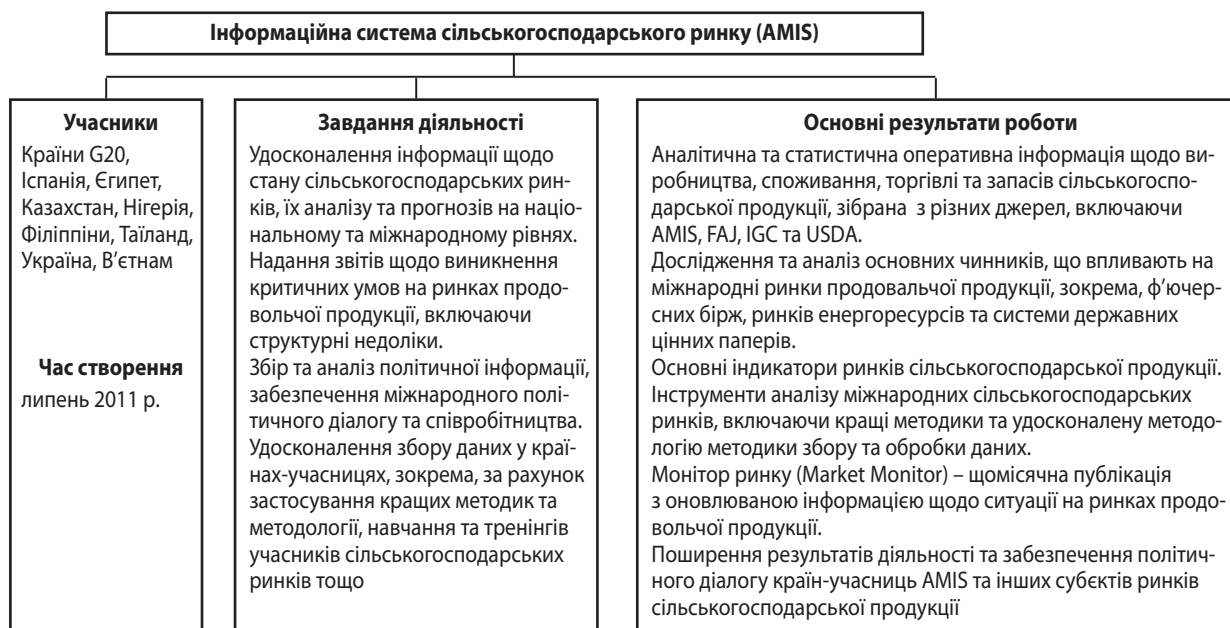


Рис. 1. Основні характеристики діяльності AMIS (складено на основі[10])

Фінансову та консультаційну підтримку AMIS отримує від ООН-ФАО (приблизно 1 USD млн на рік), Фонду Білла та Мелінди Гейтс (5,6 USD млн на проекти у Бангладеш, Індії та Нігерії), Світового банку (USD 400 тис. на підтримку роботи Секретаріату AMIS), IFAD (дослідницькі гранти на загальну суму USD 400 тис.), ОЕСР (надання консультаційних послуг), а також від окремих країн, а саме, від Японії (USD 1,5 млн на проекти у Таїланді та Філіппінах) та Франції (EUR 55 тис. на підтримку роботи Секретаріату) [10].

Інформаційна система сільськогосподарського ринку належить до інституційних інструментів інноваційного маркетингу, застосування яких головним чином забезпечується державою.

Серед подібних інструментів доцільно зазначити також такі.

Регіональні продовольчі системи (Local Food Systems/ Local Food Markets), відмінною особливістю яких є розвиток та координація зусиль із прямих продажів сільськогосподарської продукції у регіоні [13, с. 17 – 18].

У Європі та США альтернативні продовольчі установи (alternative food institutions – AFIs), такі як ринки сільськогосподарської продукції (базари), програми farm-to-school, власне маркування сільськогосподарської продукції регіону (local label schemes) та солідарне землеробство (Community Supported Agriculture – CSA) є центральними елементами таких систем.

Так, метою солідарного землеробства є підтримка сталого розвитку та кооперації фермерських господарств, екологічного фермерства та посилення взаємозв'язків споживача та фермера. Зокрема, фермерська продукція реалізується на місцевих ринках, у ресторанах та у магазинах органічних продуктів; надлишки продукції іноді спрямовуються до продуктових банків (foods banks).

В Європі такі організації діють у Бельгії (GASAP), Болгарії (Съпричастно земеделие), Італії (GAS), Нідерландах (Pergola(-landbouw)), Німеччині (Solidarische Landwirtschaft), Норвегії (Andelslandbruk), Португалії (Reciproco), Румунії (ASAT), Франції (AMAP), Хорватії

(GSR). Також вони існують у Квебеку (ASC), США (The Food Project) та Японії (Teikei).

Створення організації солідарного землеробства покликане:

- сприяти соціальному діалогу;
- забезпечити біологічну різноманітність та краще використання родючих земель;
- скоротити споживання енергоресурсів;
- розвивати агротуризм.

Особливості функціонування організації солідарного землеробства передбачають безпосередній зв'язок між виробником та споживачем; зобов'язання споживачів придбати продукцію у сезон її виробництва; розрахунок ціни на основі витрат виробництва, а не обсягів продажів тощо [17, с. 4 – 7].

В рамках реалізації ідеї регіональних продовольчих систем, влада країн ЄС у 2013 р. розробила концепцію коротких ланцюжків постачання продовольчої продукції (Short Food Supply Chains) з метою спрощення економічних умов господарювання для фермерських господарств та мінімізації їх операційних витрат [22, с. 10].

Основним інститутом на території країн ЄС, що займається питаннями скорочення ланцюжків постачання у регіональних продовольчих системах, є Європейська мережа сільськогосподарського розвитку (European Network for Rural Development – ENRD). В її структурі працює Робоча група зі скорочення ланцюжків постачання (Working Group on Short Supply Chains – SSCs), організована у 2011 р., яка наразі включає 13 Національних сільськогосподарських мереж (National Rural Networks – NRNs) та деякі організації ЄС. Мета її діяльності полягає у співробітництві, обміні досвідом та розповсюдженні накопичених знань щодо скорочення ланцюжків постачання харчових продуктів та організації регіональних продовольчих систем [13, с. 18 – 19].

Для індивідуальних фермерських господарств маркетингові можливості зазвичай обумовлені виробництвом нестандартизованої продукції, недостатньою інфраструктурою та складністю доступу до ринків. Також фермерські господарства з малим обсягом виробництва не завжди цікавлять великих покупців (зокрема, торговельних та переробних компаній), які домінують на ринку [13, с. 10].

Ключовим моментом концепції скорочення ланцюжків постачання продовольчої продукції є спонукання фер-

мерів позиціонувати себе не лише як виробників харчових продуктів, але й постачальників суспільного блага у вигляді підтримки екосистем, ландшафтів, а також культури та традицій. Як показали емпіричні дослідження, проведені для деяких країн ЄС, скорочення ланцюжків постачання продуктів харчування може призводити до збільшення частки вартості у кінцевій ціні продажу товарів. У свою чергу, це має наслідком зростання доходів фермера та створює можливість для розширення й модернізації сільськогосподарської діяльності фермерського господарства.

Більш того, підтримка прямих продажів та скорочення ланцюжків постачання призводить також до появи позитивних екстерналій у вигляді зростання зайнятості, розвитку місцевих вантажоперевезень, посилення та розвитку конкурентоспроможності АПК, а також до підтримки раціонального природокористування і зростання економічної активності регіону в цілому. Максимізація цих вигід можлива, насамперед, за підтримки національної та регіональної влади [13, с. 5 – 6].

Отже, скорочення ланцюжків постачання продовольчої продукції сприятиме:

- розумному зростанню (smart growth) шляхом створення нових робочих місць у регіоні, накопичення знань та навичок, зростання рівня людського та соціального капіталу;
- інтегрованому зростанню (inclusive growth) шляхом пришвидшення розвитку місцевих постачальників, залучення джерел фінансування в економіку регіону та зростання фізичного капіталу за допомогою інвестування;
- сталого зростання (sustainable growth) шляхом забезпечення раціонального та безпечного для клімату природокористування [13, с. 15 – 16].

Горизонтальна та вертикальна інтеграція учасників ринків. Слід зазначити, що у цьому процесі, окрім держави, яка забезпечує нормативний та регуляторний супровід, також задіяні безпосередньо товаровиробники та інші суб'єкти сільськогосподарського ринку (рис. 2).

Вертикальна інтеграція полягає в тому, що певні стадії виробництва та / або дистрибуції товарів (послуг) контролюються одним контрагентом з метою посилення його ринкової влади. Іншими словами, для фермерських господарств, регіональних виробників харчових товарів

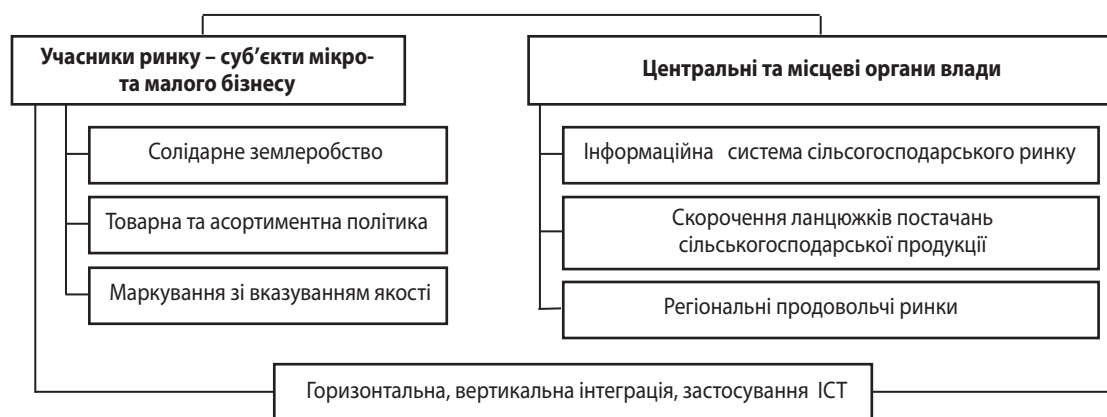


Рис. 2. Класифікація інструментів інноваційного маркетингу залежно від суб'єктів впливу

та туристичних організацій регіону доцільно посилювати співпрацю для закріплення їх позицій на ринку.

Горизонтальна (латеральна) інтеграція означає розширення асортименту за рахунок випуску додаткової сподібною продовольчої продукції.

Безпосередньо для суб'єктів сільськогосподарських ринків, зокрема, фермерських господарств, сучасні інструменти інноваційного маркетингу полягають у такому.

Товарна та асортиментна політика, яка є головним інструментом маркетингу для виробника, оскільки включає всю діяльність, зосереджену навколо пропонованого товару.

Порівняно з традиційними продуктами харчування, які продаються на глобальному та національних ринках у великій кількості магазинів, продукція малих виробників має певні переваги.

Переробка. На сьогоднішній день серед споживачів є дуже популярною органічна продукція «hand-made». Тому, задля активізації продажів, виробнику доцільно надавати споживачам вичерпну інформацію стосовно використовуваних методів переробки.

Різноманітність. Споживачі продовольчої продукції прагнуть мати великий вибір, купуючи продукти харчування. Оскільки товари виробляються у невеликих обсягах, фермери мають можливість використати певні незвичні комбінації продуктів, що приверне увагу покупців та потенційних споживачів, зокрема, шукачів екзотичних або аутентичних продуктів, або любителів готувати.

Прозорість. На відміну від продуктів харчування, що продаються у великих супермаркетах, продукція фермерських господарств зроблена з власноруч вирощеної сировини. Отже споживач знає, що саме він отримує; сучасні маркетингові дослідження доводять, що така інформація дуже цінується серед споживачів.

Нишеві товари («Niche» products). Продовольчі товари, що виробляються у промислових масштабах, є прибутковими для компаній лише у тому випадку, якщо продається їх певна мінімальна кількість. З економічної точки зору, недоцільним є виробництво малими партіями або виробництво товарів, попит на які незначний, оскільки така продукція буде значно дорожчою для споживачів. Фермерські господарства можуть спеціалізуватися на виробництві та маркетингу таких товарів з метою забезпечення потреб певної ніші споживачів. Також, нишеві товари не потребують значних витрат на рекламу, оскільки споживачі вже виявили інтерес до такої продукції.

Диференціація якості. Більшість сільськогосподарської продукції, яка наразі споживається, є переробленою. Споживачі воліють купувати продукцію власного виробництва фермерських господарств, особливо якщо вона переробляється без застосування хімічних речовин. Маркетингові дослідження показують, що споживачі готові сплачувати більше за продукцію більш високої якості. Отже, при побудові маркетингової стратегії виробники мають враховувати, що споживачі купують їх продукцію головним чином завдяки її вищій якості (порівняно з продуктами харчування, що виробляються у промислових масштабах).

Відповідно, маркетингова політика фермера має привертати увагу до якості продукції. Досягти цього можна за рахунок використання сукупності стратегій залучення спо-

живача до товару (pull strategies). Найбільш ефективним інструментом реалізації цих стратегій в даному випадку є розміщення відповідної інформації на упаковці, яка також може бути частково або повністю зроблена власноруч. Іншим інструментом може бути розміщення відповідної інформації у місцевих магазинах.

Як зазначають експерти ЄС, оскільки більшість фермерів не володіють технологіями, часом та фінансовими ресурсами для розвитку власних маркетингових стратегій, додатковим інноваційним інструментом маркетингу, який не вимагає значних додаткових витрат, може стати маркування зі вказуванням якості продукції (Labelling information), адаптоване до обраного каналу постачань [19, с. 8 – 11].

Інноваційні інструменти маркетингу мають застосовуватись у поєднанні з традиційними, зокрема:

- *комунікаційною політикою*, яка включає інструменти, що забезпечують зв'язок виробника з ринком: реклама на бігбордах та у місцевих газетах, створення інтернет-магазинів;
- *стратегією збуту*, яка полягає у обранні каналів збуту, виходячи з їх ефективності та спроможності до адаптації: наприклад, стратегія знаходження оптимальної ціни продажу полягає у відборі каналів збуту, які мінімізують розрив між цінами споживача та виробника при певній довжині каналу [12, с. 4 – 6].

Посилення ролі інформаційних та комунікаційних технологій (ICT) у маркетингу сільськогосподарської продукції.

В сучасних умовах необхідність застосування інноваційних елементів маркетингу у АПК обумовлено такими чинниками:

- неефективність неформальних мереж маркетингової інформації;
- нестабільність цінової структури на продукцію АПК, наприклад, коли уряд контролює ціни на певні види товарів або широко використовуються контракти з фіксованими цінами;
- наявність різних типів товарів та способів їх продажу: наприклад, для товарів, що швидко псуються, застосування систем маркетингової інформації є більш ефективним; також, якщо переговори є частиною процесу продажу продукції, застосування засобів ICT є більш доцільним, порівняно з тим, якщо продаж здійснюється за допомогою аукціону [16, с. 210-211];
- наявність віддалених ринків [16, с. 206 – 210, 212 – 216].

Аналіз теоретичних та емпіричних досліджень дозволив визначити основні переваги застосування ICT у маркетингу продукції АПК.

Скорочення витрат на транспортування і логістику. Фермери отримують інформацію за допомогою засобів ICT, що звільняє їх від необхідності відвідувати ринок та / або інші відповідні організації. Це також надає можливість координації дій з іншими місцевими фермерами, зокрема в частині спільної доставки продукції на віддалені ринки. Скорочення витрат на транспортування та логістику також виявляється у:

- більш ефективному використанні складів, пакувальних, транспортувальних та переробних можливостей;
- удосконаленому моніторингу та координації фрахтових транспортних операцій, включаючи збір продукції, доставку та страхування;
- швидкому реагування на будь-які перебої у ланцюжку постачання;
- відмові від посередництва.

Удосконалення планування та ціноутворення, що включає:

- підвищення ефективності переговорів: використовуючи засоби ІСТ, фермери підвищують ефективність переговорів з торговельними компаніями, оскільки вони володіють інформацією щодо рівня цін на багатьох ринках;
- більш обґрунтоване маркетингове планування, засноване на інформації щодо ринкових цін, яке включає, зокрема, можливість швидкого переорієнтування на інші ринки, використання послуг інших транспортно-логістичних компаній тощо.

Полегшення доступу до виробничих ресурсів. Застосування засобів ІСТ дозволяє фермерам покращити використання вхідних ресурсів та / або використовувати якісніші ресурси. Вони можуть обирати постачальників, отримувати ресурси за більш дешевою ціною, а також краще їх використовувати у виробничому процесі за допомогою сучасних технологій.

Розширення доступу до інформації щодо ринків та торговельних партнерів, які знаходяться за межами регіону.

Активізація інноваційного партнерства за рахунок налагодження безпосереднього співробітництва з торговельними компаніями та іншими фермерами [11, с. 57 – 58; 16, с. 222 – 223; 18, с. 42 – 43].

Висновки. Доступ до сільськогосподарських ринків та маркетингової інформації, особливо для малих фермерських господарств, є важливою передумовою інноваційного розвитку регіонального АПК у країнах, що розвиваються, та країнах з транзитивною економікою. У свою чергу, розвиток сільського господарства в регіоні значною мірою сприятиме зростанню регіональної економіки в цілому, а, відтак, і зростанню національного добробуту та зміцненню продовольчої безпеки країни.

Держава, передовсім, регіональна влада, може сприяти цьому процесу, забезпечуючи:

- належне функціонування інформаційної маркетингової системи та регіональних продовольчих ринків;
- скорочення мереж поставок та забезпечення інфраструктури для впровадження засобів ІСТ у маркетингу сільськогосподарської продукції;
- законодавчу та регуляторну підтримку процесів горизонтальної та вертикальної інтеграції учасників сільськогосподарських ринків.

Скорочення мереж просування продукції від виробника до споживача може стати стимулом до зростання конкурентоспроможності суб'єктів малого бізнесу, зокрема, більш трудоінтенсивних фермерських господарств. Цьому також сприятимуть застосування інструментів інновацій-

ного маркетингу у товарній та асортиментній політиці фермерських господарств, утворення організацій із солідарного землеробства.

Отже, впровадження інноваційних інструментів маркетингу у сфері АПК може привести до зростання економічної активності регіону, підтримуючи та забезпечуючи зайнятість у багатьох споріднених секторах, наприклад, у переробній галузі, роздрібній торгівлі та туризмі.

Напрямами подальших досліджень з інноваційного маркетингу у секторі АПК можуть стати оцінка ефективності функціонування AMIS в Україні, а також розробка рекомендацій стосовно впровадження інноваційних інструментів маркетингу у діяльність вітчизняних фермерських господарств та попередня оцінка їх ефективності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Березіна Л. М. Інноваційна політика підприємств АПК: тактичні та стратегічні аспекти / Л. М. Березіна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 4. – С. 122 – 132.
2. Белікова Н. В. Інноваційні напрями розвитку маркетингу в сфері агропромислового комплексу / Н. В. Белікова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Ч. 4, вип. 6. – С. 15 – 18.
3. Войнаренко С. М. Інноваційні маркетингові технології як напрям підвищення ефективності комунікацій / С. М. Войнаренко // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 5. – С. 70 – 74.
4. Зяйлик М. Ф. Особливості інноваційного маркетингу в Україні / М. Ф. Зяйлик, О. І. Вівчар // Вісник Дніпропетровського університету. – 2011. – Вип. 5 (2). – С. 185 – 190.
5. Ілляшенко Н. С. Організаційно-економічні засади інноваційного маркетингу промислових підприємств : монографія / Н. С. Ілляшенко. – Суми : Вид-во СумДУ, 2011. – 192 с.
6. Левків Г. Я. Формування механізму інноваційного забезпечення маркетингового менеджменту на підприємствах АПК / Г. Я. Левків, А. В. Портнова, А. М. Каньоса // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – Т. 2, № 2. – С. 98 – 102.
7. Нянько В. М. Особливості розвитку інноваційного маркетингу на підприємстві / В. М. Нянько, В. А. Паляниця // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – С. 212 – 217.
8. Семенюк С. Розвиток інноваційного маркетингу на ринку освітніх послуг / С. Семенюк // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 6 (39). – С. 151 – 158.
9. Шуст О. А. Маркетинг як інструмент інноваційно-орієнтованого розвитку АПК / О. А. Шуст // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Економічні науки. – 2010. – Вип. 97 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_97/51.pdf
10. Agricultural Market Information System (AMIS) Information Brief / FAO, 2013. – 2 p.
11. Aker J. C. Information from Markets Near and Far: Mobile Phones and Agricultural Markets in Niger / J. C. Aker // American Economic Journal: Applied Economics. – 2010. – No. 2 (3). – P. 46 – 59.
12. Bouris J. Agricultural Marketing Competitive Strategies and Innovative Practices in Greece / J. Bouris, P. Kaldis, G. Alexopoulos, A. Giannouzakou // Agricultural Applications Session. International Scientific Conference eRA-6, 2011. – 12 p.
13. Commission Staff Working Document on Various Aspects of Short Food Supply Chains / Accompanying the document Report

from the Commission to the European Parliament and the Council on the case for a local farming and direct sales labelling scheme / COM (2013) 866. – Brussels, 2013. – 31 p.

14. Eskola E. Agricultural marketing and supply chain management in Tanzania: a case study / E. Eskola // Study on Globalisation and East Africa Economies WP Series No. 16. – ESRF, 2005. – 67 p.

15. Green Paper on Agricultural Product Quality: Product Standards, Farming Requirements and Quality Schemes / COM (2008) 641. – Commission of the European Communities, Brussels, 2008. – 22 p.

16. ICT In Agriculture Connecting Smallholders to Knowledge, Networks, and Institutions / The World Bank, 2011. – 428 p.

17. Les Associations pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne / Solidarite Normalienne, 2012. – 17 p.

18. Magesa M. Agricultural Market Information Services in Developing Countries: A Review / M. Magesa, M. Kisangiri, J. Ko // Advances in Computer Science: an International Journal. – 2014. – Vol. 3 (3), No. 9. – P. 38 – 47.

19. On the Case for a Local Farming and Direct Sales Labelling Scheme / Report from the Commission to the European Parliament and the Council. – COM (2013) 866. – Brussels, 2013. – 12 p.

20. Rao N. H. A Framework for Implementing Information and Communication Technologies in Agricultural Development in India / N. H. Rao // Technological Forecasting & Social Change. – 2007. – No. 74. – P. 491 – 518.

21. Roy M. Agricultural Marketing: New Challenges / M. Roy // International Journal of Humanities and Applied Sciences. – No. 1 (2). – P. 54 – 57.

22. The CAP Towards 2020: Meeting the Food, Natural Resources and Territorial Challenges of the Future / COM (2010) 672. – European Commission, Brussels, 2010. – 15 p.

23. The European Model of Agriculture The Way Ahead / Committee of Agricultural Organisations in the EU, European Commission, 1999. – 14 p.

REFERENCES

"Agricultural Market Information System (AMIS) Information Brief" FAO, 2013.

Aker, J. C. "Information from Markets Near and Far: Mobile Phones and Agricultural Markets in Niger" American Economic Journal: Applied Economics, no. 2 (3) (2010): 46-59.

Berezina, L. M. "Innovatsiina polityka pidpriemstv APK: taktychni ta stratehichni aspekty" [Innovation policy agricultural enterprises: tactical and strategic aspects]. Marketynh i menedzhment innovatsii, no. 4 (2013): 122-132.

Bielikova, N. V. "Innovatsiini napriamy rozvytku marketynhu v sferi ahropromyslovoho kompleksu" [Innovative directions of marketing in the field of agriculture]. Naukovi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu vol. 4, no. 6 (2014): 15-18.

Bouris, J. et al. "Agricultural Marketing Competitive Strategies and Innovative Practices in Greece" Agricultural Applications Session. International Scientific Conference eRA-, 2011.

"Commission Staff Working Document on Various Aspects of Short Food Supply Chains" Accompanying the document Report from the Commission to the European Parliament and the Council on the case for a local farming and direct sales labelling scheme. - COM (2013) 866, 2013.

Eskola, E. "Agricultural marketing and supply chain manage-

ment in Tanzania: a case study" Study on Globalisation and East Africa Economies WP Series, no. N16 (2005).

"Green Paper on Agricultural Product Quality: Product Standards, Farming Requirements and Quality Schemes" COM (2008) 641, 2008.

Illiashenko, N. S. Orhanizatsiino-ekonomichni zasady innovatsiinoho marketynhu promyslovykh pidpriemstv [Organizational-economic bases of innovative marketing industry]. Sumy: SumDU, 2011.

"ICT In Agriculture Connecting Smallholders to Knowledge, Networks, and Institutions". The World Bank, 2011.

Levkiv, H. Ya., Portnova, A. V., and Kanyosa, A. M. "Formuvannya mekhanizmu innovatsiinoho zabezpechennia marketynhovoho menedzhmentu na pidpriemstvakh APK" [The formation mechanism of providing innovative marketing management in agricultural enterprises]. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu vol. 2, no. 2 (2014): 98-102.

"Les Associations pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne" Solidarite Normalienne, 2012.

Magesa, M., Kisangiri, M., and Ko, J. "Agricultural Market Information Services in Developing Countries: A Review" Advances in Computer Science: an International Journal vol. 3 (3), no. 9 (2014): 38-47.

Nianko, V. M., and Palianytsia, V. A. "Osoblyvosti rozvytku innovatsiinoho marketynhu na pidpriemstvi" [Features of innovative marketing at the company]. Innovatsiina ekonomika, no. 6 (2013): 212-217.

"On the Case for a Local Farming and Direct Sales Labelling Scheme" Report from the Commission to the European Parliament and the Council. – COM (2013) 866, 2013.

Rao, N. H. "A Framework for Implementing Information and Communication Technologies in Agricultural Development in India" Technological Forecasting & Social Change, no. 74 (2007): 491-518.

Roy, M. "Agricultural Marketing: New Challenges" International Journal of Humanities and Applied Sciences, no. 1 (2): 54-57.

Semeniuk, S. "Rozvytok innovatsiinoho marketynhu na rynku osvithnikh posluh" [Development of innovative marketing in the educational market]. Halytskyi ekonomichnyi visnyk, no. 6 (39) (2012): 151-158.

Shust, O. A. "Marketynh iak instrument innovatsiino-orientovanoho rozvytku APK" [Marketing as a tool for innovation-oriented agricultural development]. http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_97/51.pdf

"The CAP Towards 2020: Meeting the Food, Natural Resources and Territorial Challenges of the Future" COM (2010) 672. – European Commission, 2010.

"The European Model of Agriculture The Way Ahead" Committee of Agricultural Organisations in the EU, European Commission, 1999.

Voinarenko, S. M. "Innovatsiini marketynhovi tekhnolohii iak napriam pidvyshchennia efektyvnosti komunikatsii" [Innovative marketing techniques as the direction of improving the efficiency of communications]. Ekonomika: realii chasu, no. 5 (2013): 70-74.

Ziailyk, M. F., and Vivchar, O. I. "Osoblyvosti innovatsiinoho marketynhu v Ukraini" [Features Innovative Marketing Ukraine]. Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu, no. 5 (2) (2011): 185-190.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА НА УРОВНЕ ОТРАСЛИ (ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ)

© 2015 АЛЛАХВЕРДИЕВА М. А.

УДК 330.332

Аллахвердиева М. А.

Регулирование транснационального бизнеса на уровне отрасли (внешняя торговля)

Проведенные исследования показали, что регулирование транснационального бизнеса на уровне отрасли в основном связано с внешней торговлей, включая экспортно-импортные операции. Особенную значимость в области регулирования транснационального бизнеса приобретает транснациональная корпорация SOCAR (ARDNŞ), поскольку значительная доля внешнеторгового оборота республики приходится на энергоресурсы и их компоненты. Для выявления параметров регулирования транснационального бизнеса на уровне отрасли нами предлагается следующая последовательность проведения исследований: системный анализ динамики внешнеторгового оборота, включая экспорт и импорт; исследование и анализ внешнеторгового оборота по видам операций; исследование и диагностика внешней торговли по классификации международных стандартов торговли; определение экспортной квоты республики; определение импортной квоты республики; определение внешнеторговой квоты республики; определение удельного веса экспорта в общей стоимости экспорта республики; определение показателя экспортной квоты в производстве отрасли республики; определение коэффициента структурной специализации отраслей промышленности; определение коэффициента относительной экспортной специализации отрасли.

Ключевые слова: транснациональный бизнес, SOCAR (ARDNŞ), экспортная квота, регулирование, показатели эффективности

Табл.: 8. **Библ.:** 4.

Аллахвердиева Муслумат Аллахверди-кызы – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра торговли, Азербайджанский государственный экономический университет (ул. Истиглалият, 6, Баку, Азербайджан)

Email: allahverdiyeva_muslumat@mail.ru

УДК 330.332

UDC 330.332

Аллахвердиева М. А. Регулювання транснаціонального бізнесу на рівні галузі (зовнішня торгівля)

Проведені дослідження показали, що регулювання транснаціонального бізнесу на рівні галузі переважно пов'язані із зовнішньою торгівлею, включаючи експортно-імпорتنі операції. Особливої значущості у галузі регулювання транснаціонального бізнесу набуває транснаціональна корпорация SOCAR (ARDNŞ), оскільки значна частка зовнішньоторговельного обороту республіки припадає на енергоресурси та їх компоненти. Для виявлення параметрів регулювання транснаціонального бізнесу на рівні галузі нами пропонується наступна послідовність проведення досліджень: системний аналіз динаміки зовнішньоторговельного обороту, включаючи експорт та імпорт; дослідження й аналіз зовнішньоторговельного обороту за видами операцій; дослідження та діагностика зовнішньої торгівлі за класифікацією міжнародних стандартів торгівлі; визначення експортної квоти республіки; визначення імпорتنної квоти республіки; визначення зовнішньоторговельної квоти республіки; визначення питомої ваги експорту в загальній вартості експорту республіки; визначення показника експортної квоти у виробництві галузі республіки; визначення коефіцієнта структурної спеціалізації галузей промисловості; визначення коефіцієнта відносної експортної спеціалізації галузі.

Ключові слова: транснаціональний бізнес, SOCAR (ARDNŞ), експортна квота регулювання, показники ефективності

Табл.: 8. **Бібл.:** 4.

Аллахвердиева Муслумат Аллахверди-кызы – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра торгівлі, Азербайджанський державний економічний університет (вул. Істіглаліят, 6, Баку, Азербайджан)

Email: allahverdiyeva_muslumat@mail.ru

Allahverdiyeva M. A. The Regulation of Transnational Business at a Regional Level (Foreign Trade)

The conducted research has shown that the regulation of transnational business at a branch level is mainly related to foreign trade, including export-import operations. The particular importance in the regulation of transnational business there acquires the transnational corporation SOCAR (ARDNŞ), since a large part of the foreign trade turnover falls on energy resources and their components. In order to identify the parameters of regulation of transnational business at the regional level, we propose the following sequence of researches: systematic analysis of the dynamics of foreign trade, including exports and imports; research and analysis of the foreign trade turnover by types of operations; research and diagnosis of the foreign trade according to the classification of international trade standards; determination of the republic export quota; determination of the republic import quota; determination of the republic foreign trade quota; determination of the exports share in the total exports of the republic; determination of the export quota in the production industry of the republic; determination of the structural specialization of the industries; determination of the coefficient of relative export specialization of the industry.

Keywords: transnational business, SOCAR (ARDNŞ), export quota, regulation, performance measurements

Tabl.: 8. **Bibl.:** 4.

Allahverdiyeva Muslumat Allahverdi kizi – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Trade, Azerbaijan State University of Economics (ul. Istiglaliyat, 6, Baku, Azerbaijan)

Email: allahverdiyeva_muslumat@mail.ru

Введение. Регулирование транснационального бизнеса на уровне отрасли в основном связаны с внешней торговлей, включая экспортно-импортные операции. Особенную значимость в области регулирования транснационального бизнеса в Азербайджане приобретает транснациональная корпорация SOCAR(ARDNS), так как значительная доля внешнеторгового оборота республики приходится на энергоресурсы и их компоненты. Для выявления параметров регулирования транснационального бизнеса на уровне отрасли, нами предлагается следующая последовательность проведения исследований: системный анализ динамики внешнеторгового оборота, включая экспорт и импорт; исследование и анализ внешнеторгового оборота по видам операций; исследование и диагностика внешней торговли по классификации международных стандар-

тов торговли; определение экспортной квоты республики; определение импортной квоты республики; определение внешнеторговой квоты республики; определение удельного веса экспорта в общей стоимости экспорта республики; определение показателя экспортной квоты в производстве отрасли республики; определение коэффициента структурной специализации отраслей промышленности; определение коэффициента относительной экспортной специализации отрасли.

Результаты. Отраслевые показатели транснационального бизнеса опираются, прежде всего, на внешнюю торговлю. В экономической литературе данные показатели определяются по уровню международного разделения труда и международной специализации производства (табл. 1).

Таблица 1

Показатели уровня международного разделения труда и международной специализации производства [1]

Индексы	Формула	Характеристики
Экспортная квота в производстве отрасли (l_1)	$l_1 = \frac{\varepsilon}{PP}$	ε – объем экспорта отрасли, PP – объем промышленной продукции отрасли. Чем выше значение показателя, тем выше степень участия страны в МРТ
Удельный вес экспорта в его общем объеме (K_3) (l_3).	$l_3 = \frac{\varepsilon_1}{\varepsilon}$	ε_1 – объем экспорта отрасли, ε – общий объем экспорта. Значительно более высокое значение коэффициента соответствует международно специализированным отраслям
Экспортная (l_e), импортная (l_i) и внешнеторговая (l_v) квоты	$l_e = \frac{\varepsilon}{VVP} \cdot 100\%$ $l_i = \frac{i}{VVP} \cdot 100\%$ $l_v = \frac{v_0}{VVP} = \frac{\varepsilon + i}{VVP} \cdot 100\%$	v_0 – объем внешнеторгового оборота, $v_0 = \varepsilon + i$, где ε – объем экспорта, i – объем импорта. Данные коэффициенты позволяют судить о степени открытости экономики страны: если внешнеторговый оборот составляет более 25 % ВВП, то экономика страны считается открытой
Коэффициент структурной специализации отраслей промышленности (l_s)	$l_s = \frac{\varepsilon_0 / \varepsilon}{P_0 / P}$	ε_0 – объем экспорта отрасли, ε – общий объем экспорта. P_0 – объем производства отрасли, P – общий объем производства. $l_s > 1$ – отрасль МСП. Чем выше значение показателя, тем более экспортоориентированной является отрасль
Коэффициент относительной экспортной специализации отрасли (l_o)	$l_o = \frac{Y_1}{Y_2}$	Y_1 – удельный вес товара (совокупности товаров отрасли в экспорте страны). Y_2 – удельный вес товара (товаров-аналогов) в мировом экспорте. Чем выше значение показателя (> 1), тем более явной является международная специализация соответствующей отрасли

Системный анализ динамики внешнеторгового оборота республики проводился на базе таможенных данных. Его результаты показали следующее. За 2005 – 2013 гг. внешнеторговый оборот республики возрос с 8558,4 млн дол. США до 34687,9 млн дол. США или в 4,0 раза, а за период с 2010 по 2013 гг. – в 1,2 раза; импорт соответственно за эти же периоды – с 4211,2 млн дол. США до 10712,5 млн дол. США или в 2,5 раза и в 1,6 раза. Более высокими темпами развивался экспорт, рост которого за данные периоды составили с 4347,2 млн дол. США до 23975,4 млн дол. США или в 5,5 раза.(2)

Существенные сдвиги произошли в показателях сальдо внешнеторгового оборота, рост которого соста-

вил с 136,0 млн дол. США до 13262,9 млн дол. США или в 97,5 раза.

Однако в темпах развития динамики внешнеторгового оборота наблюдается определенный спад. За исследуемый период внешнеторговый оборот в процентах к предыдущему году упал с 120,0 % в 2005 г до 106,3 % в 2013 г., в том числе по импорту – с 119,8 % до 109,1 %, а экспорту – с 120,2 % до 105,1 %.

Регулирование транснационального бизнеса во многом зависит от внешнеторговых связей по видам операционной деятельности. За 2009 – 2013 гг. расчеты во внешней торговле по импорту в национальной валюте практически сократились с 35265,4 тыс. дол. США до 51,4 тыс.

дол. США; расчеты в свободной валюте увеличились с 5177293,6 тыс. дол. США до 7944884,4 тыс. дол. США; расчеты по клирингу – с 40,2 тыс. дол. США до 1752,1 тыс. дол. США; по закрытым валютам – с 230035,3 тыс. дол. США до 476574,9 тыс. дол. США; по другим коммерческим операциям – с 2,5 тыс. дол. США до 81,7 тыс. дол. США; по другим видам операций – с 880473,5 тыс. дол. США до 2290717,0 тыс. дол. США.

За исследуемый период операции по экспорту в расчетах в национальной валюте снизились с 477451,9 тыс. дол. США до 66851,9 тыс. дол. США; в свободной валюте увеличились – с 13484931,1 тыс. дол. США до 22526388,6 тыс. дол. США; в закрытой валюте – с 136831,7 тыс. дол. США до 354338,5 тыс. дол. США; по другим видам операций – с 602144,1 тыс. дол. США до 881718,9 тыс. дол. США.

Как видно из проведенного анализа, расчеты по экспортно-импортным операциям в национальной валюте резко сократились, что во многом ограничивает уровень регулирования транснационального бизнеса, полностью ставит его в зависимость от курса свободной валюты.

Регулирование транснационального бизнеса во многом зависит от изменения структуры внешней торговли по классификации, отвечающей стандартам международной торговли.

Структура импорта по данной классификации показала, что за 2009 – 2013 г. рост пищевых продуктов увеличился с 639584,7 тыс. дол. США до 1063989,8 тыс. дол. США или в 1,7 раза; табака и напитков – с 248608,1 тыс. дол. США до 400188,3 тыс. дол. США или в 1,6 раза; непродовольственных ресурсов – с 105606,1 тыс. дол. США до 324058 тыс. дол. США или в 3,1 раза; минерального горючего и масла – с 64629,6 тыс. дол. США до 141619,9 тыс. дол. США или в 2,2 раза; животных и растительных масел – с 66962,4 тыс. дол. США до 66101,4 тыс. дол. США или в 1,04 раза; химической продукции – с 499206,9 тыс. дол. США до 933901,9 тыс. дол. США или в 1,9 раза; промышленных товаров – с 1062857,8 тыс. дол. США до 1933707,7 тыс. дол. США или в 1,8 раза; машин и транспортного оборудования – с 2901246,1 тыс. дол. США до 4173319,8 тыс. дол. США или в 1,4 раза; различных готовых изделий – с 528190,9 тыс. дол. США до 749146,6 тыс. дол. США или в 1,4 раза; другой продукции – с 6717,9 тыс. дол. США до 923469,1 тыс. дол. США или в 93,0 раза. [3]

Что касается структурных сдвигов в процентном соотношении по импорту по классификации международных стандартов торговли, то они свидетельствуют, что за 2009 – 2013 гг. импорт сложился следующим образом: по пищевым продуктам – с 10,4 % до 9,9 %; напиткам и табаку – с 4,1 % до 3,7 %; непродовольственным ресурсам – с 1,7 % до 3,0 %; минеральному топливу и маслу – с 1,1 % до 1,3 %; животным и растительным маслам – с 1,1 % до 0,6 %; химической продукции – с 8,1 % до 8,7 %; промышленным товарам – с 17,4 % до 18,1 %; машинам и транспортному оборудованию – с 47,4 % до 39,0%; готовой продукции – с 8,6 % до 7,0 %; другим – с 0,1 % до 8,7 % [2].

Существенные изменения произошли и в структуре экспорта: за 2009 – 2013 гг. экспорт по пищевым продуктам увеличился с 404438,0 тыс. дол. США до 647775,3 тыс. дол. США или в 1,6 раза; табака и напитков – с 16568,2 тыс. дол. США до 41700,5 или в 2,5 раза; непродовольственным ре-

сурсам – с 31507,7 тыс. дол. США до 47029,6 тыс. дол. США или в 1,6 раза; минеральному горючему – с 13638469,0 тыс. дол. США до 22229818,7 тыс. дол. США или в 1,6 раза; животным и растительным маслам – с 103655,4 тыс. дол. США до 182848,1 тыс. дол. США или в 1,8 раза; химической продукции – с 90237,0 тыс. дол. США до 175453,5 тыс. дол. США или в 1,9 раза; промышленным товарам – с 171256,1 тыс. дол. США до 265055,8 тыс. дол. США или в 1,5 раза; машинам и транспортному оборудованию – с 200975,6 тыс. дол. США до 163491,8 тыс. дол. США или в 81,3 %; готовой продукции – с 32177,1 тыс. дол. США до 149343,9 тыс. дол. США или в 4,6 раза; другим – с 11011,7 тыс. дол. США до 72899,6 тыс. дол. США или в 6,6 раза.

Выше были приведены основные абсолютные показатели эффективности регулирования транснационального бизнеса на уровне отрасли, которые дают обобщенное представление о степени регулирования данной сферы в целом.

Более конкретные исследования процессов регулирования транснационального бизнеса на уровне отрасли включают ряд относительных показателей, к числу которых относят квоты внешнеторгового оборота, экспортные квоты, импортные квоты, а также показатели экономического эффекта и эффективности.

Проведенные нами расчеты по определению экспортной квоты в республике показали, что за 2005 – 2013 гг. они колебались по-разному (табл. 2). Как видно, наиболее высокий показатель экспортной квоты приходится на 2008 г. (97,7 %), а наименьший – на 2007 г. (18,3 %). По другим годам за исследуемый период экспортная квота республики колебалась с 30,4 % до 40,7 %, что вполне соответствует международным нормам.

Следовательно, для успешного регулирования транснационального бизнеса по экспорту следует руководствоваться показателями экспортной квоты в пределах от 30 % до 40 %.

Результаты расчета импортной квоты республики показали, что за 2005 – 2013 гг. они складывались по-разному (табл. 3). Наиболее высокие показатели импортной квоты приходятся на 2005 г. (31,8 %) и 2006 г. (25,1 %). Начиная с 2007 по 2013 гг. импортные квоты колебались в пределах с 12,5 % по 17,3 %. Мировая практика показывает, что если импортная квота не превышает 20 %, то данная страна вполне имеет все возможности обеспечивать себя необходимыми товарами и продукцией.

Следовательно, основная цель регулирования транснационального бизнеса по импорту должна сводиться к тому, чтобы не допустить превышения импортной квоты более 20 %. На сегодняшний день в республике проводится успешная работа по регулированию транснационального бизнеса по импорту.

Полученные результаты по определению внешнеторговой квоты республики представлены в табл. 4. Данные свидетельствуют о том, что наиболее высокие показатели внешнеторговой квоты за исследуемый период приходятся на 2008 г. (112,4 %), а по остальным годам колебание составило от 35,1 % до 65 %.

По международным нормам наиболее оптимальные внешнеторговые квоты стран должны достигать до 60 – 70 %. Следовательно, следует повысить эффективность

Таблица 2

Определение экспортной квоты (см. табл. № 1), млн дол. США

Годы	Расчетная квота	Экспортная квота, Iэ, %	Объем экспорта, ε	Валовый внутренний продукт, ВВП
2005	$I_e = \frac{\epsilon}{VVP} \cdot 100$	32,8	4347,2	13238,7
2006		30,4	6372,2	20983,0
2007		18,3	6058,2	33050,3
2008		97,7	47756,0	98852,5
2009		33,2	14701,4	44297,0
2010		40,7	21560,2	52909,3
2011		40,3	26570,9	65951,6
2012		34,3	23908,0	69683,9
2013		32,6	23975,4	73560,5
Базовые расчеты по определению экспортной квоты				
$I_{e\ 2005} = \frac{4347,2}{13238,7} = 32,8\%$		$I_{e\ 2010} = \frac{21560,2}{52909,3} = 40,7\%$		
$I_{e\ 2006} = \frac{6372,2}{20983,0} = 30,4\%$		$I_{e\ 2011} = \frac{26570,9}{65951,6} = 40,3\%$		
$I_{e\ 2007} = \frac{6058,2}{33050,3} = 18,3\%$		$I_{e\ 2012} = \frac{23908,0}{69683,9} = 34,3\%$		
$I_{e\ 2008} = \frac{47756,0}{48852,5} = 97,7\%$		$I_{e\ 2013} = \frac{23975,4}{73560,5} = 32,6\%$		
$I_{e\ 2005} = \frac{4347,2}{13238,7} = 32,8\%$				

Таблица 3

Определение импортной квоты (см. табл. № 1), млн дол. США

Годы	Расчетная квота	Экспортная квота, Iи, %	Объем экспорта, i	Валовый внутренний продукт, ВВП
2005	$I_i = \frac{i}{VVP} \cdot 100$	31,8	4211,2	13238,7
2006		25,1	5266,7	20983,0
2007		17,3	5713,5	33050,3
2008		14,7	7170,0	48852,5
2009		13,8	6123,1	44297,0
2010		12,5	6600,6	52909,3
2011		14,8	9756,0	65951,6
2012		13,8	9652,9	69683,9
2013		14,6	10712,5	73560,5
Базовые расчеты по определению экспортной квоты				
$I_{i\ 2005} = \frac{4211,2}{13238,7} = 31,8\%$		$I_{i\ 2010} = \frac{6600,6}{52909,3} = 12,5\%$		
$I_{i\ 2006} = \frac{5266,7}{20983,0} = 25,1\%$		$I_{i\ 2011} = \frac{9756,0}{65951,6} = 14,8\%$		
$I_{i\ 2007} = \frac{5713,5}{33050,3} = 17,3\%$		$I_{i\ 2012} = \frac{9652,9}{69683,9} = 13,8\%$		

Окончание табл. 3

Базовые расчеты по определению экспортной квоты	
$I_i 2008 = \frac{7170,0}{48852,5} = 14,7\%$	$I_i 2013 = \frac{10712,5}{73560,5} = 14,6\%$
$I_i 2008 = \frac{6123,1}{44297,0} = 13,8\%$	

Таблица 4

Определение внешнеторговой квоты (табл. 1), млн дол.США

Годы	Расчетная формула	Экспортная квота, I_v , %	Объем экспорта, $\epsilon+i$	Валовый внутренний продукт, VVP
2005	$I_v = \frac{\epsilon+i}{VVP} \cdot 100$	65,0	8558,4	13238,7
2006		55,5	11638,9	20983,0
2007		35,6	11771,7	33050,3
2008		112,4	54926,0	48852,5
2009		47,0	20824,5	44297,0
2010		52,8	27960,8	52909,3
2011		55,1	36326,9	65951,6
2012		48,2	33560,9	69683,9
2013		47,1	34687,9	73560,5
Базовые расчеты по определению экспортной квоты				
$I_v 2005 = \frac{8558,4}{13238,7} = 65,0\%$		$I_v 2010 = \frac{27860,8}{52909,4} = 52,8\%$		
$I_v 2006 = \frac{11638,9}{20983,0} = 55,5\%$		$I_v 2011 = \frac{36326,9}{65951,6} = 55,1\%$		
$I_v 2007 = \frac{11771,7}{33050,3} = 35,6\%$		$I_v 2012 = \frac{33560,9}{69683,9} = 48,2\%$		
$I_v 2008 = \frac{54926,0}{48852,5} = 112,4\%$		$I_v 2013 = \frac{34687,9}{73560,5} = 47,1\%$		
$I_v 2009 = \frac{20824,5}{44297,0} = 47,0\%$				

регулирования внешнеторговой квоты республики, чтобы колебание составляло в пределах от 60 % до 70 %.

Важным относительным показателем регулирования транснационального бизнеса по экспорту является удельный вес отраслевого экспорта в общей стоимости экспорта, результаты которого приведены в табл. 5. В качестве отраслевого экспорта были приняты данные по экспорту энергетического топлива и смазочных масел с учетом химической продукции и без их учета.

Результаты расчетов показали, что удельный вес экспорта энергетического топлива и смазочных масел без учета химической продукции за 2009 – 2013 гг. колебались с 92,72 % до 94,42 %, а с учетом – еще выше – с 93,40 % до 95,34 %.

По нашему мнению, удельный вес энергетического топлива и смазочных масел в общей стоимости экспорта весьма высок, что в конечном счете может привести страну в сильную зависимость от энергоресурсов.

Следовательно, следует проводить эффективную политику регулирования транснационального бизнеса вне зависимости от нефтегазового фактора, т. е. развивать нефтяной сектор экономики.

Следует отметить, что в последние годы правительство проводит эффективную работу по развитию и регулированию нефтяного сектора страны. Об этом свидетельствуют полученные данные по показателю экспортной квоты в производстве отрасли (табл. 6). В качестве примера взяты данные энергетического топлива и смазочных масел с учетом и без учета химической продукции.

Как видно, по данному показателю, за 2009 – 2013 гг. колебание экспортной квоты в производстве отрасли составило с 63 % до 90 %, что значительно ниже показателя удельного веса отраслевого экспорта в общей стоимости экспорта (92 % – 95 %).

Определение удельного веса отраслевого экспорта в общей стоимости экспорта (табл. 1), млн дол. США

Годы	Расчетная формула	Удельный вес экспорта в общей стоимости экспорта, I_k , %		Объем экспорта отрасли ϵ_1		Общий объем стоимости экспорта, ϵ
		Без учета химических товаров	С учетом	Без учета химических товаров	С учетом	
2009	$I_k = \frac{\epsilon_1}{\epsilon} \cdot 100$	92,78	93,40	13639,5	13729,7	14701,5
2010		94,15	94,76	20110,1	20240,3	21360,2
2011		94,42	95,34	25089,3	25331,7	26570,9
2012		93,10	94,10	22259,2	22498,8	23908,0
2013		92,72	93,45	22229,8	22405,2	23975,4
Расчетные показатели удельного веса отраслевого экспорта в общей стоимости экспорта						
		$I_{k2009} = \frac{19639,5}{14791,5} = 92,78\%$		$\frac{13729,7}{14791,5} = 93,40\%$		
		$I_{k2010} = \frac{20110}{21360,2} = 94,15\%$		$\frac{20240,3}{21360,2} = 94,76\%$		
		$I_{k2011} = \frac{25089,3}{26570,9} = 94,42\%$		$\frac{25331,7}{26570,9} = 95,34\%$		
		$I_{k2012} = \frac{22259,2}{23908,0} = 93,10\%$		$\frac{22498,8}{23908,0} = 94,10\%$		
		$I_{k2013} = \frac{22229,8}{23975,4} = 92,72\%$		$\frac{22405,2}{23975,4} = 93,45\%$		

Таблиця 6

Определение показателя экспортной квоты в производстве отрасли (табл. 1), млн дол. США¹

Годы	Расчетная формула	Экспортная квота в производстве отрасли, I_1 , %		Объем экспорта отрасли ϵ		Объем промышленной продукции, РР
		Без учета химических товаров	С учетом	Без учета химических товаров	С учетом	
2009	$I_1 = \frac{\epsilon}{PP} \cdot 100$	63,94	64,40	13639,5	13729,7	21332,2
2010		89,56	90,13	20110,1	20240,3	22455,3
2011		90,70	91,58	25089,3	25331,7	27660,7
2012		81,97	82,85	22259,2	22498,8	27154,3
2013		84,05	90,65	22229,8	23975,4	26447,4
Определение объема промышленной продукции в пересчете на долларовой США эквивалент						
		2009 – $26579,0 \cdot 0,8037 = 21332,3$ млн дол. США				
		2010 – $27978,2 \cdot 0,8026 = 22455,3$ млн дол. США				
		2011 – $35026,9 \cdot 0,7897 = 27660,7$ млн дол. США				
		2012 – $34565,0 \cdot 0,7856 = 27154,3$ млн дол. США				
		2013 – $33712,5 \cdot 0,7845 = 26447,4$ млн дол. США				
Отсюда,		$I_{1\ 2009} = \frac{13639,5}{21332,2} = 63,64\%$		$\frac{13729,7}{21332,2} = 64,40\%$		
		$I_{2\ 2010} = \frac{20110}{22455,3} = 89,56\%$		$\frac{20240,3}{22455,3} = 90,13\%$		

¹ В соответствии с курсом маната к доллару США

Определение объема промышленной продукции в пересчете на долларовый США эквивалент	
$I_3 2011 = \frac{25089,5}{27660,7} = 90,70\%$	$\frac{25331,7}{27660,7} = 91,58\%$
$I_4 2012 = \frac{22259,2}{27154,2} = 81,97\%$	$\frac{22498,8}{27154,3} = 82,85\%$
$I_5 2013 = \frac{22229,8}{26447,4} = 84,05\%$	$\frac{23975,4}{26447,4} = 90,55\%$

Однако это начальная стадия эффективного регулирования экспортной квоты по энергоресурсам. Думается, в ближайшее время данный показатель будет колебаться от 60 % до 70 %.

К показателям регулирования транспортного бизнеса на уровне отрасли можно отнести коэффициент структурной специализации отраслей промышленности, расчетные данные по которому приведены в табл. 7.

Таблица 7

Определение коэффициента структурной специализации отраслей промышленности (табл. 1), %

Годы	Расчетная формула	Коэффициент структурной специализации, I_s	Объем экспорта отрасли, ϵ_o	Общий объем экспорта, ϵ	Объем производства отрасли, P_o	Общий объем производства, P
2009	$I_s = \frac{\epsilon_o / \epsilon}{P_o / P}$	1,000	92,78	93,40	63,94	64,40
2010		0,999	94,15	94,76	89,56	90,13
2011		1,000	94,42	95,34	90,70	91,58
2012		1,000	93,10	94,10	81,97	82,85
2013		1,070	92,72	93,45	84,05	90,65
Базовые расчеты коэффициента структурной специализации отраслей промышленности:						
$I_s 2009 = \frac{92,78 / 93,40}{63,94 / 64,40} = \frac{0,993}{0,993} = 1,00$						
$I_s 2010 = \frac{94,15 / 94,76}{89,56 / 90,13} = \frac{0,993}{0,994} = 0,999$						
$I_s 2011 = \frac{94,42 / 95,34}{90,70 / 91,58} = \frac{0,990}{0,990} = 1,000$						
$I_s 2012 = \frac{93,10 / 94,10}{81,97 / 82,85} = \frac{0,989}{0,989} = 1,000$						
$I_s 2013 = \frac{92,72 / 93,45}{84,05 / 90,65} = \frac{0,992}{0,927} = 1,070$						

Как видно, за период с 2009 г. по 2013 г. коэффициент структурной специализации отраслей промышленности практически не изменился (0,999 – 1,070), что свидетельствует о том, что следует проводить более глубокую политику регулирования транснационального бизнеса во внешней торговле, эффективно развивать все отрасли промышленности, т. е. наряду с добывающей расширить деятельность обрабатывающей промышленности.

И, наконец, завершающим показателем регулирования транснационального бизнеса можно считать коэффициент относительной экспортной специализации отрасли, расчетные данные которого приводятся в табл. 8.

По данным 2009 – 2013 гг., коэффициенты относительной экспортной специализации отрасли колебались с 2,330 до 2,796, т. е. наблюдается тенденция их снижения.

По нашему мнению, тенденция снижения данного коэффициента будет способствовать процессу его приближения к мировым стандартам.

Выводы

Таким образом, расчет показателей эффективности регулирования транснационального бизнеса на уровне отрасли (внешней торговли) дал следующие результаты:

- за 2005 – 2013 гг. рост внешнеторгового оборота страны возрос с 8558,6 млн дол. США до 34687,9 млн дол. США, в том числе импорта – с 4211,2 млн дол. США до 10712,5 млн дол. США; экспорта – с 4347,2 млн дол. США до 23975,4 млн дол. США; сальдо – с 136,0 млн дол. США до 13262,9 млн дол. США.

Определение коэффициента относительной экспортной специализации отрасли (табл. 1)²

Годы	Расчетная формула	Коэффициент относительной экспортной специализации отрасли, I_o	Удельный вес товара в экспорте страны, $Y_1, \%$	Удельный вес товара в мировом экспорте, $Y_2, \%$
2009	$I_o = \frac{Y_1}{Y_2}$	2,796	93,40	33,40
2010		2,654	94,76	35,70
2011		2,502	95,34	38,10
2012		2,400	94,10	39,20
2013		2,330	93,45	40,10
Базовые расчетные показатели коэффициента относительной экспортной специализации отрасли:				
		$I_o 2009 = \frac{93,40}{33,40} = 2,796$		
		$I_o 2010 = \frac{94,76}{35,70} = 2,654$		
		$I_o 2011 = \frac{95,34}{38,00} = 2,502$		
		$I_o 2012 = \frac{94,10}{39,20} = 2,400$		
		$I_o 2013 = \frac{92,45}{40,10} = 2,330$		

- изменение экспортной квоты – с 32,8 % до 32,6 %; импортной квоты – с 31,8 % до 14,6 %; внешнеторговой квоты – с 65,0 % до 47,1 %;
- изменение удельного веса отраслевого экспорта (энергетическое топливо, масла и химическая продукция за 2009 – 2013 гг. – с 93,40 % до 93,45 %);
- изменение показателя экспортной квоты в производстве отрасли за исследуемый период с 64,40 % до 90,65 %;
- изменение коэффициента структурной специализации отраслей промышленности с 0,999 до 1,070;
- колебание коэффициента относительной экспортной специализации отрасли – с 2,330 до 2,796.

По нашему мнению, эффективное регулирование полученных результатов внешней торговли республики будет способствовать повышению эффективности транснационального бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Батманова Е. С., Томилов П. С. Мировая экономика и МЭО / Е. С. Батманова, П. С. Томилов. – Екатеринбург : ГОУВПО УГТУ – УПИ, 2005. – 111 с.
2. Статистический ежегодник Азербайджана. – Баку : Сада, 2014.
3. Азербайджан в цифрах. 2014 / Госкомстат Азербайджана. – Баку, 2014.

4. Официальный сайт компании «SOCAR» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.socar.az

REFERENCES

- Azerbaydzhan v tsifrakh. 2014 [Azerbaijan in figures. 2014]. Baku: Goskomstat Azerbaydzhan, 2014.
- Batmanova, E. S., and Tomilov, P. S. Mirovaia ekonomika i MEO [The world economy and international economic relations]. Ekaterinburg: GOUVPO UGTU – UPI, 2005.
- Oftsiálny sayt kompanii «SOCAR». www.socar.az
- Statisticheskiy ezhegodnik Azerbaydzhan [Statistical Yearbook of Azerbaijan]. Baku: Sada, 2014.

² По данным МВФ

АНТИМОНОПОЛЬНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ РЕГУЛЮВАННЯ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН

© 2015 БУТЕНКО Н. В.

УДК 330.342.334

Бутенко Н. В.

Антимонополюна політика у сфері регулювання партнерських відносин

Метою статті є визначення структурних передумов конкуренції в національній економіці, основних ідей і принципів конкурентної політики держави та обґрунтування на цій основі інструментів антимонополюної політики у сфері регулювання партнерських відносин. У статті проаналізовано рівень розвитку конкурентних відносин в Україні та зроблено висновок, що організаційні засади розвитку конкуренції здійснюються непослідовно, часто суперечливо, за умов наявних деформацій у відносинах власності, відсутності ефективного приватного власника. Визначено роль держави та форми її участі у формуванні конкурентної політики. Акцентовано увагу на тенденціях розвитку сукупного рівня концентрації власності в економіці України. Розглянуто прояви суперечливого впливу партнерських структур на економіку України, зокрема втрати бюджету від податкових пільг, галузеві пільги, міжгалузєва конкуренція, монополізація ринку, наслідки утворення фінансово-промислових груп. Серед основних заходів щодо формування антимонополюно-конкурентної політики у сфері регулювання партнерських відносин визначено активізацію державної політики з питань підвищення національної конкурентоспроможності та формування в Україні сприятливого бізнес-клімату; унеможливлення зосередження активів в офшорних компаніях; обов'язкова ідентифікація кінцевих власників бізнес-структур; визначення рівня монополізації ринку в загальнонаціональному, регіональному чи місцевому масштабі; переведення активів природних монополій у державну власність із подальшим акціонуванням серед міноритарних інвесторів.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентна політика, антимонополюне регулювання, партнерські відносини, фінансово-промислові групи

Рис.: 2. Табл.: 1. Бібл.: 11.

Бутенко Наталія Василівна – кандидат економічних наук, доцент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

Email: n_butenko@ukr.net

УДК 330.342.334

UDC 330.342.334

Бутенко Н. В. Антимонополюная политика в сфере регулирования партнерских отношений

Butenko N. V. Antimonopoly Policy in the Sphere of Partner Relationship Management

Целью статьи является определение структурных предпосылок конкуренции в национальной экономике и основных идей и принципов конкурентной политики государства, а также обоснование на этой основе инструментов антимонополюной политики в сфере регулирования партнерских отношений. В статье проанализирован уровень развития конкурентных отношений в Украине и сделан вывод, что организационные основы развития конкуренции осуществляются непоследовательно, часто противоречиво, в условиях имеющихся деформаций в отношениях собственности, отсутствия эффективного частного собственника. Определена роль государства и формы ее участия в формировании конкурентной политики. Акцентировано внимание на тенденциях развития совокупного уровня концентрации собственности в экономике Украины. Рассмотрены проявления противоречивого влияния партнерских структур на экономику Украины, в частности, потери бюджета от налоговых льгот, отраслевые льготы, межотраслевая конкуренция, монополизация рынка, последствия образования финансово-промышленных групп. Среди основных мер по формированию антимонополюно-конкурентной политики в сфере регулирования партнерских отношений определены: активизация государственной политики по вопросам повышения национальной конкурентоспособности и формирования в Украине благоприятного бизнес-климата; невозможность размещения активов в офшорных компаниях; обязательная идентификация конечных владельцев бизнес-структур; определение уровня монополизации рынка в общенациональном, региональном или местном масштабе; перевод активов естественных монополий в государственную собственность с последующим акционированием среди міноритарных инвесторов.

The aim of the article is to determine the structural preconditions of competition in the national economy, the basic ideas and principles of the state competition policy and to substantiate on this basis the instruments of antimonopoly policy in the sphere of partner relationship management. In the article there was analyzed the level of competition in Ukraine and made the conclusion that the organizational principles of the competition development are implemented inconsistently, often contradictory, in the conditions of existing deformations in property relations, the lack of the effective private owner. The role of the state and the forms of its participation in the shaping of competition policy has been determined. The attention was focused on the trends in development of the total level of the ownership concentration in Ukraine's economy. Manifestations of contradictory influence of partnership structures on the Ukrainian economy, in particular the budget losses from tax exemptions, sectoral exemptions, intersectoral competition, monopolization of the market, the impact of education and financial-industrial groups were considered. Among the main measures for the formation of the antimonopoly and competition policy in regulating partner relations there was determined the state policy on increasing the national competitiveness and the formation in Ukraine of a favorable business climate; inability to concentrate assets in offshore companies; mandatory identification of ultimate owners of businesses; determining the level of monopolization of the market on the national, regional or local scale; the transfer of assets of natural monopolies to the state ownership with subsequent funding among the minority investors.

Keywords: competitiveness, competition policy, antimonopoly regulation, partner relations, financial and industrial groups

Pic.: 2. Tabl.: 1. Bibl.: 11.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентная политика, антимонополюное регулирование, партнерские отношения, финансово-промышленные группы

Рис.: 2. Табл.: 1. Библ.: 11.

Бутенко Наталя Васильевна – кандидат економічних наук, доцент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (ул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)

Email: n_butenko@ukr.net

Butenko Nataliia V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Kyiv National University named after T. Shevchenko (vul. Volodymyrska, 60, Kyiv, 01601, Ukraine)

Email: n_butenko@ukr.net

Вступ. Істотні зміни, що відбулися останніми роками у світовій економіці у зв'язку з інтернаціоналізацією ринків і посиленням процесів глобалізації, з одного боку, і несприятлива макроекономічна ситуація на тлі політичної нестабільності – з іншого, гостро ставлять перед національною економікою питання підвищення її конкурентоспроможності та забезпечення високих темпів економічного зростання. Водночас дослідження перспектив економічних реформ національної економіки засвідчує наявність низки головних ризиків для її стабільності, серед яких слід зазначити значні структурні диспропорції, недосконалу конкурентну політику, які стримують розвиток внутрішнього ринку та в цілому звужують можливості для стимулювання економіки України.

Слід зазначити, що окремим аспектам реалізації національної конкурентної політики приділено увагу в наукових працях таких вчених, як Ю. Бажал, В. Базилевич, В. Геєць, Дж. К. Гелбрейт, Л. Дідківська, О. Завада, Б. Кваснюк, О. Кілієвич, Дж. М. Кейнс, В. Лагутін, Д. С. Мілля, М. Портер, Дж. Робинсон, Д. Росс, Ю. Уманців, Г. Філюк, Ф. Шерер, О. Шнірков, Й. Шумпетер, Т. Щербакова, Е. Чемберлен, Ф. Хайек та інших. Однак, незважаючи на вагомні доробки у сфері дослідження різноманітних аспектів реалізації конкурентної політики, існує необхідність формування антикорупційної політики у сфері партнерських відносин та подальшого аналізу її впливу на розвиток національної економіки.

Попри динамізм формальної інституціоналізації системи **партнерських відносин** (розробки нормативно-правових регуляторних норм, формування організаційно-управлінської ієрархії партнерських структур та відповідних елементів ринкової інфраструктури), застосування стандартів, вироблених світовою практикою, та наповнення їх реальним змістом поки що не відповідають сучас-

ним вимогам. При цьому дієві механізми подолання негативних наслідків розвитку партнерських відносин, покликані мінімізувати наслідки їх негативних тенденцій, що спостерігаються в економіці України, практично відсутні. Відсутня також науково обґрунтована концепція розвитку партнерських відносин в умовах глобальної конкуренції, яка б враховувала специфіку вітчизняного інституційного середовища національної економіки та пропонувала б дієві інструменти антимонопольної політики.

Відповідно, **метою** даної статті є визначення структурних передумов конкуренції в національній економіці та основних засадничих ідей і принципів конкурентної політики держави, та обґрунтування на цій основі інструментів антимонопольної політики у сфері регулювання партнерських відносин.

Оцінюючи рівень розвитку конкурентних відносин в Україні, ми схильні поділяти думку С. Реверчука, що в українському суспільстві «культура конкуренції» має низький рівень, основні організаційні засади розвитку конкуренції здійснюються непослідовно, часто суперечливо, за умов наявних деформацій у відносинах власності, відсутність ефективного приватного власника тощо [8].

При цьому, за даними Всесвітнього економічного форуму 2013 – 2014 рр., відповідно до Глобального індексу конкурентоспроможності (ГІК), що складається з 12 субіндексів та розраховується для 144 країн світу, після тривалої економічної кризи Україна посіла 84 місце, а в 2012 – 2013 рр. – 73-є місце, порівняно з 82-м у 2011 – 2012 рр. (серед 144 країн) місця індексу глобальної конкурентоспроможності в 2012 році. Російська Федерація та Казахстан випереджають Україну за показниками конкурентоспроможності, посідаючи, відповідно, 67-е і 51-е місця у загальному рейтингу. Тенденції коефіцієнта конкурентоспроможності України в 2001 – 2013 рр. наведено на рис. 1.

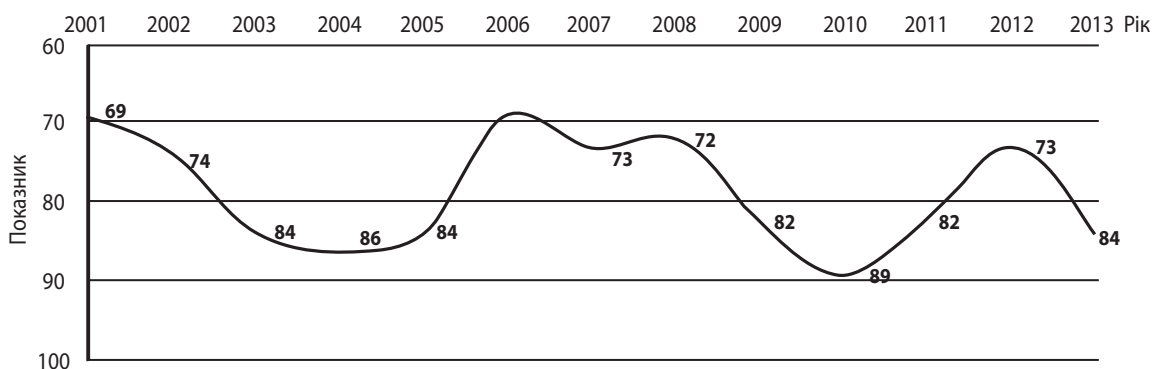


Рис. 1. Рейтинг конкурентоспроможності України 2001 – 2013 рр. [6]

Аналіз індексу конкурентоспроможності України та низки інших країн продемонстрував, що трійку лідерів складають Швейцарія, Сінгапур та Фінляндія. До десятки кращих

увійшли Швеція, Нідерланди, Німеччина, Великобританія, США, Гонконг і Японія. Водночас за основними субіндексами Україна змістилася донизу, оскільки ведення бізнесу,

рівень технічного та технологічного розвитку вітчизняних підприємств, соціальна сфера, залишаються у сфері потенційних загроз для конкурентоспроможності країни [6].

Сприяти формуванню високих стандартів національного бізнес-середовища та забезпечувати баланс національних економічних інтересів у процесі лібералізації внутрішніх ринків та відкриття певних секторів економіки для зовнішньої конкуренції покликана конкурентна політика держави, основними інструментами реалізації якої є заборона будь-якої картельної практики і недопущення недобросовісної конкуренції; заборона зловживань монополюючим становищем; контроль за концентрацією виробництва і капіталу із заборонаю недобросовісного злиття компаній; лібералізація ринку за мінімального державного регулювання економічних процесів [7, с. 294 – 296].

Підтримує таку позицію й В. Геєць, який підкреслює, що стан конкуренції в економіці істотно пов'язаний із діяльністю держави, оскільки саме вона визначає законодавчі антимонопольні обмеження і має у своєму розпорядженні механізми, здатні запобігати недобросовісній конкуренції [2]. Крім того, реалізуючи економічну політику, держава може встановлювати певні правила, серед яких умови конкуренції є одними з фундаментальних [2, с. 431]. Формування ефективної конкурентної політики сприятиме вітчизняним підприємствам у їх високотехнологічному експорті та прагнучим підвищувати конкурентоспроможність товарів місцевих виробників порівняно з інімі імпортними аналогами [1, с. 71 – 74]. На думку О. Шнипка, у світовій практиці утверджується інтегроване розуміння конкурентної політики як такої, яка не лише має в основі засадничі ідеї та принципи захисту і сприяння конкуренції, а й передбачає дотримання стратегії досягнення конкурентоспроможності національної економіки [11, с. 189].

Дослідження участі держави у партнерських відносинах з метою забезпечення її економічних інтересів, дає змогу виокремити дві форми присутності держави у партнерських відносинах:

- опосередкований партнер, що здійснює вплив на безпосередніх учасників партнерських відно-

син шляхом нормативно-правового регулювання ринкової діяльності та здійснення функцій прогнозування, планування, координації та контролю; і саме у якості опосередкованого партнера держава здійснює антимонопольне регулювання діяльності суб'єктів національної економіки;

- безпосередній партнер, що бере участь у партнерських відносинах на засадах державно-приватного партнерства.

Оцінюючи ефективність конкурентної політики у деяких країнах світу, експерти Всесвітнього економічного форуму відзначають вкрай низький рівень даного показника в Україні – лише 3.1 бал, в той час як аналогічний показник Німеччини становить 5,5 бали (із максимальних 7) [3, с. 44]. Зазначене свідчить, що конкурентна політика як захист та створення конкурентних механізмів саме там, де вони забезпечують більш високу ефективність використання ресурсів потребує удосконалення.

Визначення структурних передумов конкуренції в національній економіці потребує визначення співвідношення сукупних часток підприємств, що діють на ринках з різною конкурентною структурою, у загальному обсязі реалізованої продукції. Динаміка структурних передумов конкуренції свідчить, що частка підприємств, які діють на ринках з конкурентною структурою, в обсязі реалізації майже не змінилася, на олігопольних ринках зменшилася на 1,7 в.п., а на ринках з ознаками домінування зросла на 2,3 в. п. При цьому частка ринків «чистої» монополії зменшилася на тому ж рівні (рис. 2).

Варто зауважити, що співвідношення конкурентного і монополюючого секторів, що має місце зараз в Україні, було характерним для економіки індустріальних країн середини ХХ століття. В сучасній постіндустріальній економіці найбільш розвинених країн за умов значної конкуренції створюється понад 80 % загального обсягу товарів, а за відсутності конкуренції – не більше 20 % [9]. Негативно позначаються на стані конкурентного середовища також ускладненість дозвільних процедур, високий рівень оплати за адміністративні послуги, тощо. Існуючі перешкоди є



* станом на початок року

Рис. 2. Динаміка структурних передумов конкуренції в економіці України в 2008 – 2012 рр. [4]

одним з найважливіших чинників, що обумовлює низький рівень ефективності української економіки, перешкоджає її інноваційній переорієнтації.

Аналіз динаміки структурних передумов конкуренції в економіці України дозволяє дійти наступних висновків:

- спостерігається розширення секторів, в яких конкуренція суттєво обмежена, що обумовлено підвищенням концентрації у паливно-енергетичному комплексі та галузях машинобудування. Найбільш монополізованими в Україні, окрім природних монополій, є видобуток вуглеводнів, продуктів нафтопереробки, пошта і зв'язок, транспорт, виробництво електроенергії, деякі галузі машинобудування [5];
- у переважній більшості галузей, де домінують великі корпорації, залишилися не поодинокі монополісти, а цілком конкурентна їх кількість, котра модифікувала тільки форми та методи конкурентної боротьби, обумовила перехід до олігополії та жорсткої монополістичної конкуренції [9]. Зменшити монополізм у виробництві спроможні диверсифікація суб'єктів національної економіки, постійна зміна меж і структури ринків та невідворотність державних санкцій. Тому аргументи про потужну монопольну владу великих підприємств є перебільшеними, оскільки конкуренція на ринках залишається досить сильною;
- підвищення рівня ринкової концентрації не завжди має антиконкурентний характер. Відновлення високого рівня концентрації та скасування традиційного антитрестівського регулювання слугували основним інструментом підвищення міжнародної конкурентоспроможності та ефективності національної економіки, проведення структурних реформ, модернізації виробництва у розвинених країнах.

Разом з тим, високий рівень концентрації виробництва сприяє існуванню в Україні підприємницького монополізму. Він охоплює перш за все сферу природних монополій, ряд ринків металургії та машинобудування. Це пов'язано насамперед з ефектом масштабу виробництва, суттєвими бар'єрами входу на ринки через значну фондмісткість та обмеженість ресурсів. Зараз в Україні більше половини всіх товарів, робіт і послуг виробляється суб'єктами господарювання, що діють за умов істотної конкуренції. Конкурентне середовище сформовано, зокрема, на багатьох ринках агропромислового комплексу, харчової та легкої промисловості, машинобудування, будівництва, у банківській сфері.

Досвід розвинених країн переконливо доводить, що запорукою існування стабільної економічної системи та конкурентоспроможної національної економіки є наявність у ній великих корпоративних об'єднань [5]. Варто зазначити, що зараз економіка багатьох країн СНД характеризуються високою концентрацією власності. Для порівняння слід навести дані про те, що частка десяти найбільших російських компаній у ВВП становить 41 %, у той час, як в Японії – 32 %, у США – 27 %, у Німеччині – 20 %. Частка ж малого бізнесу у ВВП не перевищує 10 % (тоді як у країнах Європи – 40 – 50 %). Десять найбільших приват-

них власників контролюють більше, ніж 60% капіталізації російського ринку, що є найвищим світовим показником (аналогічний показник у США та Великій Британії становить близько 10%, у Південній Кореї – 37, в європейських країнах – близько 30%). Аналогічна структура економіки з пануванням невеликого числа бізнес-груп характерна й для України. Так, сукупний рівень концентрації у промисловості України залишався досить високим: 10 найбільших підприємств забезпечували 22 відсотки загального обсягу реалізованої продукції, а 100 найбільших – 58,5 відсотка. Аналіз тенденцій розвитку сукупного рівня концентрації у промисловості України показав, що на початок 2013 року відбулося певне зменшення, порівняно з попередніми роками, частки 10 та 20 найбільших підприємств, із зростанням часток 50 та 100 найбільших підприємств, які досягли найвищих значень за п'ять років після початку світової фінансово-економічної кризи, що є ознакою посилення значущості у вітчизняній промисловості олігопольних ринків [4]. За оцінками ASTRUM Investment Management [13] переважна частина ФПГ концентрує свій бізнес у одній або декількох галузях (табл. 1).

Можна виділити такі прояви суперечливого впливу партнерських структур на економіку України:

Втрати бюджету від податкових пільг – ретельний перегляд чинних податкових пільг, виданих на індивідуальній чи галузевій основі, на предмет їх реальної ефективності у сприянні розвитку та соціальної доцільності доводять необхідність кардинального зменшення різного роду субсидій, які викривляють умови конкуренції, дестабілізують державні фінанси та сприяють поширенню корупції.

Галузеві пільги – як приклад можуть бути розглянуті тарифи та пільги для розвитку альтернативної (зокрема, сонячної) енергетики, оскільки на початковому етапі ця сфера потребує великих інвестицій необхідно дати певний період для налагодження бізнес-процесів. Так, у 2009 році пакет державної допомоги з метою порятунку банківського сектора склав 4 трильйони 588 млрд євро, тобто, близько 40 відсотків річного ВВП Євросоюзу.

Міжгалузєва конкуренція – наприклад, національний монополіст «Укртелеком» програє компаніям, які оперативно реагують на потреби споживачів та моментально пристосовуються до нових регуляторних умов, які враховуючи українську ментальність, мають схильність швидко змінюватися. В умовах глобальної технологічної революції та активного розвитку мобільного зв'язку «Укртелеком» змушений міняти власні підходи до обслуговування клієнтів, пропонувати їм нові продукти. Зокрема, збільшувати потужності бездротового Інтернету, покращувати оптиковолоконні мережі, включати систему знижок та преференцій. Хоча, окремі рецидиви монопольної поведінки на сегментах, де «Укртелеком» зберігає ринкову владу, залишаються.

Монополізація ринку – існують галузі, де функціонує класична монополія, тобто, споживач може отримати послугу лише в одного-єдиного продавця. Це наприклад, інфраструктурні мережі, такі як залізничний транспорт, електричні мережі, мережі тепlopостачання, газопостачання, пошта. В цілому на них припадає близько однієї восьмої всього обсягу реалізації товарів на українських ринках. Тому поділ наявних монополій треба поєднувати з іншим

Таблиця 1

Доля різноманітних галузей в чистому доході ФПГ

ФПГ	Металургія	Трубна промисловість	Електроенергетика	Машинобудування	Гірничорудна промисловість	ПЕК	Фінансовий сектор	Будівництво	АПК	Суднобудування	Інше
СКМ	77%		10%		8%						5%
ИСД	94%							2%		3%	1%
Укрсиб							93%				7%
Интерпайп		97%									3%
Приват	34%			4%	26%	20%	11%				5%
Фінанси і Кредит				35%	40%		25%				
Енергетичний Стандарт			55%	37%			1%				7%
Смарт-груп	53%							25%	7%	10%	5%
Групи «Енерго»	100%										
ММК ім. Ілліча	96%										4%
Укрпідшипник	82%			7%	1%	0%	10%				0,2%

процесом – стимулюванням створення у відповідних галузях/регіонах нових підприємств, які конкурують із монополістами (аж до будівництва коштом держави з подальшим акціонуванням/продажем справді приватним інвесторам, які не пов'язані з монополістами на відповідному ринку).

Нарешті, необхідно розширити доступ до нині монополізованих галузей крім природних монополій іноземним компаніям, які будуть зацікавлені в підвищенні рівня конкуренції на відповідних ринках. Адаже в низці секторів вагомими бар'єрами для виходу на ринок є передусім значна фондмісткість та обмеженість відповідних ресурсів у вітчизняного середнього бізнесу, не кажучи вже про малий.

Утворення фінансово-промислових груп – маючи велику концентрацію капіталів, природних та людських ресурсів, підприємства, що належать до цих груп, жорстко конкурують на більш високому щаблі на світових ринках. Існує думка, що головні проблеми з конкуренцією взагалі перемістилися з товарних ринків у їх традиційному розумінні до сфер впливу певних фінансово-промислових груп (ФПГ). Звичайно, до ФПГ входять і підприємства, і їх чимало, що займають монополічне становище на певних ринках, але, до їхнього складу входять не лише такі підприємства. З іншого боку, монополісти зовсім не обов'язково мають належати до тих або інших ФПГ. Гігантська група «Приват» нерідко повинна виборювати конкретного українського споживача за умов конкуренції, а якесь карликове бюро технічної інвентаризації чи підприємство ритуальних послуг – виступає стосовно нього як повний і необмежений монополіст.

Проте варто вести мову про існування суперечливого впливу великих корпоративних структур, які мають розвинуті партнерські відносини на конкурентну структуру ринку та конкурентоспроможність національної економіки, що потребує визначення форм та методів регулювання економічних процесів, механізмів антимонопольного регу-

лювання та ефективного контролю з боку держави для запобігання монополізації товарних і сировинних ринків, або прагнення до їх дестабілізації та дезорганізації.

Усвідомлення сутності та співвідношення понять антимонопольної та конкурентної політики засвідчують, що низка завдань антимонопольної політики пов'язана із завданнями конкурентної політики, проте конкурентна політика – поняття ширше. Відтак антимонопольну політику можна визначити як сукупність дій, спрямованих на захист конкуренції, через установлення та підтримання правил, які запобігають виникненню обставин та забороняють дії, що можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції. Конкурентна політика, разом із завданнями захисту конкуренції, ставить за мету її розвиток і включає заходи, направлені на формування нових ринків.

Виходячи з цієї логіки, серед інструментів конкурентної політики в сфері партнерських відносин варто виділяють два основних блоки, а саме захисні та активні заходи. Захисні заходи передбачають, що в сфері, де набули розвитку партнерські відносини, вже існує конкуренція і зорієнтовані на підтримання вже існуючого рівня конкуренції. До таких заходів відносять контроль над угодами з економічної концентрації, запобігання та унеможливлення зловживань домінуючим становищем, змов та узгоджених дій між учасниками партнерських відносин, монополістичної діяльності за участі органів влади і органів місцевого самоуправління, а також боротьба із недобросовісною конкуренцією.

Активні заходи спрямовані на створення конкуренції у сферах, де її раніше не було, або стримувалось факторами регуляторного характеру. До таких заходів відносять розвиток конкуренції у галузях, де характерні природні монополії; встановлення і забезпечення підтримання правил конкуренції на ринках, де покупцями чи продавцями виступає держава; зниження адміністративних бар'єрів

і реформування системи регулювання; створення нових ринків, шляхом передачі господарських функцій від держави на користь приватних компаній.

Державний контроль за дотриманням конкурентного законодавства здійснюється Антимонопольним комітетом України (далі – АМКУ) відповідно до повноважень, визначених законом. Основними завданнями АМКУ із забезпечення захисних заходів є участь у формуванні та реалізації конкурентної політики в частині:

1. Здійснення державного контролю за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції, запобігання, виявлення і припинення порушень законодавства про захист економічної конкуренції;
2. Контролю за концентрацією, узгодженими діями суб'єктів господарювання та дотриманням вимог законодавства про захист економічної конкуренції під час регулювання цін (тарифів) на товари, що виробляються (реалізуються) суб'єктами монополії;
3. Здійснення контролю щодо створення конкурентного середовища та захисту конкуренції у сфері державних закупівель.

У Загальнодержавній програмі розвитку конкуренції на 2014 – 2024 роки поверхово згадується питання щодо підвищення рівня обізнаності суспільства з приводу необхідності захисту конкуренції. При цьому зазначається, що одним із засобів вирішення проблеми низького рівня розвитку конкуренції на вітчизняних товарних ринках є залучення інститутів громадянського суспільства до участі у формуванні та реалізації антимонопольно-конкурентної політики.

Серед основних заходів щодо формування антимонопольно-конкурентної політики є адвокаткування конкуренції. Здійснений аналіз дозволяє дійти висновку, що існують різні підходи до визначення сутності поняття «адвокатування конкуренції». Не можна не погодитись із визначенням Робочої групи з адвокатування Міжнародної конкурентної мережі, за яким адвокатування конкуренції має відношення до тих видів діяльності, що проводяться конкурентним відомством у сфері стимулювання економічної активності в конкурентному середовищі шляхом не правозастосовних механізмів, а головним чином за рахунок взаємозв'язку з іншими державними структурами і за допомогою підвищення обізнаності суспільства щодо переваг конкуренції [10]. Натомість Г. Філюк цілком слушно зазначає, що «адвокатування конкуренції включає всі дії антимонопольних органів, не пов'язані з примусом до виконання правил у сфері антимонопольного законодавства, а спрямовані на формування у суспільстві конкурентної культури» [12].

Проте поряд із загальними позиціями, що мають безпосереднє відношення до концепції адвокатування конкуренції, було б доцільно розробити та схвалити як доповнення до чинної Програми нормативно-правовий акт, в якому б поетапно визначалися основні заходи із зазначенням термінів їх реалізації, що сприятиме досягненню вказаних цілей.

Сформувані конкурентний сектор допоможе вирішення таких першочергових завдань як забезпечення на-

лежних інституційних передумов ефективної конкуренції, недопущення деформацій ринкового механізму внаслідок втручання державних органів, розвиток належного інформаційного забезпечення функціонування товарних ринків, створення й розвиток ефективних каналів поширення товарів, відтак формування сприятливого середовища розвитку партнерських відносин. Відповідно серед основних інструментів демонополізації економіки варто відзначити:

- активізацію державної політики з питань підвищення національної конкурентоспроможності та формування в Україні сприятливого бізнес-клімату з визначенням механізмів контролю за виконанням цих заходів і їх результативністю;
- унеможливлення зосередження активів із використанням офшорних компаній, ввести в антимонопольне законодавство норму про обов'язкову ідентифікацію кінцевого власника як фізичної особи/осіб у всіх галузях;
- аналіз ринків (у разі потреби із залученням іноземних фірм) для визначення реальної ситуації щодо рівня монополізації того чи іншого ринку в загальнонаціональному/регіональному/місцевому масштабі;
- усі активи природних монополій (газогони, водопроводи, лінії електропередачі, зв'язку тощо) мають перебувати у державній власності з бажаним акціонуванням серед міноритарних інвесторів-резидентів, а отримані в такий спосіб кошти повинні спрямовуватися на модернізацію відповідних мереж.

Висновок. Отже, досліджені у даній статті прояви суперечливого впливу партнерських структур на конкурентну структуру економіки України дають змогу запропонувати низку заходів щодо формування антимонопольно-конкурентної політики у сфері регулювання партнерських відносин, зокрема активізацію державної політики з питань підвищення національної конкурентоспроможності та формування в Україні сприятливого бізнес-клімату; унеможливлення зосередження активів в офшорних компаніях; обов'язкова ідентифікація кінцевих власників бізнес-структур; визначення рівня монополізації ринку в загальнонаціональному, регіональному чи місцевому масштабі; переведення активів природних монополій у державну власність з подальшим акціонуванням серед міноритарних інвесторів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Базилевич В. Формування конкурентного середовища у транзитивній економіці: проблеми, тенденції, протиріччя / В. Базилевич // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2003. – № 2. – С. 24 – 28.
2. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. М. Геєць. – К.: ІЕП НАНУ, 2009. – 864 с.
3. Глобальная конкурентоспособность 2013 – 2014 : доклад / World Economic Forum (Всемирный экономический форум) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/GCR2013-14/GCR_Rankings_2013-14.pdf

4. Звіт Антимонопольного комітету України за 2012 – 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?art_id=212425&cat_id=212422

5. Ігнатюк А. Вертикально інтегровані структури на галузевих ринках України / А. Ігнатюк // Вісник Київського університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2009. – Вип. 109. – С. 19 – 23.

6. Індекс глобальної конкурентоспроможності 2013 – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>

7. Поручник А. М. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі / А. М. Поручник. – К. : КНЕУ, 2008. – 352 с.

8. Реверчук С. К. Основи теорії економічної конкуренції : навч. посіб. / С. К. Реверчук, Т. В. Сива, Л. С. Реверчук. – К. : Знання, 2007. – 271 с.

9. Уманців Ю. Корпоративні структури у системі економічних відносин / Ю. Уманців // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 3. – С. 13 – 24.

10. Уманців Ю. Конкуренсна політика у системі чинників активізації економічного розвитку / Ю. М. Уманців, А. С. Дуцька // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. – 2014. – № 1 (3). – С. 29 – 37.

11. Шнилко О. С. Конкуренстоспроможність України в умовах глобалізації / О. С. Шнилко. – К. : ІЕП НАНУ, 2009. – 456 с.

12. Fylyuk H. The competition advocacy as a part of the competition policy / H. Fylyuk // Konkurentsia. Bulletin Antymonopolnogo komitetu Ukrainy. – 2011. – No. 1. – P. 38 – 43.

13. ASTRUM Investment Management [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://research.astrum.ua/ru/choice/strategy.aspx>

REFERENCES

“ASTRUM Investment Management” <http://research.astrum.ua/ru/choice/strategy.aspx>

Bazylevych, V. “Formuvannya konkurentnoho seredovyshcha u tranzytivnii ekonomitsi: problemy, tendentsii, protyrichchia” [Formation of the competitive environment in transitive economy:

challenges, trends and contradictions]. Konkurentsia. Visnyk Antymonopolnogo komitetu Ukrainy, no. 2 (2003): 24-28.

Fylyuk, H. “The competition advocacy as a part of the competition policy” Konkurentsia. Bulletin Antymonopolnogo komitetu Ukrainy, no. 1 (2011): 38-43.

“Globalnaia konkurentosposobnost 2013 - 2014” [Global Competitiveness 2013 - 2014]. World Economic Forum. http://www3.weforum.org/docs/GCR2013-14/GCR_Rankings_2013-14.pdf

Heiets, V. M. Suspilstvo, derzhava, ekonomika: fenomenolohiia vzaiemodii ta rozvytku [Society, state, economy, phenomenology cooperation and development]. Kyiv: IEP NANU, 2009.

“Indeks hlobalnoi konkurentospromozhnosti 2013 - 2014” [Global Competitiveness Index 2013 - 2014]. <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>

Ihnatiuk, A. “Vertikalno intehrovani struktury na haluzevykh rynkakh Ukrainy” [Vertically integrated structures in the industry markets of Ukraine]. Visnyk Kyivskoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Seriiia «Ekonomika», no. 109 (2009): 19-23.

Poruchnyk, A. M. Natsionalnyi interes Ukrainy: ekonomichna samodostatnist u hlobalnomu vymiri [The national interest of Ukraine: economic self-sufficiency in a global context]. Kyiv: KNEU, 2008.

Reverchuk, S. K., Syva, T. V., and Reverchuk, L. S. Osnovy teorii ekonomichnoi konkurentsii [Basic theory of economic competition]. Kyiv: Znannia, 2007.

Shnyupko, O. S. Konkurentospromozhnist Ukrainy v umovakh hlobalizatsii [Competitiveness of Ukraine under globalization]. Kyiv: IEP NANU, 2009.

Umantsiv, Yu. M., and Dutska, A. S. “Konkurentna polityka u systemi chynnykiv aktyvizatsii ekonomichnoho rozvytku” [Competition policy system factors enhance economic development]. Visnyk KrNU imeni Mykhaila Ostrohradskoho, no. 1 (3) (2014): 29-37.

Umantsiv, Yu. “Korporatyvni struktury u systemi ekonomichnykh vidnosyn” [Corporate structures in the system of economic relations]. Visnyk KNTEU, no. 3 (2011): 13-24.

“Zvit Antymonopolnogo komitetu Ukrainy za 2012 - 2013 rik” [Report Antimonopoly Committee of Ukraine for 2012 - 2013 year]. http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?art_id=212425&cat_id=212422

ЦІЛЬОВИЙ ПІДХІД ДО МЕНЕДЖМЕНТУ ВИЩОЇ ОСВІТИ

© 2015 **ВОРОБІЄНКО П. П., СТАНКЕВИЧ І. В.**

УДК 338.4:378.1

Воробієнко П. П., Станкевич І. В.**Цільовий підхід до менеджменту вищої освіти**

Метою статті є обґрунтування доцільності менеджменту вищої освіти за цільовим підходом із визначенням конкретних цілей вищої освіти на основі узагальнення існуючих наукових напрацювань. Авторами наголошено на тому, що визначати цілі вищої освіти потрібно не лише з урахуванням філософських, педагогічних, соціологічних і психологічних аспектів, але й передусім – економічних. У роботі визначено ряд узагальнених мотивів, які спонукають суспільство й особистість до активної діяльності у сфері вищої освіти. Сукупність окреслених авторами роботи мотивів разом із проведеним науковим аналізом теорії управління за цілями, теорії організації, вимог щодо цілей ДСТУ ISO 9001:2009 та існуючих поглядів науковців дозволили обґрунтувати та запропонувати власне бачення конкретних цілей вищої освіти. Отримані результати досліджень можуть бути застосовані у подальшому для конкретизації цілей вищої освіти відносно своїх складових із розробкою процедури (процесу, заходів) їх досягнення, методик і засобів вимірювання.

Ключові слова: вища освіта, потреби, мотиви, теорія управління за цілями, освітні організації, цілі вищої освіти

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 40.

Воробієнко Петро Петрович – доктор технічних наук, професор, член-кореспондент НАН України, ректор, Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова (вул. Ковальська, 1, Одеса, 65029, Україна)

Email: vorobiyenko@onat.edu.ua

Станкевич Ірина Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра менеджменту та маркетингу, Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова (вул. Ковальська, 1, Одеса, 65029, Україна)

Email: arnika@ukr.net

УДК 338.4:378.1

UDC 338.4:378.1

Воробієнко П. П., Станкевич І. В. Целевой подход к менеджменту высшего образования

Целью статьи является обоснование целесообразности менеджмента высшего образования на основании целевого подхода с определением конкретных целей высшего образования на основе обобщения существующих научных разработок. Авторами сделан упор на том, что определять цели высшего образования нужно не только с учетом философских, педагогических, социологических и психологических аспектов, но и прежде всего – экономических. В работе определен ряд обобщенных мотивов, побуждающих общество и личность к активной деятельности в сфере высшего образования. Совокупность обозначенных авторами работы мотивов вместе с проведенным научным анализом теории управления по целям, теории организации, требований относительно целей ДСТУ ISO 9001:2009 и существующих взглядов ученых позволили обосновать и предложить свое видение конкретных целей высшего образования. Полученные результаты исследований могут быть применены в дальнейшем для конкретизации целей высшего образования относительно своих составляющих с разработкой процедуры (процесса, мероприятий) их достижения, методик и средств измерения.

Ключевые слова: высшее образование, потребности, мотивы, теория управления по целям, образовательные организации, цели высшего образования

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 40.

Воробієнко Петр Петрович – доктор технических наук, профессор, член-корреспондент НАН Украины, ректор, Одесская национальная академия связи им. А. С. Попова (ул. Ковальская, 1, Одесса, 65029, Украина)

Email: vorobiyenko@onat.edu.ua

Станкевич Ирина Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра менеджмента и маркетинга, Одесская национальная академия связи им. А. С. Попова (ул. Ковальская, 1, Одесса, 65029, Украина)

Email: arnika@ukr.net

Vorobiyenko P. P., Stankevych I. V. The Targeted Approach to Higher Education Management

The aim of the article is substantiating the expediency of management of higher education using targeted approach with determination of specific objectives of higher education on the basis of generalization of existing scientific developments. The authors noted that the objectives of higher education should be identified taking into account not only the philosophical, pedagogical, sociological and psychological aspects, but, above all, the economic ones. The paper reveals a number of generalized motives stimulating the society and the individual to be active in the field of higher education. The aggregate of the motives revealed by the authors with the scientific analysis of the theory of management by objectives, organization theory, the requirements to the objectives of the SSU (State Standard of Ukraine) ISO 9001:2009 and the existing opinions of scientists allowed substantiating and suggesting their vision of specific objectives of higher education. The obtained results of the research can be applied in the future to specify the objectives of higher education with respect to its constituents with development of procedures (process measures) for their achievement, methods and means of measurement.

Keywords: higher education, needs, motives, theory of management by objectives, educational organizations, higher education objectives

Fig.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 40.

Vorobiyenko Petro P. – Doctor of Sciences (Engineering), Professor, Corresponding Member of NAS of Ukraine, Rector, Odessa National Academy of Telecommunications named after A. S. Popov (vul. Kovalska, 1, Odessa, 65029, Ukraine)

Email: vorobiyenko@onat.edu.ua

Stankevych Iryna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Management and Marketing, Odessa National Academy of Telecommunications named after A. S. Popov (vul. Kovalska, 1, Odessa, 65029, Ukraine)

Email: arnika@ukr.net

Постановка проблеми. Цільовий підхід останнім часом досить активно використовується в менеджменті підприємств та організацій різних сфер діяльності національної економіки і є дієвим чинником, що забезпечує їх ефективність та сталість розвитку. Але у сфері вищої освіти традиційно прийнято управління не за конкретними цілями, а за загальною місією, що виконує вища освіта у суспільстві та державі. Мається тільки декілька публікацій, які присвячені формуванню цілей вищої освіти. Місія, відповідно до загальної теорії менеджменту, є загальною ціллю, сенсом, чітко вираженою причиною існування об'єкта (у нашому випадку – системи вищої освіти). Місія є вершиною загального менеджменту об'єкта, а його фундаментом повинні відповідно бути цілі та завдання, які являють собою формування робіт, що можуть бути виконані певним чином і в заздалегідь визначені терміни. Цілі конкретизують шляхи досягнення місії у формі, доступній для управління процесом їх реалізації. За такої постановки проблеми, окреслення місії вищої освіти без конкретизації її цілей не забезпечує ефективне управління та не дає можливості чітко окреслити напрями діяльності, а відповідно і завдання, які повинні бути виконані різними суб'єктами вищої освіти, зокрема освітніми організаціями. А про якісний та ефективний менеджмент організації можна говорити лише у тому випадку, коли чітко виділені цілі та об'єкт управління. Усе вищезазначене підкреслює актуальність та необхідність проведення досліджень у цій площині.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема формування потреб взагалі, у вищій освіті зокрема, досліджувалася рядом науковців, від філософів (класиків – Г. Гегель, І. Кант [1] та ін., сучасників – О. Пунченко [2] та ін.), психологів (С. Адамс [3], К. Альдерфер [3], Д. Аткинсон [3], Л. Божович [4], Е. Лоурел [3], Д. МакГрегор [3], Д. МакКлелланд [3], А. Маслоу [3; 5], Л. Портер [3], З. Фрейд [3]), соціологів (Е. Дюркгейм [6], О. Онипко [7], Л. Парфьонова [8]), педагогів (Л. Долинська [9], С. Макушева [10], З. Огороднійчук [9], О. Скрипченко [9], Є. Шукліна [11]) до економістів (А. Доровських [12], І. Каленюк [13], А. Комарова [14], Т. Оболенська [15], К. Сагінов [16], О. Степанова [17]) та інші. Цілі вищої освіти висвітлено у працях таких науковців, як Б. Вульфсон [18], А. Доровських [12], Е. Дюркгейм [6], З. Курлянд [19; 20], Л. Парфьонова [8] та інші.

Роботи вищезазначених вчених дозволили дослідити та розкрити, у межах різних підходів, окремі аспекти проблеми потреб у вищій освіті та цілей вищої освіти. Аналіз наукової літератури з даної проблеми дозволяє стверджувати, що проблематика визначення, формування та вивчення як потреб, так і цілей вищої освіти зберігає свою актуальність у сучасному інформаційному суспільстві. Разом з тим, науковою спільнотою та чинним законодавством у сфері освіти, цілі вищої освіти визначені або опосередковано через сутність вищої освіти, або взагалі від потреб людини у вищій освіті до її значення для суспільства в цілому. До того ж проблематика формування та постановки цілей вищої освіти, які б забезпечили ефективність менеджменту вищої освіти, зокрема на рівні освітньої організації, не достатньо досліджена саме з економічної точки зору.

Метою статті є обґрунтування доцільності менеджменту вищої освіти за цільовим підходом із визначенням

конкретних цілей вищої освіти на основі узагальнення існуючих наукових напрацювань.

Основні результати дослідження. На самому початку наведемо ряд необхідних визначень. Відповідно до Закону України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII (надалі – ЗУ «Про ВО»), «вища освіта – сукупність систематизованих знань, умінь і практичних навичок, способів мислення, професійних, світоглядних і громадянських якостей, морально-етичних цінностей, інших компетентностей, здобутих у вищому навчальному закладі (надалі – ВНЗ) (науковій установі) у відповідній галузі знань за певною кваліфікацією на рівнях вищої освіти, що за складністю є вищими, ніж рівень повної загальної середньої освіти» [21]. «Якість вищої освіти – рівень здобутих особою знань, умінь, навичок, інших компетентностей, що відображає її компетентність відповідно до стандартів вищої освіти», а «якість освітньої діяльності – рівень організації освітнього процесу у ВНЗ, що відповідає стандартам вищої освіти, забезпечує здобуття особами якісної вищої освіти та сприяє створенню нових знань» [21].

За стандартом ДСТУ ISO 9000:2007, «якість об'єкта є ступенем, до якого сукупність власних характеристик об'єкта задовольняє вимоги» [22], об'єктом – продукція, послуга, процес, система. «Вимога – це сформульовані потреба чи очікування, загальнозрозумілі чи обов'язкові» [22]. Потреба є необхідністю у чому-небудь для існування та розвитку, для задоволення якої особа, організація, суспільство ставить перед собою певні цілі, заради досягнення яких здійснюються певні дії. «Загальнозрозумілі потреби є звичаєм або загальноприйнятою практикою для організації, її замовників та інших зацікавлених сторін» [22], обов'язкові потреби є сформульованими у певному документі вимогами. Загальнозрозумілими потребами у сфері вищої освіти, з огляду ЗУ «Про ВО», є суспільні потреби. Відповідно до концепції потреб, «суспільні потреби – потреби, що виникають у процесі розвитку суспільства в цілому, окремих його членів, соціально-економічних груп населення. ... Суспільні потреби поділяються на кілька груп: потреби держави, суспільства, власників приватних засобів виробництва, потреби духовних конфесій та потреби населення (особисті потреби)» [23]. Відповідно, суспільними потребами у вищій освіті є сукупні потреби суспільства та його окремих сфер: держави (суспільства), працевлаштування, освітніх організацій, індивідуальні потреби особистостей тощо, для задоволення яких визначаються певні цілі, проводиться певна активна діяльність із застосуванням певних засобів досягнення цілей.

У науковій літературі дослідження проблематики потреб та постановки цілей вищої освіти є досить популярним питанням, але передусім автори висвітлюють його крізь призму філософських, педагогічних, соціологічних та психологічних аспектів [2, 19, 20, 24 – 27]. Проте, цільовий підхід є, передусім, економічним підходом до управління, дієвим чинником ефективного та сталого розвитку організації, суспільства в цілому, як зазначають автори [28].

Дослідженням проблеми цільового підходу до управління свого часу займалися ще філософи, зокрема Аристотель вважав, що ціль – є «те, заради чого щось існує» [29]. У джерелі [31] відмічено, що сучасні учені-філософи визначають ціль як майбутній результат діяльності та шляхи

його досягнення за допомогою певних засобів, що, у свою чергу, є не що інше як елемент свідомої поведінки людей. У такому випадку ціль є певною інтегруючою функцією, що перетворює різні свідомі дії людей на певну послідовність подій (елементів, програму діяльності) та засобів їх реалізації.

На певні свідомі дії людину штовхають ті або інші мотиви, як прояви її потреб та особистості. Мотив та ціль діяльнісно пов'язані між собою з огляду того, що мотив є причиною поставлення тих чи інших цілей, який визначає, що слід зробити та як саме. Відповідно до концепції потреб [23], в основі самих мотивів лежать потреби. Потреби, що визначаються самою особистістю людини як її внутрішнє «я», і потреби, що формуються під тиском зовнішніх умов, які оточують людину. Дослідження проблематики потреб завжди цікавило людство, як психологів – З. Фрейда (потреби, що виходять «з лібідо» або «потягу до влади»), А. Маслоу (прогресивний процес задоволення потреб від фізіологічних, самозбереження, соціальних, потреб у повазі та гармонії до потреб у самоствердженні), К. Альдерфера (регресивний процес невдоволення потреб, пов'язаний із фрустрацією, а саме – крахом надій на задоволення), Д. МакГрегора (теорія X та Y), Д. МакКлелланда та Д. Ат-

кінсона (структура потреб вищого рівня), Е. Локке (теорія постановки цілей), С. Адамса (теорія справедливості), (Л. Портера та Е. Лоурела (процесуальна теорія мотивації), В. Врума (теорія очікувань), В. Скіннера (теорія закріплення («посилення»)) [3], так і економістів – Дж. М. Кейнса (потреби абсолютні, які проявляються незалежно від того, що думають, відчувають і як поводяться інші люди, та потреби відносні, які виникають тільки тоді, коли ми хочемо «бути не гірше Джонсів (сусідів)» або навіть виділитися, «стати вище за інших») [30]. Незважаючи на різноманіття підходів щодо визначення та класифікації потреб, усі дослідники погоджуються із тим, що потреби перетворюються на мотиви через певний соціальний та культурний рівень, що пов'язано із умовами, у яких людина виросла, була вихована, яка культура її оточувала тощо. Тобто мотив, через який людина прагне досягнення якої-небудь цілі, є проявом не однієї окремо узятій потреби, а сукупності потреб особистості, які пройшли певний процес соціалізації – переломлення.

Реферування джерел [19; 24 – 27; 29 – 34] щодо визначення дефініції потреб, мотивів та цілей дало нам можливість визначити наступний діяльнісний зв'язок між ними, що відповідно наведено на рис. 1.

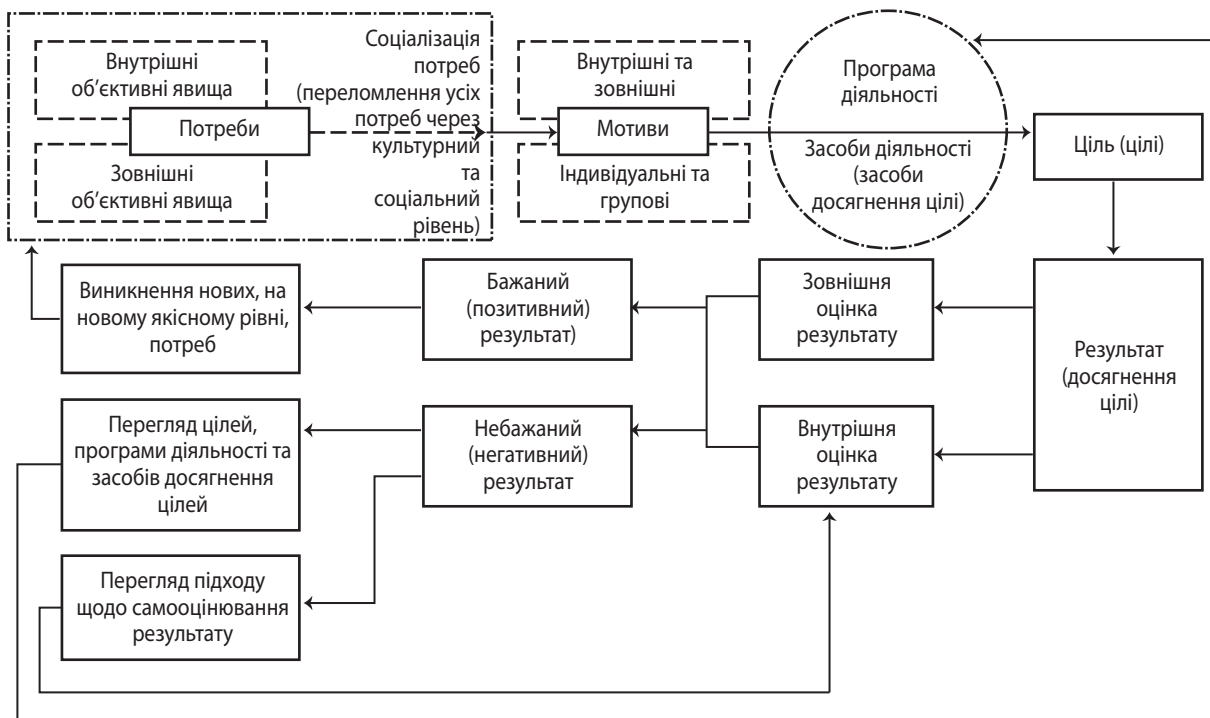


Рис. 1. Загальне уявлення діяльнісного зв'язку між потребами – мотивами – цілями

Джерело: авторська розробка

З огляду представленого нами діяльнісного зв'язку (рис. 1), потреби, які мотивують особистості, освітні організації, працедавців, суспільство (державу) в цілому та його окремі сфери до вищої освіти, втілюються у відповідних цілях. Досягнення визначених цілей спрямовує перераховані вище соціальні групи до здійснення певної активної діяльності із застосуванням певних засобів діяльності, проте результат досягнення цілей не завжди може бути бажаним

(позитивним), що відповідно позначається на задоволенні / не задоволенні існуючих потреб соціальних груп. Для цього слід провести оцінювання результату досягнення цілей. Процедура оцінювання може бути внутрішньою (самооцінювання) та зовнішньою, що залежить від суб'єкта, який здійснює оцінювання. У ролі таких суб'єктів можуть виступати окремі індивіди, освітні організації, держава (в особі Міністерства освіти і науки України чи Національного

агентства із забезпечення якості вищої освіти), суспільство (в особі незалежних громадських організацій, рейтингових агентств, преси тощо) чи працедавці.

Небажані (негативні) результати оцінювання досягнення цілей вищої освіти можуть бути пов'язані, по-перше із тим, що цілі, до яких прагнули, були не вірно сформульованими та визначеними, неконкретними / некоректними та розмитими, або не вірно було обрано засоби досягнення цілей, а по-друге, із завищеною внутрішньою самооцінкою, що відповідно потребує перегляду як цілей та засобів їх досягнення, так і підходів до самооцінювання результатів досягнення цілей.

Бажані (позитивні) результати призводять до появи нових потреб у вищій освіті та формування їх на новому

якісному рівні, що відповідно забезпечує прогрес та розвиток суспільства в цілому.

Усі потреби вищої освіти, до задоволення яких прагнуть окреслені нами соціальні групи, втілюються відповідно у суспільних та особистих потребах, узагальнення яких наведено нами в табл.1.

Відповідно до поглядів науковців на потреби в освіті, наведені в табл. 1, можна констатувати, що особисті потреби у вищій освіті забезпечують у першу чергу реалізацію (за А. Маслоу) потреб людини у самоствердженні – реалізації здібностей, саморозвитку та самоактуалізації [5]. Як зазначав А. Маслоу, на п'ятому рівні потреб у самоствердженні, «людина повинна займатися тим, до чого у неї є схильності і здібності» [5]. Особисті потреби, у свою чергу, формують

Таблиця 1

Наукові погляди на особисті та суспільні потреби в освіті, вищій освіті зокрема

Потреби у вищій освіті	Автор, джерело	Трактування потреби в освіті
Особисті потреби	А. Комарова [14], Т. Оболенська [15], К. Сагінов [16]	Потребою у вищій освіті є отримання рівня знань, навичок, умінь, які використовуються з метою задоволення багатоліких потреб людини, суспільства і держави
	С. Макушева [10]	«Потреба в освіті є необхідною умовою нормального функціонування та розвитку сучасної людини; виступає і як засіб розвитку особистості, і як засіб задоволення інших потреб; сприяє підвищенню культурного рівня людини і дає можливість реалізувати її сутнісні сили»
	Освіта та професійна підготовка в інфраструктурі ринку праці [35]	«Потреба у вищій освіті виявляється не у забезпеченні потреб держави у спеціалістах різних професій і рівнів кваліфікації, а задоволенні освітніх потреб особистості заради її розвитку та самореалізації, а також для забезпечення її конкурентоспроможності на ринку праці»
	Л. Парфьонова [8]	«Потреба у вищій освіті є засобом соціального залучення та приєднання до студентства, через що майже кожен мріє використати цю можливість, щоб не бути ізольованим від сучасного суспільства і його вимог щодо повноцінної особистості»
Суспільні потреби	А. Доровських [12]	«Потреби суспільства щодо розвитку вищої освіти обумовлені зовнішніми і внутрішніми факторами. Зовнішні фактори пов'язані з необхідністю відповідати загальним тенденціям цивілізаційного розвитку, а також вимогам світового ринку праці та освітнього простору. Внутрішні чинники зумовлені особливостями розвитку конкретного суспільства. Вони формують соціальну потребу в підготовці фахівців певних професій і вихованні людини як окремої особистості»
	Е. Дюркгейм [6]	«Потреби в освіті полягають не лише у розвитку особистості, а й у соціальному прогресі в цілому»
	О. Оніпко [7]	«Суспільні потреби в освіті характеризуються передачею від покоління до покоління базових знань, необхідних для функціонування соціальної системи, а також для її розвитку. Потреби в освіті окремих сфер суспільства пов'язані з необхідністю їх відтворення шляхом передачі та прирощення знань певної спрямованості»
	Л. Парфьонова [8]	«Потреби суспільства в освіті пов'язані із тим, що освіта стає однією з вирішальних умов соціальної мобільності сучасного розвиненого суспільства. Воно зацікавлене в тому, щоб його члени виховувалися ініціативними та пристосованими і, задовольняючи свої потреби в самовизначенні, шукали власне місце в соціальному просторі»
	О. Скрипченко, Л. Долинська, З. Огороднійчук та ін. [9]	«Потреби суспільства у певних моральних нормах та моральних цінностях, що забезпечується моральною та естетичною вихованістю особистості»

Джерело: складено авторами відповідно до даних [6 – 10; 12; 14 – 16; 35].

суспільні потреби у вищій освіті і навпаки, що конкретизується системою освіти та ринком праці. Узгодження суспільних та особистих потреб та прагнення їх задоволення мотивує відповідні соціальні групи до активної діяльності, проявом якої є формування (визначення) певних цілей, обрання засобів досягнення цілей, спрямованих на отримання бажаного результату у вищій освіті.

У ході реферування наукових джерел [6 – 10; 12; 14 – 16; 35], нами виділено такі суспільні та особисті потреби у вищій освіті, а саме:

- 1) Суспільні потреби у вищій освіті:
 - потреби у передачі базових знань від покоління до покоління;
 - потреби у передачі та прирощенні знань певної спрямованості;
 - потреби у відповідності загальним тенденціям цивілізаційного розвитку, світового ринку праці та світового освітнього простору;
 - потреби у підготовці фахівців певної професії;
 - потреби у вихованні людини як окремої ініціативної та соціально-мобільної особистості;
 - потреби у моральних нормах та моральних цінностях.
- 2) Особисті потреби у вищій освіті:
 - потреби в отриманні професійних знань, навичок, умінь відповідних індивідуальним покликанням, інтересам і здібностям, а також вимогам ринку праці;
 - потреби у визнанні особливої цінності знань для особистісного та професійного саморозвитку;
 - потреби у культурному, духовному та естетичному розвитку;
 - потреби у самореалізації та самостверженні особистості упродовж усього життя;
 - потреба у соціалізації повноцінної особистості сучасного суспільства.

З огляду зазначеного нами раніше, дані потреби переломлюються у процесі соціалізації на узагальнені мотиви, які спонукають суспільство до активної діяльності у сфері вищої освіти, а саме:

- 1) Тотальність (всеохопленість) вищої освіти;
- 2) Неперервність вищої освіти;
- 3) Формування нових, на новому якісному рівні компетентностей;
- 4) Професіоналізація тощо.

Відповідно до окреслених нами узагальнених мотивів, можна визначити цілі, до яких слід прямувати аби особисті та суспільні потреби були задоволені. При цьому, за ДСТУ ISO 9001:2009, ціль повинна бути конкретною та вимірною [36] та «вважається досягнутою, якщо в підсумку зроблених дій отримано відповідний цієї цілі результат», який може бути, як зазначено нами в роботі [37], «проконтрольовано та оцінено».

Останнім часом теорія управління за цілями (розробник – Едвін Локк (Edwin A. Locke, 1968) – теорії постановки цілей, відомої у сучасному менеджменті, як теорія управління за цілями (MBO – management by objectives)) активно застосовується в менеджменті різних підприємств та організацій. Підхід до управління за цілями, порівняно з іншими, наприклад, менеджмент-аудитом, має

ряд переваг, що наведено в роботі [3] та є одним із найбільш застосовуваних при плануванні, контролі, оцінці та функціонуванні саме соціально-економічних систем, до яких відноситься і система вищої освіти. З огляду зазначеного, нами було досліджено вимоги, яким повинні відповідати цілі вищої освіти при їх постановці за Е. Локком [34], а саме:

- 1) Ціль повинна бути складною, але реальною. Е. Локк вивів зв'язок між складністю цілі та її виконанням. Чим складніші цілі, які ставить перед собою людина, тим кращих результатів вона може досягти, але ціль повинна бути реальною, аби людина її не уникала;
- 2) Ціль повинна бути конкретною та чіткою, що відбиватиме її кількісну ясність та визначеність. Експериментально Е. Локком було встановлено, що людина швидше досягає цілі, яка має кількісний вираз, або певну іншу конкретизацію, ніж цілі, що мають широкий сенс та розмиті межі;
- 3) Ціль повинна мати особистісний аспект. Людина повинна розуміти, яку потенційну вигоду особисто вона отримає від її досягнення, що навіть має більше сенсу за складність та конкретність цілі;
- 4) Ціль повинна мати зворотній зв'язок. Людина краще виконує поставлені завдання, коли розуміє, що вона може отримати інформацію та роз'яснення, з приводу того, чи правильно вона діє. Забезпечити зворотній зв'язок можна шляхом постійного моніторингу чи контролю;
- 5) Лояльність цілі. Людина повинна мати можливість сама брати участь у постановці цілей, їй повинно подобатися те, що вона робить, за таких обставин, навіть складна ціль може бути досягнута легко.

Проблема постановки цілей вищої освіти передусім має важливе значення саме для визначення результативності діяльності освітніх організацій, як складових системи вищої освіти, тому потрібно враховувати і вимоги, які висуваються до цілей, теорією організацій. Відповідно до джерела [38], такими вимогами є:

- 1) Конкретність і вимірність, що дозволяє висловити цілі не тільки в якісних, а й у кількісних показниках;
- 2) Реальність для даних умов, забезпеченість відповідними ресурсами організації, що оцінюється в процесі складання планових бюджетів та розподілу ресурсів;
- 3) Гнучкість, здатність до трансформації відповідно до стрімко мінливих умов діяльності;
- 4) Визнаність персоналом в якості особистих цілей. Оскільки цілі зазвичай досягаються в результаті спільної діяльності людей, вони повинні бути відомими та зрозумілими;
- 5) Перевіряння – обумовлено необхідністю оцінювати ступінь досягнення цілей та здійснювати стимулювання людей;
- 6) Сумісність працівників один з одним у часі та просторі, взаємна підтримка.

Отже, і теорія управління за цілями, і теорія організацій та сучасні погляди міжнародної спільноти, втілені у комплексі стандартів ISO серії 9000, висувають одні і ті

самі вимоги, які слід ураховувати при формуванні цілей вищої освіти, зокрема: конкретність та вимірність; реальність; особистісна зацікавленість; контрольованість та лояльність цілі.

Дослідження чинного законодавства та існуючих сьогодні поглядів різних авторів щодо визначення цілей вищої освіти дозволило нам констатувати, що цілями вищої освіти є узагальнене поняття, яке втілює у собі загальну місію вищої освіти, результати, які отримує суспільство (особа) від вищої освіти, потреби у вищій освіті та шляхи їх задоволення (табл. 2).

Усе вище перераховане свідчить про те, що жодна із існуючих думок стосовно цілей вищої освіти, у тих формуваннях, які наводяться у наукових джерелах, не є ані конкретною, ані вимірною. Визначення цілей вищої освіти підмінюється поняттями місії та потреб у вищій освіті і шляхами їх досягнення, що жодним чином не дозволить системі вищої освіти, освітнім організаціям зокрема, перевірити, проконтролювати та оцінити результати задоволення цих самих потреб. А як відмічають автори роботи [9], навіть рівень моральної вихованості особистості може мати не лише якісну, а й кількісну оцінку.

Таблиця 2

Визначення цілей освіти, вищої освіти у різних джерелах

Автор, джерело	Визначення цілей
Б. Вульфсон [18]	Вища освіта повинна максимально ефективно і самим безкорисливим чином сприяти розвитку, розквіту та добробуту особистості як найвищій цінності суспільства
А. Доровських [12]	Ціллю вищої освіти є економічний та соціальний прогрес суспільства, який повинен забезпечити адекватну світовому рівню загальну та професійну культуру суспільства, формування у тих, хто навчається, відповідного сучасному рівню знань, інтеграцію особистості в національну та світову культуру, формування людини і громадянина, націленого на вдосконалення суспільства, відтворення та розвиток кадрового потенціалу
Е. Дюркгейм [6]	Головна ціль вищої освіти – з'єднати індивідів з колективом і примусити їх цілком свідомо сприймати суспільство об'єктом своєї поваги
Закон України «Про освіту» [39]	«Метою освіти є всебічний розвиток людини як особистості та найвищої цінності суспільства, розвиток її талантів, розумових і фізичних здібностей, виховання високих моральних якостей, формування громадян, здатних до свідомого суспільного вибору, збагачення на цій основі інтелектуального, творчого, культурного потенціалу народу, підвищення освітнього рівня народу, забезпечення національної економіки кваліфікованими фахівцями»
3. Курлянд [19, 20]	«Вища освіта спрямована на забезпечення фундаментальної наукової, загальнокультурної, практичної підготовки фахівців, які мають визначати темпи і рівень науково-технічного, економічного та соціально-культурного прогресу, формування інтелектуального потенціалу нації на всебічний розвиток особистості як найвищої цінності суспільства. Головна мета освіти може бути конкретизована у трьох напрямках: <ul style="list-style-type: none"> ▪ створення умов для оволодіння людиною знаннями і навичками у сфері професійної діяльності, отримання кваліфікації чи перекваліфікація, що забезпечує участь особистості в суспільно корисній праці відповідно до її інтересів і здібностей; ▪ виховання соціально активної особистості, яка у своєму житті керується загальнолюдськими (честь, совість, людська гідність, справедливість) та культурно-національними (працелюбність, волелюбність, толерантність тощо) цінностями і здатна до перетворення виробництва, виробничих, економічних, суспільних відносин, до участі в управлінні, несе відповідальність за результати своєї діяльності тощо; ▪ задоволення нагальних і перспективних потреб виробництва у кваліфікованих фахівцях, рівень підготовки яких відповідав би вимогам науково-технічного, соціального прогресу, які б були професійно мобільними, мали різнобічні професійні і загальноосвітні знання, уміння та навички»
Ю. Лебеденко [27]	«Головна мета вищої освіти полягає у формуванні всебічно розвиненої та обдарованої особистості, яка буде застосовувати здобуті знання не лише в своїй подальшій професійній діяльності, а й постійно оновлювати та поповнювати їх, і бути всебічно обізнаною людиною»
Л. Парфьонова [8]	«Ціллю вищої освіти є залучення молоді в середовище, атмосфера якого наповнена духом суперництва у придбанні професійних знань, престижної і прибуткової роботи, високого соціального статусу. Тут культивуються певні цінності: знання, освіченість, інтелектуальні здібності, вихованість, залучення до культурного життя міста або регіону, престижність професійної діяльності»
Цілі, завдання, функції та принципи навчання [40]	«Основна ціль освіти – підтримання громадського прогресу»

Джерело: складено авторами відповідно даних [6; 8; 12; 18 – 20; 27; 39; 40]

У чинному законодавстві України, зокрема Законі України «Про освіту», наведено узагальнене визначення цілі освіти, від розвитку особи до забезпечення економіки країни кваліфікованими працівниками [39], в ЗУ «Про ВО» цілі вищої освіти впливає із визначень понять «вищої освіти» та «вищого навчального закладу» як формування сукупності систематизованих знань, умінь і практичних навичок, способів мислення, професійних, світоглядних і громадянських якостей, морально-етичних цінностей, інших компетентностей, здобутих особами у ВНЗ (науковій установі) у відповідній галузі знань за певною кваліфікацією на рівнях вищої освіти, з урахуванням їхніх покликань, інтересів і здібностей [21].

Заслугує на увагу перелік завдань ВНЗ, визначений ЗУ «Про ВО»: навчальний заклад повинен: «...4) забезпечити формування особистості шляхом патріотичного, правового, екологічного виховання, утвердження в учасників освітнього процесу моральних цінностей, соціальної активності, громадянської позиції та відповідальності, здорового способу життя, вміння вільно мислити та самоорганізуватися в сучасних умовах; ... 6) створити необхідні умови для реалізації учасниками освітнього процесу їхніх здібностей і талантів; зберегти та примножити моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства ...» [21].

Спираючись на вищенаведені визначення потреб, узагальнених мотивів та цілей вищої освіти, сутності вищої освіти та завдань ВНЗ, наведених у чинному законодавстві України, авторами запропоновано такі чотири цілі:

- 1) Гармонізація особистості з робочим місцем (узгодженість індивідуальних схильностей та здібностей особистості із умовами виробництва) – вимірюється у відсотках;
- 2) Працевлаштування – вимірюється у відсотках;
- 3) Забезпечення розвитку людини протягом життя – низький, середній та високий рівень;
- 4) Естетична вихованість особи – низький, середній та високий рівень.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок у даному напрямку. Запропоновані в роботі цілі вищої освіти відповідають загальним вимогам до їх формування, оскільки мають кількісний вимір та відповідають як індивідуальним потребам особистості, так і потребам держави та суспільства в цілому. Зазначені цілі, з одного боку, дозволять визначити шляхи найповнішого задоволення як особистих, так і суспільних потреб, з іншого – є основою ефективного менеджменту вищої освіти, освітніх організацій, зокрема.

Кожна із даних цілей повинна бути конкретизована відносно своїх складових з розробкою процедури (процесу, заходів) їх досягнення, методик та засобів вимірювання на рівні кожного суб'єкта системи вищої освіти, передусім освітніх організацій, що є метою подальшого дослідження авторів у даному напрямку. Наприклад, працевлаштування передбачає організацію процедури наскрізної підготовки: загальноосвітній навчальний заклад – ВНЗ – працедавець. Це, у свою чергу, потребує організації наскрізного процесу на рівні освітньої організації: «дослідження умов та потреб виробництва – профорієнтація – теоретичне навчання – практична підготовка – наука (прогнозування розвитку

техніки та технологій) – працевлаштування – дослідження умов та потреб виробництва», з розробленням дорожньої карти досягнення цілей, побудови дерева цілей та засобів вимірювання їх результативності тощо.

ЛІТЕРАТУРА

1. Антология мировой философии : в 4-х т. Т. 3. – М. : Мысль, 1971. – 761 с. – (Серия «Философское наследие»).
2. Пунченко О. П. Образование в системе философских ценностей : монография / О. П. Пунченко, Н. О. Пунченко. – Одеса : ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2010. – 506 с.
3. Лигинчук Г. Г. Основы менеджмента : учеб.-метод. комплекс. Ч. 2 / Г. Г. Лигинчук [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.e-college.ru/xbooks/xbook057/book/index/index.html?go=part-007*page.htm
4. Божович Л. І. Етапи формування особистості в онтогенезі / Л. І. Божович. – М. : Воронеж, 1995. – 195 с.
5. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу ; [пер. с англ. Татлыбаевой А. М.]. – СПб. : Евразия, 1999. – 478 с.
6. Дюркгейм Э. Социология. Ее предмет, метод, предназначение / Э. Дюркгейм ; [пер. с фр., сост., послесл. и примеч. А. Б. Гофмана]. – М. : Канон, 1995. – 352 с.
7. Онишко А. А. Потребности личности в высшем образовании и особенности их реализации : автореф. дис. ... канд. социол. наук : 22.00.06 «Социология культуры» / А. А. Онишко. – Екатеринбург, 2013. – 19 с.
8. Парфьонова Л. Г. Місце та роль системи вищої освіти у сучасному суспільстві / Л. Г. Парфьонова // Ефективність управління персоналом на підприємстві. – 2012. – С. 91 – 96 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/er123_63/e123par.pdf
9. Вікова та педагогічна психологія : навч. посіб. / [О. В. Скрипченко, Л. В. Долинська, З. В. Огороднійчук та ін.]. – К. : Просвіта, 2001. – 416 с.
10. Макушева С. Л. Формирование потребности в образовании и ее реализация в учебном заведении : автореф. дис. ... канд. пед. наук : 13.00.01 / С. Л. Макушева. – Екатеринбург, 1999 – 20 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dslib.net/obw-pedagogika/formirovanie-potrebosti-v-obrazovanii-ii-ee-realizacija-v-uchebnom-zavedenii.html>
11. Шуклина Е. А. Потребности в образовании студентов негосударственных вузов: социологический анализ / Е. А. Шуклина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ieducation.ru/6_2005/34.html
12. Доровских А. П. Экономический прогресс: потребности общества и личности в услугах высшего образования / А. П. Доровских // Научный вестник ДГМА. – 2011. – № 2 (8Е). – С. 252 – 256 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/science_vesnik/2_8e_2011/article/11DAPSHE.pdf
13. Каленюк И. С. Развитие высшего образования и экономика знаний : монография / И. С. Каленюк, О. В. Куклин. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Новое знание, 2014. – 383 с.
14. Комарова О. А. Освіта – продуктивна галузь економіки й одна з основ розвитку науки / О. А. Комарова // Проблеми науки. – 2004. – № 5. – С. 2 – 7.
15. Оболенська Т. Є. Маркетинг освітніх послуг: вітчизняний і зарубіжний досвід / Т. Є. Оболенська. – К. : КНЕУ, 2001. – 208 с.
16. Сагинов К. А. Маркетинг образовательных услуг региона / К. А. Сагинов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 5 (37). – С. 125 – 130.

17. Степанова Е. А. Потребности информационной экономики и возможности высшего образования / Е. А. Степанова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ea.dgtu.donetsk.ua:8080/jsrui/bitstream/123456789/10871/1/Потребности%20информационной%20экономики%20и%20возможности%20высшего%20образования.pdf>
18. Вульфсон Б. Л. Сравнительная педагогика. История и современные проблемы / Б. Л. Вульфсон. – М. : УРАО, 2003. – 232 с.
19. Теорія і методика професійної освіти : навч. посіб. / За ред. проф. Курлянд З. Н. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://pidruchniki.com/1281041955047/pedagogika/meta_zavdannya_printsipy_profesiyanoi_osviti#15
20. Педагогіка вищої школи / За ред. З. Н. Курлянд. – К. : Знання, 2005. – 399 с.
21. Про вищу освіту : Закон України від 01.07.2014 р. № 1556-VII // Інформаційно-аналітичний портал про вищу освіту в Україні та за кордоном [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vnz.org.ua/zakonodavstvo/111-zakon-ukrayiny-pro-vyschu-osvitu>
22. Системы управления качеством. Основные положения та словарь терминів (ISO 9000:2005, IDT) : ДСТУ ISO 9000:2007 : На заміну ДСТУ ISO 9000:2001; чинний від 01.01.2008 р. – К. : Держспоживстандарт України, 2008. – 34 с.
23. Концепция основных потребностей [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://studme.org/19690402/sotsiologiya/kontseptsiya_osnovnyh_potrebnoyey
24. Коломінський Н. Л. Психологія менеджменту в освіті (соціально-психологічний аспект) : монографія / Н. Л. Коломінський. – К. : МАУП, 2000. – 286 с.
25. Цели обучения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.libpsy.ru/?Article=72>
26. Культура и образование [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://studopedia.net/7_24395_tseley-obrazovaniya.html
27. Лебеденко Ю. М. Компетентнісний підхід в системі вищої освіти / Ю. М. Лебеденко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://conf.vntu.edu.ua/humed/2006/txt/06lum-svo.pdf>
28. Эффективность управления предприятием в галузі зв'язку : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / [В. М. Орлов, І. В. Яцкевич, С. С. Новицька, Н. Ю. Потапова-Сінко]. – Одеса : ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2013. – 292 с.
29. Большая советская энциклопедия. – М. : Советская энциклопедия, 1969 – 1978 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/148548/%D0%A6%D0%B5%D0%BB%D1%8C>
30. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс ; [пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1978. – 494 с.
31. Малафіїк І. В. Дидактика : підручник / І. В. Малафіїк [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://textbooks.net.ua/content/view/6135/90/>
32. Словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://psihotesti.ru/gloss/tag/tseli_obucheniya/
33. Хриков Є. М. Управління навчальним закладом : навч. посіб. / Є. М. Хриков. – К. : Знання, 2006. – 365 с.
34. Locke E. A. Toward a Theory of Task Motivation and Incentives / Edwin A. Locke // *Organizational Behavior and Human Performance*. – 1968. – Vol. 3, iss. 2. – P. 157 – 189.
35. Образование и профессиональная подготовка в инфраструктуре рынка труда // Библиотека экономической переводной литературы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://econbooks.ru/books/part/17253>
36. Системы управления качеством. Вимоги: (ISO 9001: 2008, IDT) : ДСТУ ISO 9001: 2009 : На заміну ДСТУ ISO 9001:2001; чинний від 01.09.2009 р. – К. : Держспоживстандарт України, 2009. – 33 с.
37. Станкевич І. В. Вимоги міжнародних стандартів до документації у системі управління якістю освітньої організації / І. В. Станкевич, Є. Г. Борисевич // *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету : зб наук. праць. Серія «Економіка та менеджмент»*. – 2015. – Вип. 8. – С. 65 – 71.
38. Алиев В. Г. Теория организаций : учебник / В. Г. Алиев. – М. : Экономика, 2003. – 431 с.
39. Про освіту : Закон України від 23.05.1991 р. № 1060-XII // *Відомості Верховної Ради УРСР*. – 1991. – № 34. – ст. 451 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1060-12>
40. Цели, задачи, функции и принципы обучения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://psyera.ru/5000/celi-zadachi-funkcii-i-principy-obucheniya>

REFERENCES

- Antologija mirovoy filosofii [Anthology of world philosophy]. Moscow: Mysl, 1971.
- Aliev, V. G. Teoriia organizatsiy [The theory of organizations]. Moscow: Ekonomika, 2003.
- Bozhovych, L. I. Etapy formuvannya osobystosti v ontogenezi [Stages of formation of personality in ontogenesis]. Moscow: Voronezh, 1995.
- "Bolshaia sovetskaia entsiklopediia" [Great Soviet Encyclopedia]. <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/148548/%D0%A6%D0%B5%D0%BB%D1%8C>
- Diurkgeym, E. Sotsiologija. Ee predmet, metod, prednaznachenie [Sociology. Its subject matter, method, purpose]. Moscow: Kanon, 1995.
- Dorovskikh, A. P. "Ekonomicheskii progress: potrebnosti obshchestva i lichnosti v uslugakh vysshego obrazovaniia" [Economic progress: the needs of society and the individual in the service of higher education]. http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/science-vesnik/2_8e_2011/article/11DAPSHE.pdf
- Kalenyuk, I. S., and Kuklin, O. V. Razvitiye vysshego obrazovaniya i ekonomika znaniy [The development of higher education and the knowledge economy]. Moscow: Novoe znanye, 2014.
- Komarova, O. A. "Osvita - produktivna haluz ekonomiky i odna z osnov rozvytku nauky" [Education - productive sector of the economy and one of the foundations of science]. *Problemy nauky*, no. 5 (2004): 2-7.
- "Kontseptsii osnovnykh potrebnostey" [The concept of basic needs]. http://studme.org/19690402/sotsiologiya/kontseptsiya_osnovnyh_potrebnoyey
- Kolomynskyi, N. L. Psykholohiia menezhmentu v osviti (sotsialno-psykholohichni aspekt) [Psychology of Management in education (social and psychological aspect)]. Kyiv: MAUP, 2000.
- "Kultura i obrazovanie" [Culture and education]. http://studopedia.net/7_24395_tseley-obrazovaniya.html
- Keynes, Dzh. M. Obshchaia teoriia zaniatosti, protsenta i deneg [The General Theory of Employment, Interest and Money]. M. : Progress, 1978.
- Khrykov, Ie. M. Upravlinnia navchalnym zakladom [Manage institution]. Kyiv: Znannia, 2006.
- [Legal Act of Ukraine] (2014). <http://vnz.org.ua/zakonodavstvo/111-zakon-ukrayiny-pro-vyschu-osvitu>
- [Legal Act of Ukraine] (2008).

- Lebedenko, Yu. M. "Kompetentnisnyi pidkhid v systemi vyshchoi osvity" [Competence approach in higher education]. <http://conf.vntu.edu.ua/humed/2006/txt/06lumsvo.pdf>
- Liginchuk, G. G. "Osnovy menedzhmenta" [Fundamentals of Management]. http://www.e-college.ru/xbooks/xbook057/book/index/index.html?go=part-007*page.htm
- Locke, E. A. "Toward a Theory of Task Motivation and Incentives" *Organizational Behavior and Human Performance* vol. 3, no. 2 (1968): 157-189.
- [Legal Act of Ukraine] (2009).
- [Legal Act of Ukraine] (1991). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1060-12>.
- Makusheva, S. L. "Formirovanie potrebnosti v obrazovanii i ee realizatsii v uchebnom zavedenii" [Formation of the need for education and its implementation in schools]. <http://www.dslib.net/obw-pedagogika/formirovanie-potrebnosti-v-obrazovanii-i-ee-realizatsija-v-uchebnom-zavedenii.html>
- Maslou, A. *Motivatsiia i lichnost* [Motivation and Personality]. St. Petersburg: Evraziia, 1999.
- Malafii, I. V. "Dydaktyka" [Didactic]. <http://textbooks.net.ua/content/view/6135/90/>.
- Orlov, V. M. et al. *Efektivnist upravlinnia pidpriemstvom v haluzi zv'iazku* [The effectiveness of business management in communications]. Odesa: ONAZ im. O. S. Popova, 2013.
- Obolenska, T. Ye. *Marketynh osvity posluh: vitchyzniani i zarubizhnyi dosvid* [Marketing of educational services: domestic and foreign experience]. Kyiv: KNEU, 2001.
- Onipko, A. A. "Potrebnosti lichnosti v vysshem obrazovanii i osobennosti ikh realizatsii" [The needs of the individual in higher education and particularly their implementation]. *avtoref. dis. ... kand. sotsiol. nauk* : 22.00.06, 2013.
- "Obrazovanie i professionalnaia podgotovka v infrastrukture rynku truda" [Education and training in the infrastructure of the labor market]. *Biblioteka ekonomicheskoy perevodnoy literatury*. <http://econbooks.ru/books/part/17253>.
- Parfyonova, L. H. "Mistse ta rol systemy vyshchoi osvity u suchasnomu suspilstvi" [The place and role of higher education in modern society]. http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/er123_63/e123par.pdf
- Punchenko, O. P., and Punchenko, N. O. *Obrazovaniye v sisteme filosofskikh tsennostey* [Education in the philosophical values]. Odesa: ONAZ im. O. S. Popova, 2010.
- Pedahohika vyshchoi shkoly [Higher Education Pedagogy]. Kyiv: Znannia, 2005.
- Skrypchenko, O. V. et al. *Vikova ta pedahohichna psykholohiia* [Developmental and Educational Psychology]. Kyiv: Prosvita, 2001.
- "Slovar" [Dictionary]. http://psihotesti.ru/gloss/tag/tseli_obucheniya/.
- Shuklina, E. A. "Potrebnosti v obrazovanii studentov negosudarstvennykh vuzov: sotsiologicheskii analiz" [The educational needs of students of private universities: the sociological analysis]. <http://www.ieducation.ru/62005/34.html>
- Saginov, K. A. "Marketing obrazovatelnykh uslug regiona" [Marketing of educational services in the region]. *Marketing v Rossii i za rubezhom*, no. 5 (37) (2003): 125-130.
- Stankevych, I. V., and Borysevych, Ye. H. "Vymohy mizhnarodnykh standartiv do dokumentatsii u systemi upravlinnia yakistiu osvitnoyi orhanizatsii" [The requirements of international standards for the documentation of quality management system of educational organization]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu : zb nauk. prats. Serii «Ekonomika ta menedzhment»*, no. 8 (2015): 65-71.
- Stepanova, E. A. "Potrebnosti informatsionnoy ekonomiki i vozmozhnosti vysshogo obrazovaniia" [The needs of the information economy and the possibility of higher education]. <http://ea.dgtu.donetsk.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/10871/1/Потребности%20информационной%20экономики%20и%20возможности%20высшего%20образования.pdf>
- "Teoriia i metodyka profesiinoi osvity" [Theory and Methods of Professional Education]. http://pidruchniki.com/1281041955047/pedagogika/meta_zavdannya_printsipy_profesynoyi_osviti#15
- "Tseli obuchenii" [Learning objectives]. <http://www.libpsyx.ru/?Article=72>
- "Tseli, zadachi, funktsii i printsipy obuchenii" [The goals, objectives, functions and principles of teaching]. <http://psyera.ru/5000/celi-zadachi-funkcii-i-principy-obucheniya>.
- Vulfson, B. L. *Sravnitelnaia pedagogika. Istoriia i sovremennye problemy* [Comparative education. History and contemporary issues]. Moscow: URAO, 2003.

ІНВЕСТИВАННЯ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ

© 2015 ГВОЗДИК Н. М.

УДК 331.101

Гвоздик Н. М.

Інвестування в людський капітал як чинник підвищення продуктивності праці

Метою статті є теоретичне обґрунтування ролі та впливу інвестування в людський капітал на продуктивність праці та розробки заходів щодо послідовного формування людського капіталу як передумови зростання продуктивності праці. У статті проаналізовано сучасний стан формування важливих складових людського капіталу: освіти, здоров'я, мотивації до праці, соціального забезпечення. Окреслено основні пріоритети у роботі з персоналом підприємства, спрямовані на підвищення його конкурентоспроможності, яка в свою чергу досягається постійним підвищенням кваліфікації персоналу, вдосконаленням систем мотивації, професійною орієнтацією персоналу, збереженням працездатності тощо. Обґрунтовано необхідність заходів щодо послідовного формування людського капіталу як передумови зростання продуктивності праці, серед яких виокремлено наступні: оптимізація освітньо-кваліфікаційної, вікової структури персоналу; підготовка, підвищення кваліфікації та розподіл кадрів, оптимізація процесів руху персоналу; підвищення інноваційної спрямованості праці; підвищення рівня мотивації працівників до праці; посилення охорони праці, збереження здоров'я та працездатності персоналу; забезпечення належного рівня оцінки; соціальний захист працівників.

Ключові слова: продуктивність праці, людський капітал, інвестиції, конкурентоспроможність

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 10.

Гвоздик Наталія Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра управління персоналом і економіки праці, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Коваля, 3, Полтава, 36014, Україна)

Email: Natasha373@meta.ua

УДК 331.101

UDC 331.101

Гвоздык Н. М. Инвестирование в человеческий капитал как фактор повышения производительности труда

Целью статьи является теоретическое обоснование роли и влияния инвестирования в человеческий капитал на производительность труда и разработки мер последовательного формирования человеческого капитала как предпосылки роста производительности труда. В статье проанализировано современное состояние формирования важных составляющих человеческого капитала: образования, здравоохранения, мотивации к труду, социального обеспечения. Определены основные приоритеты в работе с персоналом, направленные на повышение его конкурентоспособности, которая в свою очередь достигается постоянным повышением квалификации персонала, совершенствованием систем мотивации, профессиональной ориентацией персонала, сохранением работоспособности и тому подобное. Обоснована необходимость мер последовательного формирования человеческого капитала как предпосылки роста производительности труда, среди которых выделены следующие: оптимизация образовательно-квалификационной, возрастной структуры персонала; подготовка, повышение квалификации и распределение кадров, оптимизация процессов движения персонала; повышение инновационной направленности труда; повышение уровня мотивации работников к труду; усиление охраны труда, сохранение здоровья и работоспособности персонала; обеспечение надлежащего уровня оценки; социальная защита работников.

Ключевые слова: производительность труда, человеческий капитал, инвестиции, конкурентоспособность

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Библ.:** 10.

Гвоздык Наталия Михайловна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра управления персоналом и экономики труда, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Коваля, 3, Полтава, 36014, Украина)

Email: Natasha373@meta.ua

Gvozdyk N. M. Investing in Human Capital as a Factor of Improving Labour Productivity

The aim of the article is theoretical justification of the role of investment in human capital and its impact on productivity and the development of measures for consistent formation of human capital as a prerequisite for the growth of labor productivity. The article analyzes the current state in the formation of the important components of human capital: education, health, motivation to work and social security. There have been determined the main priorities in the work with personnel aimed at increasing its competitiveness, which, in its turn, is achieved by continuous training of personnel, improvement of motivation system, career guidance of personnel, preservation of ability to work and so on. There was substantiated the necessity of consistent measures on forming the human capital as a prerequisite for the growth of labour productivity, among which are the following: optimization of the educational and qualification as well as age structure of the staff; preparation, training and distribution of personnel, optimization of processes of the personnel movement; increasing the innovative orientation of labor; increasing the level of the employees motivation to work; strengthening the occupational safety, health and performance of the staff; ensuring an adequate level of assessment; social protection of workers.

Keywords: productivity, human capital investment, competitiveness

Fig.: 3. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 10.

Gvozdyk Nataliia M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Personnel Management and Labour Economics, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)

Email: Natasha373@meta.ua

Постановка проблеми. В сучасних умовах для України особливої актуальності набули проблеми підвищення продуктивності праці, адже перехід до нових умов господарювання змусив зіткнутися суб'єктів господарювання з цілою низкою проблем, пов'язаних із низькою технічною оснащеністю та технологічним рівнем виробництва, неконкурентоспроможністю продукції тощо.

Саме тому актуальним постає питання використання, поряд із традиційними чинниками підвищення продуктивності праці, інтелектуальної праці, впливу знанневих факторів та творчих здібностей на продуктивність праці, інноваційних методів управління. Адже загальновідомо, що з усіх організаційних ресурсів саме людський капітал здатний накопичувати в собі резерви для підвищення ефективності функціонування підприємства, а також розвитку економіки країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми впливу людського капіталу на продуктивність праці постійно привертають увагу вітчизняних і зарубіжних економістів.

Серед найбільш значимих робіт, присвячених загальнотеоретичним питанням формування і розвитку людського капіталу, слід зазначити праці російських та українських вчених: О. Грішнєвої, В. Денесюка, А. Добриніна, А. Докторовича, С. Дятлова, О. Захарової, І. Каленюка, М. Критського, А. Корицького, Ю. Кулікова, Е. Лібанової, В. Лича, І. Скоблякової, О. Цирєнєвої, А. Чухна та інших.

Зважаючи на наявність суттєвих відставань показника продуктивності праці в Україні від розвинених країн світу, ця проблема не втрачає своєї актуальності та вимагає комплексного підходу в науковому і практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою дослідження є теоретичне обґрунтування ролі та впливу інвестування в людський капітал на продуктивність праці та розробки заходів щодо послідовного формування людського капіталу як передумови зростання продуктивності праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим чинником, що прямо впливає на підвищення продуктивності праці, є людський капітал та ефективне його використання.

Людський капітал робить свій внесок у підвищення якості та продуктивності праці в усіх видах життєдіяльності та життєзабезпечення. У будь-якому виді економічної діяльності та управління освічені професіонали визначають продуктивність і ефективність праці. Знання, якісна праця і кваліфікація фахівців відіграють вирішальну роль в ефективності функціонування та роботі інститутів та організації всіх форм і видів [1, с. 17].

За показником продуктивності праці Україна відстає від всіх країн Митного союзу (МС): продуктивність праці в Україні складає менше половини від продуктивності праці в Російській Федерації і ненабагато більше половини від продуктивності праці в Білорусі і Казахстані (табл. 1).

Таблиця 1

Продуктивність праці в Україні у відсотках від продуктивності праці у країнах МС і країнах ЄС у 2004 – 2011 рр. [2]

Продуктивність праці в Україні у відсотках від продуктивності праці:	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<i>країн Митного Союзу</i>								
Російської Федерації	48,8	47,3	47,0	46,9	45,8	42,5	42,7	...
Республіки Білорусь	69,7	65,6	64,2	64,0	59,6	50,7	49,1	...
Республіки Казахстан	67,7	64,4	63,6	64,1	64,6	55,3	54,5	...
<i>нових країн Європейського Союзу</i>								
Польщі	40,7	40,6	41,3	42,0	41,1	34,7	34,9	35,2
Латвії	46,3	43,3	41,8	41,2	43,6	45,2	44,1	43,1
Литви	41,2	39,3	39,2	38,5	38,3	38,3	38,8	37,8
Естонії	35,8	33,9	33,2	33,5	35,7	35,7	36,4	35,6
<i>старих країн Європейського Союзу</i>								
Великої Британії	16,8	17,1	18,1	19,2	20,1	18,1	18,6	19,6
Німеччини	17,5	18,0	18,8	19,7	20,0	18,0	18,1	18,5
Франції	18,5	19,0	20,1	21,5	22,3	19,8	20,4	21,3

Відомо, що успішний розвиток виробництва в сучасних умовах у великій мірі залежить від конкурентоспроможності персоналу, яка, у свою чергу, досягається постійним підвищенням кваліфікації персоналу, удосконаленням систем мотивації, професійною орієнтацією персоналу. Але оскільки людські ресурси є специфічним об'єктом управління, то і посідають в ньому особливе місце поряд

з управлінням іншими видами ресурсів – фінансовими, матеріально-технічними.

В покращенні якості людського капіталу пріоритетним напрямом традиційно виступає підвищення рівня освіти і професійної підготовки працівників.

Як відомо, ефективність виробництва лише на 30 – 35 % залежить від інвестицій, решта – від рівня кваліфікації

робітників і фахівців. Про важливість професійної підготовки кадрів на виробництві можна зробити висновки з таких цифр: у країнах Європейського Союзу періодичність підвищення кваліфікації працівників становить близько п'яти років, у Японії – від 1 до 1,5 року, в Російській Федерації – 7,8 року, в Україні підвищення кваліфікації проводиться кожні 12 років [3, с. 177].

Для забезпечення підприємства висококваліфікованими кадрами необхідно здійснювати такі першочергові організаційно-управлінські заходи: удосконалення системи навчання персоналу на підприємстві, спрямування його на ліквідацію розриву між потребами і вимогами до рівня профпідготовки та наявною кваліфікацією; розвиток навчання для освоєння нових прийомів і методів виконання

трудових операцій; удосконалення навчання персоналу за пріоритетними напрямками розвитку підприємства; розробка програм первинного навчання та перепідготовки відповідно до завдань підприємства та специфіки виконуваних робіт; розвиток системи навчання для підвищення загальної кваліфікації керівників і фахівців.

Професійне навчання працівників здебільшого відноситься до компетенції підприємств. Держава компенсує частину витрат підприємств на професійну освіту, застосовуючи, зокрема, механізми для стимулювання участі підприємств у професійному навчанні кадрів через податкові пільги та створення відповідних фондів [4]. Зарубіжний досвід щодо фінансування професійного навчання працівників викладено в табл. 2.

Таблиця 2

Основні типи відносин між урядами і роботодавцями щодо фінансування професійного навчання працівників [4]

Країни світу	Типи відносин
Великобританія, Канада, Нідерланди, США, Україна, Швеція	Організації не мають юридичних зобов'язань щодо підготовки персоналу та фінансування його навчання
Німеччина, Швейцарія і Японія	Роботодавці добровільно з власної ініціативи беруть на себе зобов'язання щодо професійного навчання персоналу
Бельгія, Данія та Нідерланди	Роботодавці і профспілки за сприяння уряду засновують фонди розвитку професійної підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації персоналу, умови використання яких регулюються колективними договорами
Франція, Індія, Ірландія, Корейська Народно-Демократична Республіка, Пакистан, Малайзія, Нігерія, Сінгапур та низка латиноамериканських країн	Уряди на основі чинного законодавства запроваджують для організацій (компаній) обов'язкові схеми професійного навчання персоналу, які переважно ґрунтуються на запровадженні податку на навчання працівників
Великобританія, Німеччина, Корейська Народно-Демократична Республіка, Чилі	Уряди стимулюють організації (компанії), які проводять професійне навчання персоналу, насамперед шляхом введення податкових пільг

В Україні традиційно кількість працівників, які проходять навчання на виробництві, залишається незначною. Так, у 2013 році кількість працівників, які проходили професійне навчання та підвищення кваліфікації, становила 11,8 % від облікової кількості штатних працівників. У 2013 році 9,9 % облікової кількості штатних працівників підвищили кваліфікацію за різними формами навчання (на виробничо-технічних курсах, курсах цільового призначення, через стажування, спеціалізацію, довгострокове та короткотермінове навчання). У 2012 році таких було 9,5 % [5, с. 18].

У сфері розвитку управлінського персоналу варто здійснювати такі основні заходи: створення механізму ротатції управлінського персоналу на кожному ієрархічному рівні; визначення пріоритетних для підприємства напрямів самоосвіти кадрового керівного резерву; визначення необхідності та організація здобуття ключовими керівниками ступеня MBA; удосконалення системи відбору кандидатів у резерв на заміщення керівних посад та управління резервом.

Корисним у забезпеченні формування людського капіталу потрібної підприємству якості може бути досвід провідних зарубіжних і вітчизняних компаній, які впроваджують у свою практику концепцію неперервного навчання персоналу з використанням таких основних форм: організація стажування, відраджень в навчальні центри, на

інші аналогічні підприємства; курси та тренінги на самому підприємстві; курси та тренінги в навчальних центрах і тренінгових компаніях.

Останнім часом також зростає інтерес до організації та забезпечення дистанційного навчання співробітників, а також до таких нетрадиційних форм навчання як гуртки якості.

Основними пріоритетами у роботі з персоналом мають бути такі: формування активних і відданих підприємству працівників, у тому числі молоді, що зацікавлені у його процвітанні, через їх участь в управлінні або власності, планування ділової кар'єри, реалізацію їх здібностей у процесі праці; узгодження критеріїв мотивації персоналу з цілями підприємства; створення умов для позапосадової кар'єри працівників, що бажають проявити себе у роботі в тимчасових проектах з відповідним зростанням рівня оплати праці.

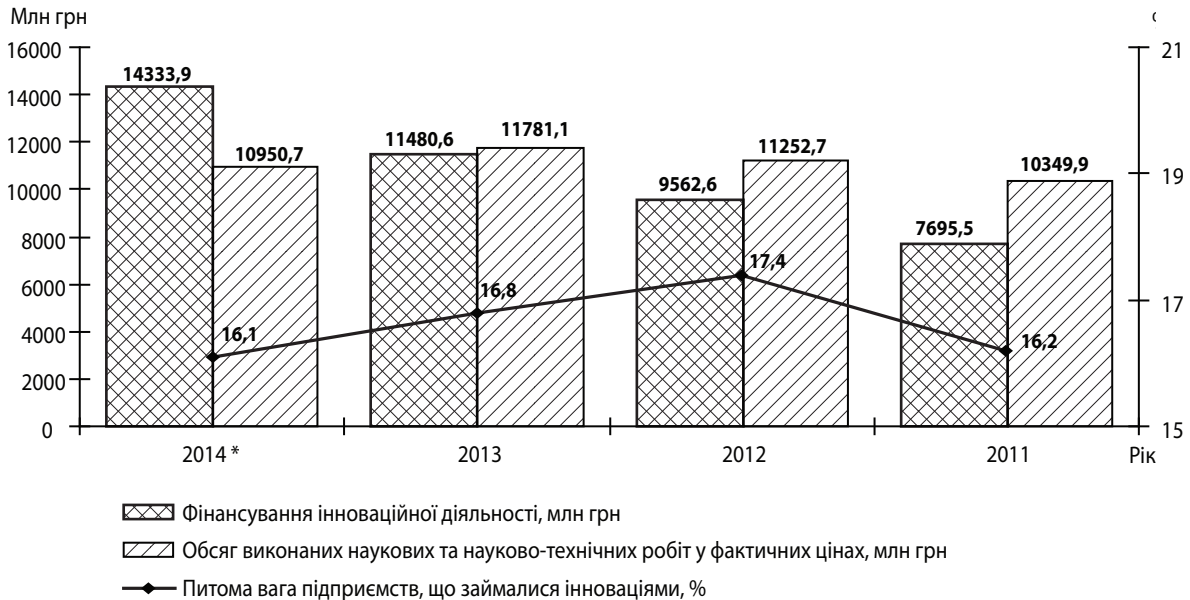
Зростанню продуктивності праці на підприємстві сприяє підвищення інноваційної спрямованості праці, яке передбачає використання новітніх технологій при підготовці та професійній перепідготовці працівників, використання нових методів організації і мотивації праці в управлінні персоналом, комплексне використання інформаційних, технологічних, інтелектуальних ресурсів, трудового потенціалу, застосування новаторських ідей у підвищенні якості товарів і послуг, запровадження інноваційного ме-

неджменту в практику управління людським капіталом на підприємстві.

Так, за даними досліджень, середнє підвищення продуктивності у результаті впровадження нового продукту становить 43 %, у результаті впровадження нового

процесу – 20 %, а за рахунок вдосконалення інновацій в організаційній сфері чи в області маркетингу – 67 % [6, с. 46 – 47].

Фінансування та обсяги інноваційної діяльності в Україні за 2011 – 2014 роки наведені на рис. 1.



* дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Рис. 1. Фінансування та обсяги інноваційної діяльності в Україні за 2011 – 2014 роки**

**Представлено автором за даними [7]

Важливою складовою людського капіталу є здоров'я, інвестиції в яке виражаються у збереженні працездатності за рахунок зменшення захворюваності і збільшення продуктивного періоду життя. Підприємство може підтримати й укріпити здоров'я своїх працівників, або навпаки – погіршити (низькі витрати на охорону праці, що призводить до високого рівня виробничого травматизму; відсутність фінансування профілактичних заходів, діагностики та реабілітації; відсутність оздоровчих і фізкультурних центрів та інше). Капітал здоров'я, який мають працівники, приступаючи до трудової діяльності, вже сформований і продовжує формуватися завдяки інвестиціям на державному та індивідуальному рівні на базі спадкового здоров'я. Виходячи з цього, стан капіталу здоров'я на мікрорівні багато в чому визначається загальними тенденціями, що характерні для стану здоров'я населення країни, а отже, капітал здоров'я працівників окремо взятого підприємства не можна оцінювати відособлено від стану здоров'я усього населення.

На жаль, показники стану здоров'я населення в Україні залишаються невтішними: високий рівень захворюваності дітей та дорослих, передчасна смертність у працездатному віці, перевищення більш як втричі чоловічої смертності над жіночою. У 2012 році в Україні померло 663,1 тис. осіб, загалом природне скорочення населення склало 142,4 тис. осіб. Проте, починаючи з 2005 року, рівень захворюваності та смертності почав знижуватись, хоча ще не досяг показників 1990 року. Така динаміка пояснюється підвищенням показників очікування життя населення [8].

Наразі, рівень смертності в Україні найвищий серед інших країн Європи і складає 1455 осіб на 100 тис. осіб населення. Для порівняння, мінімальний рівень смертності у Швейцарії – 467,2 осіб. Західна Європа в цілому має в 1,5 рази нижчий рівень смертності ніж Центральна, а в балканських країнах, окрім Греції, та прибалтійських країнах – рівень смертності становить майже 1 тис. на 1000 тис. осіб. Одразу видно, що даний критерій є індикатором цілої низки якісних характеристик, за якими оцінюється рівень життя населення [9].

Збереженню здоров'я та працездатності персоналу на підприємствах сприяє посилення охорони праці та поліпшення умов праці через, наприклад, зниження монотонності та підвищення змістовності праці, удосконалення організації і обслуговування робочих місць, впровадження ергономічних заходів тощо. Зазначене передбачає необхідність чіткого дотримання вимог законодавства в сфері охорони праці, розслідування та попередження нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, забезпечення отримання працівниками всіх передбачених законодавством і колективними договорами пільг та компенсацій за умови праці.

В основі ефективного інвестування в мотивацію працівників підприємства має лежати продумана система мотивації, здатна повністю охопити всіх працюючих на підприємстві та ефективно впливати не тільки на процес використання людського капіталу, але і на процес його формування та подальшого розвитку. Підвищенню рівня

мотивації працівників до трудової діяльності має слугувати перехід від мотивації праці до мотивації професіоналізму, розробка і впровадження системи тарифікації для цілей ранжування професій та видів робіт.

В умовах постіндустріального суспільства однією із важливих складових політики розвитку людського капіталу є принцип залежності заробітної плати від рівня освіти і кваліфікації. У зв'язку з цим в розвинутій ринковій економіці, навіть у тих випадках, коли фірма з якихось причин не може в певний період надати кваліфікованому спеціалісту роботу відповідно до його можливостей, розмір заробітної плати встановлюється, як правило, з урахуванням його загальної професійно-кваліфікаційної підготовки. Тимчасова

переплата в подальшому цілковито компенсується внеском працівника в розвиток підприємства.

Співвідношення між темпами зростання продуктивності праці та реальною заробітною платою є однією з основних макроекономічних пропорцій.

Принципово важливим питанням для України є вихід на рівень європейського стандарту оцінки робочої сили. На сьогодні робоча сила в Україні недооцінена в порівнянні з середньою в ЄС і Єврозоні вдвічі, а в порівнянні з Бельгією, Францією, Швецією – в 4 рази [2].

В Україні мінімальна заробітна плата не виконує своєї відтворювальної функції у сфері людського капіталу (рис. 2).

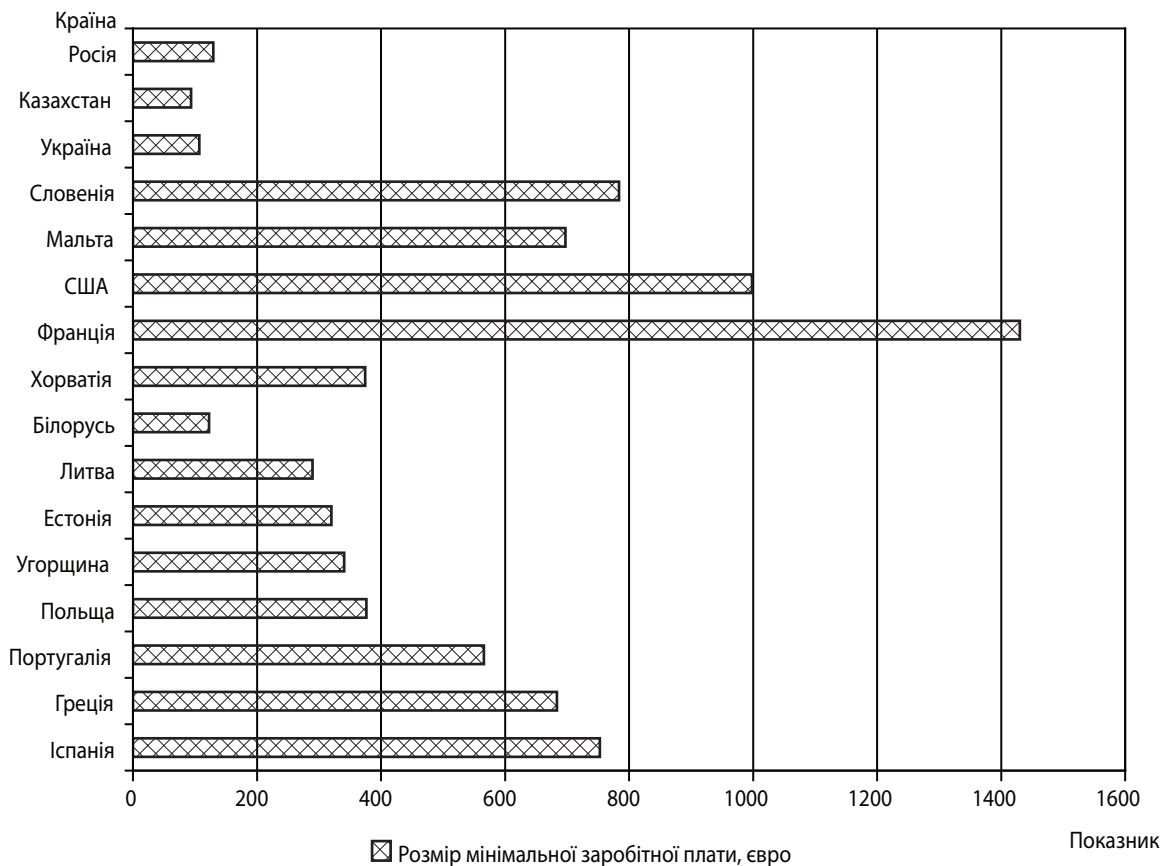


Рис. 2. Розміри мінімальної заробітної плати в деяких країнах світу та в Україні станом на 01.01.2013 р.*

*Представлено автором за даними [2]

Стимулюючу роль заробітної плати працівників можна прослідкувати за показником зростання номінальної та реальної заробітної плати (рис. 3).

Як видно з рис. 3, темпи зростання реальної заробітної плати працівників відстають від темпів зростання реальної заробітної плати, за виключенням 2013 року: у 2010 р. – на 7,4 в. п.; у 2011 р. – на 9,0 в. п.; у 2012 р. – на 0,4 в. п. У 2014 році реальна заробітної плати знизилася на 14,4 в. п. у порівнянні з 2013 роком. Отже, робоча сила має занижену вартісну оцінку.

Розвиток людського капіталу неможливий без здійснення належного оцінювання персоналу, для якого замало лише посадових характеристик, що містять дуже узагальнену інформацію щодо знань, професійних обов'язків і відповідальності посадових осіб.

Тому для забезпечення вирішення цього завдання необхідна реалізація таких основних напрямів: створення методики оцінювання професійної компетенції персоналу; проведення періодичного оцінювання знань, вмінь, здібностей, потенціалу кожного працівника; розробка і впровадження процедури реагування керівництва підприємства на результати оцінювання компетентності працівників; розробка методики оперативного оцінювання персоналу з метою попередження зниження результатів роботи.

Оцінювання персоналу має здійснюватись за двома основними напрямками: оцінювання результатів праці (для грамотної побудови ефективної системи оплати праці) та оцінювання рівня кваліфікації (для визначення відповідності знань, навичок, вмінь, кваліфікації співробітника вимогам посади тобто кваліфікаційним вимогам) [10, с. 74].

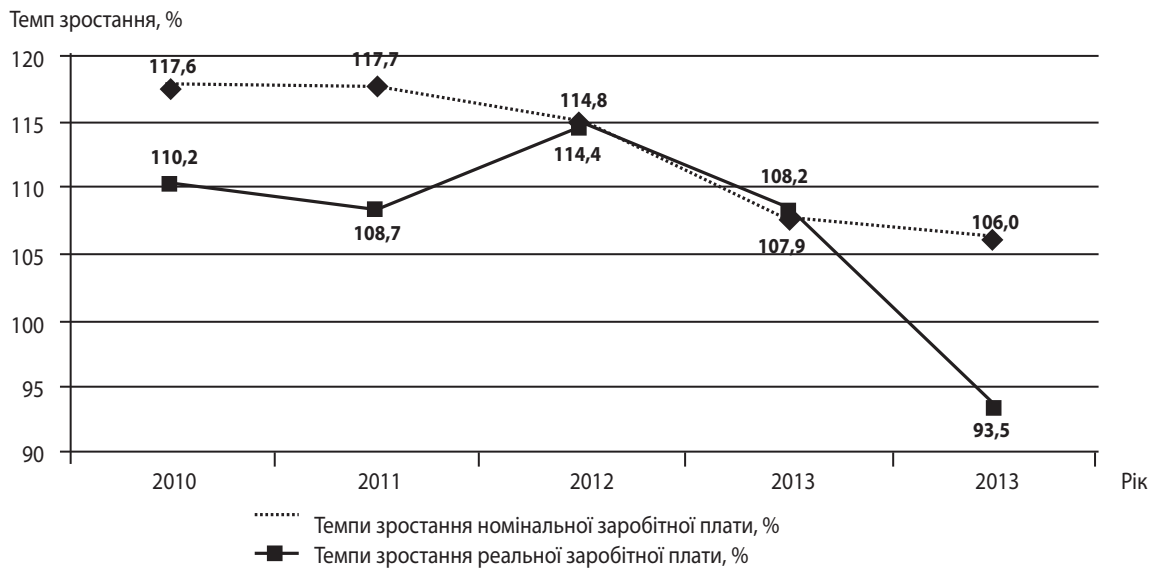


Рис. 3. Темпи зростання номінальної та реальної зарплати в Україні за 2010 – 2014 роки*

*Представлено автором за даними [7]

Не менш важливим чинником підвищення продуктивності праці є забезпечення гідних соціальних умов життєдіяльності людини.

У сфері соціального захисту працівників підприємства першочерговими заходами мають стати: покращення умов життя, побуту та відпочинку працівників за рахунок зростання їх трудових доходів; удосконалення систем пільгового кредитування молоді, надання матеріальної допомоги працівникам з низьким рівнем доходів і пенсіонерам підприємства.

Серед заходів соціального захисту співробітників можна виділити оплату добровільного медичного страхування. Водночас, у зв'язку з обмеженістю коштів, що можуть бути спрямовані на ці цілі підприємствами споживчої кооперації, варто здійснювати оптимізацію структури, напрямів і розмірів витрат на медичне страхування працівників. Для цього можуть бути використані такі варіанти: фінансування медичного страхування роботодавцем і працівниками (наприклад, у співвідношенні 70:30, тобто 70 % страхових внесків оплачує підприємство, 30 % – співробітник); зміна умов одержання медичного обслуговування (наприклад, при звертанні за консультацією до лікаря, працівник оплачує визначений відсоток від вартості консультації); визначення переліку медичних установ чи укладання прямих договорів на комплексне обслуговування з медичними установами; один із найбільш прогресивних заходів – виплата співробітникам премії за підсумками року за невикористання медичної страховки, тобто «премія за здоровий спосіб життя».

Впровадження на підприємстві системи пенсійного страхування є ще одним перспективним заходом із соціального захисту співробітників. Пенсійний план являє собою систему пенсійного забезпечення, при якій співробітники роблять періодичні (у моменти виплати зарплати) відрахування в спеціальний фонд, засоби якого надалі інвестуються з метою максимізації доходу на вкладений капітал у довгостроковій перспективі. Принесений

фондом дохід служить джерелом виплати пенсій колишнім співробітникам. Умовами одержання пенсії є: досягнення визначеного віку; припинення роботи в даній організації; наявність мінімального визначеного стажу роботи на даному підприємстві. Величина пенсії має залежати від розміру зарплати співробітника і стажу роботи в організації. У той же час, управління пенсійними планами вимагає високого рівня компетентності співробітників відділів людських ресурсів і фінансів.

Висновки та подальші дослідження. Таким чином, вкладення в людський капітал є рушійною силою інновацій, інформатизації, інтелектуалізації праці, що, у свою чергу, істотно поліпшує структуру та якість виробництва. Тому інвестиції в нього будуть більш вигідні для підприємства в цілому, тому що освічений, здоровий та вмотивований персонал має більше можливостей підвищити ефективність виробництва, конкурентоспроможність підприємства.

Отже, серед заходів щодо послідовного формування людського капіталу як передумови зростання продуктивності праці можна виділити такі: оптимізація освітньо-кваліфікаційної, вікової структури персоналу; підготовка, підвищення кваліфікації та розподіл кадрів, оптимізація процесів руху персоналу; підвищення інноваційної спрямованості праці; підвищення рівня мотивації працівників до праці; посилення охорони праці, збереження здоров'я та працездатності персоналу; забезпечення належного рівня оцінки; соціальний захист працівників.

ЛІТЕРАТУРА

1. Питухин Е. А. Влияние человеческого капитала на производительность труда в секторах экономики, соответствующих приоритетным направлениям развития науки, технологии и техники / Е. А. Питухин, А. А. Яковлева // Ученые записки. – 2012. – № 1. – С. 16 – 21.

2. Інформаційноаналітичні матеріали на засідання НТСЕР до питання про стан реформування оплати праці / Федерація профспілок України. – К., 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ntser.gov.ua/split/files/content/p1-ps.doc

3. Гемма М. Д. Проблеми розвитку професійного навчання персоналу на виробництві на сучасному етапі становлення України / М. Д. Гемма // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2013. – № 2. – С. 176 – 180.

4. Рекомендації щодо сприяння стимулюванню заінтересованості роботодавців у підвищенні професійного рівня працівників : Затверджено Наказом Міністерства праці та соціальної політики України від 03.12.2008 р. № 564 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.hrliga.com/index.php?module=norm_base&op=view&id=271

5. Цілі Розвитку Тисячоліття. Україна – 2014 : Щорічна моніторингова доповідь. – К., 2014. – 48 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.idss.org.ua/arhiv/2014_19_12Dopovid.pdf

6. Инновации и производительность предприятий : Доклад о переходном процессе за 2014 год. ЕБРР. – 2014. – С. 46 – 68.

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

8. Скубіліна А. В. Стан суспільного здоров'я в Україні, основні проблеми та шляхи їх подолання / А. В. Скубіліна, О. Є. Веселовська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=75583>

9. Інформаційно-аналітичний центр Info-light [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://infolight.org.ua/content/demografiya-sumna-statistika>

10. Суков Г. С. Управление развитием персонала на машиностроительном заводе. Теория и практика : монография / Г. С. Суков, И. Я. Тупик ; [под науч. ред. В. М. Данюка]. – К. : КНЭУ, 2008. – 232 с.

"Informatsiino-analitychni materialy na zasidannia NTSEr do pytannia pro stan reformuvannia oplaty pratsi" [Information-analytical materials on session NTSEC to the situation of reforming remuneration]. Federatsiia profspilok Ukrainy. www.ntser.gov.ua/split/files/content/p1-ps.doc

"Innovatsii i proizvoditel'nost' predpriiaty" [Innovation and enterprise productivity]. Doklad o perekhodnom protsesse za 2014 god. EBRR, 2014.

"Informatsiino-analitychni tsestr Info-light" [Information-Analytical Center Info-light]. <http://infolight.org.ua/content/demografiya-sumna-statistika>

[Legal Act of Ukraine] (2008). http://www.hrliga.com/index.php?module=norm_base&op=view&id=271

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

Pitukhin, E. A., and Yakovleva, A. A. "Vliianie chelovecheskogo kapitala na proizvoditel'nost' truda v sektorakh ekonomiki, sootvetstvuiushchikh prioritetnym napravleniim razvitiia nauki, tekhnologii i tekhniki" [The impact of human capital on labor productivity in sectors corresponding to the priority areas of science, technology and engineering]. Uchenye zapiski, no. 1 (2012): 16-21.

Skubilina, A. V., and Veselovska, O. IE. "Stan suspilnoho zdorov'ia v Ukraini, osnovni problemy ta shliakhy ikh podolannia" [State public health in Ukraine, the main problems and ways to overcome them]. <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=75583>

Sukov, G. S., and Tupik, I. Ya. Upravlenie razvitiem personala na mashinostroitel'nom zavode. Teoriia i praktika [Management personnel development at an engineering plant. Theory and practice]. Kyiv: KNEU, 2008.

"Tsili Rozvytku Tysiacholittia. Ukraina – 2014" [Millennium Development Goals. Ukraine - 2014]. www.idss.org.ua/arhiv/2014_19_12Dopovid.pdf

REFERENCES

Hemma, M. D. "Problemy rozvytku profesiinoho navchannia personalu na vyrobnytstvi na suchasnomu etapi stanovlennia Ukrainy" [Problems of professional training in production at the present stage of Ukraine]. Sotsialno-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka, no. 2 (2013): 176-180.

ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧИХ ПРОЦЕСІВ У ЧОРНІЙ МЕТАЛУРГІЇ УКРАЇНИ

© 2015 ДЕНИСОВ К. В.

УДК 338.45:005.591.6:338.3(477)

Денисов К. В.

Промислова політика регулювання інноваційної модернізації виробничих процесів у чорній металургії України

Метою статті є проведення аналізу особливостей здійснення підприємствами металургійної галузі України інноваційної діяльності за 2011 – 2013 рр. Проаналізовано структуру та напрямки інноваційної діяльності, а також обсяг і джерела її фінансування. Придбання техніки та програмного забезпечення визначено основним напрямком інновацій у галузі. Доведено розбалансованість вітчизняного ринку галузевих науково-технічних послуг (галузь залежить від імпорту, а профільна наука – від експорту), деформовану структуру виробництва (домінуюча частка інноваційної продукції є новою лише для самих підприємств) та експорту продукції. Аргументовано необхідність упровадження інноваційної промислової політики, заснованої на економічному націоналізмі. Метою такої політики визначено забезпечення інноваційного розвитку галузі за рахунок вітчизняних науково-технічних розробок і внутрішнього попиту на інноваційну продукцію з високою доданою вартістю. Обґрунтовано необхідність застосування механізму відшкодування податку на додану вартість для фінансування робіт з підготовки та реалізації інноваційних проектів у металургійній галузі.

Ключові слова: металургія, інноваційний розвиток, промислова політика, модернізація, економічний націоналізм

Рис.: 6. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 19.

Денисов Костянтин Вікторович – кандидат економічних наук, викладач, кафедра міжнародної економіки та економічної теорії, Запорізький національний університет (вул. Жуковського, 66, Запоріжжя, 69600, Україна)

Email: denisovkv@ukr.net

УДК 338.45:005.591.6:338.3(477)

UDC 338.45:005.591.6:338.3(477)

Денисов К. В. Промышленная политика регулирования инновационной модернизации производственных процессов в черной металлургии Украины

В статье представлен анализ особенностей ведения инновационной деятельности предприятиями черной металлургии Украины за 2011 – 2013 гг. Проанализированы структура и направления инновационной деятельности, а также источники и объемы ее финансирования. Приобретение техники и программного обеспечения определены как основное направление инноваций в отрасли. Доказан факт дисбаланса внутреннего рынка отраслевых научно-технических услуг (металлургия зависит от импорта, а специализированные научные учреждения – от экспорта), деформированной структуры производства (основная часть инновационной продукции является таковой исключительно для самих производителей) и экспорта. Аргументирована необходимость проведения инновационной промышленной политики, основанной на экономическом национализме. Целью такой политики определено обеспечение инновационного развития отрасли за счет отечественных научно-технических разработок и внутреннего спроса на инновационную продукцию с высокой добавленной стоимостью. В качестве источника финансирования такой политики предложено использовать механизм целевого возмещения налога на добавленную стоимость.

Ключевые слова: металлургия, инновационное развитие, промышленная политика, модернизация, экономический национализм

Рис.: 6. **Табл.:** 1. **Библ.:** 19.

Денисов Константин Викторович – кандидат экономических наук, преподаватель, кафедра международной экономики и экономической теории, Запорожский национальный университет (ул. Жуковского, 66, Запорожье, 69600, Украина)

Email: denisovkv@ukr.net

Denysov K. V. Industrial Policy of Regulating Innovative Modernization of Production Processes in the Iron and Steel Industry of Ukraine

The aim of the article is to analyze the characteristics of carrying out the innovation activity by the metallurgical enterprises of Ukraine during the period of 2011-2013. The structure and direction of the innovation activity, as well as the amount and sources of financing have been analyzed. Acquisition of equipment and software has been determined as the main direction of innovation in the industry. The imbalance in the domestic market of specialized scientific and technical services (the industry depends on imports and the field-oriented science — on exports), the deformed structure of the manufacturing (dominant share of innovative products is new only for the enterprises themselves) and export of the product have been proved. The need to introduce innovative industrial policy based on economic nationalism has been reasoned. It was determined that the purpose of this policy is to provide innovative development of domestic industries at the expense of domestic research and technology developments and domestic demand for innovative products with high added value. The necessity of applying the mechanism of reimbursement of value added tax to finance the preparation and implementation of innovative projects in the metallurgical industry has been substantiated.

Keywords: metallurgy, innovation development, industrial policy, modernization, economic nationalism

Pic.: 6. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 19.

Denysov Kostyantyn V. – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Department of International Economics and Economic Theory, Zaporizhzhya National University (vul. Zhukovskogo, 66, Zaporizhzhya, 69600, Ukraine)

Email: denisovkv@ukr.net

Вступ. Перманентні кризи, що тривалий час відбуваються в національній економіці, поставили на сьогоднішній порямок денний питання активізації структурних зрушень у базових галузях, що формують промисловий потенціал України. Такою є металургія, яка виконує важливу соціально-економічну роль у розвитку країни, а з іншого боку – регулярно виступає каналом передачі на внутрішній ринок негативних коливань у світових торговельно-економічних відносинах.

Постійно триваюче з 2006 року підвищення цін на енергоресурси (передусім природний газ), моральна та фізична зношеність основних фондів, обмежена товарна структура випуску та експорту продукції є тим чинниками, що потенційно знижують конкурентоспроможність галузі. Відтак постає проблема пошуку інноваційних підходів для забезпечення розвитку вітчизняної металургійної промисловості. Необхідність останнього зумовила вибір теми даної статті.

Мета статті – дослідити особливості інноваційного розвитку металургійних підприємств України, визначити основні особливості та недоліки; сформулювати пропозиції щодо вирішення проблемних питань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичні підходи вітчизняних науковців і дослідників до вирішення проблеми інноваційного розвитку виробничо-технологічної бази металургійної галузі попередньо були проаналізовані нами в роботах [1; 2, с. 177 – 190]. Питання інноваційного розвитку виробничих потужностей вітчизняної металургії розглядали також В. Лір [3, с. 445], колектив авторів під кер. В. Ляшенко [4, с. 290 – 321], В. Бурлака [5, с. 162], В. Нікіфорова і Д. Болотська [6, с. 14 – 57]. Спільною особливістю усіх проаналізованих пропозицій є недостатня обґрунтованість конкретних пропозицій щодо вирішення нагальних питань інноваційного розвитку галузі. Крім того, на даний час відсутній аналіз динаміки основних показників інноваційної діяльності металургійних підприємств, що ускладнює процес розробки пропозицій щодо її активізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведемо аналіз динаміки основних показників інноваційної діяльності металургійних підприємств, спираючись на останні опубліковані дані державної статистики. Процес аналізу поділимо на дві частини: аналіз виробничо-технологічних інновацій та аналіз особливостей реалізації інноваційної продукції.

Спочатку проаналізуємо виробничо-технологічні інновації. Розглянемо динаміку витрат металургійних підприємств на проведення інновацій (табл. 1).

Протягом аналізованого періоду загальні витрати металургійних підприємств на інновації скоротилися на 243,6 млн грн (або на 18,2 %). Найбільше скоротилося фінансування інновацій за рахунок власних коштів підприємств – на 343,1 млн грн (або на 26,3 %). Таку ситуацію можна пояснити погіршенням основних фінансово-економічних показників: від’ємний фінансовий результат до оподаткування збільшився в 4,7 рази; чистий збиток збільшився в 2,2 рази; оборотні активи скоротилися на 22,1 %; власний капітал зменшився на 11,5 % [10 – 12]. Галузеві підприємства зменшують свої можливості фінансувати інновації за рахунок власних коштів, хоча ними забез-

печується домінуюча частка відповідних витрат (88 – 98 % від загального показника).

Таблиця 1

Витрати металургійних підприємств на інновації (млн грн)

Показник	Роки		
	2011	2012	2013
Усього	1334,8	1076,4	1091,2
у т. ч.:			
власні кошти	1305,9	1056,5	962,8
бюджет	0,4	2,2	0,4
вітчизняні інвестори	5,3	0,0	0,2
іноземні інвестори	0,0	0,0	42,5
кредити	23,2	17,6	84,9
інше	–	–	0,9

Складено автором за: [7, с. 205; 8, с. 182; 9, с. 180]

Слід відмітити суттєве скорочення фінансування за рахунок вітчизняних інвесторів (у 26,5 разів). Причиною тому ймовірно є обмежене використання фондового ринку та можливостей інституційних інвесторів (за виключенням банків) щодо фінансування інноваційних проектів у вітчизняній промисловості. Натомість за підсумками 2013 року зафіксовано відчутний внесок іноземних інвесторів у фінансування інновацій. Пояснити це можна більш сприятливими умовами залучення зовнішніх інвестицій, а також поширеною практикою офшорного фінансування. Частка кредитів у структурі витрат на інновації зростає в 3,7 рази, що свідчить про розширення ресурсної бази для відповідного фінансування. Разом з тим, не треба забувати про те, що кредити збільшують зобов’язання підприємств; відтак небезпечним є неконтрольоване залучення кредитних ресурсів.

Розглянемо загальний характер інноваційної діяльності металургійних підприємств за основними напрямками (рис. 1).

З рис. 1 видно, що найпоширенішим видом інновацій на підприємствах галузі є придбання техніки, обладнання та програмного забезпечення. Позитивною є динаміка збільшення кількості підприємств, що здійснюють навчання та підготовку персоналу, а також займаються внутрішніми НДР. Проте, кожне друге підприємство віддало перевагу придбанню техніки чи ПЗ, а за підсумками 2013 року частка таких підприємств зростає до 61 %. Перевагами такого підходу для підприємств є мінімізація часу на розробку та випробування техніки чи технологій – вони одразу закуповуються за системою «під ключ».

Недоліком є валютні витрати, адже домінуюча частка такої техніки або технологій імпортується з інших країн, зокрема з Італії та Німеччини. Девальвація гривні та обмеження на валютному ринку є тими факторами, які якщо не ускладнюють, то призводять до зростання вартості відповідних операцій для підприємств. Крім того, це не сприяє розширенню попиту на вітчизняні науково-технічні розробки, які з успіхом реалізуються в інших країнах, зокрема Митного союзу.

Розглянемо особливості інноваційної діяльності галузевих підприємств у розрізі застосування відповідних

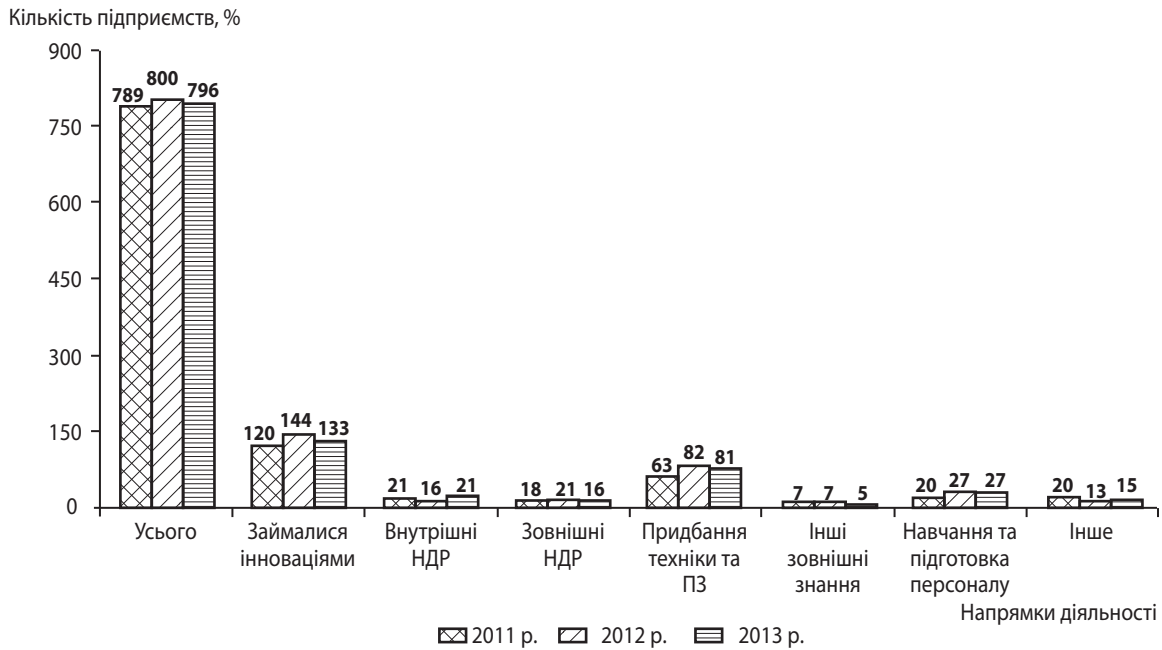


Рис. 1. Інноваційна діяльність металургійних підприємств України за 2011 – 2013 рр. [7 – 9]

процесів і налагодження випуску відповідної продукції (рис. 2).

Кількість щорічних впроваджуваних інноваційних процесів (у т. ч. нових технологічних) та інноваційних видів продукції поступово збільшується, що є позитивним моментом. Однак більшості інноваційних видів продукції є такими лише для підприємств, але аж ніяк не для ринку. Виробники елементарно розширюють свій товарний асортимент, а частка дійсно інноваційної продукції не перевищує 15 %. Теж саме можна сказати про нові технологічні процеси, які в інших країнах давно використовуються.

Спостерігається позитивна динаміка впровадження нових технологічних процесів, особливо маловідходних і ресурсозберігаючих. Про актуальність інтенсивного запровадження останніх вже написано не один десяток наукових праць, зокрема Т. Приходько зазначає небезпеку

потрапляння національної економіки в ситуацію «зростання без розвитку» за умов відсутності внутрішніх стимулів для зниження витрат [13, с. 162]. Зауважимо, що має місце небезпечна тенденція збільшення кількості нових технологій, що закуповуються за межами України – в 1,7 рази. Відбувається подальше посилення залежності вітчизняної металургії від науково-технічних розробок інших країн, які давно перейшли на стадію постіндустріального розвитку, де визначальним є виробництво технологій.

Складається парадоксальна ситуація: вітчизняні металургійні підприємства критично залежать від імпорту галузевих науково-технічних розробок, а профільні місцеві машинобудівні підприємства та науково-дослідні установ – від експортних поставок до країн ближнього зарубіжжя. Має місце розбалансованість інтересів суб'єктів господарювання, кожен з яких є вразливим до зовнішніх

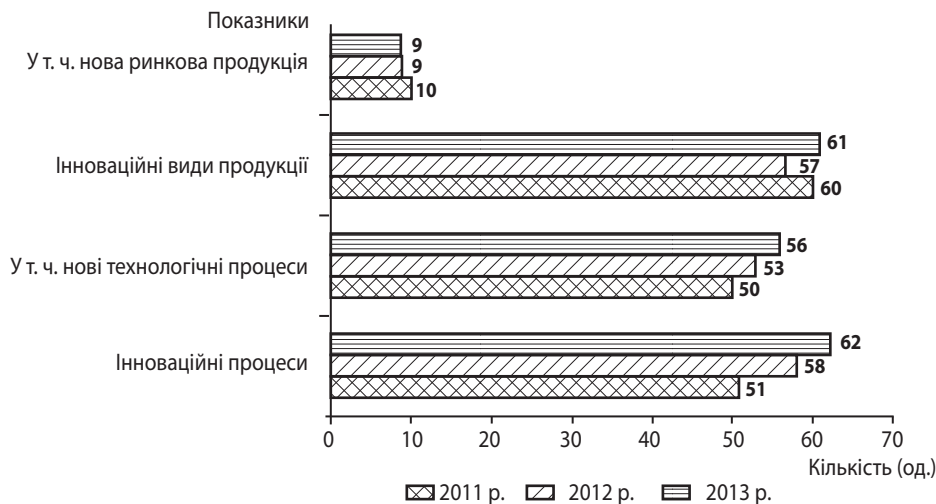


Рис. 2. Окремі показники інноваційної діяльності металургійних підприємств [7 – 9]

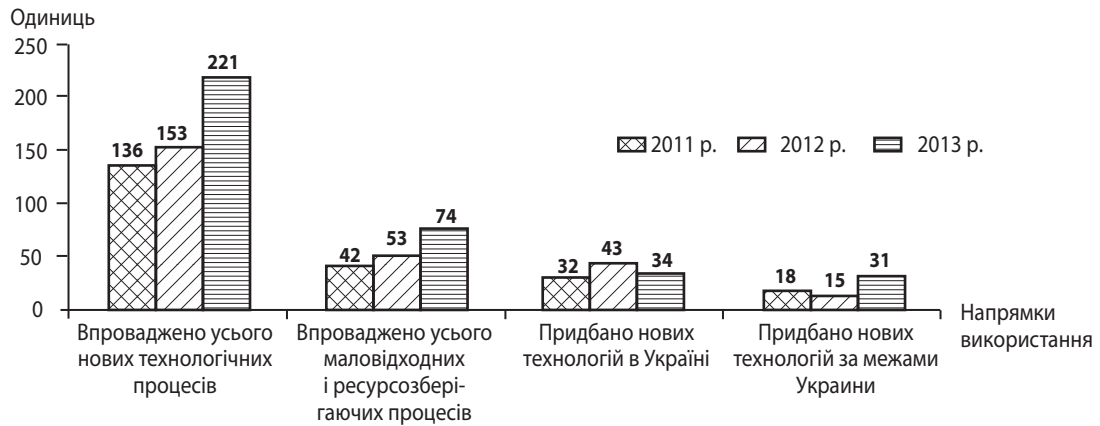


Рис. 3. Використання нових технологій і технологічних процесів металургійними підприємствами [7 – 9]

шоків і одночасно не використовує внутрішній потенціал для власного розвитку. Імпорт «науково-технічного секонд-хенду» збільшує розрив між індустріальною Україною, де домінують 3-й і 4-й технологічні уклади та постіндустріальним Заходом із технологіями 5-го і 6-го покоління.

Розглянемо основні особливості реалізації інноваційної продукції металургійними підприємствами протягом

2011 – 2013 років. Для цього проаналізуємо такі показники: частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізації, частка реалізованої на ринку нової продукції, частка реалізованої нової для підприємства продукції, частка реалізованої продукції в загальному експорті (рис. 4).

На рис. 4 можна побачити, що частка інноваційної продукції у загальному показнику реалізації займає мізер-

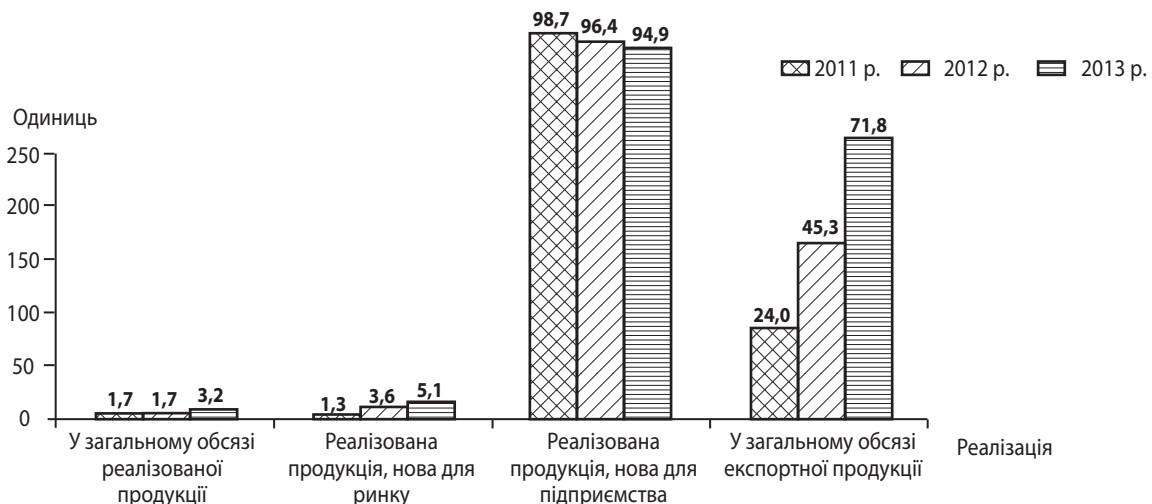


Рис. 4. Реалізація інноваційної продукції металургійними підприємствами України [7 – 9]

ні 3,2 % попри її зростання за останні роки. Це є черговим доказом деформації товарної структури виробництва металургійної продукції в Україні, де за роки Незалежності стабільно зростала лише частка напівфабрикатів. Інноваційна продукція з високою доданою вартістю майже не випускається на вітчизняних підприємствах, натомість попит на неї задовольняється за рахунок імпорту.

Позитивною є тенденція до зростання частки реалізованої продукції, що є новою для ринку (в 3,9 рази). Це забезпечується переважно за рахунок підприємств металообробки та виробництва готових металевих виробів, зокрема експериментальних. Новою виключно для підприємств залишається майже 95 % реалізованої ними інноваційної продукції, що несе в собі певні дискусійні моменти відносно якості таких інновацій. Мова іде про елементарне розширення товарного асортименту, потенціал якого не

використовується повною мірою в рамках політики імпортозаміщення. Знову ж таки, вітчизняна промисловість налагоджує виробництво такої продукції, яка вже давно виробляється в розвинутих країнах світу. Тобто має місце те саме, що із застарілими виробничо-технологічними інноваціями.

Такою, що не відповідає інтересам національної економіки, є тенденція різкого (у 3 рази) збільшення частки інноваційної продукції, яка реалізується на експорт. Вітчизняна металургія характеризується високою експортною орієнтацією традиційної товарної структури, а тепер до неї додається інноваційна продукція. Обидві тенденції є кінцевим результатом відсутності платоспроможного внутрішнього ринку металопродукції, через що виробники потрапляють у залежність від зовнішнього попиту. Вона накладається на аналогічну залежність від зовнішньої про-

позиції науково-технічних знань, що формує сумнівні перспективи для базової галузі національної економіки.

Підведемо проміжні підсумки нашого дослідження. Інноваційний розвиток підприємств металургійної галузі демонструє протягом останніх трьох років позитивну тенденцію. Зростає кількість підприємств, що займаються внутрішніми НДР, навчанням і підготовкою персоналу, впровадженням інноваційних процесів (зокрема маловідходних і ресурсозберігаючих) і видів продукції. Одночасно відбувається посилення їх залежності від імпортової техніки, обладнання та технологій; критично високою є частка інноваційної продукції, що реалізується на експорт. Домінуюча частка інноваційної продукції є новою виключно для самих підприємств, які опинилися в подвійній залежності від зовнішнього попиту на свою продукцію та зовнішньої пропозиції науково-технічних знань.

Відсутність структурних реформ, хаотична економічна політика держави під час різкої зміни світової кон'юнктури, часом не достатньо виважені рішення з передбачуваними негативними наслідками за роки Незалежності не створили жодних передумов для кардинального зламу ситуації. Не було створено жодних передумов для змін у продуктово-галузевій та ресурсній структурі національної економіки, яка з роками лише посилювала свою деформацію. Погоджуємося з думкою [14, с. 26 – 27], що держава обрала нерациональну пасивну структурну політику, відмовившись від регулювання пропорцій виробництва шляхом наявного в неї інструментарію.

Відсутність структурної (відповідно промислової) політики двічі призводила до катастрофічних наслідків впливу екзогенних факторів коливання кон'юнктури світових ринків сировинної продукції та напівфабрикатів. Однак саме такі кризи містять у собі потенціал для активізації структурних зрушень у виробничо-технологічній діяльності промислових підприємств. Криза руйнує усталену архітектуру виробничої та торговельно-економічної діяльності в окремих країнах і цілому світі, даючи потенціал до розвитку, оминаючи етап екстенсивного відновлення, який щоразу роками проходить Україна.

На даний час у нашій країні структурна (промислова) політика має стати хребтом реформування індустріального комплексу національної економіки. При цьому, до уваги мають братися виключно національні інтереси з огляду на сталий розвиток – екологія, енергозбереження та соціальна сфера, а не рекомендації закордонних прихильників мінімізації державного втручання в економіку [15, с. 53 – 54]. Дозволимо собі стверджувати, що основною для нової промислової політики в Україні, незалежно від галузевого розподілу, має стати економічний націоналізм. Він є актуальним в умовах сьогодення і всі можливості для його реалізації присутні.

Під промисловою політикою ми розуміємо комплекс заходів економічної політики держави, який враховує стратегічні орієнтири інноваційного розвитку на засадах ефективного використання податкового та тарифного інструментарію активізації структурних зрушень, що дозволяє забезпечити новий рівень участі країни в міжнародному поділі праці [16].

Переконані, що виключно зважена промислова політика здатна вивести вітчизняну металургійну галузь з по-

двійної залежності від зовнішнього попиту та пропозиції. Розглянемо детальніше можливості промислової політики щодо подолання залежності галузі від зовнішньої пропозиції науково-технічної продукції. Маючи своєю основною економічний націоналізм, нова промислова політика в металургійній галузі повинна спрямовуватися на вирішення таких завдань:

- кардинальний злам існуючого технологічного укладу та товарної структури виробництва металургійної продукції у бік сучасних технологій та обладнання, а також готової продукції з високою доданою вартістю;
- розширення внутрішнього попиту на інноваційну металургійну продукцію для зниження експортної залежності її виробників;
- реалізація масштабних проектів з енергозбереження, особливо в контексті перманентних газових війн з боку Росії;
- прискорений перехід до екологічно чистого «зеленого» виробництва;
- створення нових робочих місць за рахунок розширення товарного асортименту випуску продукції, у т. ч. через імпортозаміщення;
- превентивний захист національного виробника від антидемпінгових і компенсаційних заходів на світових ринках.

Розглянемо детальніше шляхи вирішення поставлених завдань. Сучасні технології дозволяють одночасно вирішувати екологічні та енергетичні проблеми промислового виробництва, відтак слід спрямувати зусилля саме на їх впровадження. При цьому перевага має надаватися вітчизняним аналогам, адже за 2010 – 2013 рр. Україна імпортувала лише конвертерів і прокатних станів на 229 млн дол. США [17]. Вітчизняні підприємства металургійного та енергетичного машинобудування працюють переважно на експорт до тої ж самої Росії, перебуваючи в торговельній залежності від неї.

Відтак державі необхідно стимулювати попит і пропозицію на ринку екологічного та енергоощадного обладнання та технологій, використовуючи при цьому інструменти, які дозволені правилами СОТ. До таких відноситься допомога у НДДКР, фінансування програм з адаптації обладнання до нових вимог природоохоронного законодавства, реалізація проектів регіонального розвитку. При цьому нами було попередньо обґрунтовано необхідність врахування помилок минулих років, коли державна допомога елементарно «проїдалася» металургійними олігархами та призводила до закриття світових ринків для вітчизняної сталі [18, с. 89 – 97].

У своїй роботі [16] ми запропонували запровадити фінансування інноваційних проектів у галузі за рахунок цільового відшкодування ПДВ на покриття пов'язаних із ними витрат. Схематично це матиме такий вигляд (рис. 5).

Наведений на рис. 5 підхід передбачає реалізацію принципу «батога та пряника», коли держава надає всебічну підтримку інноваційним проектам, але жорстко та цілеспрямовано регулює їх впровадження. Такий підхід містить у собі всі без виключення елементи економічного націоналізму, про який вище йшла мова. Розглянемо це детальніше.

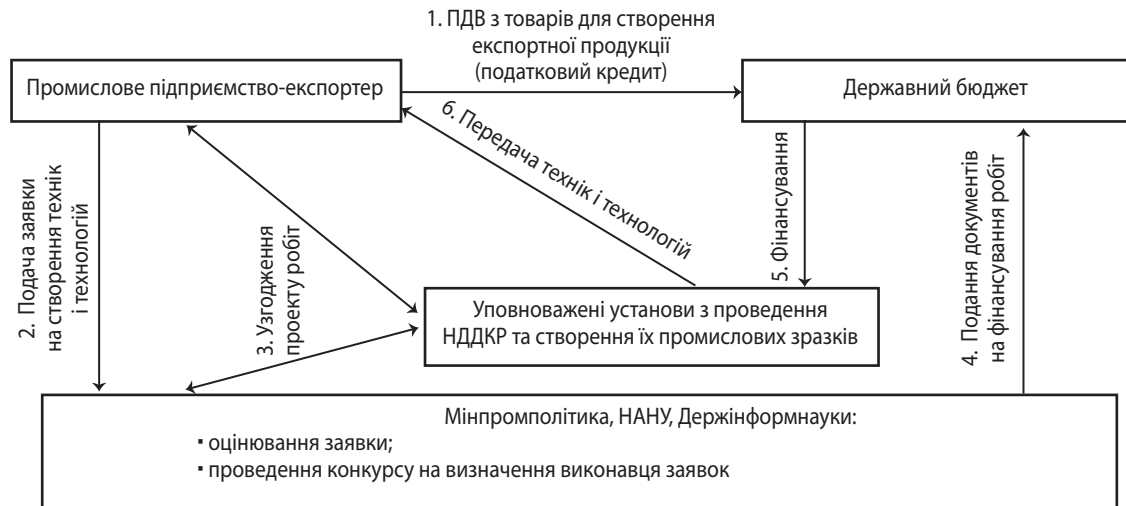


Рис. 5. Схема фінансування інноваційних проектів у металургійній галузі

Фінансування заходів із реалізації інноваційних проектів за рахунок цільового відшкодування ПДВ відбуватиметься в межах тих коштів, які згідно з Податковим кодексом як дебіторська заборгованість мають повертатися підприємствам з бюджету. Змінюється лише порядок відшкодування цих коштів – без жодних додаткових витрат за рахунок платників податків, як того вимагають правила СОТ [19]. Відтак, жодна країна не матиме підстав для висунення претензій до України щодо субсидювання металургійних підприємств. Щодо вимог по відшкодуванню, то подібні обмеження сьогодні вже діють під час визначення кола підприємств, які отримують право на автоматичне відшкодування ПДВ – рівень заробітної плати, відсутність зауважень з боку фіскальної служби тощо.

Проведені нами розрахунки показали, що профінансовані таким чином окремі інноваційні проекти дозволяють

скоротити споживання російського газу на 3,22 млрд м³ [18, с. 157]. Такі результати можуть бути досягнені у середньостроковому періоді до трьох років. Перехід до нових екологічно чистих технологій дозволяє зменшити рівень забруднення довкілля, а також знизити відповідне податкове навантаження на підприємства.

Реалізація інноваційних проектів в чорній металургії за рахунок вітчизняних технологій та обладнання матиме своїм наслідком ряд інших позитивних ефектів (рис. 6). Серед іншого мається на увазі збільшення фінансування науково-технічної сфери, скорочення споживання імпортованих енергоресурсів, імпортозаміщення на ринку металургійного та енергетичного обладнання, створення нових робочих місць у металургії та суміжних галузях, зростання дохідної частини Державного та місцевих бюджетів.

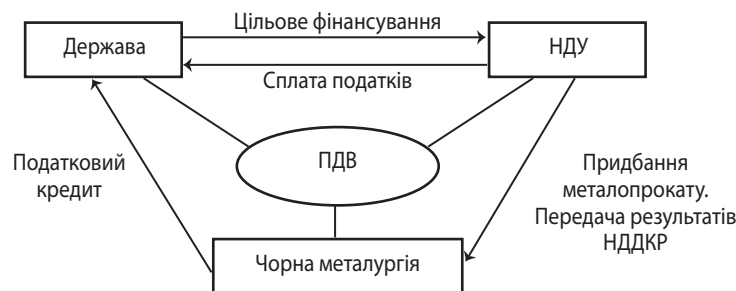


Рис. 6. Економічний ефект від реалізації інноваційних вітчизняних проектів у чорній металургії України

Результатом впровадження інноваційних проектів має стати розширення товарної структури випуску металургійної продукції з метою реалізації потенціалу імпортозаміщення. Для прикладу, щороку до України імпортується прокату з обробкою та прокату нержавіючого обсягом до 650 млн дол. США [17]. Великий потенціал міститься в сегменті металообробки та виробів із металу, зокрема інструментів і виробів ножових.

Позитивний ефект від реалізації запропонованого механізму досягатиметься виключно у випадку зміни податкового законодавства в бік стимулювання технічного та технологічного переозброєння металургійних підпри-

ємств. Мова йде про зміну принципів амортизаційної політики, яка має стати фінансовим джерелом інвестицій, а не інструментом латання «фінансових дірок». Крім того, має запрацювати новий механізм податкового стимулювання інвестицій в науково-технічну сферу. Не менш важливі зміни повинні відбуватися в грошово-кредитній політиці щодо забезпечення реального сектора економіки дешевими кредитами для фінансування структурних зрушень.

Висновки. Модернізація виробничо-технологічної бази є важливим чинником забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної металургійної промисловості. Її проведення матиме своїм наслідком активізацію інноваційної

діяльності в галузі, яка на даний час має низку системних недоліків. Проведене дослідження показало, що такими є: зменшення обсягів фінансування інновацій за рахунок власних коштів підприємств, нарощування імпорту іноземної науково-технічної продукції, деформована частка інноваційної продукції у загальному показнику її реалізації.

Доведено, що металургійна галузь опинилася в погавійній залежності від зовнішньої пропозиції науково-технічної продукції та зовнішнього попиту на свою продукцію, зокрема її інноваційну частку. Перспективним підходом до подолання такої залежності запропоновано вважати нову промислову політику, яка має базуватися на підходах економічного націоналізму. Завданнями такої промислової політики визначено активізацію інноваційних проектів у питаннях енергозбереження, екологізації виробництва та розширення товарного асортименту продукції.

Практична реалізація промислової політики може бути пов'язана із використанням можливостей відшкодування ПДВ виключно на покриття витрат підприємств із реалізації інноваційних проектів. Це повністю відповідає вимогам і правилам СОТ, оскільки не передбачає додаткових бюджетних витрат. Відтак, вітчизняні металургійні підприємства будуть захищені від спроб країн – учасників СОТ відкривати антидемпінгові розслідування та запроваджувати компенсаційні заходи.

ЛІТЕРАТУРА

1. Денисов К. В. Державне регулювання інноваційної складової розвитку виробничої діяльності підприємств чорної металургії України / К. В. Денисов // Економічний простір. – 2012. – № 58. – С. 160 – 171.
2. Денисов К. В. Методи державного регулювання інноваційного розвитку підприємств чорної металургії в контексті реіндустріалізації українського Донбасу / К. В. Денисов // Модернізація економіки України в умовах глобалізаційних викликів: монографія / За заг. ред. акад. Української екологічної академії наук, д-ра екон. наук, проф. Д. І. Бабміндрі. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2014. – 356 с.
3. Ринки реального сектора економіки України в інституціональному середовищі СОТ: кон'юнктура та інтеграція / За ред. д-ра екон. наук, проф. В. О. Точиліна; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 552 с.
4. Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми / [О. М. Алімов, О. І. Амоша та ін.]; за заг. ред. В. І. Ляшенка; ІЕП НАН України, КПУ. – Запоріжжя: КПУ, 2014. – 798 с.
5. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / Відпов. ред. канд. екон. наук Ю. В. Кіндзерський. – К.: Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2007. – 408 с.
6. Промисловість і промислова політика України 2013: актуальні тренди, виклики, можливості: наук.-аналіт. доповідь / [О. І. Амоша, В. П. Вишневецький, Л. О. Збаразька та ін.]; за заг. ред. В. П. Вишневецького; НАН України, Ін-т економіки пром.-сті. – Донецьк, 2014. – 200 с.
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2011 році: статист. збірник / Відп. за вип. І. Калачова. – К.: Держстат України, 2012. – 305 с.
8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні 2012: статист. збірник / Відп. за вип. І. Калачова. – К.: Держстат України, 2013. – 287 с.
9. Наукова та інноваційна діяльність в Україні 2013: статист. збірник / Відп. за вип. О. Кармазіна. – К.: Держстат України, 2014. – 314 с.
10. Діяльність суб'єктів господарювання 2011: статист. збірник / За редакцією І. М. Жук. – К.: Державна служба статистики, 2012. – 445 с.
11. Діяльність суб'єктів господарювання 2012: статист. збірник / За редакцією І. М. Жук. – К.: Державна служба статистики, 2013. – 812 с.
12. Діяльність суб'єктів господарювання 2013: статист. збірник / За редакцією М. С. Кузнєцова. – К.: Державна служба статистики, 2014. – 475 с.
13. Фактори макроекономічної нестабільності в системі моделей економічного розвитку: кол. монографія / За ред. д-ра екон. наук М. І. Скрипниченко; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 720 с.
14. Потенціал ендогенного зростання економіки України / [М. І. Скрипниченко, Т. І. Приходько, В. Р. Сіденко та ін.]; за ред. д-ра екон. наук М. І. Скрипниченко; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2010. – 436 с.
15. Структурні зміни та економічний розвиток України: монографія / [В. М. Геєць, Л. В. Шинкарук, Т. І. Артьомова та ін.]; за ред. д-ра екон. наук Л. В. Шинкарук; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2011. – 696 с.: табл., рис.
16. Денисов К. В. Промислова політика в системі структурних перетворень у чорній металургії України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / К. В. Денисов; ДВНЗ «КрНУ». – Кривий Ріг, 2014. – 24 с.
17. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу (щомісячна інформація) // Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
18. Денисов К. В. Промислова політика як чинник структурних перетворень у чорній металургії України: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 – «економіка та управління національним господарством» / К. В. Денисов; ДВНЗ «Криворізь. нац. ун-т». – Кривий Ріг, 2014. – 210 с.
19. Угода СОТ про субсидії і компенсаційні заходи // Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua/>

REFERENCES

- Alymov, O. M. et al. Pershyi etap modernizatsii ekonomiky Ukrainy: dosvid ta problemy [The first phase of modernization of Ukraine's economy: experience and problems]. Zaporizhzhia: KPU, 2014.
- Amosha, O. I. et al. Promyslovist i promyslova polityka Ukrainy 2013: aktualni trendy, vyklyky, mozhlyvosti [Industry and industrial policy of Ukraine 2013: current trends, challenges, opportunities]. Donetsk, 2014.
- Denysov, K. V. "Derzhavne rehulivannia innovatsiinoi skladovoi rozvytku vyrobnochoi diialnosti pidpriemstv chornoj metalurhii Ukrainy" [State regulation of industrial innovation component of ferrous metallurgy in Ukraine]. Ekonomichnyi prostir, no. 58 (2012): 160-171.
- Denysov, K. V. "Metody derzhavnoho rehulivannia innovatsiinoho rozvytku pidpriemstv chornoj metalurhii v konteksti

reindustrializatsii ukrainskoho Donbasu" [Methods of state regulation of innovative development of the steel industry in the context reindustrializatsiyi Ukrainian Donbass]. In *Modernizatsiia ekonomiky Ukrainy v umovakh hlobalizatsiinykh vyklykiv* Zaporizhzhia: Zaporizkyi natsionalnyi universytet, 2014.

Diialnist sub'ektiv hospodariuvannia 2011 [Activities entities 2011]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky, 2012.

Diialnist sub'ektiv hospodariuvannia 2012 [Activities entities 2012]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky, 2013.

Diialnist sub'ektiv hospodariuvannia 2013 [Activities entities 2013]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky, 2014.

Denysov, K. V. "Promyslova polityka v systemi strukturnykh peretvoren u chornii metalurhii Ukrainy" [Industrial policy in the system of structural change in the steel industry of Ukraine]. avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.03, 2014.

Denysov, K. V. "Promyslova polityka iak chynnyk strukturnykh peretvoren u chornii metalurhii Ukrainy" [Industrial policy as a factor of structural changes in the steel industry of Ukraine]. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.03, 2014.

"Eksport-import okremykh vydiv tovariv za krainamy svitu (shchomisiachna informatsiia)" [Export and import of certain goods by countries (monthly information)]. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. <http://ukrstat.gov.ua/>

Faktory makroekonomichnoi nestabilnosti v systemi modelei ekonomichnoho rozvytku [Factors macroeconomic instability in the system models of economic development]. Kyiv, 2012.

Heiets, V. M. et al. *Strukturni zminy ta ekonomichni rozvytok Ukrainy* [Structural change and economic development of Ukraine]. Kyiv, 2011.

Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini u 2011 rotsi [Research and Innovation in Ukraine in 2011]. Kyiv: Derzhstat Ukrainy, 2012.

Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini 2012 [Research and Innovation in Ukraine 2012]. Kyiv: Derzhstat Ukrainy, 2013.

Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini 2013 [Research and Innovation in Ukraine in 2013]. Kyiv: Derzhstat Ukrainy, 2014.

Promyslovyi potentsial Ukrainy: problemy ta perspektyvy strukturno-innovatsiinykh transformatsii [The industrial potential of Ukraine: problems and prospects of innovative structural transformations]. Kyiv, 2007.

Rynky realnoho sektora ekonomiky Ukrainy v instytutsionalnomu seredovyskhchi SOT: kon'iunktura ta intehratsiia [Markets real economy Ukraine in the institutional environment of WTO conditions and integration]. Kyiv, 2012.

Skrypnychenko, M. I. et al. *Potentsial endohennoho zrostan- nia ekonomiky Ukrainy* [Endogenous growth potential of the economy of Ukraine]. Kyiv, 2010.

"Uhoda SOT pro subsydii i kompensatsiini zakhody" [The WTO Agreement on Subsidies and Countervailing Measures]. Ofitsiinyi sait Verkhovnoi Rady Ukrainy. <http://rada.gov.ua>

ВПЛИВ ІНСТРУМЕНТІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

© 2015 ЖАБИНЕЦЬ О. Й.

УДК 368:351.863 (477)

Жабинець О. Й.

Вплив інструментів державного регулювання на фінансово-економічну безпеку страхового ринку України в сучасних економічних умовах

У статті проведено дослідження впливу інструментів державного регулювання на фінансово-економічну безпеку страхового ринку України в сучасних умовах розвитку національної економіки. Зокрема проаналізовано розбіжності в основних законодавчих актах, на базі яких здійснюється державне регулювання страхового ринку в Україні, динаміку та структуру активів, а також страхових резервів страховиків у контексті забезпечення платоспроможності страхових компаній і, як наслідок, – ринку страхування в цілому. Здійснено аналіз перестраховання як вагомому інструменту впливу на фінансово-економічну безпеку національного страхового ринку. Проведений аналіз засвідчив вагомий вплив державного регулювання на фінансово-економічну безпеку страхового ринку України. У процесі дослідження доведено, що в сучасних умовах розвитку національної економіки пріоритетними завданнями державного регулятора у напрямі створення для вітчизняного ринку страхування легітимного та безпечного середовища є зміна орієнтованості капіталізації страховиків та якості їхніх активів, підвищення вимог до вітчизняних перестрахових компаній і перестраховиків-нерезидентів, введення обов'язкового розміщення коштів страхових резервів у вигляді державних цінних паперів як таких, що дають високу ставку дохідності та мають високий рівень надійності. Автор вважає, що зазначені заходи повинні суттєво вплинути на підвищення рівня фінансово-економічної безпеки сфери страхування і як наслідок – безумовне виконання страховиками взятих на себе зобов'язань і відновлення довіри суспільства до страховиків.

Ключові слова: державне регулювання страхового ринку, фінансово-економічна безпека страхового ринку, інструменти державного регулювання ринку страхування, капіталізація страховиків, якість активів, розміщення страхових резервів, вимоги до перестраховання

Рис.: 5. Табл.: 1. Бібл.: 8.

Жабинець Ольга Йосифівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра фінансів, Львівський державний університет внутрішніх справ (вул. Городоцька, 26, Львів, 79066, Україна)

Email: olza@ukr.net

УДК 368:351.863 (477)

UDC 368:351.863 (477)

Жабинець О. И. Влияние инструментов государственного регулирования на финансово-экономическую безопасность страхового рынка Украины в современных экономических условиях

В статье проведено исследование влияния инструментов государственного регулирования на финансово-экономическую безопасность страхового рынка Украины в современных условиях развития национальной экономики. В частности, проанализированы различия в основных законодательных актах, на основании которых осуществляется государственное регулирование страхового рынка в Украине, динамика и структура активов, а также страховых резервов страховщиков в контексте обеспечения платежеспособности страховых компаний и, как следствие, – рынка страхования в целом. Осуществлен анализ перестрахования как весомого инструмента влияния на финансово-экономическую безопасность национального страхового рынка. Проведенный анализ показал существенное влияние государственного регулирования на финансово-экономическую безопасность страхового рынка Украины. В процессе исследования доказано, что в современных условиях развития национальной экономики приоритетными задачами государственного регулятора в направлении создания для отечественного рынка страхования легитимной и безопасной среды являются изменение ориентированности капитализации страховщиков и качества их активов, повышение требований к отечественным перестраховочным компаниям и перестраховщикам-нерезидентам, введение обязательного размещения средств страховых резервов в виде государственных ценных бумаг как таких, что дают высокую ставку доходности и имеют высокий уровень надежности. Автор считает, что указанные меры должны существенно повлиять на повышение уровня финансово-экономической безопасности сферы страхования и, как следствие, – безусловное выполнение страховщиками взятых на себя обязательств и восстановления доверия общества к страховщикам.

Zhabynets O. Yo. Influence of the State Regulation Instruments on the Financial and Economic Security of the Ukrainian Insurance Market in the Current Business Environment

The article studies the effect of state regulation instruments on the financial and economic security of the insurance market of Ukraine in modern conditions of the national economy development. In particular, there have been analyzed the differences in the basic legislative acts, on the basis of which the state regulation of the insurance market in Ukraine is implemented, the dynamics and structure of assets as well as insurance reserves of insurers in the context of the solvency of insurance companies and, as a consequence – the insurance market as a whole. The analysis of reinsurance as an important instrument of influence on the financial and economic security of the national insurance market has been carried out. The analysis showed a significant effect of government regulation on the financial and economic security of the insurance market of Ukraine. In the process of the study it was proved that in the current conditions of national economic development the priorities of the state regulator in relation to creating the legitimate and safe environment for the domestic insurance market are: changing the orientation of insurers' capitalization and asset quality, increasing requirements to domestic reinsurance companies and non-resident reinsurers, introduction of obligatory placement of insurance reserves in the form of government securities as giving a high rate of return and having a high level of reliability. The author considers that these measures have a significant impact on increasing the level of financial and economic security of the insurance sector and as a consequence – the implicit fulfillment of the undertaken obligations by insurers and restoration of public confidence in the insurers.

Keywords: state regulation of the insurance market, financial and economic security of the insurance market, state regulation instruments of the insurance market, capitalization of insurers, asset quality, placement of insurance reserves, requirements to reinsurance

Ключевые слова: государственное регулирование страхового рынка, финансово-экономическая безопасность страхового рынка, инструменты государственного регулирования рынка страхования, капитализация страховщиков, качество активов, размещение страховых резервов, требования к перестрахованию

Рис.: 5. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Жабинец Ольга Иосифовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра финансов, Львовский государственный университет внутренних дел (ул. Городецкая, 26, Львов, 79066, Украина)

Email: olza@ukr.net

Рис.: 5. **Табл.:** 1. **Библ.:** 8.

Zhabynets Olga Yo. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Finance, Lviv State University of Internal Affairs (vul. Gorodotska, 26, Lviv, 79066, Ukraine)

Email: olza@ukr.net

Постановка проблеми. Фінансово-економічна безпека страхового ринку, як і його розвиток в цілому, значною мірою залежить від ефективності форм та методів державного регулювання. Адаже здатність страхового ринку забезпечити свою стійкість до внутрішніх та зовнішніх негативних впливів може бути, на нашу думку, наслідком «...фінансово-економічних прорахунків як на рівні держави, так і на рівні страхових компаній» [1, с. 118]. У цьому контексті варто процитувати також О. Гаманкову, яка слушно зауважує: «Політика держави стосовно страхування є непослідовною та суперечливою, окремі заходи декларуються без попереднього фінансово-економічного обґрунтування» [2, с. 148]. З огляду на це, актуальним буде дослідження інструментів впливу державного регулювання на фінансово-економічну безпеку вітчизняного страхового ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Державне регулювання страхового ринку в різних його аспектах розглядається у працях багатьох вітчизняних науковців, зокрема В. Базилевича, Н. Внукової, О. Вовчак, О. Гаманкової, О. Філонюка, С. Осадця, О. Слюсаренко та ін. Водночас питання застосування інструментів державного регулювання в контексті їх впливу на фінансово-економічну безпеку страхового ринку України сьогодні залишаються ще малодослідженими, що обумовило вибір тематики даної наукової статті.

Метою статті є аналіз впливу інструментів державного регулювання на фінансово-економічну безпеку страхового ринку України в сучасних умовах розвитку національної економіки.

Основні результати дослідження. Основними законодавчими актами, на основі яких здійснюється державне регулювання сфери страхування в Україні, є Закон України «Про страхування» та Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг». Так, у відповідності до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» державне регулювання (ринків фінансових послуг, в т. ч. страхового ринку) полягає у «...здійсненні державою комплексу заходів щодо регулювання та нагляду за ринками фінансових послуг з метою захисту інтересів споживачів фінансових послуг та запобігання кризовим явищам» [3]. Тобто, вважається, що державне регулювання включає власне регулювання, а також нагляд. У Законі України «Про страхування» йдеться уже не про державне регулювання, а про «державний нагляд за страховою діяльністю» [4]. Тобто «державне регулювання» замінено на «нагляд», а «страховий ринок» на «страхову діяльність».

Для усвідомлення деяких розбіжностей у цих двох законодавчих актах стосовно поняття державного регулювання та його форм, нагляду за страховою діяльністю, а також функцій державного регулятора складено табл. 1. Як бачимо, форми державного регулювання ринків фінансових послуг, в т. ч. страхового ринку, що заявлені в Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», виступають (у скороченому варіанті) функціями державного нагляду за страховою діяльністю у Законі України «Про страхування» (див. табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика розбіжностей в основних законодавчих актах, на основі яких здійснюється державне регулювання страхового ринку в Україні

Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»	Закон України «Про страхування»
1	2
Державне регулювання ринків фінансових послуг	Державний нагляд за страховою діяльністю
Форми державного регулювання ринків фінансових послуг:	Функції Нацкомфінпослуг:
1) ведення державних реєстрів фінансових установ і реєстрів осіб, які не є фінансовими установами, але мають право надавати окремі фінансові послуги	ведення єдиного державного реєстру страховиків (перестраховиків) та державного реєстру страхових та перестрахових брокерів

1	2
2) ліцензування діяльності з надання фінансових послуг	видача ліцензій страховикам на здійснення страхової діяльності видача свідоцтв про включення страхових та перестрахових брокерів до державного реєстру страхових та перестрахових брокерів
2) нормативно-правове регулювання діяльності фінансових установ	розроблення нормативних та методичних документів з питань страхової діяльності прийняття у межах своєї компетенції нормативно-правових актів з питань страхової і посередницької діяльності у страхуванні та перестрахованні проведення аналізу додержання законодавства об'єднаннями страховиків і страхових посередників встановлення правил формування, обліку і розміщення страхових резервів та показників звітності
3) нагляд за діяльністю учасників ринків фінансових послуг (крім споживачів фінансових послуг)	проведення перевірок страхових компаній на відповідність виданій ліцензії проведення перевірки додержання посередниками законодавства про посередницьку діяльність у страхуванні та перестрахованні і достовірності їх звітності проведення перевірок щодо правильності застосування страховиками (перестраховиками) та страховими посередниками законодавства про страхову діяльність і достовірності їх звітності здійснення контролю за платоспроможністю страховиків відповідно до взятих ними страхових зобов'язань перед страхувальниками
4) застосування уповноваженими державними органами заходів впливу	–
5) проведення інших заходів з державного регулювання ринків фінансових послуг	узагальнення практики страхової діяльності і посередницької діяльності на страховому ринку, розроблення і подання у встановленому порядку пропозицій щодо розвитку і вдосконалення законодавства України про страхову і посередницьку діяльність у страхуванні та перестрахованні забезпечення проведення дослідницько-методологічної роботи з питань страхової і посередницької діяльності у страхуванні та перестрахованні, підвищення ефективності державного нагляду за страховою діяльністю проведення і координація у визначеному законодавством порядку навчання, підготовки і перепідготовки кадрів та встановлення кваліфікаційних вимог до осіб, які провадять діяльність на страховому ринку, організація нарад, семінарів, конференцій з питань страхової діяльності участь у міжнародному співробітництві у сфері страхування і посередницької діяльності у страхуванні та перестрахованні, вивчення, узагальнення, поширення світового досвіду, організація виконання міжнародних договорів України з цих питань здійснення організаційно-методичного забезпечення проведення актуарних розрахунків

Джерело: складено автором на основі опрацювання [3; 4].

Сьогодні деякі із вітчизняних науковців, зокрема О. Гаманкова [2] та О. Філонюк [5] вважають, що необхідно розрізнити поняття «державне регулювання страхового ринку», «державне регулювання страхової діяльності», «державне регулювання страхових організацій» та «державний страховий нагляд». Із цим не можна не погодитись, тим більше, що і державне регулювання, і державний страховий нагляд здатні суттєво вплинути на безпеку ринку страхування та зростання довіри до нього з боку громадян та підприємств (рис. 1).

У сучасних умовах розвитку національної економіки одним із ключових завдань державного регулятора у напрямі створення для вітчизняного ринку страхування легітимного та безпечного середовища є зміна орієнтованості

капіталізації страховиків та якості їх активів. Для оцінки динаміки активів страхових компаній України протягом 2009 – 2014 рр. побудовано рис. 2.

Як видно з рис. 2, активи вітчизняних страховиків протягом аналізованого періоду неухильно зростали і за результатами 2014 року сягнули обсягу понад 70 млрд гривень. Однак об'єктивна оцінка якості цих активів дозволяє регулятору зробити висновок, що значна частина коштів страхових компаній зосереджена у так званих «токсичних» (тих, що не приносять прибуток, або є високоризиковими) цінних паперах (44,4 % або понад 18 млрд грн) [7], що є великою проблемою і загрозою для безпеки ринку страхування (рис. 3).

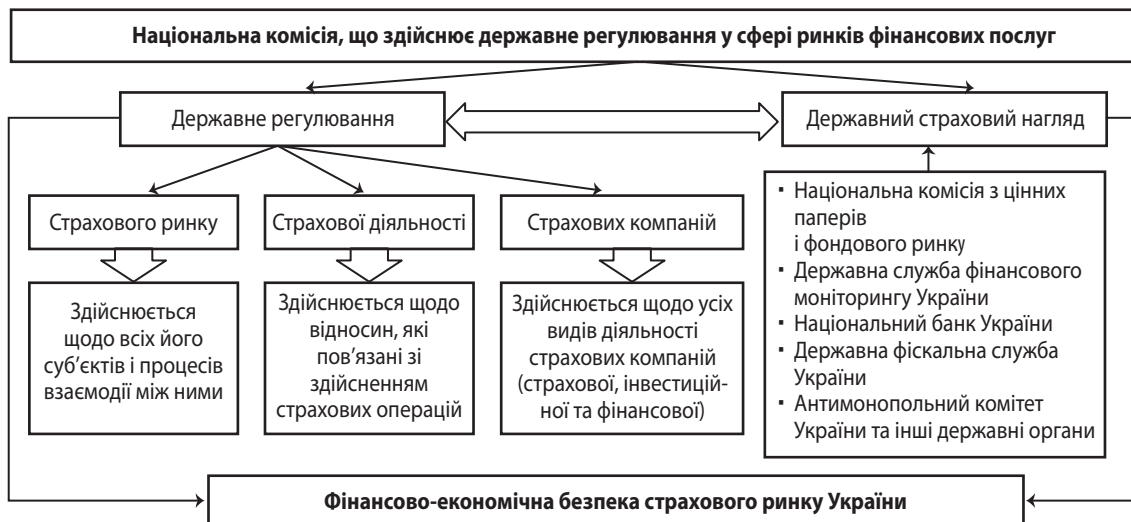


Рис. 1. Взаємозв'язок державного регулювання та державного страхового нагляду в контексті їх впливу на фінансово-економічну безпеку страхового ринку України

Джерело: складено автором на основі опрацювання [2; 5].



Рис. 2. Динаміка активів страхових компаній України протягом 2009 – 2014 рр.

Джерело: побудовано автором за [6].

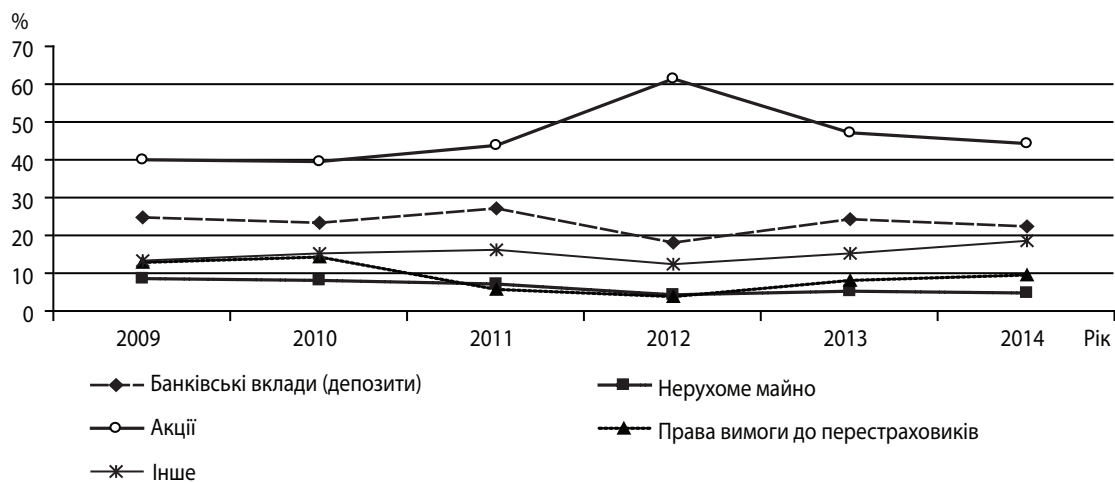


Рис. 3. Структура активів страхових компаній України протягом 2009 – 2014 рр., %

Джерело: побудовано автором за [6].

Як видно з рис. 3, крім акцій, страховики надають перевагу розміщенню активів на депозитах, а також вкладенням у нерухомість. Так, у банках розміщено реальних активів у грошовому еквіваленті більше 9 млрд грн і більше 2 млрд грн зосереджено у нерухомості [6]. Це також є досить небезпечно, адже, за даними регулятора, значна кількість вітчизняних страхових компаній розміщує свої активи у невеликих комерційних банках із низькою фінансовою надійністю, а також таких, де розмір активів навіть менший, ніж у самих страховиків. У цілому це призводить до зниження надійності вітчизняної страхової системи та довіри до неї з боку громадян та підприємницьких структур.

Серед інструментів впливу на фінансово-економічну безпеку національного страхового ринку важливе місце посідає державне регулювання операцій перестрахування, адже саме перестрахування виступає важливим фінансовим інструментом підтримання фінансової стабільності страхових компаній незалежно від розміру їх статутного капіталу, страхових резервів та інших активів. Слід зазначити, що перестрахування в Україні жорстко регламентується державою, в т. ч. перестрахування у нерезидентів. Особливе значення в контексті державного регулювання перестрахування має фінансова надійність перестрахових організацій (як вітчизняних, так і зарубіжних).

Вимоги щодо рейтингу фінансової надійності страховика та перестраховика-нерезидента прописані у Роз-

порядженні Нацкомфінпослуг від 11.07.2013 № 2262 «Вимоги до рейтингів фінансової надійності (стійкості) страховиків та перестраховиків-нерезидентів та порядок їх підтвердження» (далі – Вимоги). Так, відповідно до Вимог рейтинг фінансової надійності (стійкості) перестраховика-нерезидента на дату укладення договору перестрахування з таким перестраховиком-нерезидентом повинен відповідати рівню рейтингів не нижчому, ніж за класифікацією таких міжнародних рейтингових агентств:

- «A.M.Best» (США) – «В»;
- «Moody's Investors Service» (США) – «Ва»;
- «Standard & Poor's» (США) – «ВВ»;
- «Fitch Ratings» (Великобританія) – «ВВ» [8].

Незважаючи на те, що частка перестрахування у нерезидентів у загальній величині вихідного перестрахування протягом останнього десятиліття, в т. ч. протягом 2009 – 2014 рр., є незначною і коливається в межах від 4 % до 6 % (рис. 4), Нацкомфінпослуг вважає, що вимоги до рівня рейтингів іноземних перестраховиків має бути підвищений.

Більше того, необхідно також підвищити загальні вимоги та рейтинг вітчизняних перестраховиків, тим більше, що обсяги внутрішнього перестрахування демонструють стійку тенденцію до зростання (рис. 4). Слід зазначити, що сьогодні саме внутрішнє перестрахування виступає одним із найбільш «схемних» видів бізнесу, за допомогою якого бюджет України щорічно недоотримує більше мільярда гривень.



Рис. 4. Динаміка перестрахування в Україні протягом 2009 – 2014 рр.

Джерело: побудовано автором за [6].

Потужним інструментом у механізмі державного регулювання страхового ринку є встановлення порядку формування страхових резервів та їх розміщення, оскільки величина страхових резервів повинна бути адекватною до взятих страхових зобов'язань та виступати гарантією платоспроможності страховика, і, як наслідок, – ринку страхування в цілому. Сьогодні страхові резерви страховиками відповідно до законодавчих вимог розміщуються з урахуванням принципів безпечності, ліквідності, прибутковості та диверсифікованості, а також повинні бути представлені активами певних категорій. Крім того, для підвищення надійності та забезпечення диверсифікованості вкладень коштів страхових резервів державою визначено нормативи

розміщення резервів страхових компаній сфери страхування життя для кожної з категорій дозволених активів (для компаній, що здійснюють ризикове страхування нормативів, розміщення не передбачено).

На рис. 5 подано структуру активів, яким надають перевагу вітчизняні страховики, розміщуючи кошти страхових резервів, з якого видно, що найбільше коштів страхових резервів зберігається на депозитних рахунках у банках, причому питома вага таких вкладень протягом 2009 – 2014 рр. коливається в межах від 35,7 % до 46 %, що є досить ризиковим розміщенням, оскільки (як уже зазначалось вище) більшість із банківських установ, з якими співпрацюють вітчизняні страховики, не є фінансово надійними.

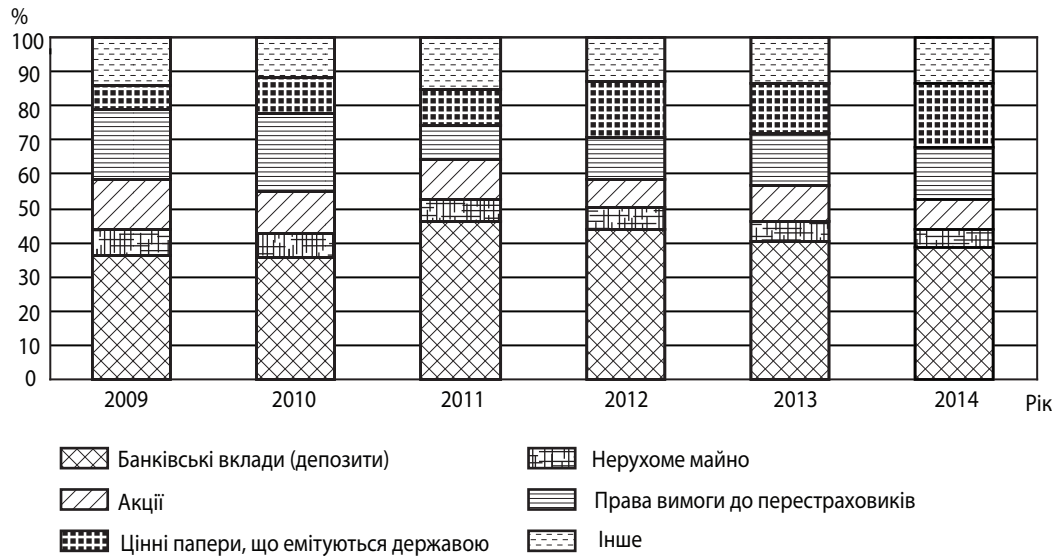


Рис. 5. Структура активів, якими представлені страхові резерви вітчизняних страхових компаній, %

Джерело: побудовано автором за [6].

З огляду на зазначене вище, державний регулятор пропонує проекти змін до законодавчо-нормативної бази, які повинні суттєво вплинути на рівень фінансово-економічної безпеки страхового ринку, а також покращити його якісні та кількісні показники. Серед заходів, що пропонуються варто виділити такі:

- 1) рейтинг комерційного банку, в якому можна буде розмістити депозит страховій компанії, має становити «А» та вище за національною рейтинговою шкалою. Внаслідок цього кількість банків України, з якими зможуть співпрацювати вітчизняні страховики, скоротиться приблизно до тридцяти, причому серед цих банків переважатимуть банки з іноземним капіталом, а також увійдуть декілька вітчизняних приватних банків та три державних банки, до яких відсутні претензії з боку НБУ;
- 2) обов'язкове розміщення коштів страхових резервів у вигляді державних цінних паперів, як таких, що дають високу ставку доходності і мають високий рівень надійності, з метою забезпечення принципів прибутковості та безпечності. Для компанії сфери ризикового страхування пропонується рівень у 15 % від обсягу резервів (сьогодні нормативу розміщення коштів технічних резервів законодавством не встановлено), для компаній зі спеціалізацією «страхування життя» – 25 % (на сьогоднішній день законодавчо визначено лише верхню межу такого розміщення, зокрема, не більше 80 % страхових резервів);
- 3) внесення змін до проведення операцій з перестрашування, зокрема встановлення вимоги про наявність досвіду роботи вітчизняного перестраховика не менш як 10 років та високі рейтинги оцінки його платоспроможності за національною шкалою, а також підвищення вимог до перестраховиків-нерезидентів, рейтинг яких має бути не менше «А», оскільки світова

економічна криза зачепила і загал міжнародних перестраховиків, які в останні роки працювали в Україні [6].

Зазначені заходи Нацкомфінпослуг планує реалізувати протягом одного-двох років, враховуючи те, що окремі з них потребуватимуть запровадження перехідного періоду, зокрема, для здійснення операцій з продажу «токсичних» цінних паперів або переведення страхових резервів у банки з високим рейтингом надійності тощо. Вважаємо, що для виведення страхового ринку з кризи та підвищення його платоспроможності і відповідно – рівня фінансово-економічної безпеки – реалізацію реформ необхідно розпочати уже найближчим часом.

Висновки. Проведений аналіз засвідчив вагомий вплив державного регулювання на фінансово-економічну безпеку страхового ринку України. У сучасних умовах розвитку національної економіки пріоритетними завданнями державного регулятора у напрямі створення для вітчизняного ринку страхування легітимного та безпечного середовища є зміна орієнтованості капіталізації страховиків та якості їх активів, підвищення вимог до вітчизняних перестраховиків компаній та перестраховиків-нерезидентів, введення обов'язкового розміщення коштів страхових резервів у вигляді державних цінних паперів, як таких, що дають високу ставку доходності і мають високий рівень надійності. Зазначені заходи повинні суттєво вплинути на підвищення рівня фінансово-економічної безпеки сфери страхування, і як наслідок – безумовне виконання страховиками взятих на себе зобов'язань та відновлення довіри суспільства до страховиків.

ЛІТЕРАТУРА

1. Жабинець О. Й. Наукове обґрунтування та сутність поняття «фінансово-економічна безпека страхового ринку» / О. Й. Жабинець // Легалізація економіки та протидія корупції в системі економічної безпеки держави : Тези доповідей учас-

ників міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 31 травня 2013 р.). – Львів : ЛьвДУВС, 2013. – С.115 – 118.

2. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика : монографія / О. О. Гаманкова. – К. : КНЕУ, 2009. – 283 с.

3. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12.07.2001 р. № 2664-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>

4. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>

5. Філонюк О. Ф. Державне регулювання страхової справи в Україні : автореф. дис. ... канд. наук з держ. управл. : 25.00.02 / О. Ф. Філонюк. – К. : Національна академія державного управління при Президентіві України. – 2010. – 20 с.

6. Офіційний сайт Нацкомфінпослуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nfp.gov.ua>

7. Обговорення антикризових заходів у страховій галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nfp.gov.ua/news/976.html>

8. Вимоги до рейтингів фінансової надійності (стійкості) страховиків та перестраховиків-нерезидентів та порядок їх підтвердження : Розпорядження Нацкомфінпослуг від 11.07.2013 р. № 2262 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1285-13>

REFERENCES

Filoniuk, O. F. "Derzhavne rehuliuвання strakhovoi spravy v Ukraini" [State regulation of insurance business in Ukraine]. av-toref. dys. ... kand. nauk z derzh. upravl. : 25.00.02, 2010.

Hamankova, O. O. Rynok strakhovykh posluh Ukrainy: teoriia, metodolohiia, praktyka [Insurance industry of Ukraine: Theory, methodology, practice]. Kyiv: KNEU, 2009.

[Legal Act of Ukraine] (2001). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>

[Legal Act of Ukraine] (1996). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>

[Legal Act of Ukraine] (2013). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1285-1>

Ofitsiinyi sait Natskomfınposluh. <http://www.nfp.gov.ua>
"Obhovorennia antykrizovykh zakhodiv u strakhovii haluzi" [The discussion of anti-crisis measures in the insurance industry]. <http://www.nfp.gov.ua/news/976.html>

Zhabynets, O. I. "Naukove obgruntuvannia ta sutnist poniattia «finansovo-ekonomichna bezpeka strakhovoho rynku»" [The scientific rationale and essence of the concept of «economic and financial security of the insurance market»]. Lehalizatsiia ekonomiky ta protydia koruptsii v systemi ekonomichnoi bezpeky derzhavy. Lviv: LvDUVS, 2013.115-118.

НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

© 2015 ІВАНОВ Ю. Б., СЕВОСТЬЯНОВА Г. С.

УДК 346.6:351.83

Іванов Ю. Б., Севостьянова Г. С.

Напрями реформування системи державних закупівель

В статті здійснено дослідження окремих напрямів реформування системи державних закупівель у розрізі Коаліційної Угоди та відповідності їх стандартам Європейського Союзу. У результаті дослідження було виокремлено низку проблем, які необхідно вирішувати на законодавчому рівні. Обґрунтовано напрями вдосконалення механізму державних закупівель: упровадження гнучкого механізму закупівель комунальних послуг, поєднуючи досвід Європейського Союзу з дотриманням основних принципів у сфері державних закупівель і вітчизняних особливостей закупівлі; оптимізацію етапів здійснення закупівель комунальних послуг шляхом скорочення строків проведення процедур; виокремлення закупівлі комунальних послуг в окремий нормативно-законодавчий документ і покладення функції уповноваженого органу в сфері закупівлі комунальних послуг на Антимонопольний комітет України; законодавче врегулювання процедури моніторингу середньоринкових цін при закупівлі товарів, робіт і послуг розпорядниками бюджетних коштів та електронного реєстру порушників у сфері державних закупівель. Перспективами подальших досліджень є аналіз упровадження напрямів реформування системи державних закупівель, зазначених у Коаліційній угоді, на практиці та реформування системи державних закупівель у законодавчому аспекті.

Ключові слова: державні закупівлі, реформування, європейські стандарти, моніторинг, електронні закупівлі

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 13.

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

Севостьянова Ганна Сергіївна – начальник, управління координації закупівель та цінового моніторингу, Департамент економіки та комунального майна Харківської міської ради (пл. Конституції, 7, Харків, 61003, Україна)

Email: anna1sevastjanova@gmail.com

УДК 346.6:351.83

UDC 346.6:351.83

Іванов Ю. Б., Севостьянова Г. С. Направления реформирования системы государственных закупок

В статье проведено исследование отдельных направлений реформирования системы государственных закупок в разрезе коалиционного соглашения и соответствия их стандартам Европейского Союза. В результате исследования был выделен ряд проблем, которые необходимо решать на законодательном уровне. Обоснованы направления совершенствования механизма государственных закупок: внедрение гибкого механизма закупок коммунальных услуг, объединив опыт Европейского Союза с соблюдением основных принципов в сфере государственных закупок и отечественных особенностей закупки; оптимизация этапов осуществления закупок коммунальных услуг путем сокращения сроков проведения процедур; выделение закупки коммунальных услуг в отдельный нормативно-законодательный документ и возложение функции уполномоченного органа в сфере закупки коммунальных услуг на Антимонопольный комитет Украины; законодательное урегулирование процедуры мониторинга среднерыночных цен при закупке товаров, работ и услуг распорядителями бюджетных средств и электронного реестра нарушителей в сфере государственных закупок. Перспективами дальнейших исследований являются анализ внедрения направлений реформирования системы государственных закупок, указанных в коалиционном соглашении на практике, и реформирования системы государственных закупок в законодательном аспекте.

Ключевые слова: государственные закупки, реформирование, европейские стандарты, мониторинг, электронные закупки

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 13.

Іванов Юрій Борисович – доктор економічних наук, професор, заступник директора, Науково-дослідницький центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Госпром, 7 під'їзд, 8 ет., Харків, 61022, Україна)

Email: ivn77@bk.ru

Ivanov Yu. B., Sevostjanova G. S. Directions of Reforming the Public Procurement System

The article presents the study of individual directions to reform the system of public procurement in the context of the coalition agreement and their compliance with the European Union standards. The study highlights a number of problems that should be solved at the legislative level. The ways of improving the public procurement mechanism: introduction of a flexible mechanism for the procurement of public services, combining the experience of the European Union in compliance with the basic principles of public procurement and domestic features of procurement; optimization of phases of the procurement of public services through shortening the procedures; allocation of the purchase of public services in a separate regulatory and legal document and laying the function of the authorized body in the field of procurement of public services on the Antimonopoly Committee of Ukraine; legislative regulation of procedures for monitoring the average market price at procurement of goods, works and services by managers of budgetary funds and the electronic register of offenders in public procurement. The prospects for further research is analyzing the implementation of the directions of reforming the system of public procurement specified in the Coalition agreement in practice and reforming the public procurement system regarding the legislative aspect.

Keywords: public procurement, reforming, European standards, monitoring, e-procurement

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 13.

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

Email: ivn77@bk.ru

Sevastjanova Ganna S. – Head of the Department, Management of coordination of procurement price monitoring, Department of Economics and Municipal Property (pl. Konstytutsiyi, 7, Kharkiv, 61003, Ukraine)

Email: anna1sevastjanova@gmail.com

Севостьянова Анна Сергеевна – начальник, управління координації закупок и ценового моніторинга, Департамент економіки и комунального имуществва (пл. Конституції, 7, Харків, 61003, Україна)

Email: anna1sevastjanova@gmail.com

Упродовж останніх п'ятнадцяти років Україна наполегливо бажає наблизитися до європейських стандартів державного управління. Стратегією подальшої діяльності у сфері європейської інтеграції є активний перехід на сучасні європейські методи роботи. Важливим кроком у цьому напрямку виступає підписання угоди України про Асоціацію з Європейським Союзом від 27 червня 2014 року, причому однією з вимог в угоді зазначається приведення нормативно-правових актів до норм, установлених основними директивами ЄС у сфері державних закупівель.

Щорічний аналіз здійснення державних закупівель в Україні доводить недосконалість системи державних закупівель, отже її реформування та приведення законодавства у відповідність до Директив ЄС з урахуванням особливостей розвитку вітчизняної економіки є одним із найважливіших завдань.

Окремі аспекти реформування державних закупівель та аналізу відповідності європейським стандартам знайшли своє відображення в працях вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема В. Міняйло, О. Підмогильного, Е. Постнікова, А. Пісмаченко, але саме сучасний стан політико-економічної системи України, прагнення вступу до Європейського Союзу спонукають до сучасних досліджень реформування системи державних закупівель.

Метою статті є дослідження окремих напрямів реформування системи державних закупівель в розрізі Коаліційної Угоди та відповідності їх стандартам Європейського Союзу.

Важливим кроком для реформування державних закупівель стало підписання 21.10.2014 року Коаліційної угоди, яка виступає основою для Програми діяльності уряду. Документ пропонує низку важливих реформ, серед яких і реформа у сфері державних закупівель.

В розділі 2.7. Коаліційної угоди зазначено основні напрями реформування державних закупівель; розглянемо окремі із них.

Перший напрям – «законодавче визначення особливості процедур державних закупівель у сферах, в яких вони проводяться за процедурою одного учасника» [1].

З 20.04.2014 року з прийняттям Закону України «Про здійснення державних закупівель» процедуру конкурсних торгів із закупівлі у одного учасника перейменовано на переговорну процедуру закупівлі.

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі, за січень – вересень 2014 року частка закупівель за переговорною процедурою склала 41,02 % (35,78 % у 2013 році) у загальній кількості проведених процедур закупівель. Це пояснюється тим, що переважну більшість серед них складають закупівлі комунальних послуг зокрема, газу природного та послуг з транспортування природного газу магістральними та розподільними трубопроводами; електричної енергії та послуг з постачання електроенергії; послуг з постачання водяної пари і гарячої води

(послуг з постачання теплової енергії); послуг з водопостачання та водовідведення, а також поштових послуг [3]. Слід зазначити, що частка вартості договорів, укладених в результаті проведення переговорної процедури закупівлі у січні – вересні 2014 року, порівняно з аналогічним періодом 2013 року скоротилася на 5,2 %. Це пов'язано із прийняттям Закону у новій редакції та зі скороченням переліку випадків для застосування неконкурентних процедур закупівель.

Достатньо великий відсоток здійснення конкурсних торгів за переговорною процедурою закупівлі пояснюється відсутністю на теперішній час окремих нормативно-правових актів, які регламентують закупівлю комунальних та інших послуг, товарів і робіт відповідно до пункту 4 статті 2 Закону України «Про здійснення державних закупівель» [2].

Узагальнена схема проведення конкурсних торгів на закупівлю комунальних послуг за переговорною процедурою закупівель, складена на основі Закону України «Про здійснення державних закупівель», наведена на рис. 1.

На теперішній час при проведенні переговорної процедури на закупівлю комунальних послуг існують питання, які потребують вирішення:

1. Багато часу та бюджетних коштів замовники витрачають на оприлюднення інформації у сфері державних закупівель на веб-порталі Уповноваженого органу, наповнення якого здійснює ДП «Зовнішторгвидав України». До оприлюднення інформації про закупівлю замовники не мають змоги виправити технічні помилки та змушені звертатися до ДП «Зовнішторгвидав України», яке здійснює цю роботу виключно на платній основі, що приводить до необґрунтованого витрачання бюджетних або власних коштів підприємства. Необхідно внести зміни до низки наказів Міністерства та ДП «Зовнішторгвидав України» щодо затвердження узгодженої взаємодії між розпорядниками бюджетних коштів і ДП «Зовнішторгвидав України» та поліпшити сервісні послуги на безоплатній основі.
2. Необґрунтовано великий строк для проведення переговорної процедури закупівель комунальних послуг, який займає в середньому 25 – 30 днів.
3. Учасники переговорної процедури – державні та комунальні підприємства – користуються монополією становити на ринку комунальних послуг, нав'язують проекти договорів, строки їх укладання тощо.

При проведенні процедури закупівлі комунальних послуг пропонується скоротити строки проведення та оптимізувати процес проведення в цілому:

- 1) проведення тільки попередніх переговорів для уточнення тарифів, об'ємів та інших важливих питань;

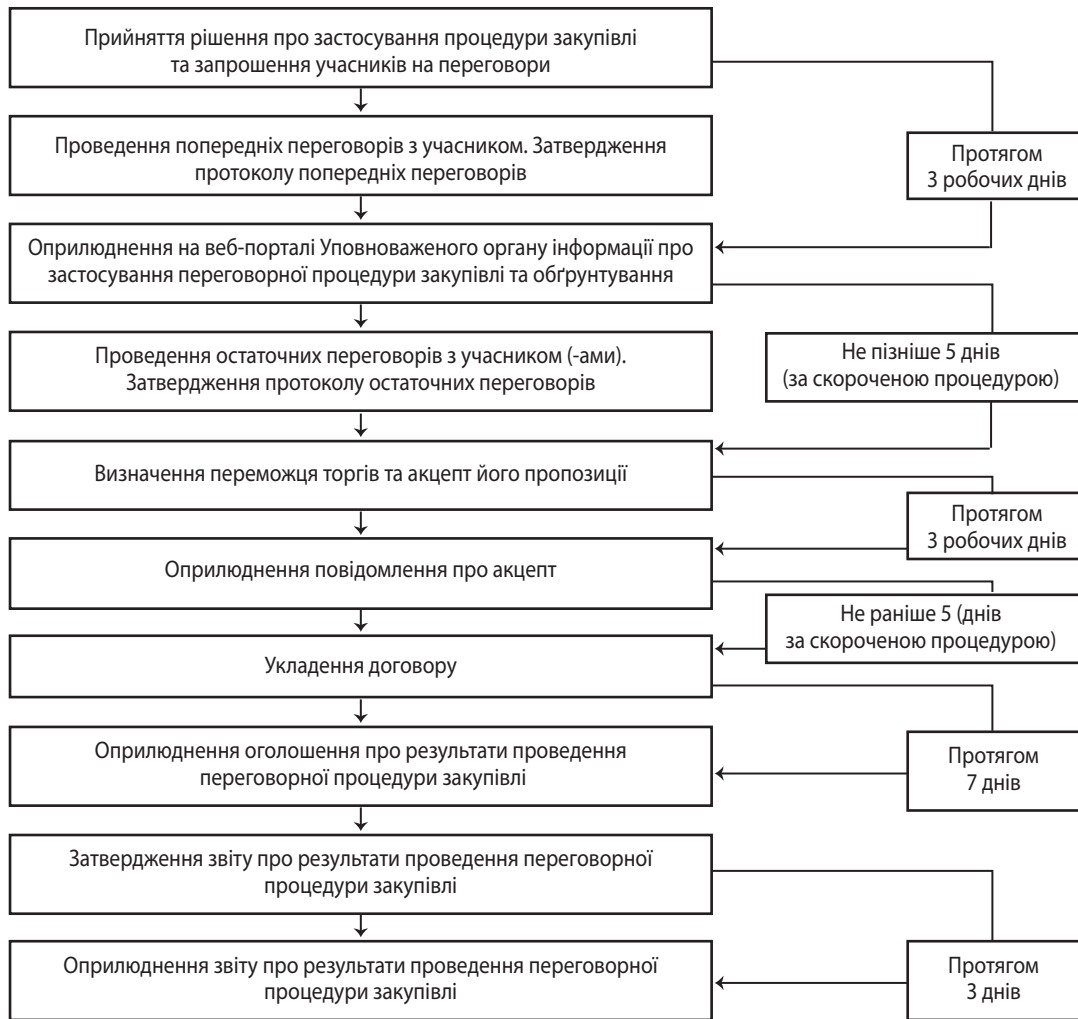


Рис. 1. Схема проведення конкурсних торгів на закупівлю комунальних послуг за переговорною процедурою закупівель

Джерело: складено на основі [2]

- 2) скорочення строків на етапі акцептування пропозиції конкурсних торгів, а саме – з наступного дня після оприлюднення на веб-порталі Уповноваженого органу інформації про застосування переговорної процедури та обґрунтування;
- 3) можливість укладення договору з наступного дня після оприлюднення повідомлення про акцепт;
- 4) подальше переведення закупівлі на електронну платформу.

Отже, замовники зможуть забезпечити безперерйну роботу своєї організації та оптимізувати строки проведення торгів.

Схема оптимізації здійснення закупівель комунальних послуг за переговорною процедурою закупівлі наведена на рис. 2.

Директивою Європейського Союзу 2004/17/ЄС викладено принципи і правила, які застосовуються до ринку комунальних послуг (постачання газу, тепло- та електроенергії, води та водовідведення), а також замовлення транспортних та поштових послуг, діяльності щодо розвідки чи видобутку нафти, газу, вугілля, інших твердих видів палива щодо забезпечення функціонування морських портів,

аеропортів. При цьому, стаття 30 Директиви передбачає механізм виведення зі сфери регулювання тих галузей, що, на думку Комісії ЄС, задовольняють основним вимогам ефективної конкуренції, і навпаки, механізм включення до предмета регулювання, якщо Комісія вважає, що деякі нові галузі потребують втручання для забезпечення конкуренції [4].

Враховуючи досвід Європейського Союзу, пропонується винести закупівлі комунальних послуг в окремий закон та покласти функцію уповноваженого органу у сфері закупівлі комунальних послуг на Антимонопольний комітет України.

Наступними напрямами Коаліційної Угоди у реформуванні державних закупівель розглядаються:

1) «недопущення здійснення закупівель за цінами вищими, ніж середньоринкові. Передбачення створення реєстру основних постачальників та проведення постійного моніторингу ринкових цін...»;

2) «створення та функціонування електронного реєстру порушників у сфері державних закупівель» [1].

Моніторинг середньоринкових цін виступає основою для етапу планування бюджетних коштів та їх ефек-

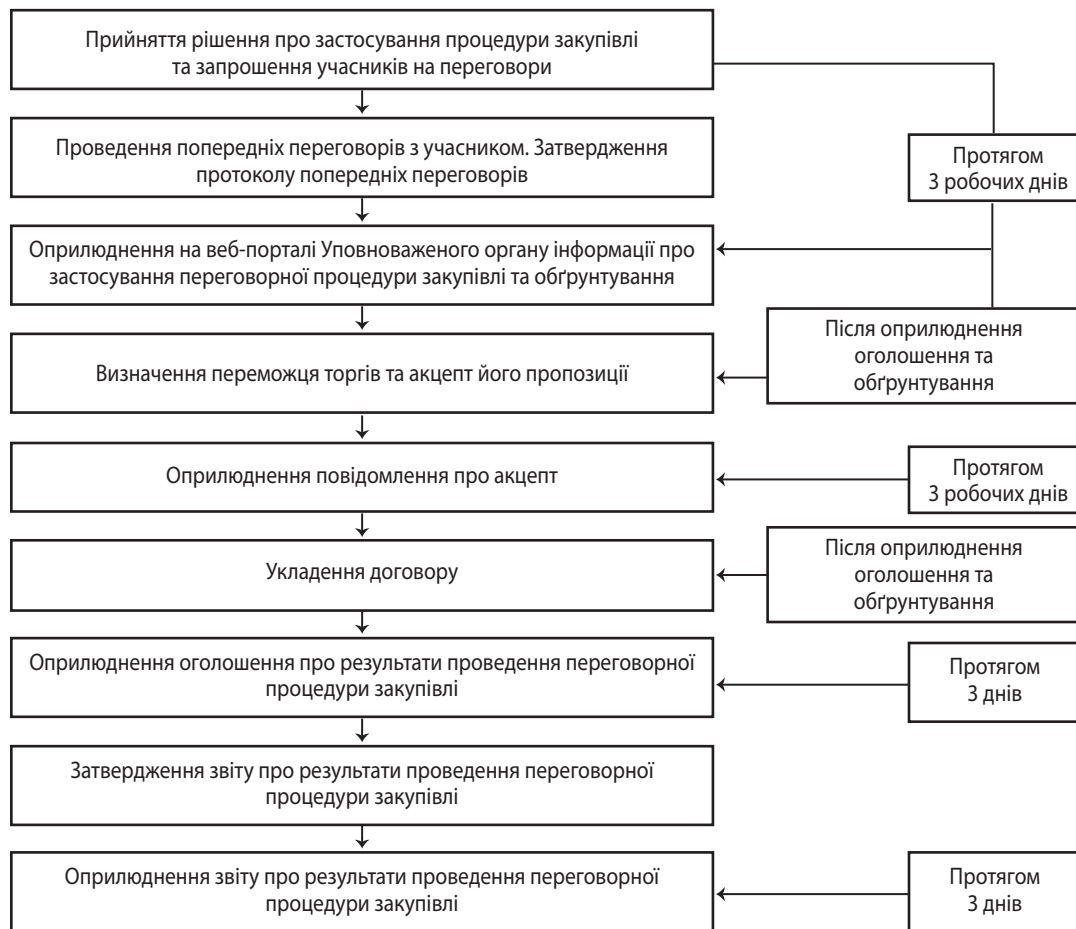


Рис. 2. Пропонована послідовність здійснення закупівель комунальних послуг за переговорною процедурою

Джерело: складено автором

тивного використання. Нормативно-правовими актами у сфері державних закупівель не передбачено проведення замовником моніторингу середньоринкових цін, тому необхідно на законодавчому рівні закріпити таку функцію за комітетами з конкурсних торгів.

Пропонується проводити моніторинг у два етапи:

1) перед складанням річного плану закупівель та всіх інших закупівель, які відносяться до закупівель без застосування процедур закупівель;

2) перед проведенням процедури закупівлі, особливо це стосується постійно діючого ринку товарів та послуг.

Такий підхід запроваджено виконавчим комітетом Харківської міської ради та затверджено Розпорядженням Харківського міського голови від 09.12.2010 № 3655 «Про порядок проведення цінового моніторингу при здійсненні закупівель за державні кошти» [5]. Порядок передбачає механізм проведення розпорядниками коштів бюджету м. Харкова всіх рівнів цінового моніторингу для товарів і послуг, для яких існує постійно діючий ринок. При проведенні моніторингу використовується інформація щодо стану середньоринкових цін, які оприлюднюються на офіційних сайтах Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Міністерства охорони здоров'я України, та аналізу середнього рівня цін на торгових підприємствах міста Харкова.

Щодо умови «створення реєстру основних постачальників» відповідно до Коаліційної Угоди – може привести до обмеження конкуренції серед учасників. Не виключна ситуація віднесення преференцій до учасників, що будуть включені до реєстру основних постачальників, тим самим обмежуючи конкуренцію серед «нових». Найбільш актуальним для замовників є створення реєстру недобросовісних постачальників, які відмовляються від укладення договорів після перемоги у конкурсних торгах, підвищують необґрунтовано ціни, не виконують умови договору тощо. Впровадження електронного реєстру порушників у сфері державних закупівель необхідно у вигляді нормативно-правового акту, з переліком критеріїв, за якими будь-які віднесені недобросовісні постачальники до реєстру, та з подальшим оприлюдненням і наповненням на офіційному веб-сайті Уповноваженого органу в сфері державних закупівель.

Глобальним нововведенням у сфері державних закупівель в Коаліційній Угоді розглядається «запровадження системи електронних державних закупівель у відповідності до зобов'язань України, визначених Угодою про Асоціацію з ЄС» [1]. Цей напрям можна розглядати разом із «суттєвим спрощенням процедур для учасників тендерів».

За даними офіційного сайту Кабінету Міністрів України, наразі розглядається два підходи до впроваджен-

ня електронних закупівель – європейський та грузинський варіанти. Вони відрізняються проведенням процедури, критеріями оцінки, відкритістю інформації і перевірки кваліфікації учасників та іншими позиціями [6].

Розглянемо європейську систему здійснення електронних закупівель та грузинську.

Традиційна паперова система проведення тендерів у Грузії була замінена новою системою електронних закупівель. Грузинську систему електронних державних закупівель (система Ge-Gp) [7] було запущено в жовтні 2010 року і з 1 грудня 2010 вона стала обов'язковою для всіх замовників. Вся інформація про закупівлі є відкритою та доступною в режимі он-лайн на єдиному державному веб-порталі. Система державних закупівель Грузії працює на трьох мовах – грузинській, англійській, російській. В 2012 році системі державних закупівель Грузії була присуджена премія ООН у сфері публічної служби [8]. За даними Уряду, з 1 грудня 2010 до 31 січня 2013 року, було оголошено 65619 електронних тендерів. Участь у тендерах, на яких були укладені контракти, взяли 64769 учасників (зареєстрований учасник може брати участь у численних тендерах). З 1 грудня 2010 оцінена вартість електронних тендерів складала в еквіваленті близько 1,8 млрд дол. США, а в результаті електронних реверсивних аукціонів вдалося заощадити державні кошти в розмірі близько 215 млн дол. США.

В Європейському Союзі Директива 2004/17/ЕК регламентує порядок здійснення державних закупівель у формі електронного аукціону. Державні організації країн ЄС, які вже впровадили електронні закупівлі, економлять від 5 % до 20 % витрат на закупівлі (за даними Євростату). В даний час готуються значні зміни в законодавстві про державні закупівлі. До середини 2016 року всі країни ЄС перейдуть на обов'язкове здійснення держзакупівель в електронній формі. Впровадження електронних закупівель в ЄС широко підтримується Міжнародним валютним фондом, Європейським центральним банком та Європейською комісією [9].

В Україні процедуру «електронний реверсивний аукціон» було прийнято в редакції Закону України «Про внесення Змін «Про здійснення державних закупівель щодо впровадження процедури електронного реверсивного аукціону» в 2012 року. У редакції чинного Закону України «Про здійснення державних закупівель» від 10 квітня 2014 року вона відсутня.

Тому найближчим часом йде активна робота уповноважених центральних органів виконавчої влади щодо аналізу та запровадження системи електронних закупівель, як цього вимагає Угода про Асоціацію. Вже стартували пілотні проекти з використання системи електронних торгів у Міністерстві юстиції, оборони, економіки та в Національному банку України [13].

Щорічно в Україні проводиться близько 100 тис. процедур закупівель. Обсяги держзакупівель у 2013 році дорівнювали 200 млрд грн, а загальний обсяг за 3 квартали 2014 року склав 105 млрд грн. За даними веб-порталу tender.me.gov.ua, кількість замовників в Україні становить 24,5 тис. [10]. Від впровадження електронних торгів у системі державних закупівель очікується ефект економії коштів платників податків близько 20% [11].

На сьогоднішній день існує багато перепон для ефективного запровадження та функціонування електронних торгів.

По-перше, рівень розвитку ІТ-технологій в Україні дуже низький. За результатами міжнародної оцінки розвитку електронного урядування «United Nations E-Government Survey 2014. E-Government For The Future We Want» (проводиться раз на два роки), Україна у 2014 році посіла 87 місце серед 193 країн – членів Організації Об'єднаних Націй. У 2012 році наша країна посідала 68 місце, у 2010 році – 54 місце. Негативна динаміка пов'язана із втратою України позицій за індексом запровадження он-лайн сервісів [12].

З одного боку, держава інвестує чималі кошти в розвиток ІТ-інфраструктури державних органів влади, з іншого – ця цифра є не великою і не достатньою у порівнянні з іншими європейськими країнами. У 2013 році видатки на вказані цілі з Державного бюджету України склали 402 млн грн, з них: 296 проектів загальною вартістю 383 млн грн. У Державному бюджеті України на 2014 рік у 42 бюджетних програмах заплановані до виконання 190 заходів з інформатизації загальною сумою 183,6 млн грн.

Крім технічних питань існують питання кваліфікаційні. Законом України «Про здійснення державних закупівель» від 10.04.2014 року відмінено обов'язкове навчання членів комітету з конкурсних торгів. Це найсерйозніша із перепон, яку необхідно вирішувати на законодавчому рівні, а саме: внести зміни до статті 12 Закону України «Про здійснення державних закупівель» щодо обов'язкового навчання та підвищення кваліфікації членів комітету з конкурсних торгів (як найменше – секретаря та голови комітету). Разом з цим Заходами щодо економного та раціонального використання державних коштів, передбачених для утримання органів державної влади та інших державних органів, утворених органами державної влади підприємств, установ та організацій, які використовують кошти Державного бюджету, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 01.03.2014 року № 65, заборонено закупівлю електронних засобів.

Вирішення питання відповідного оснащення електронними засобами і підвищення кваліфікації спеціалістів з конкурсних торгів можливо завдяки централізації електронних закупівель, особливо що відносяться до соціально-значущих предметів закупівлі, таких як лікарські засоби, медикаменти, медична техніка та обладнання, продукти харчової промисловості тощо.

Також актуальним питанням на сьогодні є безоплатність платформи, де будуть здійснюватися електронні закупівлі. Для української моделі найбільш доцільним є державна платформа з європейськими стандартами. Можливо із залученням грантів та іншої фінансової та технічної підтримки ЄС.

Позитивні результати від впровадження системи електронних торгів в Україні такі:

- забезпечення прозорої конкуренції;
- суттєве спрощення процедур для учасників тендерів, що також розглядалося у Коаліційній угоді;
- зниження впливу людського фактору на процеси закупівельної діяльності;
- скорочення строків проведення конкурсних торгів;

- підвищення точності планування за рахунок забезпечення достовірного аналізу потреб в товаро-матеріальних цінностях;
- зниження закупівельних цін та оптимізація бюджетних витрат замовників;
- реалізація системи конкурентних закупівель (вибір альтернативних товарів і постачальників);
- забезпечення достовірної оцінки цінової кон'юнктури ринку;
- аналіз економічної ефективності закупівельної діяльності;
- забезпечення громадського контролю та публічності.

Висновки. Отже, проведене дослідження окремих напрямів реформування системи державних закупівель в розрізі Коаліційної Угоди показав низку проблем, які необхідно вирішувати на законодавчому рівні. Автором пропонуються такі напрями удосконалення механізму державних закупівель (табл. 1):

1. Розроблення та впровадження гнучкого механізму закупівель комунальних послуг, поєднавши досвід Європейського Союзу з дотриманням основних принципів у сфері державних закупівель та вітчизняних особливостей закупівлі. Оптимізація етапів здійснення закупівель комунальних послуг шляхом скорочення строків проведення процедур. Виділення закупівлі комунальних послуг в окремий нормативно-законодавчий документ та покладання функції уповноваженого органу в сфері закупівлі комунальних послуг на Антимонопольний комітет України.
2. Розроблення та затвердження нормативно-правових актів у вигляді наказів Міністерства економічного розвитку і торгівлі як Уповноваженого органу в сфері державних закупівель щодо проведення моніторингу середньоринкових цін при закупівлі товарів, робіт і послуг розпорядниками бюджетних коштів та електронного реєстру порушників у сфері державних закупівель.

Таблиця 1

Напрями удосконалення державних закупівель

Проблема	Напрямок вирішення
Проблеми, пов'язані із закупівлею комунальних послуг за переговорною процедурою закупівлі:	
1. Недостатня законодавча урегульованість роботи між ДП «Зовнішторгвидав України» та розпорядниками бюджетних коштів.	Законодавче затвердження узгодженої взаємодії між розпорядниками бюджетних коштів і ДП «Зовнішторгвидав України» та покращення сервісних послуг на безоплатній основі.
2. Великий строк для проведення переговорної процедури закупівель комунальних послуг	Необхідно оптимізувати строки проведення процедури шляхом: <ul style="list-style-type: none"> ▪ проведення тільки попередніх переговорів, для уточнення тарифів, об'ємів та інших важливих питань; ▪ скорочення строків на етапі акцептування пропозиції конкурсних торгів, а саме – з наступного дня після оприлюднення на веб-порталі Уповноваженого органу інформації про застосування переговорної процедури та обґрунтування; ▪ можливості укладення договору з наступного дня після оприлюднення повідомлення про акцепт; ▪ подальшого переведення закупівлі на електронну платформу.
3. Зловживання підприємств монополієм становищем при закупівлі комунальних послуг.	Внесення закупівлі комунальних послуг в окремий закон та покладання функції уповноваженого органу в сфері закупівлі комунальних послуг на Антимонопольний комітет України
Відсутність на законодавчому рівні процедури проведення моніторингу середньоринкових цін перед проведенням процедур закупівель	Розроблення та затвердження Міністерством економічного розвитку і торгівлі наказу щодо обов'язкового проведення моніторингу середньоринкових цін комітетами з конкурсних торгів до здійснення закупівель.
Проблеми, пов'язані із запровадженням системи електронних державних закупівель.	
1. Низький рівень розвитку ІТ-технологій в Україні	Збільшення інвестування в розвиток ІТ-технологій, залучення інвестицій.
2. Недостатній рівень кваліфікації членів комітетів з конкурсних торгів	Внесення змін до статті 12 Закону України «Про здійснення державних закупівель» щодо обов'язкового навчання та підвищення кваліфікації членів комітету з конкурсних торгів (як найменше – секретаря та голови комітету)
3. Невідповідний рівень оснащення електронними засобами комітетів з конкурсних торгів	Внесення змін до Постанови Кабінету Міністрів України від 01.03.2014 року № 65 щодо забезпечення електронними засобами комітетів з конкурсних торгів

Джерело: складено автором

3. Для ефективного запровадження системи електронних державних закупівель необхідно вирішити питання відповідної кадрової підготовки, електронного оснащення на рівні, що необхідний для якісного проведення електронних закупівель, простота та безоплатність самої платформи.

Перспективами подальших досліджень є аналіз запровадження напрямів реформування системи державних закупівель, які зазначені у Коаліційній угоді на практиці, та реформування системи державних закупівель у законодавчому аспекті.

ЛІТЕРАТУРА

1. Коаліційна Угода [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://img.pravda.com/files/0/0/coalition_agreement.pdf
2. Про здійснення державних закупівель : Закон України від 10.04.2014 р. № 1197 VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1197-18>
3. Звіт щодо аналізу функціонування системи державних закупівель у січні – вересні 2014 року Міністерства економічного розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Zviti>
4. Муравйов В. І. Право Європейського Союзу : підручник / В І Муравйов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://westudents.com.ua/glavy/67645-3-zdysnennya-derzhavnih-zakupvel-vrosoyuzu-v-osoblivih-galuzyah.html>
5. Про порядок проведення цінового моніторингу при здійсненні закупівель за державні кошти : Розпорядження Харківського міського голови від 09.12.2010 р. № 3655 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gov.lica.com.ua/b_text.php?type=3&id=47269&base=27
6. Офіційні дані Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247836607&cat_id=244277212
7. Сайт Агентства державних закупівель Грузії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://procurement.gov.ge/index.php?sec_id=1&lang_id=ENG
8. Сайт Центра новостей ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/russian/news/story.asp?NewsID=17747#.VMJYrNKsXe4>
9. Українська електронна торгова площа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uetp.com.ua/useful_information/derzhavni_zakupivli_v_elektronnij_formi_v_ukraini_ta_inshih_krai/
10. Офіційні дані Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/ru/publish/article?art_id=247805729&cat_id=244277212
11. Офіційні дані Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247836607&cat_id=244277212
12. Робоча група з урядової політики е-урядування // Сайт eTransformation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://etransformation.org.ua>
13. Офіційний сайт першого українського інформаційного – 5 каналу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.5.ua/ukrayina/Poroshenko-systema-elektronnykh-derzhzakupivel-tse-protydiia-koruptsii-75121.html>

REFERENCES

- "Koalitsiina Uhoda" [Coalition Agreement]. http://img.pravda.com/files/0/0/coalition_agreement.pdf
- [Legal Act of Ukraine] (2014). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1197-18>
- [Legal Act of Ukraine] (2010). http://www.gov.lica.com.ua/b_text.php?type=3&id=47269&base=27
- Muraviov, V. I. "Pravo I Evropeiskoho Soiuzu" [Rights of the European Union]. <http://westudents.com.ua/glavy/67645-3-zdysnennya-derzhavnih-zakupvel-vrosoyuzu-v-osoblivih-galuzyah.html>
- "Ofitsiini dani Kabinetu Ministriv Ukrainy" [Official figures Cabinet of Ministers of Ukraine]. http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247836607&cat_id=244277212
- "Ofitsiini dani Kabinetu Ministriv Ukrainy" [Official figures Cabinet of Ministers of Ukraine]. http://www.kmu.gov.ua/control/ru/publish/article?art_id=247805729&cat_id=244277212
- "Ofitsiini dani Kabinetu Ministriv Ukrainy" [Official figures Cabinet of Ministers of Ukraine]. http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247836607&cat_id=244277212
- Ofitsiiniy sait pershoho ukrainskoho informatsiinoho – 5 kanalu. <http://www.5.ua/ukrayina/Poroshenko-systema-elektronnykh-derzhzakupivel-tse-protydiia-koruptsii-75121.htm>
- "Robocha hrupa z uriadovoi polityk e-uriduвання" [The Working Group of government e-government policies]. Сайт eTransformation. <http://etransformation.org.ua>
- Sait Ahentstva derzhavnykh zakupivel Hruzii. http://procurement.gov.ge/index.php?sec_id=1&lang_id=ENG
- Sait Tsentra novostey OON. <http://www.un.org/russian/news/story.asp?NewsID=17747#.VMJYrNKsXe4>
- "Ukrainska elektronna torhova ploshchadka" [Ukrainian electronic trading platform]. http://www.uetp.com.ua/useful_information/derzhavni_zakupivli_v_elektronnij_formi_v_ukraini_ta_inshih_krai/
- "Zvit shchodo analizu funktsionuvannia systemy derzhavnykh zakupivel u sichni – veresni 2014 roku Ministerstva ekonomichnogo rozvytku Ukrainy" [Report on the analysis of the functioning of public procurement system in January - September 2014 Ministry of Economic Development of Ukraine]. <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Zviti>

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ ТА ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

© 2015 МАЛОВИЧКО С. В.

УДК 339.13, 339.17

Маловичко С. В.

Аналіз сучасних тенденцій та динаміки розвитку електронної торгівлі на підприємствах України

Сучасний етап розвитку економічних відносин характеризується високим ступенем інформатизації. Швидкий темп науково-технічного прогресу комунікаційно-інформаційних технологій стимулює розвиток сфер споживання, виробництва та торгівлі, створює передумови до появи нових форм економічних відносин. Однією з таких форм є електронна торгівля, сучасні тенденції розвитку якої в Україні проаналізовано в даній роботі. Метою дослідження є проведення комплексного аналізу стану та особливостей розвитку електронної торгівлі на підприємствах України, визначення його сучасних тенденцій. У роботі надано науково-методичний підхід до дослідження траєкторії та особливості розвитку електронної торгівлі в Україні. Представлено алгоритм здійснення оцінки стану електронної торгівлі підприємств України та визначення її сильних та слабких сторін, можливостей та загроз, що має бути корисним для визначення напрямів подальшого розвитку та прогнозування його тенденцій. Визначено загальні тенденції розвитку електронної торгівлі на підприємствах України, її сильні та слабкі сторони.

Ключові слова: електронна торгівля, інтернет-магазин, інформаційно-комунікаційні технології, комплексний аналіз електронної торгівлі підприємств

Рис.: 4. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 12.

Маловичко Світлана Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри, кафедра маркетингу та менеджменту, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Островського, 16, Кривий Ріг, Дніпропетровська область, 50005, Україна)

Email: svetlana.malovichko@mail.ru

УДК 339.13, 339.17

UDC 339.13, 339.17

Маловичко С. В. Анализ современных тенденций и динамики развития электронной торговли на предприятиях Украины

Malovychko S. V. The Analysis of the Current Trends and Dynamics in the Development of E-Commerce at Enterprises of Ukraine

Современный этап развития экономических отношений характеризуется высокой степенью информатизации. Быстрый темп научно-технического прогресса коммуникационно-информационных технологий стимулирует развитие сфер потребления, производства и торговли, создает предпосылки для появления новых форм экономических отношений. Одной из таких форм является электронная торговля, современные тенденции развития которой в Украине проанализированы в данной работе. Целью исследования является проведение комплексного анализа состояния и особенностей развития электронной торговли на предприятиях Украины, определение его современных тенденций. В работе представлены научно-методические подходы к исследованию траектории и особенности развития электронной торговли в Украине. Представлен алгоритм осуществления оценки состояния электронной торговли предприятий Украины и определения ее сильных и слабых сторон, возможностей и угроз, что должно быть полезным для определения направлений дальнейшего развития и прогнозирования его тенденций. Определены общие тенденции развития электронной торговли на предприятиях Украины, ее сильные и слабые стороны.

Ключевые слова: электронная торговля, интернет-магазин, информационно-коммуникационные технологии, комплексный анализ электронной торговли предприятий

Рис.: 4. **Табл.:** 2. **Библ.:** 12.

Маловичко Светлана Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой, кафедра маркетинга и менеджмента, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Островского, 16, Кривой Рог, Днепропетровская область, 50005, Украина)

Email: svetlana.malovichko@mail.ru

The current stage of the development of economic relations is characterized by a high degree of informatization. The rapid pace of scientific and technological progress in the field of communication and information technologies stimulates the development of areas of consumption, production and trade, creates conditions for the emergence of new forms of economic relations. One of these forms is e-commerce, which modern trends of development in Ukraine are analyzed in this paper. The aim of the study is to conduct a comprehensive analysis of the state and characteristics of e-commerce at enterprises in Ukraine, the determination of its modern trends. The paper suggests the scientific and methodological approach to the study of the trajectory and characteristics of e-commerce development in Ukraine. The algorithm for assessing the state of e-commerce at enterprises in Ukraine and determining its strengths and weaknesses, opportunities and threats that should be useful to identify areas for its further development and predict its trends has been presented. The common trends in the development of e-commerce at enterprises of Ukraine, its strengths and weaknesses have been identified.

Keywords: e-commerce, Internet-shop, information and communication technologies, comprehensive analysis of e-commerce enterprises

Fig.: 4. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 12.

Malovychko Svitlana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department, Department of Marketing and Management, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Ostrovskoho, 16, Kryvyi Rih, Dnipropetrovsk region, 50005, Ukraine)

Email: svetlana.malovichko@mail.ru

Постановка проблеми. Бурхливий розвиток світової економіки у умовах глобалізації та розвитку інформаційних технологій стимулював формування нових форм господарської діяльності. Однією з таких форм є електронна торгівля, що протягом останніх років охопила досить великий сегмент світового споживчого ринку. В Україні розвиток електронної торгівлі тільки набирає оберти, про що свідчать дані щодо збільшення кількості Інтернет-магазинів, підвищення частки підприємств, що використовують у своїй діяльності комп'ютерні технології тощо. Дослідження особливостей та визначення загальних тенденцій розвитку електронної торгівлі в Україні дозволить спрогнозувати її подальшу трансформацію та підвищити якість управління процесами електронної торгівлі на підприємствах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню ринку електронної торгівлі України присвячені роботи таких вчених, як С. Карпенко [4], Н. Валькова [9], О. Галочкін, О. Галочкіна [10], О. Кудіна [11], О. Щерба, Л. Сисюк [12] та інші. Однак більшість досліджень сфокусовані на аналізі певних елементів, що формують базис електронної торгівлі, визначення проблем та гальмуючих факторів розвитку. Такий підхід є недостатньо об'єктивним та потребує подальшої розробки.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є проведення комплексного аналізу стану та особливостей розвитку електронної торгівлі на підприємствах України, визначення його сучасних тенденцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Початок становлення електронної торгівлі на підприємствах України тісно пов'язаний із розвитком Інтернету. Ще на початку XXI століття глобальна мережа в державі мала досить незначні темпи розвитку, а певна частина населення – лише елементарні знання щодо користування нею. За

даними Конференції ООН з торгівлі та розвитку, в Україні станом на 2000 рік нараховувалось 200 тис. користувачів мережі Інтернет [2]. Окрім того, високі ціни на інформаційні послуги разом із низькою швидкістю передачі інформації обмежували доступ на ринок та були гальмуючими факторами розвитку електронної торгівлі.

Серед досліджень електронної торгівлі на підприємствах України спостерігається тенденція до фокусування уваги вчених на взаємозв'язок кількості комп'ютерів на підприємствах, доступу підприємств до мережі Інтернет та відсотком населення, охопленого глобальною мережею. Окрема увага приділяється визначенню факторів впливу на розвиток електронної торгівлі. У науковій літературі майже відсутні результати комплексної оцінки електронної торгівлі підприємств України. У зв'язку з цим існує необхідність розробки методики комплексного аналізу електронної торгівлі підприємств України з метою удосконалення механізму оцінки її загального стану та перспектив розвитку.

На сьогодні оцінити стан розвитку електронної торгівлі в Україні досить складно з причини відсутності необхідної статистичної інформації. Крім того, наявна статистична інформація є недостатньо повною у зв'язку з тим, що національними та міжнародними статистичними службами при дослідженні охоплюється не весь перелік підприємств, а деякі підприємства приховують реальні дані щодо своєї діяльності.

У таких умовах доцільним є запровадження науково-методичного підходу до дослідження траєкторії та особливості розвитку електронної торгівлі в Україні (рис. 1).

Оцінку стану електронної торгівлі підприємств України та визначення її сильних та слабких сторін, можливостей та загроз, що має бути корисним для визначення напрямів подальшого розвитку та прогнозування його



Рис. 1. Науково-методичний підхід до дослідження траєкторії та особливості розвитку електронної торгівлі в Україні

Джерело: складено автором

тенденцій, доцільно здійснювати за рекомендованою послідовністю. Такий науково-методичний підхід включає кілька етапів, що відображені на рис. 2.

Кінцевим етапом буде визначення переваг та недоліків електронної торгівлі на підприємствах України за допомогою інструментів SWOT-аналізу, підґрунтям якого є загальноекономічний аналіз статистичних даних Державної

служби статистики України та Конференції ООН з торгівлі та розвитку, а також дослідження та рейтинги провідних маркетингових організацій.

Загальносвітова тенденція до прискорення темпів зростання електронного ринку у країнах, що розвиваються, значно вплинула і на розвиток електронної торгівлі в Україні.

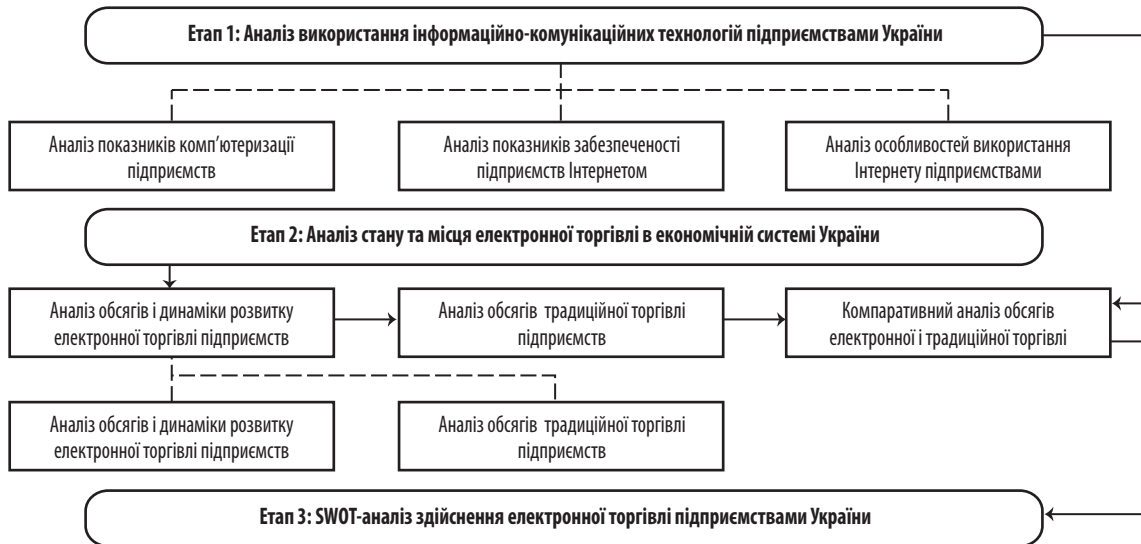


Рис. 2. Методичний підхід до аналізу стану та динаміки розвитку електронної торгівлі на підприємствах України

Джерело: складено автором

Незважаючи на незначний рівень охоплення населення та підприємств Інтернетом на початку XXI століття, комп'ютеризація та підвищення інтересу до новітніх інформаційних технологій привели до зростання електронного ринку України в кілька разів за незначний проміжок часу.

Станом на кінець 2013 року в державі функціонують вже 8 тис. Інтернет-магазинів, у той час, як в 2000 році ця цифра складала лише близько 100.

За даними Державної служби статистики України, в 2013 році з 49004 підприємств держави, що охоплювалися дослідженням, 91,1 % користувались комп'ютерами у роботі, з них 95,1 % (42464 підприємства) мали доступ до глобальної мережі Інтернет. Однак, необхідно відзначити,

що незважаючи на значну питому вагу підприємств торгівлі в загальному обсязі підприємств, що використовували комп'ютери у свої діяльності (більше 25 %), основними операціями, які виконувались працівниками, були отримання банківських та фінансових послуг, постачання інформації, виконання адміністративних процедур [1].

Серед підприємств України, що мали доступ до мережі Інтернет у 2013 році, торговельні компанії мали питому вагу 26,5 % (рис. 3). Також серед інших галузей економіки значне охоплення глобальною мережею характерно для підприємств переробної промисловості (26,6 %) та будівництва (11,4 %). Недостатньо активними в інформаційній системі України є підприємства готельно-ресторанного бізнесу та сфери телекомунікацій.

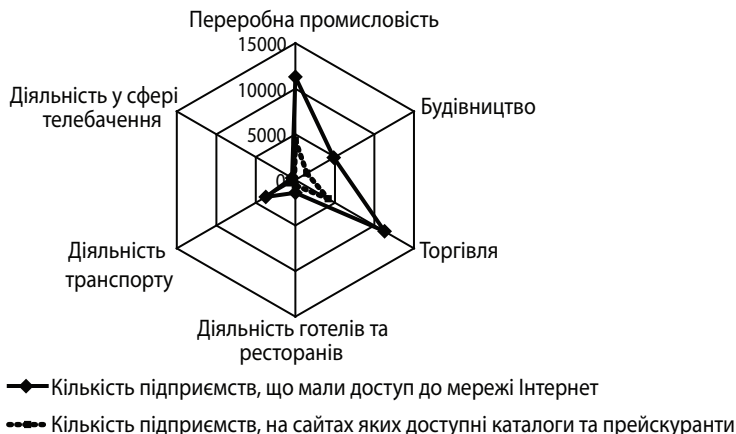


Рис. 3. Використання мережі Інтернет підприємствами України в 2013 році

Джерело: побудовано автором на основі [1]

Серед підприємств, що мали доступ до мережі Інтернет, лише 40 % мали власні веб-сайти, провідні позиції серед яких також займали компанії, що функціонували у галузі переробної промисловості та торгівлі, а також операцій з нерухомим майном. З 5,7 тис. підприємств переробної промисловості 4,3 тис. розмістили на своїх сайтах каталоги продукції та прейскуранти цін, що складає 75,4 %, подібна ситуація спостерігається на підприємствах торгівлі – з 4,1 тис. компаній 3,3 тис., тобто 80,5 %.

Порівняно з даними 2011 року, кількість підприємств, які мали доступ до мережі Інтернет, скоротилася на 1,3 тис. або на 3,1 %, що пов'язано зі значним скороченням підприємств торгівлі [1]. Саме серед підприємств торгівлі, функціонування яких побудовано на роботі в глобальній мережі, спостерігається тенденція до плінності, що пов'язано із тим, що невеликі підприємства не завжди мають достатньо ресурсів для інвестування у розвиток інформаційної інфраструктури, маркетинг та логістику.

Аналіз кількості підприємств, що використовують у своїй роботі комп'ютери та Інтернет, дає можливість сформулювати гіпотезу стосовно темпів розвитку електронного ринку та електронної торгівлі України. Незважаючи на той факт, що електронний бізнес в державі є «ноюю»

формою організації господарської діяльності, темпи його зростання є найбільш динамічними серед інших галузей. На сьогодні обсяги електронної торгівлі підприємств України значно поступаються відповідним показникам світового ринку – майже 3 % відносно 7 % [4], проте спостерігається чітка тенденція до збільшення питомої ваги електронної торгівлі в загальному обсязі торгівлі.

На сьогодні найбільший відсоток продажів через Інтернет характеризує роздрібну торгівлю. Відповідно до даних табл. 1, обсяг електронної торгівлі підприємств України зростає з кожним роком майже на 50 %. Виключення склали лише посткризові роки та 2014 рік. При цьому темпи зростання роздрібно-товарообігу значно нижчі, що свідчить про стрімкий розвиток електронної торгівлі в державі та охоплення нею нових сегментів ринку. Так, за період 2007 – 2014 рр. питома вага електронної торгівлі в обсязі роздрібно-торгівлі України збільшилася на 2,27 %. При цьому обсяг електронної торгівлі збільшився у 8 разів, а обсяг роздрібно-торгівлі – майже в 2 рази.

Електронна торгівля України має певні особливості, які не притаманні європейським державам та країнам Америки.

Таблиця 1

Обсяги електронної торгівлі та традиційної роздрібно-торгівлі в Україні

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Обсяг Інтернет-торгівлі в Україні, млрд дол.	0,4	0,6	0,55	0,73	1,1	1,59	2,37	3,24
Темп зростання до попереднього року, %		150	91,67	132,73	150,68	144,55	149,06	136,71
Обсяг роздрібно-торгівлі в Україні, млрд дол.	63,2	85,2	56,9	66,8	84,7	99,5	105,5	111,8
Темп зростання до попереднього року, %		134,81	66,78	117,40	126,80	117,47	106,03	105,97
Питома вага Інтернет-торгівлі в обсягах роздрібно-торгівлі України, %	0,63	0,70	0,97	1,09	1,30	1,60	2,25	2,90

Джерело: складено та розраховано автором на основі [4; 5]

На відміну від закордонних електронних торговельних майданчиків, до переліку яких входять провідні реально існуючі магазини, на українському ринку лідерами є підприємства з віртуальними ресурсами [4]. Так, один з найбільших та відомих магазинів роздрібно-торгівлі України «Ельдорадо» не займає провідних позицій в рейтингу, у той час як перше місце вже протягом кількох років посідає онлайн-ресурс «Rozetka» [7].

Видання Forbes в Україні щорічно проводить аналіз ринку електронної торгівлі України та формує рейтинг найкращих акторів даного сегменту. П'ятірка найкращих українських Інтернет-магазинів наведена в табл. 2.

Паралельно із збільшенням кількості Інтернет-магазинів та їх асортименту розширюється і аудиторія клієнтів. Якщо у 2009 році понад 80 % користувачів Інтернету України придбали хоча б один товар онлайн, то на сьогодні цей показник наближується до 100 % [3].

Незважаючи на те, що основою електронної торгівлі в Україні є електроніка та побутова техніка (майже 50 % від

всього обсягу електронного ринку), значне місце у її структурі також займають різноманітні послуги такі, як реклама, хостинг та онлайн-ігри. Крім того, популярністю користуються придбання через Інтернет книжок, CD/DVD дисків, косметики та парфумерії, одягу, товарів для дітей [3; 4].

Порівняння товарної структури електронної торгівлі України та світу дає змогу ще раз підтвердити гіпотезу щодо подальшого зростання електронного ринку (рис. 3). Маркетингові дослідження ринку електронної торгівлі в Україні показують, що споживачі віддають перевагу придбанню через Інтернет товарів середньої цінової категорії. Продукти харчування майже не користуються попитом, адже мають короткий строк зберігання. Товари категорії «luxury» також не користуються популярністю у зв'язку із тим, що споживачі побоюються купувати такі речі без попереднього ознайомлення [4]. Як відображено на рис. 2, асортимент товарів, що є об'єктами електронної торгівлі у світі, значно ширший, ніж в Україні. Перше місце в світі посідає продаж книг, що досягнуто за рахунок функціонування найбільшо-

Найкращі Інтернет-магазини України за рейтингом Forbes

Найменування магазину	Засновник	Середньорічний дохід	Загальна характеристика
Rozetka.ua	Владислав Чечоткін	130 млн дол.	Магазин забезпечений найпотужнішими інструментами підбору товарів за технічними характеристиками. Тут представлений широкий вибір високотехнологічних товарів з групи персональної електроніки. Сайт містить статті, огляди і тести представлених у нас товарів
Allo.ua	Дмитро Деревицький	23,25 млн дол.	Другий за масштабом бізнесу Інтернет-магазин України був створений в 2008 році в Дніпропетровську на базі потужного офлайнного бізнесу. Має сучасний асортимент цифрової та комп'ютерної техніки для дому та офісу, товарів для дозвілля, а також витратних матеріалів.. Компанія прагне до ще більшого зміцнення та розширення спектру взаємин з покупцями і партнерами по усіх напрямках діяльності.
Fotos.ua	Дмитро Покотило, Сергій Костюков	22,5 млн дол.	Магазин побутової техніки та електроніки. Ціни набагато нижчі, ніж у звичайних магазинах, і на багато позицій ціна найнижча в Українській мережі
Mobilluck.com.ua		16,9 млн дол.	Відкритий в 2004 році з метою надання нового якісного сервісу з продажу техніки. За час роботи асортимент магазину дуже розширився і зараз включає: мобільні телефони стандартів GSM, CDMA, ноутбуки, весь спектр комп'ютерної техніки, цифрової фото- та відеотехніку, всі види побутової техніки, аксесуари до мобільних телефонів, автомобільні пристрої, спортивні тренажери.
Fotomag.com.ua	Олександр Лозицький	9 млн дол.	Інтернет-магазин Fotomag відкрився в 2004 році. Спочатку він був створений для продажу аматорській та професійній фото і відеотехніки. Проте з часом компанія значно розширила свій асортимент, і сьогодні в Fotomag Україна можна придбати найрізноманітнішу техніку, електроніку, товари для дому, автомобіля, туризму тощо

Джерело: складено автором на основі [8]

го Інтернет-магазину «Amazon». Окрім того, значну питому вагу продажів через Інтернет у загальному обсязі торгівлі мають товари для спорту, взуття та одяг.

Середній розмір однієї покупки через Інтернет в Україні варіюється в межах 200 доларів. Однак варто зазначити, що протягом останніх років спостерігається тенденція до збільшення вартості товарів, проданих через Інтернет – усі більший відсоток покупців вирішується на здійснення дорогих та великих покупок, у той час як кількість дрібних продажів зменшується [4]. Така динаміка пов'язана із підвищенням довіри споживачів до роботи Інтернет-магазинів та впливом загальносвітових тенденцій підвищення ролі інформаційних Інтернет-технологій на свідомість користувачів мережі.

Дослідники електронної торгівлі підприємств України виділяють кілька факторів впливу на її розвиток. Так, Н. Валькова серед таких факторів визначає чотири групи: 1) стримуючі (ризик шахрайства, тривалі терміни доставки деяких товарів, відсутність гарантії тощо); 2) нейтралізуючі (можливість залишати на сайті компанії коментарі, оперативність реагування, фото та відео використання продукції, що пропонується та ін.); 3) стимулюючі (нижча ціна, економіка часу, широкий асортимент та ін.); 4) підсилюючі (акції, наявність повної інформації щодо функціонування магазину тощо) [9].

Володіння даними щодо впливу цих факторів, на думку автора, може використовуватися підприємством для стимулювання продажів, що позитивно відображається на

рівні їх конкурентоспроможності. Іншими дослідниками серед факторів впливу на розвиток електронної торгівлі України виділяються політичні, економічні, соціальні та інфраструктурні фактори [10 – 12].

Нестабільна економічна та політична ситуація в Україні впливає на обсяги електронної торгівлі за рахунок таких факторів, як відсутність належного нормативно-правового забезпечення цього виду господарської діяльності, незначне зростання вартості Інтернет-покупок через низький рівень платоспроможності населення, відсутність необхідної інформаційної та логістичної інфраструктури для забезпечення подальшого розвитку тощо.

Позитивні та негативні фактори впливу на розвиток електронної торгівлі підприємств України можуть бути виявлені на основі результатів SWOT-аналізу.

Серед *сильних сторін* електронної торгівлі підприємств України можна назвати такі:

- розвиток електронної торгівлі не має певних матеріальних обмежень та не потребує закріплення за певною територією;
- купівля-продаж через Інтернет значно скорочує час та фізичних рух суб'єктів ринку;
- електронна торгівля не має обмежень щодо часу – онлайн-транс може бути використаний у будь-якому місці, у будь-який час;
- швидкий обмін інформацією між постачальниками та споживачами;

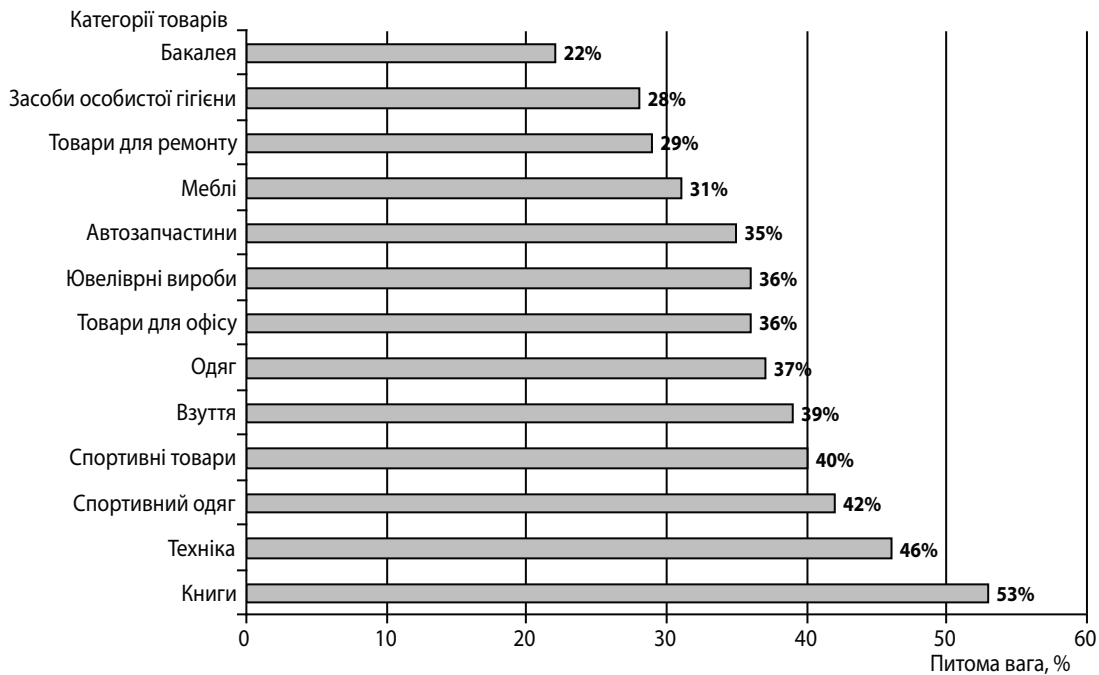


Рис. 4. Питома вага категорій товарів, проданих через Інтернет у загальному обсязі торгівлі (загальносвітові дані)

Джерело: побудовано автором на основі [6]

- гнучка сегментація ринку – сегмент ринку може бути змінений підприємством за власним бажанням залежно від наявності необхідних ресурсів;
- доступність товарів та послуг. Електронна торгівля робить можливим придбання спеціалізованих або рідких товарів та послуг без значних зусиль для споживача. Для підприємства позитивним є той факт, що навіть, якщо його продукція орієнтована на незначний сегмент ринку, споживач за будь-яких умов знаходиться у мережі.

Слабкими сторонами електронної торгівлі в Україні є:

- безпечність. У зв'язку з тим, що нормативно-правове забезпечення розвитку електронної торгівлі в державі все ще розвивається, безпека стає значною проблемою як для продавця (особливо щодо цілісності процесу сплати товару), так і для споживача (велика кількість підробних сайтів, випадки шахрайства та ін.);
- відсутність безпосереднього фізичного зв'язку між споживачем та продавцем скорочує можливість отримання знижок;
- значні строки доставки товарів. Більшість підприємств електронної торгівлі України не мають власної логістичної інфраструктури і співпрацюють з підприємствами доставки, які не завжди враховують строки продавця. Вони надають свої послуги відповідного до власного графіку, і строк доставки у різних випадках складає від кількох днів до кількох тижнів;
- обмеженість реклами, бо в глобальній мережі не доступні інструменти масової пропаганди;
- неможливість вплинути на вибір споживача, що пов'язано із відсутністю безпосереднього фізичного контакту.

Однак, зважаючи на загальні тенденції розвитку електронної торгівлі України, можна виділити такі *можливості* для українських підприємств:

- збільшення кількості користувачів Інтернет;
- зміна свідомості споживачів. Частина населення, що користується переваги електронної торгівлі, збільшується з кожним днем. Споживачі постійно розширюють власний асортимент Інтернет-покупок;
- підприємство електронної торгівлі завжди має потенціал розширення за рахунок охоплення нових сегментів ринку та прошарків населення;
- керування не обмежується часом та простором;
- високі темпи зростання бізнесу;
- реклама є більш економічно ефективною порівняно із традиційною системою.

Серед загроз для підприємств електронної торгівлі в Україні можна виділити такі:

- високий рівень конкуренції. Необмеженість галузі просторовими та часовими кордонами призводить до того, що підприємство має конкурувати не тільки на національному, а й на глобальному рівні, для чого воно не завжди має необхідні ресурси;
- питання конфіденціальності інформації, що може бути розкрита в глобальному масштабі;
- вплив макрофакторів. Зміни в політичному, економічному та культурному середовищі можуть негативно вплинути на стан підприємства;
- шахрайство. Підприємства, що використовують нечесні методи для роботи, можуть негативно вплинути на розвиток електронної торгівлі України в цілому через можливість втрати довіри споживачів.

Електронна торгівля на підприємствах України має значний потенціал для розвитку. Результати SWOT-аналізу підтверджують той факт, що електронний бізнес надає можливості значно підвищити продуктивність діяльності та певні конкурентні переваги перед традиційними формами бізнесу. Електронна торгівля знижує бар'єри входу на будь-який ринок, у тому числі на глобальний, що значно скорочує витрати на бізнес та підвищує ефективність його управління.

Висновок. Отже, електронна торгівля на підприємствах України активно розвивається. Серед головних тенденцій спостерігається збільшення обсягів торгівлі через Інтернет, підвищення кількості підприємств електронної торгівлі, збільшення кількості споживачів Інтернет-магазинів та підвищення їх лояльності до процесу придбання товарів онлайн, розширення асортименту підприємств та ін. Однак серед головних проблем подальшого розвитку електронної торгівлі на підприємствах України є відсутність необхідного законодавчого регулювання їх діяльності, стимулюючих та регулюючих нормативно-правових актів. На сьогодні головним завданням держави залишається адаптація законодавчої бази до світових стандартів з метою підвищення ефективності не тільки електронної торгівлі, а й електронної комерції в цілому.

ЛІТЕРАТУРА

1. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України : статистичний бюлетень [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Information economy report // Official site of United Nations Conference on Trade and Development [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://unctad.org/en/Docs/sdteedc20051_en.pdf
3. Ринок Інтернет-торгівлі України : огляд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://shops.at.ua/publ/3-1-0-11>
4. Карпенко С. Обсяги ринку електронної комерції в Україні. Інтернет-ринок / С. Карпенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reclamare.ua/blog/obemy-rynka-elektronnoj-kommercii-v-ukraine/>
5. Обсяг роздрібного товарообігу підприємств : Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Morgan Stanley Research [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.morganstanley.com/about-us-articles/6853.html>
7. Forbes составил рейтинг интернет-магазинов уанета: Топ-10 компаний по обороту [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ain.ua/2014/10/06/543605>
8. В начале большого взрыва. Топ-15 интернет-компаний // Официальный сайт Forbes Украины [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://forbes.ua/magazine/forbes/1336514-v-nachale-bolshogo-vzryva-top-15-internet-kompanij>
9. Валькова Н. В. Развитие интернет-торговли в Украине: динамика та вплив факторів / Н. В. Валькова // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 2 (43). – С. 39 – 42.
10. Галочкін О. В. Стан електронної торгівлі в Україні: реалії та перспективи / О. В. Галочкін, О. О. Галочкіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bsfa.edu.ua/files/konf/22032013/s5/Halochkin.pdf>
11. Кудіна О. Ю. Розвиток електронної торгівлі в умовах становлення глобального інформаційного простору / О. Ю. Кудіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bibl.com.ua/fizika/26642/index.html>
12. Щерба О. Ф. Особливості розвитку електронної торгівлі в Україні / О. Ф. Щерба, Л. Д. Сисюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/1_NIO_2014/Economics/10_154898.doc.htm

REFERENCES

- "Forbes sostavil reyting internet-magazinov uaneta: Top-10 kompaniy po oborotu" [Forbes has made a rating of online stores Uanet: Top-10 companies in terms of turnover]. <http://ain.ua/2014/10/06/543605>
- Halochkin, O. V., and Halochkina, O. O. "Stan elektronnoi torhivli v Ukraini: realii ta perspektyvy" [State of e-commerce in Ukraine: realities and prospects]. <http://www.bsfa.edu.ua/files/konf/22032013/s5/Halochkin.pdf>
- "Information economy report" Official site of United Nations Conference on Trade and Development. http://unctad.org/en/Docs/sdteedc20051_en.pdf
- Karpenko, S. "Obsiah rynku elektronnoi komertsii v Ukraini. Internet-rynok" [The volume of e-commerce market in Ukraine. Internet market]. <http://www.reclamare.ua/blog/obemy-rynka-elektronnoj-kommercii-v-ukraine/>
- Kudina, O. Yu. "Rozvytok elektronnoi torhivli v umovakh stanovlennia hlobalnoho informatsiinoho prostoru" [The development of electronic commerce in conditions of the global information space]. <http://bibl.com.ua/fizika/26642/index.html>
- "Morgan Stanley Research" <http://www.morganstanley.com/about-us-articles/6853.html>
- "Obsiah rozdrubnoho tovaroobihu pidpriemstv" [The volume of retail trade enterprises]. <http://www.ukrstat.gov.ua>
- "Rynok Internet-torhivli Ukrainy" [Market Online Trade of Ukraine]. <http://shops.at.ua/publ/3-1-0-11>
- Shcherba, O. F., and Sysiuk, L. D. "Osoblyvosti rozvytku elektronnoi torhivli v Ukraini" [Features of electronic commerce in Ukraine]. http://www.rusnauka.com/1_NIO_2014/Economics/10_154898.doc.htm
- "V nachale bolshogo vzryva. Top-15 internet-kompaniy" [At the beginning of the big bang. Top 15 Internet companies]. Ofitsialnyy sayt Forbes Ukrainy. <http://forbes.ua/magazine/forbes/1336514-v-nachale-bolshogo-vzryva-top-15-internet-kompanij>
- "Vykorystannia informatsiino-komunikatsiinykh tekhnologiy na pidpriemstvakh Ukrainy" [Information and communication technologies in the Ukraine]. <http://www.ukrstat.gov.ua>
- Valkova, N. V. "Rozvytok internet-torhivli v Ukraini: dynamika ta vplyv faktoriv" [The development of Internet commerce in Ukraine: dynamics and impact factors]. Naukovy visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Seriya «Ekonomika», no. 2 (43) (2014): 39-42.

ИССЛЕДОВАНИЕ СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ПРИОРИТЕТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

© 2015 МАНОЙЛЕНКО А. В., КРАВЧЕНКО С. М.

УДК 330.322

Манойленко А. В., Кравченко С. М.

Исследование структурных сдвигов в национальной экономике как основа формирования приоритетов государственной инвестиционной политики

Целью статьи является определение интенсивности и скорости структурных изменений инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в Украине для определения приоритетов в государственной инвестиционной политике при стимулировании наукоемких конкурентоспособных отраслей национальной экономики. В статье проводится структурно-динамический анализ инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в Украине свидетельствуют, что в эволюционном ракурсе промышленность является наиболее стабильным их реципиентом. Несмотря на значительные структурные изменения, которые произошли в смене инвестиционных приоритетов экономических агентов после кризиса 2008 – 2009 гг., они объясняются конъюнктурным характером быстрого получения прибыли при вложении в объекты жилой недвижимости, промышленность остается приоритетным направлением инвестиционной активности, что позволяет получать значительную отдачу на вложенный капитал в долгосрочной перспективе. Основываясь на утверждении, что конкурентоспособность национальной экономики связана с выпуском наукоемкой инновационной продукции, что подтверждается опытом развитых стран мира, стимулирование инвестиций в наукоемкие производства является одним из главных приоритетов государственной инвестиционной политики. Полученные результаты подтверждают на эмпирическом уровне, что стратегическим приоритетом инвестиционной политики государства должно стать стимулирование развития наукоемких производств национальной промышленности.

Ключевые слова: инвестиции, государственная инвестиционная политика, наукоемкие производства, структурные сдвиги в национальной экономике

Табл.: 9. Формул.: 6. Библ.: 15.

Манойленко Александр Владимирович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра экономического анализа и учета, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

Email: aleksvman@gmail.com

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

Email: aleksvman@gmail.com

УДК 330.322

UDC 330.322

Манойленко О. В., Кравченко С. М. Дослідження структурних зрушень у національній економіці як основа формування пріоритетів державної інвестиційної політики

Метою статті є визначення інтенсивності та швидкості структурних змін інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності в Україні для визначення пріоритетів у державній інвестиційній політиці при стимулюванні наукоемких конкурентоспроможних галузей національної економіки. У статті проводиться структурно-динамічний аналіз інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності. Проведені дослідження структурних зрушень у напрямках капітальних інвестицій за видами економічної діяльності в Україні свідчать, що в еволюційному ракурсі промисловість є найбільш стабільним їх реципієнтом. Незважаючи на значні структурні зрушення, які відбулися у зміні інвестиційних пріоритетів економічних агентів після кризи 2008 – 2009 рр., вони пояснюються кон'юнктурним характером швидкого отримання прибутку при вкладенні в об'єкти житлової нерухомості, промисловість залишається пріоритетним напрямком інвестиційної активності, що дозволяє отримувати значну віддачу на вкладений капітал у довгостроковій перспективі. Грунтуючись на твердженні, що конкурентоспроможність національної економіки пов'язана з випуском наукомісткої інноваційної продукції, що підтверджується досвідом розвинених країн світу, стимулювання інвестицій у наукомісткі виробництва є одним із головних пріоритетів державної інвестиційної політики. Отримані результати підтверджують на емпіричному рівні, що стратегічним пріоритетом інвестиційної політики держави має стати стимулювання розвитку наукоемких виробництв національної промисловості.

Manoilenko O. V., Kravchenko S. M. Study of Structural Changes in the National Economy as the Basis for Forming the Priorities of the State Investment Policy

The aim of the article is to determine the intensity and speed of structural changes of investments in the fixed assets by types of economic activity in Ukraine to identify the priorities in the state investment policy at stimulating science-based competitive industries of the national economy. The article presents the structural and dynamic analysis of investments in the fixed assets by types of economic activity. The conducted studies of the structural changes in the directions of capital investments by types of economic activity in Ukraine indicate that in the evolutionary perspective the industry is the most stable of their recipients. In spite of the significant structural changes that have occurred in the changing of investment priorities of economic agents after the crisis of 2008 – 2009, they are explained by the conjunctural character of quick profit earning at investing in residential real estate, the industry remains a priority direction of investment activity that allows receiving significant returns on the invested capital in the long term perspective. Proceeding from the assumption that the competitiveness of the national economy is connected with the release of science-based innovation product, as it is evident from the experience of developed countries, the promotion of investments in science-based production is one of the main priorities of the state investment policy. The results obtained confirm at the empirical level, that the strategic priority of the investment policy of the state should be the promotion of science-based production of the national industry.

Keywords: investment, state investment policy, science-based production, structural changes in the national economy

Ключові слова: інвестиції, державна інвестиційна політика, наукоємні виробництва, структурні зрушення в національній економіці

Табл.: 9. **Формул.:** 6. **Бібл.:** 15.

Маноїленко Олександр Володимирович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра економічного аналізу та обліку, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

Email: aleksvman@gmail.com

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

Email: aleksvman@gmail.com

Табл.: 9. **Formulae:** 6. **Bibl.:** 15.

Manoilenko Olexsandr V. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Economic Analysis and Accounting, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

Email: aleksvman@gmail.com

Kravchenko Serhii M. – Applicant, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 pov-erkh, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Email: aleksvman@gmail.com

Введение. Одна из предпосылок изменения в структуре экономики Украины в направлении развития наукоємких производств – это повышение конкурентоспособности отечественного производителя. Реализация этого направления государственной экономической политики предусматривает стимулирование привлечения инвестиционных ресурсов в модернизацию производственных мощностей и разработку и / или приобретение инновационных продуктов и технологий. При этом одной из главных задач, требующей разрешения, является выбор приоритетных отраслей для инвестирования ограниченных инвестиционных средств государства и корпоративного сектора в условиях кризиса. Базисом для разрешения поставленной задачи является исследование эволюционных изменений в структуре национального хозяйства, общих тенденциях инвестиционной активности по разным видам экономической деятельности, что предполагает использование структурно-динамического анализа, который наглядно отображает как изменения в совокупности, так их динамику во времени [2 – 5; 7].

Ужесточение конкуренции и сокращение жизненного цикла производства продукции, и, в тоже время, увеличение капиталоемкости наукоємких (инновационных) производств приводят к необходимости формирования адресной государственной поддержки тех видов экономической деятельности, которые в эволюционном ракурсе показывают опережающие темпы развития.

Целью статьи является определение интенсивности и скорости структурных изменений инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности Украины для определения приоритетов в государственной инвестиционной политике при стимулировании наукоємких конкурентоспособных отраслей национальной экономики.

Среди ученых, которые занимались изучением структурных изменений в народном хозяйстве, можно выделить таких зарубежных авторов, как: Ф. Кенэ [13], Дж. Б. Кларк [1], В. Леонтьев [2], Р. Лукас [2], К. Маркс [1], А. Маршалл [1], А. Смит [1], Й. Шумпетер [2]. Среди украинских ученых, которые внесли свой вклад в формирование теоретического и практического базиса исследования структурных изменений в экономике, можно назвать В. Гейца [4], В. Маслий [9], С. Питель [9], В. Семиноженко [4] и др.

Выбор направлений государственного стимулирования инвестиций в развитие наукоємких производств связан

с исследованием ряда характеристик отраслей и видов экономической деятельности: инвестиционным потенциалом, уровнем инвестиционного риска и технической оснащенности, темпами развития, что предполагает исследование эволюции инвестиционных потоков в разные структурные компоненты национального хозяйства (отрасли, сектора экономической деятельности).

Исходя из представленных предпосылок, основными задачами структурно-динамического анализа являются [4; 5; 10; 11; 14]:

- оценка уровня научно-технического развития секторов национальной экономики;
- установление влияния инвестиционной активности на приток инвестиций в наукоємкие производства в эволюционном аспекте;
- разработка мероприятий, направленных на стимулирование инвестиций в наукоємкие производства.

В научной экономической литературе [1 – 3; 7] в качестве основных показателей, отражающих поставленные задачи, выделяют объем и темпы роста инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности. В 2014 г. созданием и использованием высоких технологий и объектов права интеллектуальной собственности, а также использованием рационализаторских предложений занималось 2124 предприятия и организации Украины, большинство которых – промышленные предприятия [3]. Наибольшее количество созданных высоких технологий предназначено для внедрения в перерабатывающей промышленности – 47,2 %; в области исследований и разработок – 29,1 %; в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды – 2,5 %; в добывающей промышленности – 2,0 %; на предприятиях транспорта и связи – 2,0 %. Поэтому выявление общих тенденций изменения объема инвестирования в отдельные виды экономической деятельности позволяет сделать выводы относительной степени заинтересованности инвесторов в финансировании именно наукоємких производств [3; 15].

Структурными сдвигами в экономике являются изменение соотношения между отдельными частями и их отношение к общему во временной динамике, что определяется путем расчета показателей относительных величин структуры [6; 8; 12]. Для их расчета целесообразно применять методы статистического анализа, которые включают в себя группу методов и способов сбора и обработки данных, ис-

пользуя информацию Государственной службы статистики Украины [3].

В табл. 1 приведены абсолютные изменения объема инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности.

Анализируя полученные результаты в табл. 1, можно сделать вывод, что начиная с 2008 года объем инвестиций в основной капитал имел положительную динамику и постоянно увеличивался. Неблагоприятным для развития инвестиционной деятельности стал период 2008 – 2010 го-

дов, т. е. период развития кризисных явлений. Началом новой волны инвестиционной активности стал 2011 год, когда объем инвестиций в основной капитал увеличился, практически по всем видам экономической деятельности. Среди основных видов экономической деятельности наибольший и постоянный прирост наблюдался в промышленности и строительстве, хотя и неравномерный по отдельным периодам. Все остальные виды деятельности показали высокую волатильность в приросте инвестиций в основной капитал.

Таблица 1

Абсолютные изменения объема инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности за период 2007 – 2013 гг., млн грн

Вид экономической деятельности	2008 / 2007 гг.	2009 / 2008 гг.	2010 / 2009 гг.	2011 / 2010 гг.	2012 / 2011 гг.	2013 / 2012 гг.
Сельское хозяйство, охота и связанные с ними услуги	7371	-7508	2185,5	5471,5	2372	-352
Рыболовство, рыбоводство	25	-39	51,2	-23,7	-6,5	-9,3
Промышленность	12277	-18960	-932,7	32421	14326,3	2121,1
Строительство	3362	-7144	27465,3	2064,7	10039,9	1422,9
Деятельность транспорта и связи	849	-8003	-4963,3	6384,9	6831,3	-13974,6
Финансовая деятельность	471	-1277	2524	150,2	1336,2	-686,3
Операции с недвижимостью	18850	-46324	-41092,1	5001,5	-2491,8	1251,2
Государственное управление	247	-925	7429,8	3973,9	401,2	-4481,9
Образование	671	-838	451,1	288,8	-721,2	-448,8
Здравоохранение и предоставление социальной помощи	1013	-1599	363	129,7	686,4	-954,4
Деятельность в сфере культуры и спорта, отдыха и развлечений	1160	-412	-2637,6	515,7	1325,7	-205,6
Предоставление других видов услуг	-87,3	618,2	-318,1	527,2	-736,3	-229,4

В целом, в экономике Украины наблюдаются существенные изменения в структуре инвестиций в основной капитал, что обосновывает необходимость проведения структурно-динамического анализа с целью определения интенсивности и скорости таких сдвигов.

Структурно-динамический анализ заключается в расчете индивидуальных и обобщающих показателей структурных изменений, последних – на основе определения линейного и среднего квадратического коэффициентов абсолютных и относительных структурных сдвигов с переменной и постоянной базой сравнения [6; с. 84; 12]. Для исследования структурных сдвигов инвестиций по источникам финансирования целесообразно использовать только переменную базу сравнения, которая позволяют более точно описать интенсивность динамики этого процесса в условиях нестабильной внешней среды [4; 5].

Индивидуальный показатель абсолютных структурных сдвигов с переменной базой сравнения определяется по формуле [6; 8; 12]:

$$\Delta_d = d_j - d_{j-1} \quad (1)$$

где d_j – удельный вес данной группы в j -ом периоде;
 d_{j-1} – удельный вес данной группы в периоде $j-1$.

Индивидуальный показатель относительных структурных сдвигов с переменной базой сравнения определяется как [6; 8; 12]:

$$J_d = d_j / d_{j-1}, \quad (2)$$

где d_j – удельный вес данной группы в j -ом периоде;
 d_{j-1} – удельный вес данной группы в периоде $j-1$.

Индивидуальные показатели структурных сдвигов отражают интенсивность изменений в каждой анализируемой группе, их делят на абсолютные и относительные, с постоянной и переменной базами сравнения. Единица измерения этих показателей может быть в процентных пунктах и в долях единицы [6; 8; 12].

В табл. 2 приведены исходные данные, которые были использованы для расчета значений индивидуальных абсолютных и относительных показателей структурных сдвигов инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности (в доле измерении).

По данным табл. 2 можно сделать вывод, что наибольшую долю в общем объеме инвестиций занимает промышленность 0,47 в 2013 году, далее: строительство – 0,21, сельское хозяйство – 0,085 и транспорт и связь – 0,084.

Доля инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности к общему объему

Вид экономической деятельности	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Сельское хозяйство, охота и связанные с ними услуги	0,046	0,067	0,058	0,077	0,082	0,080	0,085
Рыболовство, рыбоводство	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Промышленность	0,311	0,303	0,359	0,375	0,429	0,429	0,470
Строительство	0,044	0,049	0,033	0,217	0,168	0,186	0,206
Деятельность транспорта и связи	0,153	0,129	0,153	0,130	0,125	0,136	0,084
Финансовая деятельность	0,020	0,018	0,021	0,039	0,029	0,031	0,030
Операции с недвижимостью	0,381	0,386	0,320	0,068	0,073	0,053	0,062
Государственное управление	0,008	0,007	0,006	0,055	0,059	0,053	0,037
Образование	0,008	0,009	0,009	0,013	0,011	0,006	0,005
Здравоохранение и предоставление социальной помощи	0,012	0,014	0,012	0,015	0,012	0,013	0,010
Деятельность в сфере культуры и спорта, отдыха и развлечений	0,014	0,016	0,023	0,007	0,007	0,012	0,012
Предоставление других видов услуг	0,002	0,001	0,006	0,004	0,006	0,002	0,001

Таким образом, основной объем инвестиций направляется в промышленный сектор, где и сосредоточено наибольшее количество наукоемких производств.

В табл. 3 и 4 представлены индивидуальные абсолютные и относительные показатели структурных сдвигов инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности.

Абсолютные структурные сдвиги, рассчитанные цепным методом, позволяют сделать вывод об интенсивности структурных сдвигов. Таким образом, позитивные интенсивные сдвиги в течение исследуемого периода наблюдались по таким видам деятельности, как: промышленность, строительство, сельское хозяйство, операции с недвижимостью. Отрицательные, то есть снижение объемов

Таблиця 3

Индивидуальные абсолютные показатели структурных сдвигов инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности (цепной метод)

Вид экономической деятельности	2008 / 2007 гг.	2009 / 2008 гг.	2010 / 2009 гг.	2011 / 2010 гг.	2012 / 2011 гг.	2013 / 2012 гг.
Сельское хозяйство, охота и связанные с ними услуги	0,0207	-0,0083	0,0181	0,0054	-0,0015	0,0044
Рыболовство, рыбоводство	0,0001	-0,0001	0,0003	-0,0002	-0,0001	0,0000
Промышленность	-0,0083	0,0562	0,0163	0,0532	0,0001	0,0410
Строительство	0,0052	-0,0161	0,1838	-0,0494	0,0184	0,0200
Деятельность транспорта и связи	-0,0246	0,0242	-0,0233	-0,0048	0,0110	-0,0522
Финансовая деятельность	-0,0018	0,0026	0,0180	-0,0099	0,0015	-0,0008
Операции с недвижимостью	0,0049	-0,0663	-0,2519	0,0055	-0,0205	0,0095
Государственное управление	-0,0004	-0,0016	0,0495	0,0040	-0,0065	-0,0161
Образование	0,0012	0,0001	0,0036	-0,0021	-0,0045	-0,0015
Здравоохранение и предоставление социальной помощи	0,0018	-0,0019	0,0032	-0,0035	0,0012	-0,0033
Деятельность в сфере культуры и спорта, отдыха и развлечений	0,0020	0,0067	-0,0160	0,0007	0,0045	0,0000
Предоставление других видов услуг	-0,0007	0,0047	-0,0017	0,0013	-0,0038	-0,0009

Таблица 4

Индивидуальные абсолютные показатели структурных сдвигов инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности (базисный метод)

Вид экономической деятельности	2008 / 2007 гг.	2009 / 2007 гг.	2010 / 2007 гг.	2011 / 2007 гг.	2012 / 2007 гг.	2013 / 2007 гг.
Сельское хозяйство, охота и связанные с ними услуги	0,0207	0,0124	0,0305	0,0359	0,0344	0,0387
Рыболовство, рыбоводство	0,0001	0,0000	0,0003	0,0001	0,0000	0,0000
Промышленность	-0,0083	0,0479	0,0642	0,1174	0,1175	0,1585
Строительство	0,0052	-0,0109	0,1729	0,1235	0,1419	0,1620
Деятельность транспорта и связи	-0,0246	-0,0004	-0,0237	-0,0285	-0,0174	-0,0696
Финансовая деятельность	-0,0018	0,0008	0,0188	0,0089	0,0104	0,0096
Операции с недвижимостью	0,0049	-0,0614	-0,3133	-0,3078	-0,3283	-0,3188
Государственное управление	-0,0004	-0,0020	0,0475	0,0515	0,0450	0,0289
Образование	0,0012	0,0013	0,0048	0,0027	-0,0018	-0,0033
Здравоохранение и предоставление социальной помощи	0,0018	-0,0001	0,0030	-0,0005	0,0007	-0,0026
Деятельность в сфере культуры и спорта, отдыха и развлечений	0,0020	0,0087	-0,0073	-0,0067	-0,0022	-0,0023
Предоставление других видов услуг	-0,0007	0,0039	0,0022	0,0035	-0,0003	-0,0012

инвестирования, – транспорт и связь, финансовая деятельность, образование и здравоохранение, предоставление социальной помощи.

В табл. 4 представлены индивидуальные показатели структурных сдвигов, рассчитанные с помощью базисного метода, которые дают представление о масштабах изменений.

По результатам расчетов наибольшие изменения в инвестиционной активности произошли в строительстве – 16 п.п. по сравнению с 2007 годом, в промышленности – на 15,8 п.п., в сельском хозяйстве – 3,9 п.п.

Таким образом, можно утверждать, что в эволюционном аспекте стратегическим приоритетом инвестиционной активности в течение последних восьми лет остается промышленность, с некоторым смещением акцентов в сторону строительства и сельского хозяйства.

Следующим этапом является оценка относительных структурных сдвигов, что характеризует их интенсивность (табл. 5).

По проведенным расчетам (табл. 5) можно сделать следующий вывод: лидером по вложению инвестиционных средств на протяжении шести лет является промышленность и сельское хозяйство, причем интенсивность этих изменений увеличивается.

Для определения общей тенденции целесообразно воспользоваться абсолютными и относительными линейными и среднеквадратичными коэффициентами структурных сдвигов с постоянной и переменной базой, описывающими подобные изменения.

Абсолютные коэффициенты структурных сдвигов:

- линейный коэффициент абсолютных структурных сдвигов с переменной базой сравнения (цепной) определяется, в % по формуле (3) [6; 8; 12]:

$$L_Z^{Ab} = \frac{\sum_{j=1}^n |d_j - d_{j-1}|}{n}, \quad (3)$$

где L_Z^{Ab} – линейный коэффициент абсолютных структурных сдвигов (цепной или с переменной базой сравнения);

d – удельный вес признаков;

n – число градаций в структурах;

j – периоды, которые сопоставляются.

- среднеквадратичное коэффициент абсолютных структурных сдвигов определяется по формуле (4) [6; 8; 12]:

$$\sigma_Z^{Ab} = \sqrt{\frac{\sum_{j=1}^n (d_j - d_{j-1})^2}{n}}, \quad (4)$$

где σ_Z^{Ab} – среднеквадратичное коэффициент абсолютных структурных сдвигов с переменной базой сравнения;

d – удельный вес признаков;

n – число градаций в структурах;

j – периоды, которые сопоставляются.

Экономическая интерпретация значений коэффициентов линейного структурного сдвига с постоянной и переменной базой сравнения такова: малые структурные сдвиги – менее 2 %; существенные структурные сдвиги – от 2 % до 10 %; крупные структурные сдвиги – более 10 %.

Относительные коэффициенты структурных сдвигов характеризует среднее относительное изменение долей (в процентных пунктах) и определяются с постоянной и переменной базой сравнения:

- линейный коэффициент относительных структурных сдвигов с переменной базой сравнения определяется по формуле (5) [6; 8; 12]:

Таблица 5

Индивидуальные относительные показатели структурных сдвигов инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности

Вид экономической деятельности	2008 / 2007 гг.	2009 / 2008 гг.	2010 / 2009 гг.	2011 / 2010 гг.	2012 / 2011 гг.	2013 / 2012 гг.
Сельское хозяйство, охота и связанные с ними услуги	1,4503	0,8751	1,3102	1,0701	0,9818	1,0541
Рыболовство, рыбоводство	1,3850	0,5682	3,5359	0,4912	0,7486	0,8414
Промышленность	0,9733	1,1856	1,0455	1,1417	1,0003	1,0956
Строительство	1,1191	0,6728	6,5438	0,7722	1,1100	1,1076
Деятельность транспорта и связи	0,8392	1,1882	0,8479	0,9632	1,0884	0,6163
Финансовая деятельность	0,9098	1,1415	1,8612	0,7450	1,0527	0,9736
Операции с недвижимостью	1,0128	0,8283	0,2124	1,0804	0,7211	1,1788
Государственное управление	0,9458	0,7743	9,8944	1,0733	0,8899	0,6947
Образование	1,1496	1,0069	1,3857	0,8349	0,5823	0,7530
Здравоохранение и предоставление социальной помощи	1,1462	0,8620	1,2624	0,7675	1,1057	0,7442
Деятельность в сфере культуры и спорта, отдыха и развлечений	1,1450	1,4153	0,2931	1,0994	1,6134	0,9960
Предоставление других видов услуг	0,6609	4,2155	0,7202	1,2989	0,3313	0,5381

$$L_Z^{Ot} = \frac{\sum_{i=1}^n \left| \frac{d_j}{d_{j-1}} - 1 \right|}{n}, \quad (5)$$

где d – удельный вес признаков;
 n – число градаций в структурах;
 j – периоды, которые сопоставляются.
 ▪ среднеквадратичное коэффициент относительных структурных сдвигов с переменной базой сравнения определяется по формуле (6) [6; 8; 12]:

$$\sigma_Z^{Ot} = \frac{\sum_{i=1}^n \left(\frac{d_j}{d_{j-1}} - 1 \right)^2}{n}. \quad (6)$$

Следует учитывать, что относительные коэффициенты при сопоставлении структур с постоянной базой сравнения позволяют учитывать существенные изменения величин долей базисного периода и получать более точные результаты структурных сдвигов, чем абсолютные коэффициенты.

В табл. 6 представлены обобщающие абсолютные и относительные коэффициенты структурных сдвигов инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности.

Исходя из табл. 6, можно сделать следующий вывод, что за рассматриваемый период (2007 – 2013 гг.) изменения инвестиционной активности отмечались во всех видах экономической деятельности. Интенсивность этих изменений была значительной и превышала 2 % в промышленности, строительстве и операциях с недвижимостью.

Если инвестиции в строительство и операции с недвижимостью носят конъюнктурный характер и направлены на временное размещение свободного капитала, часто со спекулятивными целями, то, напротив, в промыш-

ленность – служат задачи повышения конкурентоспособности национального производителя на международном рынке.

Основные интегральные показатели структурных сдвигов, которые позволяют проследить в динамике качество произошедших изменений, представлены в табл. 7.

Результаты расчетов представлены в табл. 8.

Каждый из рассчитанных индексов имеет как свои достоинства, так и недостатки. Общим недостатком для интегрального индекса К. Гатева и А. Салаи выступает сложность интерпретации полученных результатов из-за диапазона изменения данного показателя, который соответствует [0 ÷ 100 %].

Поэтому, для того чтобы сделать вывод о специфике процесса, необходимо данные показатели рассчитывать в динамике, и только отталкиваясь от их среднего значения за период, делать вывод о наличии / отсутствии структурных сдвигов. Также следует отметить, что, например, обобщающий показатель структурных сдвигов А. Салаи зависит от числа градаций структуры, поэтому, сравнивая его с другими индексами, следует учитывать данную особенность. Наиболее адекватным и хорошо интерпретируемым является критерий В. Рябцева, так как он имеет свою шкалу, которая позволяет сделать более адекватные выводы относительно структурных изменений (табл. 9). Результаты расчетов можно проверить на правильность, используя соотношение, выработанное В. М. Рябцевым: при числе наблюдений больше двух всегда $I_{Рябцева} < K_{Гатева} < I_{Салаи}$.

Сопоставляя данные табл. 8 с интерпретацией табл. 9, можно сделать вывод о том, что в экономике Украины наиболее значительные структурные сдвиги наблюдались в 2010 году, что свидетельствует о смене в инвестиционных приоритетах экономических агентов. Этот период характеризуется выходом национальной эконо-

Таблица 6

**Обобщающие абсолютные и относительные коэффициенты структурных сдвигов инвестиций
в основной капитал по видам экономической деятельности**

Вид экономической деятельности	Среднелинейный коэффициент отклонения	Среднеквадратический коэффициент отклонения
Сельское хозяйство, охота и связанные с ними услуги	0,0065	0,0049
Рыболовство, рыбоводство	0,0000	0,0001
Промышленность	0,0264	0,0149
Строительство	0,0270	0,0322
Деятельность транспорта и связи	0,0116	0,0113
Финансовая деятельность	0,0016	0,0035
Операции с недвижимостью	0,0531	0,0436
Государственное управление	0,0048	0,0088
Образование	0,0005	0,0011
Здравоохранение и предоставление социальной помощи	0,0004	0,0011
Деятельность в сфере культуры и спорта, отдыха и развлечений	0,0004	0,003
Предоставление других видов услуг	0,0270	0,0011

Таблица 7

**Показатели оценки качественных изменений в структуре инвестиций в основной капитал
по видам экономической деятельности [6; 8; 12]**

Показатель	Формула расчета	Экономическая интерпретация
Интегральный коэффициент структурных сдвигов К. Гатева	$K_{инт} = \sqrt{\frac{\sum (d_2 - d_1)^2}{\sum d_2^2 + \sum d_1^2}}$	учитывает интенсивность изменений по отдельным группам и удельный вес групп в сравниваемых структурах
Обобщающий показатель структурных сдвигов А. Салаи	$I_c = \sqrt{\frac{\sum (d_2 - d_1)^2}{\sum (d_2 + d_1)^2}}$	учитывает интенсивность изменений по отдельным группам, удельный вес групп в сравниваемых структурах, а также число групп
Индекс В. Рябцева	$I_R = \sqrt{\frac{\sum (d_2 - d_1)^2}{\sum (d_2 + d_1)^2}}$	определяет направление развития, приближение или удаление от «эталонной» структуры, положительные или отрицательные структурные сдвиги (различия)

Таблица 8

**Показатели качественных изменений в структуре инвестиций в основной капитал
по видам экономической деятельности**

Интегральные показатели	Годы					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
А. Салаи	0,1039	0,2194	0,4493	0,1315	0,1904	0,1414
К. Гатева	0,0467	0,1275	0,4594	0,1087	0,0446	0,0985
В. Рябцева	0,0331	0,0906	0,3435	0,0771	0,0316	0,0698

Шкала оценки меры существенности структурных различий по критерию В. Рябцева [6; 8;12]

Интервал значений	Характеристика меры структурных различий
0,000 – 0,030	Тождественность структур
0,031 -0,070	Весьма низкий уровень различий структур
0,071 -0,150	Низкий уровень различий структур
0,151 -0,3	Существенный уровень различий структур
0,301 -0,5	Значительный уровень различий
0,501 – 0,7	Весьма значительный уровень различий
0,701 – 0,9	Противоположный тип структур
0,901 и выше	Полная противоположность структур

мики из кризисного состояния. В остальные периоды наблюдались низкие уровни различий в структуре инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности. Несмотря на смену приоритетов, промышленность оставалась одной из наиболее стабильных отраслей с точки зрения привлечения инвестиционного капитала. Следовательно, наиболее приоритетной отраслью, с точки зрения повышения конкурентоспособности экономики Украины и проведенного структурно-динамического анализа в эволюционном ракурсе, является промышленность, где сосредоточены наиболее наукоемкие производства. Их стимулирование в рамках государственной экономической политики позволит обеспечить устойчивое развитие национального хозяйства в долгосрочном периоде.

Вывод. Сфера наукоемких производств является приоритетным направлением инвестирования в развитых странах мира, так как производит инновационную продукцию с высокой добавленной стоимостью, которая, в свою очередь, позволяет государству занимать лидирующие позиции на международном рынке разделения труда и привлекать капитал. В Украине промышленность показывает стабильно высокие результаты с точки зрения привлечения инвестиций, но их объем не достаточен для осуществления технологического рывка и повсеместного внедрения инновационных технологий с целью выпуска конкурентоспособной продукции, которая реализуется на основе развития наукоемких производств. Таким образом, основным приоритетом при формировании инвестиционной политики в Украине должно стать стимулирование увеличения объема инвестиций в наукоемкие производства промышленности национальной экономики, что подтверждается структурно-динамическим анализом в эволюционном ракурсе.

Дальнейшие исследования в данном направлении связаны с разработкой комплекса финансовых инструментов и управленческих технологий по стимулированию инвестиций в наукоемкие производства в рамках формирования государственной инвестиционной политики.

ЛІТЕРАТУРА

1. Блауг М., Кларк Дж. Б. // 100 великих экономистов до Кейнса = Great Economists before Keynes: An introduction to the

lives & works of one hundred great economists of the past. – СПб. : Экономикс, 2008. – С. 134 – 137. – 352 с.

2. Блауг М., Леонтьев В. В. // 100 великих экономистов после Кейнса = Great Economists since Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past. – СПб. : Экономикс, 2009. – С. 147 – 151. – 384 с.

3. Государственная служба статистики. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ukrstat.gov.ua>

4. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Х. : Константа, 2006. – 272 с.

5. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества : Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В. Л. Иноземцев. – М. : Академия; Наука, 1998. – 614 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/299161.html>

6. Казинец Л. С. Измерение структурных сдвигов в экономике / Л. С. Казинец. – М. : Экономика, 1969.

7. Красильников О. Ю. Структурные сдвиги в экономике : монография / О. Ю. Красильников. – Саратов : Изд-во СГУ, 2001 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ok-russia.narod.ru/stat/sod-mono3.htm>

8. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь : Словарь современной экономической науки / Л. И. Лопатников. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело, 2003. – 520 с.

9. Маслій В. Методологічні аспекти формування системи показників для статистичного аналізу технологічної структури інвестицій в основний капітал / В. Маслій, С. Питиль // Наука молоді. – 2007. – № 7. – С. 167 – 171 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk-vydannya/hx99QA.pdf>

10. Овсиенко Ю. В. Институциональные сдвиги в России, их социальные и экономические последствия / Ю. В. Овсиенко // Экономика и математические методы. – 2008. – С. 34.

11. Програма структурної перебудови економіки України на період до 2015 року (концептуальний варіант) : Проект. – К., 2001. – 72 с.

12. Сивелькин В. А. Статистический анализ структуры социально-экономических процессов и явлений : учеб. пособ. / В. А. Сивелькин, В. Е. Кузнецова. – Оренбург : ГОУ ВПО ОГУ, 2002. – 99 с.

13. Сперанская Л. Н. Экономические взгляды Ф. Кенэ / Л. Н. Сперанская // Всемирная история экономической мысли : В 6 т. / Гл. ред. В. Н. Черковец. – М. : Мысль, 1987. – Т. I. От зарождения экономической мысли до первых теоретических систем политической жизни. – С. 443 – 454. – 606 с.

14. Сухарев О. С. Экономическая политика и развитие промышленности / О. С. Сухарев. – М. : Финансы и статистика, 2011. – 216 с.

15. Международное объединение форекс трейдеров. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://traders-union.ru/analytics>

REFERENCES

Blaug, M. «Klark Dzhon Beyts» [John Bates Clark]. In 100 velikikh ekonomistov do Keynса = Great Economists before Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past, 134-137. St. Petersburg: Ekonomikus, 2008.

Blaug, M. «Leontev Vasilii Vasilevich» [Vasily Leontyev]. In 100 velikikh ekonomistov posle Keynса = Great Economists since Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past, 147-151. St. Petersburg: Ekonomikus, 2009.

Gosudarstvennaia sluzhba statistiki. Ofitsialnyy sayt. <http://ukrstat.gov.ua>

Heiets, V. M., and Semynozhenko, V. P. Innovatsiini perspektivy Ukrainy [Innovative prospects of Ukraine]. Kharkiv: Konstanta, 2006.

Inozemtsev, V. L. «Za predelami ekonomicheskogo obshchestva : Postindustrialnye teorii i postekonomicheskie tendentsii v sovremennom mire» [Beyond the economic society: postindustrial theory and post-economic trends in the world today]. <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/299161.html>

Kazinets, L. S. Izmerenie strukturnykh sdvigoв v ekonomike [Measurement of structural shifts in the economy]. Moscow: Ekonomika, 1969.

Krasilnikov, O. Yu. «Strukturnye sdvigi v ekonomike» [Structural shifts in the economy]. <http://ok-russia.narod.ru/stat/sod-mono3.htm>

Lopatnikov, L. I. Ekonomiko-matematicheskii slovar : Slovar sovremennoy ekonomicheskoy nauki [Economics and Mathematics Dictionary: Dictionary of modern economics]. Moscow: Delo, 2003.

Maslii, V., and Pytel, S. «Metodologichni aspekty formuvannia systemy pokaznykiv dlia statystychnoho analizu tekhnolohichnoi struktury investytsii v osnovnyi kapital» [Methodological aspects of system performance for statistical analysis of the technological structure of investments in fixed assets]. <http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk-vydannya/hx99QA.pdf>

Mezhdunarodnoe obedinenie foreks treyderov. Ofitsialnyy sayt. <http://traders-union.ru/analytics>

Ovsienko, Yu. V. «Institutsionalnye sdvigi v Rossii, ikh sotsialnye i ekonomicheskie posledstviia» [Institutional changes in Russia, their social and economic consequences]. Ekonomika i matematicheskie metody (2008): 34-

Prohrama strukturnoi perebudovy ekonomiky Ukrainy na period do 2015 roku (kontseptualnyi variant) : Proekt [The program of restructuring the economy of Ukraine till 2015 (concept version) : Project]. Kyiv, 2001.

Speranskaia, L. N. «Ekonomicheskie vzgliady F. Kene» [Economic Views of F. Quesnay]. In Vsemirnaia istoriia ekonomicheskoy mysli, 443-454. Moscow: Mysl, 1987.

Sukharev, O. S. Ekonomicheskaiа politika i razvitie promyshlennosti [Economic policy and industrial development]. Moscow: Finansy i statistika, 2011.

Sivelkin, V. A., and Kuznetsova, V. E. Statisticheskii analiz struktury sotsialno-ekonomicheskikh protsessov i iavleniy [Statistical analysis of the structure of the socio-economic processes and phenomena]. Orenburg: GOU VPO OGU, 2002.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СФЕРИ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

© 2015 НАУМІК-ГЛАДКА К. Г.

УДК 338.24.021.8:007

Наумік-Гладка К. Г.

Державне регулювання розвитку сфери комунікаційної діяльності в системі економічної безпеки України

Метою статті є обґрунтування необхідності забезпечення економічної безпеки держави при здійсненні державного регулювання розвитку сфери комунікаційної діяльності економічних суб'єктів. У статті визначено загрози економічній безпеці України, пов'язані зі становленням інформаційної економіки, що відбувається поступово та супроводжується загостренням протиріч: між інноваційними та традиційними елементами виробничих відносин, що притаманні відповідно високотехнологічній економіці та економіці, що базується переважно на 3–4 технологічних укладах; між посиленням в економіці ролі самодостатніх економічних систем, які мають мережеву (децентралізовану) модель розвитку, та збереженням ієрархічної моделі державного регулювання економікою; між прагненням економічних суб'єктів до превентивного реагування на зростаючу конкуренцію та невизначеність на ринках, яка виникає внаслідок стрімкого розповсюдження ІКТ, та існуючою практикою пасивної адаптації до зовнішніх викликів і загроз економічній безпеці. Напрямом подальших досліджень у цьому напрямі є аналіз розвитку інформаційної інфраструктури, нормативно-правового регулювання та рівня підготовки фахівців у сфері ІКТ.

Ключові слова: загрози, економічна безпека держави, інформаційна економіка, комунікація, можливості

Рис.: 2. **Бібл.:** 21.

Наумік-Гладка Катерина Георгіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра туризму, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: naumik@ukr.net

УДК 338.24.021.8:007

UDC 338.24.021.8:007

Наумик-Гладкая Е. Г. Государственное регулирование развития сферы коммуникационной деятельности в системе экономической безопасности Украины

Целью статьи является обоснование необходимости обеспечения экономической безопасности государства при осуществлении государственного регулирования развития сферы коммуникационной деятельности экономических субъектов. В статье определены угрозы экономической безопасности в Украине, связанные со становлением информационной экономики, которое происходит постепенно и сопровождается обострением противоречий: между инновационными и традиционными элементами производственных отношений, присутствующих соответственно высокотехнологичной экономике и экономике, базирующейся преимущественно на 3–4 технологических укладах; между усилением в экономике роли самодостаточных экономических систем, которые имеют сетевую (децентрализованную) модель развития, и сохранением иерархической модели государственного регулирования экономики; между стремлением экономических субъектов к превентивному реагированию на растущую конкуренцию и неопределенностью на рынках, которая возникает в результате стремительного распространения ИКТ, и существующей практикой пассивной адаптации к внешним вызовам и угрозам экономической безопасности. Направлением дальнейших исследований является анализ развития информационной инфраструктуры, нормативно-правового регулирования и уровня подготовки специалистов в сфере ИКТ.

Ключевые слова: угрозы, экономическая безопасность, информационная экономика, коммуникация, возможности

Рис.: 2. **Библ.:** 21.

Наумик-Гладкая Екатерина Георгиевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра туризма, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: naumik@ukr.net

Naumik-Gladka K. G. State Regulation of the Development of the Sphere of Communication Activities in the Economic Security System of Ukraine

The aim of the article is to study the need to ensure the state economic security at providing the state regulation of development in the sphere of communication activities of economic entities. The paper identifies the threats to the economic security of Ukraine connected with the development of the information economy, which happens gradually and is accompanied by the intensification of contradictions between innovation and traditional elements of industrial relations, respectively inherent to the high-tech economy and economy based mainly on the 3-4 technological structures; between the increase in the economy of the role of self-sufficient economic systems that have a network (decentralized) model of development and the preservation of the hierarchical model of state regulation of the economy; between the striving of economic entities to the preventive response to growing competition and the uncertainty on the markets resulting from the rapid spread of ICTs and the current practice of passive adaptation to external challenges and threats to economic security. The direction for further research in this area is to analyze the development of information infrastructure, regulatory framework and level of training of specialists in the field of ICTs.

Keywords: threats, economic security, information economy, communications, opportunities

Pic.: 2. **Bibl.:** 21.

Naumik-Gladka Kateryna G. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Tourism, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: naumik@ukr.net

Вступ. В основі сучасного прогресу лежить розвиток інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), різноманітність і можливості яких зумовили становлення інформаційної економіки. За даними Boston Consulting Group, до 2016 року у світі буде 3 млрд користувачів Інтернет, а обсяг Інтернет-економіки в країнах G-20 сягне 4, 2 трлн дол. США (4,1 % ВВП).

Стрімкий розвиток інформаційних технологій і, зокрема, широке їх впровадження у всі сфери життя та економічні відносини, зростання залежності світового господарства та його успішного функціонування від ефективної роботи інформаційного та програмного забезпечення, а також зростання цінності інформації як важливого життєво необхідного ключового ресурсу для економіки країни та світової економіки в цілому зумовили зростання усвідомлення важливості пошуку та використання ефективних шляхів передачі та обміну інформації суб'єктами економічної діяльності, тобто бізнес-комунікацій.

Впровадження ІКТ у бізнес-комунікації надає *можливості економічним суб'єктам* (домогосподарствам, підприємствам, державним установам) значно підвищити ефективність використання всіх економічних ресурсів, запроваджувати інноваційні технології, налагоджувати раціональне управління економічними процесами та підвищувати якість життя громадян. Ці нові можливості позитивно впливають на підвищення рівня економічної безпеки як суб'єктів господарювання, так і держави в цілому. З іншого боку, інформатизація породжує й нові *загрози для економічної безпеки держави*, які розрізняються за своїм складом, наслідками, цілями, характером, причинами та залежать від темпів зростання й масштабу охоплення інформаційною економікою тієї чи іншої країни.

В Україні формування загроз, пов'язаних зі становленням інформаційної економіки, відбувається поступово внаслідок загострення протиріч: *між інноваційними та традиційними елементами виробничих відносин*, що притаманні, відповідно, високотехнологічній економіці та економіці, що базується переважно на 3 – 4 технологічних укладах; *між посиленням в економіці ролі самодостатніх економічних систем*, які мають мережеву (децентралізовану) модель розвитку, та збереженням ієрархічної моделі державного регулювання економікою; *між прагненням економічних суб'єктів до* превентивного реагування на зростаючу конкуренцію та невизначеність на ринках, яка виникає внаслідок стрімкого розповсюдження ІКТ, та існуючою практикою пасивної адаптації до зовнішніх викликів та загроз економічній безпеці, обумовленою недостатнім розвитком інформаційної інфраструктури, відсутністю нормативно-правового регулювання та недостатнім рівнем підготовки фахівців у сфері ІКТ. Для узгодження зазначених протиріч та попередження розгортання загроз економічній безпеці держави необхідно розробити комплекс відповідних нормативно-правових та організаційно-економічних заходів, що потребують відповідного наукового обґрунтування та супроводження.

Проблеми забезпечення економічної безпеки на різних рівнях економіки в сучасних умовах розглядаються в роботах вітчизняних і зарубіжних дослідників, таких як: О. Баженова, В. Бегма, І. Білько, З. Варналій, О. Власюк,

В. Гейц, В. Дець, О. Кириченко, В. Мунтіян, В. Мартинюк, В. Пономаренко, А. Сухоруков, В. Шлемко та інші [1 – 13].

Відаючи належне науковій та практичній значущості праць названих авторів, слід зазначити, що певне коло питань концептуального, методологічного та методичного характеру є недостатньо дослідженим. Так, недостатньо розглянутими залишаються питання вирішення проблеми здійснення ефективного державного регулювання комунікаційної діяльності економічних суб'єктів з урахуванням загроз та можливостей, пов'язаних із становленням інформаційної економіки, в тому числі: питання виявлення прямого та опосередкованого впливу інформаційної економіки на економічну безпеку держави; формування теоретико-методологічного підґрунтя та розробки механізму й методичного, науково-практичного інструментарію щодо здійснення державного регулювання комунікаційної діяльності економічних суб'єктів в Україні.

Зазначені аспекти вимагають нагального врахування та вирішення. Це дозволяє говорити про наукову та практичну доцільність постановки і вирішення актуальної *наукової проблеми* – забезпечення економічної безпеки держави шляхом здійснення державного регулювання комунікаційної діяльності економічних суб'єктів в умовах становлення інформаційної економіки з урахуванням загроз та можливостей на підставі розробки концептуальних, методологічних, прикладних компонентів.

Метою статті є обґрунтування необхідності забезпечення економічної безпеки держави при здійсненні державного регулювання розвитку сфери комунікаційної діяльності економічних суб'єктів.

У сучасних умовах прискорення економічного розвитку під впливом інформації та знань як одних із визначальних особливих ресурсів ХХІ ст., бізнес-комунікації, як процеси передачі, обробки та обміну інформації у взаємодії економічних суб'єктів, набувають вирішального значення.

В Україні практика формування окремих елементів інформаційної економіки випереджає їх теоретичне обґрунтування, а проблеми інформаційної економіки досі розглядаються на рівні досліджень у сфері розбудови інформаційного суспільства та інформатизації державного управління. Бракує ґрунтовних досліджень щодо визначення впливу загроз, пов'язаних із розвитком інформаційної економіки, на економічну безпеку держави.

Згідно із Законом України «Про основи національної безпеки України», національна безпека України забезпечується шляхом проведення виваженої державної політики відповідно до прийнятих в установленому порядку доктрин, концепцій, стратегій і програм у політичній, економічній, соціальній, військовій, екологічній, науково-технологічній, інформаційній та інших сферах [14]. Вибір конкретних засобів і шляхів забезпечення національної безпеки України обумовлюється необхідністю своєчасного вжиття заходів, адекватних характеру і масштабам загроз національним інтересам. Згідно з Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, економічна безпека держави визначається таким станом національної економіки, який дає змогу зберігати *стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз*,

забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі і характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання [15]. Схоже трактування поняття економічної безпеки наводить О. Білорус, який виділяє три її основні елементи: 1) економічна незалежність, 2) стійкість і стабільність національної економіки, 3) здатність до саморозвитку і прогресу [16]. З використанням зазначених підходів далі визначимо значущість і принципову новизну змін, що відбуваються під впливом розвитку інформаційних технологій на зазначені елементи економічної безпеки держави (рис. 1). Отже, вплив інформаційних чинників на економічну безпеку держави має дуальну природу: по-перше, динамічний розвиток інформаційно-комунікаційних технологій створює нові можливості підвищення рівня економічної безпеки завдяки покращенню мікро- та макроекономічних показників та забезпеченню

економічного зростання внаслідок підвищення ефективності використання всіх економічних ресурсів, запровадженню інновацій, налагодженню раціонального управління суспільними процесами, підвищенню якості життя громадян та є фундаментальною підставою підвищення конкурентоспроможності країни на міжнародній арені; по-друге, під впливом становлення інформаційної економіки та зростання значимості інформаційних чинників економічного розвитку здійснюється *трансформація системи загроз економічній безпеці держави*. Перш за все, це *інноваційні загрози*, що пов'язані з можливим технологічним відставанням країни в темпах зростання товарів і послуг, які виробляються та надаються за допомогою ІКТ (т. зв. «цифровий розрив»), що автоматично спричиняє її відставання і в інших галузях, розбалансованість національної інноваційної системи, низька наукоємність та конкурентоспроможність товарів та послуг.



Рис. 1. Взаємозв'язок між процесами розвитку інформаційної економіки та загрозами й можливостями забезпечення економічної безпеки держави.

Джерело: складено автором

Вже традиційними вважаються *інформаційні загрози*: зростання залежності економіки, особливо її фінансової сфери, від безпеки інформаційних технологій; посилення деструктивного інформаційного впливу з боку конкурентів з метою отримання конкурентних переваг на ринку;

відсутність міжнародних стандартів та надійної системи захисту в цієї сфері.

Розширюється група *макроекономічних, ринкових та фінансово-економічних* загроз, пов'язаних із нестабільністю, нестійким трендом економічного розвитку; вста-

новленням мережевих бар'єрів та монополізацією ринків; низкою «фіскальних термітів», що роз'їдають підстави податкової системи країни, коли держава втрачає контроль за все більшою частиною податкових надходжень внаслідок віртуалізації трансакцій суб'єктів господарювання, зростання мобільності факторів виробництва, збільшення можливостей переливу капіталу [17].

До цієї групи загроз можна віднести також проблеми забезпечення ефективного державного фінансового контролю і фінансового моніторингу за грошовими потоками та наростаючою кількістю товарів, які можуть передаватися в цифровому вигляді; пришвидшенням їх обігу завдяки збільшенню кількості офшорних фінансових компаній, розширенню сфери застосування електронних форм платежів, зростанню онлайн-банківських і брокерських операцій тощо.

Окрема група загроз грошово-кредитній та банківській безпеці держави пов'язана з бурхливим зростанням електронних форм обміну та серйозними змінами фінансових інструментів і механізмів, які обслуговують онлайн-угоди, що відбуваються, в першу чергу, в розвинутих країнах. Проте, в країнах, де поки що зберігається висока частка готівки в обігу (в т. ч. в Україні), у зв'язку з введенням електронних грошей загострюється питання можливої втрати доходів центральних банків від сеньйоражу, зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняних банків, у яких онлайн-банківські послуги поки що не отримали необхідного розвитку.

Нового змісту набуває також група інституційних загроз економічній безпеці держави, пов'язаних із трансформацією змісту та ролі комунікаційної діяльності в управлінні на різних рівнях економіки в умовах зростання інформатизації та пов'язаною з цим інституційною та інформаційною асиметрією, т. з. інституційними «пастками», новими формами опортуністичної поведінки суб'єктів економіки, порушенням авторських прав тощо.

Сучасний стан ринкових відносин свідчить про необхідність розширення сфери застосування поняття «комунікація» під впливом інформаційних процесів. За словами

американського економіста К. Келлі: «...комунікації – це не просто сектор економіки. Комунікації – це сама економіка» [18].

Інформаційно-комунікаційні технології стають потужною галуззю світового господарства, яка інтенсивно розвивається. Витрати західних країн на нові технології за останні 10 років перевищували витрати на придбання основних виробничих фондів.

У роботі категорія «комунікаційна діяльність» визначена в економічному аспекті як вид економічної діяльності та динамічна система взаємодій людини із реальною дійсністю, що складаються в системі виробництва, розподілу, обміну і споживання з метою задоволення потреб, у процесі чого відбувається зворотній зв'язок, створення єдиного соціально-економічного простору при збереженні індивідуальності кожного її елемента.

Комунікаційна діяльність у державному регулюванні економікою має два аспекти (рис. 2).

Новітні ІКТ значно розширюють сферу та напрями використання сучасних бізнес-комунікацій, які стають невід'ємним елементом супроводження операційної, фінансової, інвестиційної та інших видів діяльності економічних суб'єктів, а виробничі цикли стають інформаційно-виробничими (наприклад: електронна комерція, електронний бізнес з використанням електронних грошей тощо).

Відтак, зростає критична значимість бізнес-комунікацій в управлінні соціально-економічними системами, зокрема, компаніями, державними та неприбутковими організаціями, країнами та регіонами світу, де бізнес-комунікації отримали статус однієї з найбільш значущих функцій управління.

Специфіка розвитку інформаційної економіки в Україні полягає у такому: високі темпи зростання, нерівномірність розвитку окремих її сегментів, закритість, недостатня державна підтримка.

Статистичні показники розвитку сфери інформації та комунікацій в Україні підтверджують її інтенсивне зростання. Так, обсяг реалізованих послуг у сфері інформатизації збільшився порівняно з 2013 р. до 15,1 млрд грн; відповідно зросла з 1,22 % у 2013 р. до 1,39 % частка сфери

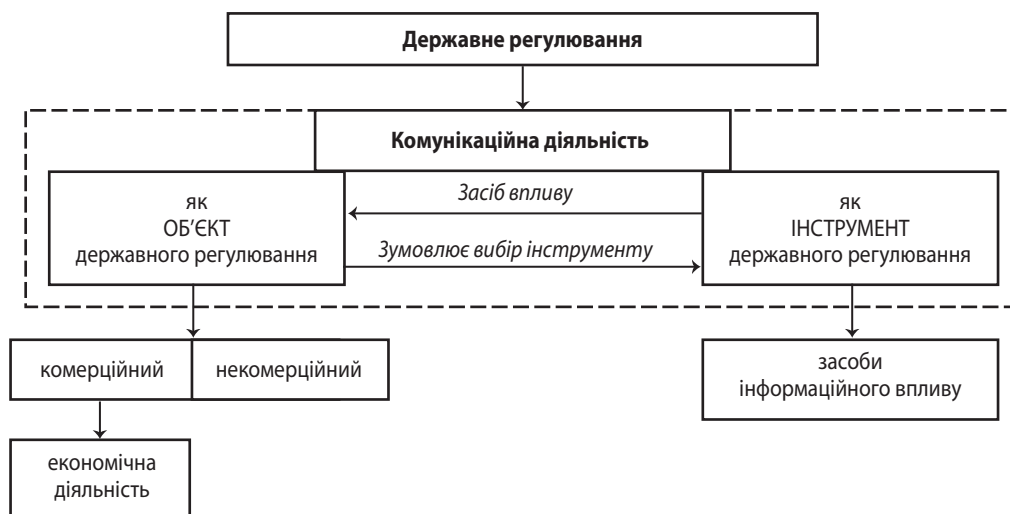


Рис. 2. Використання комунікаційної діяльності в аспекті державного регулювання (розроблено автором)

ІТ у ВВП країни; 57,1 % українського населення нині регулярно користуються Інтернетом, 39,3 % домогосподарств мають широкопasmовий доступ до Інтернету [19].

Загалом можна констатувати, що розвиток інформаційної сфери в Україні є в руслі актуальних глобальних трендів, а саме: загальна «мобілізація» населення (її показник становить нині в Україні 141 %, причому близько третини з підключених пристроїв – смартфони); «хмарові» рішення (85 % представників малого і середнього бізнесу в Україні вже використовують той чи інший «хмаровий» сервіс); рішення для інформаційної безпеки (очікується побудова державних «хмарових» інфраструктур, в які будуть переміщатися дата-центри органів управління та державних підприємств); соціальність (за статистикою, на одне українське домогосподарство в середньому припадає три персональні електронні пристрої з виходом в Інтернет – аналогічна картина спостерігається в розвинених країнах [20]).

Водночас позиції України і у світових рейтингах розвитку електронного урядування та онлайн-сервісів, які, зважаючи на актуальні тренди глобального розвитку, є фундаментальним критерієм інформаційної розвиненості держави, досі не є найліпшими. За результатами останніх вимірювань ООН, Україна посіла у рейтингу EGDІ 87 місце поміж 193 країн – членів Об'єднаних Націй (інтегральний показник). У 2012 р. Вона посідала 68 місце, у 2010 році – 54-ге.

Результат 2014 р. все ще дозволяє віднести Україну до групи країн із високим індексом розвитку електронного урядування, проте є фактом, що протягом останніх чотирьох років її міжнародний рейтинг у цій сфері знизився на 19 позицій [21].

Стан розвитку інформаційної економіки в Україні свідчить, що досі в незалежній Україні інформаційна економіка та ІТ-індустрія розвивалися за умов відсутності дієвої підтримки з боку держави, роль якої переважно зводилася до збору статистичних даних і фіскального тиску. Досить часто сфери повноважень і функції профільних відомств дублюються, у той час як утворилися цілі напрями, регулювання й управління якими фактично не здійснюється або здійснюється незадовільно.

Неефективною, недостатньо стабільною і надто залежною від поточної ситуації в країні є чинна система виконання завдань і проектів Національної програми інформатизації (НПІ). В цілому, чинна система державного регулювання розвитку сфери інформаційно-комунікаційної діяльності здебільшого вже не відповідає вимогам часу, зокрема, в частині нормативно-проектного, інституційного та бюджетного забезпечення розвитку цієї сфери.

Основними чинниками, що гальмують розвиток сфери інформаційно-комунікаційної діяльності в Україні, провокують тим самим загострення загроз економічній безпеці держави, а відтак – потребують створення відповідних механізмів та заходів щодо їх подолання виділено: *недосконалість галузевої нормативно-правової бази та необхідність її подальшої адаптації до вимог як внутрішнього розвитку, так і до вимог Європейського Союзу та Ради Європи; гострий брак системної, комплексної та ефективної державної політики розвитку інформаційної економіки, громіздка й непродуктивна система держав-*

ного управління та регулювання цієї сфери, відсутність кореляції між стратегічними проектними документами і реальною адміністративно-політичною та регуляторною практикою держави, хронічне недофінансування сфери з Державного бюджету; недостатня розвиненість національної інформаційно-комунікаційної інфраструктури: неподолана цифрова нерівність між регіонами України, значна кількість застарілих телекомунікаційних мереж, низькі показники проникнення широкопasmового доступу до мережі Інтернет та мобільного зв'язку стандарту 3G та 4G, надто повільний розвиток сегментів е-урядування, е-освіти, е-медицини, е-комерції, ІТ-послуг; неналежні умови для підприємницької діяльності і розвитку ІТ-бізнесу: корупція, неефективна фіскальна політика, надмірна кількість бюрократичних і правових перепон, залежність бізнесу (особливо середнього і малого) від чиновницького свавілля, фактична відсутність державної політики стимулювання і захисту підприємницької діяльності, нерозвиненість ринку інвестицій та механізмів державно-приватного партнерства; високі ризики інвестування у сферу, особливо в секторі малого та середнього бізнесу, що, зокрема, призводить до звуження та монополізації ринку і дефіциту конкуренції; погіршення стану національної ІТ-галузі: виробники та учасники ринку орієнтуються не на виробництво і просування власного унікального програмного продукту, а на імпорт апаратного забезпечення і адаптацію для внутрішнього споживача зарубіжного програмного продукту; гостріший кадровий дефіцит на внутрішньому ринку інформаційних технологій та послуг, що актуалізує питання кількісного і якісного розвитку вітчизняної системи підготовки ІТ-спеціалістів, підтримки профільних академічних установ, технопарків, наукових шкіл.

Висновок. Проведений аналіз теоретичних та практичних передумов забезпечення економічної безпеки держави в умовах становлення інформаційної економіки свідчить про її критичний вплив на формування можливостей та трансформацію загроз у різних сферах економічної безпеки держави, які швидко розгортаються. Для попередження настання негативних наслідків для економіки України подальший розвиток комунікаційної діяльності економічних суб'єктів в умовах становлення інформаційної економіки має бути визначений в якості об'єкта економічної безпеки держави, а ефективне державне регулювання розвитку комунікаційної діяльності – в якості механізму її забезпечення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Баженова О. Економічна безпека України: сучасний стан / О. Баженова // Банківська справа. – 2008. – № 1. – С 52 – 61.
2. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації / [З. С. Варналія та ін.] ; за ред. З. С. Варналія. – К. : НІСД, 2006. – 576 с.
3. Власюк О. С. Економічна безпека України в умовах ринкових трансформацій та антикризового регулювання / О. С. Власюк. – К. : ДНУ «Академія фінансового управління», 2011. – 733 с.
4. Даниленко А. І. Теоретико-методологічні основи ідентифікації ризиків загроз безпеці сектору державних фінансів

- / А. І. Даниленко, В. В. Зимовець // *Фінанси України*. – 2012. – № 10. – С. 3 – 19.
5. Дець В. Ф. Бюджетна безпека та критерії її оцінки / В. Ф. Дець // *Стратегічна панорама*. – 2007. – № 3. – С. 156 – 160.
 6. Економічний глобалізм: розвиток та зростання : монографія / [Л. В. Бабій, В. В. Рокоча, В. І. Терехов та ін.] ; під заг. ред. В. В. Рокочої. – К. : Таксон, 2005. – 318 с.
 7. Економічна безпека в Україні: держави, фірми, особи / [Н. І. Реверчук, Я. М. Малик, І. Д. Кульчицький та ін.] ; під ред. С. К. Реверчука. – Львів : ЛФМАУП, 2000. – 192 с.
 8. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : монографія / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с. – (Сер. «Нац. безпека»).
 9. Кириченко О. А. Економічна безпека суб'єктів господарювання в умовах глобальної фінансової кризи (теоретико-методологічний аспект) : монографія / О. А. Кириченко, М. П. Денисенко, В. С. Сідак та ін. – К. : ІМБ Університету «КРОК», 2010. – 412 с.
 10. Концепція економічної безпеки України / За ред. В. М. Гейця ; Ін-т екон. прогнозування НАН України. – К. : Логос, 1999. – 56 с.
 11. Кудряшов В. П. Стійкість державних фінансів / В. П. Кудряшов // *Економіка України*. – 2012. – № 10. – С. 54 – 67.
 12. Мартинюк В. П. Методологічні основи оцінки стану фінансової безпеки держави / В. П. Мартинюк // *Фінанси України*. – 2003. – № 2. – С. 119 – 123.
 13. Мунтіян В. І. Економічна безпека України : монографія / В. І. Мунтіян. – К. : Вид-во КВІЦ, 1999. – 464 с.
 14. Про основи національної безпеки України : Закон України від 19.06.2003 р. № 964-IV // *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. – 2003. – № 39. – Ст. 351 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/964-15>
 15. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затв. Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України 29.10.2013 р. № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm
 16. Глобалізація і безпека розвитку : монографія / Кер. авт. кол. О. Г. Білорус. – К. : КНЕУ, 2001. – 733 с.
 17. Tanzi V. Does the World Need a World Tax Organization? / V. Tanzi // *The Economics of Globalization* ; [A. Razin, E. Sadka, eds.]. – Cambridge and New York : Cambridge University Press, 1999. – P. 173 – 186.
 18. Kelly K. New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World / K. Kelly. – New York, 1998. – P. 5.
 19. Лист Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері зв'язку та інформатизації. – 2015. – № 01-1498/104 // Офіційний сайт НКРЗІ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nkrzi.gov.ua/index.php?r=site/index&pg=150&language=uk>
 20. Цифрова Україна – Digital Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://thewebindex.org/data/?indicator=INDEX&country=UKR>
 21. United Nations E-Government Survey 2014. E-Government for the Future We Want [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unpan3.un.org/egovkb/Portals/egovkb/Documents/un/2014-Survey/E-Gov_Complete_Survey-2014.pdf
 - Babii, L. V. et al. *Ekonomichniy hlobalizm: rozvytok ta zrostannya* [Economic globalism: the development and growth]. Kyiv: Takson, 2005.
 - Danylenko, A. I., and Zymovets, V. V. "Teoretyko-metodolohichni osnovy identyfikatsii ryzykiv zahroz bezpetsi sektoru derzhavnykh finansiv" [Theoretical and methodological bases of risk identification security threats public finance sector]. *Finansy Ukrainy*, no. 10 (2012): 3-19.
 - Dets, V. F. "Biudzhetna bezpeka ta kryterii ii otsinky" [Budget and safety criteria for its evaluation]. *Stratehichna panorama*, no. 3 (2007): 156-160.
 - Hlobalizatsiia i bezpeka rozvytku [Globalization and Development Security]. Kyiv: KNEU, 2001.
 - Kyrychenko, O. A. et al. *Ekonomichna bezpeka sub'iektiv hospodariuvannya v umovakh hlobalnoi finansovoi kryzy (teoretyko-metodolohichniy aspekt)* [Economic security entities in the global financial crisis (theoretical and methodological aspect)]. Kyiv: IMB Universytetu «KROK», 2010.
 - Kontseptsiiia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy [The concept of economic security of Ukraine]. K. : Lohos, 1999.
 - Kudriashov, V. P. "Stiikist derzhavnykh finansiv" [Sustainability of public finances]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 10 (2012): 54-67.
 - Kelly, K. *New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World* New York, 1998.
 - [Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/964-15>
 - [Legal Act of Ukraine] (2013). http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm
 - "Lyst Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuie rehuliuвання u sferi zv'язku ta informatyzatsii" [Letter of the National Commission for Regulation of Communications and Informatization]. *Oftsiniyi sait NKRZI*. <http://nkrzi.gov.ua/index.php?r=site/index&pg=150&language=uk>
 - Muntian, V. I. *Ekonomichna bezpeka Ukrainy* [The economic security of Ukraine]. Kyiv: Vyd-vo KVITs, 1999.
 - Martyniuk, V. P. "Metodolohichni osnovy otsinky stanu finansovoi bezpeky derzhavy" [Methodological basis of the assessment of financial security]. *Finansy Ukrainy*, no. 2 (2003): 119-123.
 - Reverchuk, N. I. et al. *Ekonomichna bezpeka v Ukraini: derzhavy, firmy, osoby* [Economic security in Ukraine: state, companies, individuals]. Lviv: LFMAUP, 2000.
 - Shlemko, V. T., and Binko, I. F. *Ekonomichna bezpeka Ukrainy: sutnist i napriamky zabezpechennia* [The economic security of Ukraine: the nature and direction of security]. Kyiv: NISD, 1997.
 - Tanzi, V. "Tanzi V. Does the World Need a World Tax Organization?" In *The Economics of Globalization*, 173-186. Cambridge; New York: Cambridge University Press, 1999.
 - "Tsyfrova Ukraina" [Digital Ukraine]. <http://thewebindex.org/data/?indicator=INDEX&country=UKR>
 - "United Nations E-Government Survey 2014. E-Government for the Future We Want" http://unpan3.un.org/egovkb/Portals/egovkb/Documents/un/2014-Survey/E-Gov_Complete_Survey-2014.pdf
 - Varnalii, Z. S. et al. *Tinyova ekonomika: sutnist, osoblyvosti ta shliakhy lehalizatsii* [Shadow economy: the nature, characteristics and ways of legalization]. Kyiv: NISD, 2006.
 - Vlasiuk, O. S. *Ekonomichna bezpeka Ukrainy v umovakh rynkovykh transformatsii ta antykrizovoho rehuliuвання* [The economic security of Ukraine in conditions of market transformation and crisis management]. Kyiv: Akademiia finansovoho upravlinnia, 2011.

REFERENCES

Bazhenova, O. "Ekonomichna bezpeka Ukrainy: suchasnyi stan" [The economic security of Ukraine: Current State]. *Bankivska sprava*, no. 1 (2008): 52-61.

ФОРМИРОВАНИЕ ПАРАДИГМЫ ЗДОРОВЬЕОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2015 ОГАНЕЗОВА А. В.

УДК 336.14:338

Оганезова А. В.

Формирование парадигмы здоровьеориентированной экономики

В статье представлено авторское видение формирования парадигмы здоровьеориентированной экономики как концептуальной модели, которая соответствует социально ориентированному управлению сферой охраны здоровья. Парадигма включает цель, объект, субъекты и механизм государственного регулирования, в ее рамках предполагается создание единой государственной системы воспроизводства, сохранения и укрепления здоровья нации через социально-экономические механизмы воспроизводства капитала здоровья с учетом всевозможных факторов риска, что позволит взять курс на «здоровьеберегающую стратегию» в отношении действий субъектов вместо «лечебной», характерной для современного общества. Выявлены неразвитые поведенческие стратегии и тенденции инвестиционного отношения к здоровью (барьеры), препятствующие формированию сферы охраны здоровья, что является причиной существования социально безответственных моделей поведения в отношении здоровья домашних хозяйств (низкий уровень развития среднего класса, распространяющего нормы и правила самосохранения), бизнеса (отсутствии средств на модернизацию и улучшение условий труда, несоответствие экологическим стандартам производства, недостаточность медицинских страховых программ для сотрудников) и государства (низкая степень исполнения конституционных обязательств в области прав человека на здоровье и обеспечивающих его факторов, противоречивая реформа здравоохранения и др.). Определены направления и меры государственной политики, формирующие социокультурные, правовые, экономические установки стимулирования накопления капитала здоровья. По мнению автора, использование парадигмы здоровьеориентированной экономики как методологического регулятора будет способствовать научно обоснованному формированию сферы охраны здоровья, рациональному использованию человеческих ресурсов, эффективному государственному регулированию рынка медицинских услуг, замене господствующей в обществе «болезнецентристской» концепции, которая предполагает обращение за врачебной помощью по факту заболевания, концепцией 4-П медицины.

Ключевые слова: здоровьеориентированная экономика, сфера охраны здоровья, капитал здоровья, концептуальная модель, государственное регулирование, 4-П медицина

Рис.: 1. Табл.: 1. Библ.: 15.

Оганезова Анна Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра менеджмента и экономики в семейной медицине, Харьковская медицинская академия последипломного образования (ул. Корчагинцев, 58, Харьков, 61000, Украина)

Email: anna.oganezova@rambler.ru

УДК 336.14:338

UDC 336.14:338

Оганезова Г. В. Формування парадигми здоров'яорієнтованої економіки

У статті подано авторське бачення формування парадигми здоров'яорієнтованої економіки як концептуальної моделі, яка відповідає соціально орієнтованому управлінню сферою охорони здоров'я. Парадигма включає мету, об'єкт, суб'єкти і механізм державного регулювання, в її рамках передбачається створення єдиної державної системи відтворення, збереження і зміцнення здоров'я нації через соціально-економічні механізми відтворення капіталу здоров'я з урахуванням усіляких факторів ризику, що дозволить взяти курс на «здоров'язберігаючу стратегію» щодо дій суб'єктів замість «лікувальної», характерної для сучасного суспільства. Виявлено нерозвинені поведінкові стратегії та тенденції інвестиційного ставлення до здоров'я (бар'єри), що перешкоджають формуванню сфери охорони здоров'я і є причиною існування соціально безвідповідальних моделей поведінки стосовно здоров'я домашніх господарств (низький рівень розвитку середнього класу, що поширює норми і правила самозбереження), бізнесу (відсутність коштів на модернізацію і поліпшення умов праці, невідповідність екологічним стандартам виробництва, недостатність медичних страхових програм для співробітників) і держави (низький ступінь виконання конституційних зобов'язань у галузі прав людини на здоров'я і факторів, що його забезпечують, суперечлива реформа охорони здоров'я тощо). Визначено напрямки та заходи державної політики, що формують соціокультурні, правові, економічні установки стимулювання накопичення капіталу здоров'я. На думку автора, використання парадигми здоров'яорієнтованої економіки як методологічного регулятора сприятиме науково обґрунтованому формуванню сфери охорони здоров'я, раціональному використанню

Oganezova G. V. Forming a Paradigm of the Health-Oriented Economy

The article presents the author's vision of forming a paradigm of the health-oriented economy as a conceptual model corresponding to people-centered management of the health sector. The paradigm includes the purpose, object, subjects and mechanism of the state regulation, within its framework it is supposed to create a unified state system of reproduction, preservation and strengthening of the nation health through the socio-economic mechanisms of the reproduction of health capital, taking into account all possible health risks, which will allow taking a course to the "health preserving" strategies regarding actions of the subjects instead of the "therapeutic" ones specific for the modern society. There have been identified undeveloped behavioral strategies and tendencies of the investing attitude to health (barriers) preventing the formation of the health service and resulting in the existence of socially irresponsible behavior regarding the household health (underdevelopment of the middle class, which spreads the rules and regulations of self-preservation), business (lack of funds for modernization and improvement of working conditions, nonconformance to ecological standards of manufacturing, lack of health insurance programs for employees) and the state (low level of implementation of the constitutional obligations on the human right to health and the factors ensuring it, a controversial health care reform, etc.). The directions of the state policy and measures forming the socio-cultural, legal, economic incentives of health capital accumulation have been determined. In the author's opinion, the use of the paradigm of the health-oriented economy as a means of methodological control, will contribute to the formation of the science-based health sector, rational use of human resources, effectiveness of the state regulation of the market of medical services, replacing of the dominant in the society "disease-centrist"

людських ресурсів, ефективному державному регулюванню ринку медичних послуг, заміні пануючої в суспільстві «хворобочентристської» концепції, яка передбачає звернення по лікарську допомогу за фактом захворювання, концепцією 4-П медицини.

Ключові слова: здоров'яорієнтована економіка, сфера охорони здоров'я, капітал здоров'я, концептуальна модель, державне регулювання, 4-П медицина

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 15.

Оганезова Анна Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра менеджменту та економіки в сімейній медицині, Харківська медична академія післядипломної освіти (вул.Корчагинців, 58, Харків, 61000, Україна)

Email: anna.oganezova@rambler.ru

concept, which provides for recourse to medical assistance upon the disease, 4-P medicine concept.

Keywords: health-oriented economy, health sector, health capital, conceptual model, government regulation, 4-P medicine

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 15.

Oganezova Ganna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Management and Economics in Family Medicine, Kharkiv Medical Academy of Postgraduate Education (vul.Korchagintsv, 58, Kharkiv, 61000, Ukraine)

Email: anna.oganezova@rambler.ru

Постановка проблеми. В начале XXI века в научных публикациях обострилась дискуссия по альтернативным сценариям развития системы охраны здоровья, что связано с тем, что окружающая среда, общество и здравоохранение претерпевают глобальные изменения, формирующие принципиально новую парадигму современной экономики [1; 2]. Центр внимания переносится на воспроизводство здорового населения, заботу о рождении здорового ребенка. В развитых странах на государственном уровне признается межотраслевой характер охраны здоровья граждан [3; 4]. Стратегией здравоохранения становится сдерживание расходов на медицинскую помощь, стандартизация здравоохранения, обеспечение доступной и качественной медицинской помощи, борьба с неинфекционными заболеваниями.

Несмотря на проводимые реформы, в Украине на протяжении последних десятилетий отмечается кризис общественного здоровья, который имеет глубокие социально-экономические корни. В целом современную медико-демографическую ситуацию в стране можно охарактеризовать следующим образом: депопуляция, сокращение и стагнация показателя ожидаемой продолжительности предстоящей жизни, изменение половозрастной структуры населения, увеличение в структуре причин общей смертности доли сердечнососудистой патологии, несчастных случаев, травм и отравлений. В 2013 году показатель DALY (Disability-adjusted life year – сумма потенциальных лет жизни, потерянных из-за преждевременной смерти и потери трудоспособности) для Украины составляет 36250 лет на 100 тысяч человек, в то время как в развитых странах показатель DALY меньше, чем 9250 лет на 100 тысяч человек. В стране на четыре группы болезней, а именно сахарный диабет, рак, сердечнососудистые и хронические респираторные заболевания, приходится примерно 80 % всех случаев смерти в результате неинфекционных заболеваний [5]. Установлено, что лишь около 1 % населения находится в «безопасной» зоне здоровья, что и является медико-биологической причиной депопуляции (20 лет назад этот показатель составлял 8 %) (студенческая молодежь 7–14 %) [6].

Учитывая, что в Украине проблема выбора пути развития здравоохранения остается высоко актуальной (что доказывается противоречивыми реформами последних лет), попытаемся представить авторское видение совре-

менной концептуальной модели системы охраны здоровья – парадигмы здоровьеориентированной экономики, которая разрешит противоречия, возникшие в период переходной экономики, изменит устаревшие правила в новой системе социально-экономических отношений.

Постановка задачи. Целью работы является формирование парадигмы здоровьеориентированной экономики, которая соответствует социально ориентированному управлению сферой охраны здоровья и в которой обеспечивается высокая степень мотивации каждому человеку для него самого и для членов его семьи – быть здоровыми. Наша парадигма основывается на следующих фундаментальных методологических положениях:

- опыте мировых лидеров решения проблем здравоохранения (Канада, Швеция и другие развитые страны, в которых в результате эволюционных преобразований, радикальных структурных изменений систем здравоохранения смертность от неинфекционных заболеваний снизилась на 30 – 90 %, продолжительность жизни увеличилась до 90 лет) [7];
- неизбежных грядущих глобальных изменений в мире и в Украине, связанных со старением населения и ростом стоимости услуг в здравоохранении (обусловленные технологическими достижениями медицины, генетики, биомедицины) [4; 8];
- безусловном признании ведущего влияния социально-экономических условий жизни населения на состояние здоровья, что подтверждается информацией Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) (как следует из заключения ВОЗ, здоровье на 50 – 57 % определяется образом жизни человека, на 8 – 10 % – системой существующего здравоохранения, на 20 – 25 % – состоянием окружающей среды, на 15 – 20 % – генетической составляющей [3]).

В работе использованы системный и институциональный подходы, метод логического моделирования и конструирования, графический метод.

Результаты. В словаре бизнес-терминов парадигма (от греч. paradeigma пример, образец; англ. paradigm) – исходная схема, модель, метод решения задачи, основополагающая теория [9]. В [10] определяется как «методологическая модель, с помощью которой возможен анализ кон-

кретных классов каких-либо социальных объектов. Парадигма может приниматься в качестве методологического регулятора целенаправленной деятельности в управлении здравоохранением». Полагаем, что парадигму справедливо отождествлять с методологической моделью, но ее функции превосходят анализ социальных объектов. При разработке парадигмы здоровьесориентированной экономики автор исходит из следующих позиций.

Парадигма (здесь и далее курсив авторский) – методологическая модель, с помощью которой осуществляется анализ социального объекта, определяются актуальные проблемы и противоречия, пути их решения, векторы преобразований, объективно обусловленные социально-экономической ситуацией. Модель должна соответствовать научным и практическим критериям, быть понятной руководителям разного уровня управления, специалистам здравоохранения и населению. Ее структурно-функциональная основа включает концепцию здоровья,

характерную для конкретного исторического периода, понятийный аппарат, вектор развития отрасли здравоохранения, модели организации, экономики и управления, механизмы и инструменты регулирования экономического поведения субъектов отношений.

Здоровьесориентированная экономика – экономическая система народного хозяйства, одной из основных целей которой является обеспечение здоровья и продолжительности активной жизни населения.

По-нашему мнению, *парадигма здоровьесориентированной экономики* – это концептуальная модель целенаправленной, институционально и законодательно определенной деятельности государства по охране и укреплению здоровья населения (рис. 1).

Целенаправленная деятельность означает достижение максимально высокого уровня качества жизни населения, составной частью которого является сохранение и укрепление здоровья путем согласования экономических

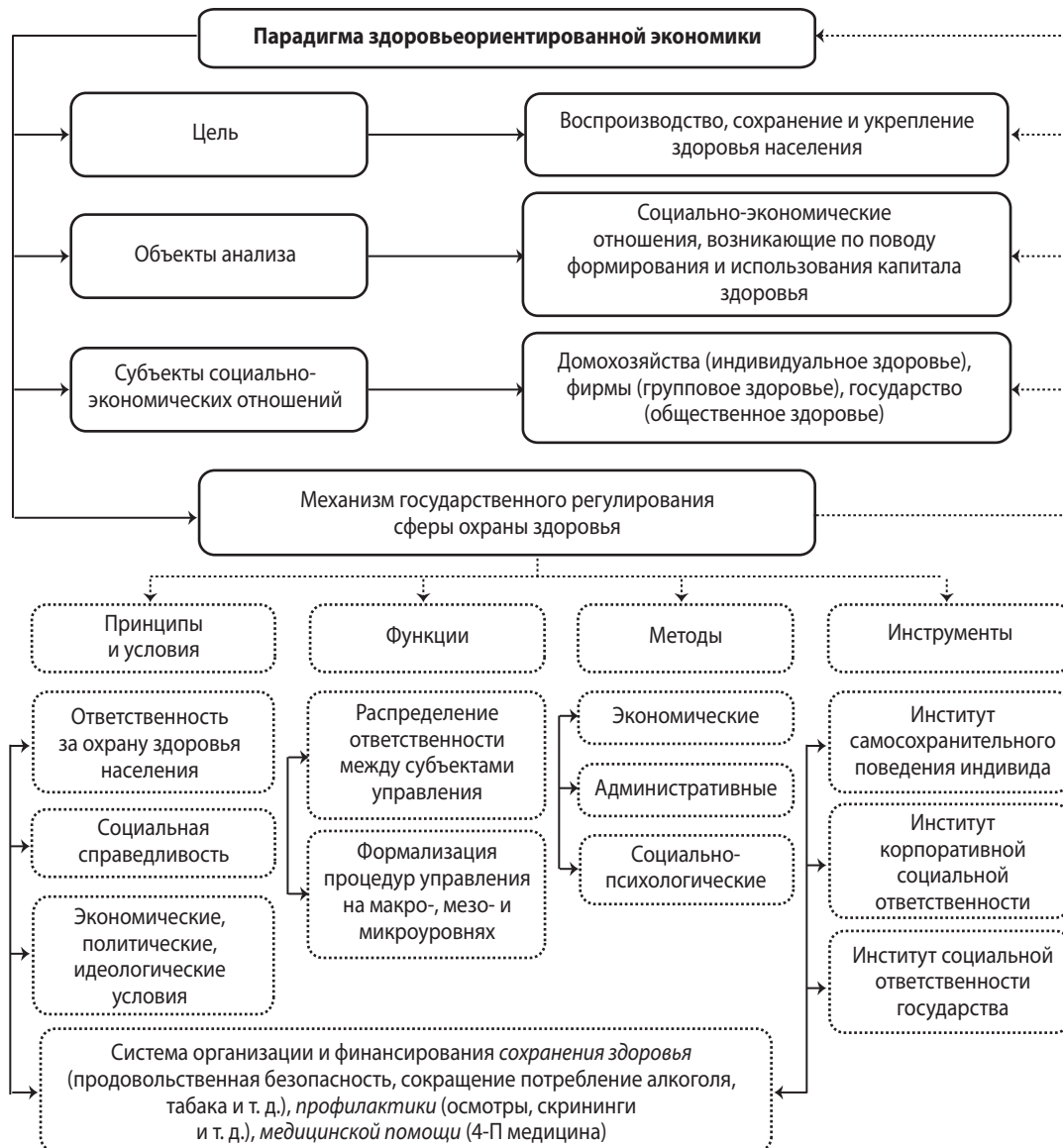


Рис. 1. Схема парадигмы здоровьесориентированной экономики (разработано автором)

интересов как государства, общества, так и субъектов хозяйствования в вопросах воспроизводства, сохранения, укрепления здоровья. В определении подчеркивается институциональная основа и законодательная определенность деятельности государства, определяющая структурирование полномочий, ответственности, экономические отношения субъектов, участвующих в формировании и использовании капитала здоровья.

Целью концептуальной модели является формирование социально ориентированной, эффективной с экономической точки зрения сферы охраны здоровья. Под сферой охраны здоровья в работе понимается сфера общественной жизни, которая отвечает за поддержание здоровья населения и в которой действуют условия формирования конкурентоспособных экономических субъектов, способных динамично развиваться без вне рыночных предпочтений, эффективно используя капитал здоровья как инвестиционный ресурс инновационного развития экономики. Это структура, в которой взаимодействуют носители капитала здоровья – семьи, в которых капитал здоровья формируется, фирмы, в которых носители его

реализуют, а также развитые инфраструктуры рынка и государства.

Эффективность этой структуры зависит от устойчивых механизмов организации деятельности экономических субъектов в направлении сохранения и прироста капитала здоровья путём координации совместных действий каждой из заинтересованных сторон.

Капитал здоровья – неотъемлемая часть человеческого капитала, инвестиции в который направляются на сохранение работоспособности за счет уменьшения заболеваемости, увеличения продуктивного периода жизни, замедляя таким образом физический износ человеческого капитала [11, с. 3].

Социально-экономические отношения, возникающие по поводу формирования и использования капитала здоровья между субъектами сферы охраны здоровья, подробно освещены нами в работе [12].

В ходе исследования были определены существующие в Украине барьеры (неразвитые поведенческие стратегии и тенденции инвестиционного отношения к здоровью), препятствующие формированию сферы охраны здоровья (табл. 1).

Таблица 1

Барьеры, препятствующие эффективному формированию и использованию капитала здоровья экономическими субъектами в Украине (разработана автором)

Экономические субъекты	Поведенческие стратегии и тенденции
Домашние хозяйства	Низкая гражданская и социально-экономическая активность, невысокий уровень грамотности и информированности в вопросах поддержания здоровья, прогрессирующая наркомания, распространение табакокурения, алкоголизация, терпимое отношение к контрафактной и фальсифицированной продукции, недостаточная физическая активность и степень развития навыков и традиций экологически грамотного поведения, незначительная активность по улучшению качества бытовых экологических условий, отсутствие культуры пользования услугами по предотвращению генетических заболеваний, отсталость профилактической медицины, слабый спрос на услуги программ добровольного медицинского страхования.
Фирмы	Нарастание неформального характера трудовых отношений; слабое развитие практики контроля влияния условий труда на состояние здоровья сотрудников (отсутствие средств индивидуальной защиты, инструктажей по технике безопасности и др.); снижение уровня социально-экономической ответственности за экологическую безопасность; снижение уровня исполнения социально-ответственных обязательств в отношении потребителей; слабое развитие системы оказания медицинской помощи на предприятиях; отсутствие спроса на программы добровольного медицинского страхования.
Государство	Дефицит законов в области охраны труда на предприятиях, отсутствие действенного экологического законодательства, промышленное лоббирование с последующими экологическими издержками для общества, коррупция и неразвитость системы контроля в экологической, продовольственной, медицинской и других сферах, а также при прохождении лицензирования, аттестации и стандартизации предпринимательской деятельности на соответствие установленным нормативам

Для преодоления выявленных тенденций в парадигме предусмотрено создание механизма государственного регулирования сферы охраны здоровья. Эффективность предложенного механизма определяется используемыми инструментами – взаимосвязанными институтами: самосохранительного поведения, корпоративной социальной ответственности и социальной ответственности государства, с помощью которых регулируется деятельность по воспроизводству капитала здоровья на разных уровнях, в разном масштабе в зависимости от объемов поступающей информации.

Следуя изложенной логике, можно определить направления и меры экономической политики, необходимые для формирования каждого из инструментов (что поможет преодолеть существующие ловушки саморазрушительного поведения домашних хозяйств, фрагментарность корпоративной и государственной социальной ответственности):

- самосохранительного поведения: проведение оздоровительной реформы; повышение уровня информированности о факторах риска здоровья; модернизация образовательных программ

по специализированным курсам; создание и повышение роли Центров здоровья; дифференциация тарифов на медицинское страхование в зависимости от положения индивидов в группах риска; развитие законодательства о генетических паспортах; акцизная политика государства на алкоголь и табачную продукцию; законодательное ограничение доступа к алкогольной и табачной продукции и др.;

- *корпоративной социальной ответственности*: развитие технологий налогового и страхового поощрения взносов на социальные проекты (налоговые преференции, адресность в формировании взносов на социальное страхование, внедрение обязательного медицинского страхования); обеспечение независимости рейтинговой оценки социально-ответственной деятельности компаний, влияющей на капитализацию активов; повышение ответственности за экологические и социальные правонарушения; трансформация системы охраны труда в систему охраны здоровья во время труда; распространение практик психологического консультирования, программ управления стрессовыми ситуациями и др.;
- *социальной ответственности государства*: участие Украины в инициативах Всемирного саммита по устойчивому развитию, открывающее доступ к финансированию группы Всемирного Банка; присоединение к международным Конвенциям по охране здоровья; разработка Национальной концепции охраны здоровья; создание Национального центра общественного здоровья; инкорпорирование показателей экологической и социальной ответственности в рейтинги инвестиционной привлекательности и др.

Успех внедрения теоретического механизма в реальность зависит от того созданы ли условия, которые благоприятствуют осуществлению целей хозяйствующих субъектов в направлении принятия совместных усилий для сохранения и накопления капитала здоровья. Для «выращивания таких механизмов» необходимо подготовить благоприятную почву – создать базовые условия [13]:

- *экономические*: развитие институтов рыночной экономики (конкуренция, частная собственность), что позволит сформировать ресурсную базу процессов социального инвестирования (материальную, информационную);
- *политические*: формирование горизонтального общественного порядка (гражданское общество, справедливая и независимая правовая система), что будет способствовать консолидации общественных сил в направлении сохранения и прироста капитала здоровья, сделает возможными процессы капитального накопления;
- *идеологические*: формировании высоких активностодостижительных ценностей у экономических субъектов (индивидуализм, самостоятельность, ответственность), что приведет к интеграции

экономических субъектов на основе разделяемых (осознанно или латентно) ценностей и норм поведения в направлении процессов накопления капитала здоровья.

Государство опосредованно способствует сохранению ресурсов здоровья через систему здравоохранения. С позиций оплаты использования ресурса «здоровье» возможно формирование принципиально нового механизма финансирования здравоохранения. Для этого необходимо определить потери здоровья населения в процессе производства и рассматривать финансирование здравоохранения как систему компенсации ущерба здоровью населения. Господствующая в обществе «болезнецентристская» концепция, которая предполагает обращение за врачебной помощью по факту заболевания должна быть заменена концепцией 4-П-медицины [14], основанной на генетической составляющей в сочетании с информационными технологиями. 4-П-медицины основывается на четырех базовых принципах:

- предиктивности (предсказательности), позволяющей прогнозировать заболевания на основе индивидуальных особенностей генома (создание вероятностного прогноза здоровья на основании генетических исследований);
- превентивности (профилактики), работающей на опережение и позволяющей предотвращать появление заболеваний с помощью их профилактики, а также вакцин и препаратов для ремонта поврежденных генов;
- персонализации, основанной на индивидуальном подходе к каждому больному (создание уникального генетического паспорта для лечения и контроля за здоровьем пациента);
- партисипативности (участия, партнерства), основанной на широком сотрудничестве различных врачей-специалистов и пациентов, а также на превращении пациента из субъекта лечения в объект лечебного процесса.

По мнению авторов концепции 4-П-медицины, ее внедрение потребует новых стратегий, как научных, так и организационных, что произведет «революцию в медицине для пациентов и в системе здравоохранения» [14]. Изменение парадигмы мышления и ориентации руководителей здравоохранения, врачей с преимущественно лечебно-диагностического на преимущественно предсказательный, предупредительный, профилактический, персонализированный процессы при активном участии пациентов потребует от государства и общества серьезных усилий, но все окупится снижением заболеваемости и увеличением качества и продолжительности здоровой жизни.

Главное в этом направлении – раннее выявление заболеваний на доклинической стадии и недопущение развития заболеваний с помощью различных профилактических мер при активном участии пациента и врача.

В Украине заложены основы данного направления [15]. Широкое внедрение 4-П-медицины потребует большой подготовительной работы по формированию про-

граммы ее внедрения и ресурсного обеспечения: увеличение объемов исследования генома человека для внедрения генетического паспорта и снижения стоимости таких исследований; развитие информационного и разъяснительного обеспечения этого направления медицины для населения; законодательное и нормативно-правовое обеспечение и перенос акцентов с финансирования практически только лечебно-диагностического процесса на увеличение финансирования профилактической медицины. Очень важной задачей для внедрения 4-П-медицины будет активное взаимодействие врачей, пациентов, генетиков и других специалистов, участвующих в этом процессе. Необходимо в ближайшие годы создать на основе частно-государственного партнерства базовые центры для внедрения 4-П-медицины и обучения специалистов.

Выводы. На наш взгляд, использование парадигмы здоровьеориентированной экономики как методологического регулятора, концептуальной модели будет способствовать научно обоснованному формированию сферы охраны здоровья, рациональному использованию человеческих ресурсов, эффективному государственному регулированию рынка медицинских услуг. С экономической точки зрения, новая парадигма предполагает переход от затратно-распределительного механизма управления ресурсами к инвестиционно-институциональному. Кроме того, она служит исполнению из практики управления непродуманных и непослуживательных действий руководителей, которые не только не способствуют сохранению положительных черт прежней системы, но и разрушают устойчивость действующей. Новая парадигма требует другого мировоззрения – через вложения в человеческий капитал и технологии, повышающие эффективность деятельности за счет оптимизации ресурсов, приоритет сохранения здоровья у здоровых граждан, мотивирование населения к здоровому образу жизни и ответственному отношению к своему здоровью.

ЛИТЕРАТУРА

1. Здоровье-2020: основы европейской политики и стратегия для XXI века. Всемирная организация здравоохранения, 2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://epraam.org/files/f/0/f/6/e/health2020-long-rus.pdf>
2. Шарабчиев Ю. Т. Современные вызовы XXI века и финансирование здравоохранения / Ю. Т. Шарабчиев // Медицинские новости. – 2011. – № 12. – С. 24 – 36.
3. Системы здравоохранения, здоровье и благосостояние: оценка аргументов в пользу инвестирования в системы здравоохранения / [J. Figueras, M. McKee, S. Lessof и др.] // Всемирная организация здравоохранения. – 2008 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.euro.who.int/pubrequest>
4. Публичный аналитический доклад по научно-технологическому направлению «Биомедицина» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://reestr.extech.ru/docs/analytic/reports/medicine.pdf>
5. Показатель DALY на Украине в четыре раза больше, чем в развитых странах мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://demoscope.ru/weekly/2013/0569/panorm01.php#2>

6. Апанасенко Г. Л. Здоровье человека в аспекте планетарной эволюции / Г. Л. Апанасенко // Новости медицины и фармации. – 2013. – № 19 (476) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mif-ua.com/archive/article/37527>

7. Профилактика и борьба с неинфекционными заболеваниями в Европейском регионе: доклад о ходе работы // Всемирная организация здравоохранения, 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0005/235976/Prevention-and-control-of-noncommunicable-diseases-in-the-European-Region-A-progress-report-Rus.pdf

8. Франклин Д. Мир в 2050 году / Д. Франклин, Д. Эндрю. – М. : Эксмо, 2012. – 368 с.

9. Словарь бизнес-терминов. Академик.ру. 2001 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/9596>

10. Фундаментальные основы политики здравоохранения / Под ред. О. П. Щепина. – М., 1999. – 397 с.

11. Кравчук Л. М. Капітал здоров'я як основна складова людського капіталу / Л. М. Кравчук // Сталій розвиток економіки : Всеукр. наук.-виробн. журнал. – 2011. – № 3 (6). – С. 3 – 7.

12. Оганезова А. В. Формирование концепции государственного регулирования сферы охраны здоровья / А. В. Оганезова // Науковий вісник Херсонського держ. ун-та. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 8. – С. 56 – 59.

13. Мосейко Е. Е. Условия институционализации капитала здоровья / Е. Е. Мосейко // TERRA ECONOMICUS. – 2012. – Т. 10, № 4. – Ч. 3. – С. 29 – 33.

14. Hood L. Predictive, personalized, preventive, participatory (P4) cancer medicine / L. Hood, S. H. Friend // Nature Reviews Clinical Oncology 8, 184-187 (March 2011) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nature.com/nrclinonc/journal/v8/n3/full/nrclinonc.2010.227.html>

15. Боровик С. П. Персонифицированная и геномная медицина в гастроэнтерологии – взгляд в будущее / С. П. Боровик // Український медичний часопис. – 2014. – № 6 (104) – XI/XII [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.umj.com.ua/article/82157/personificirovannaya-i-genomnaya-medicina-v-gastroenterologii-vzglyad-v-budushhee>

REFERENCES

- Apanasenko, G. L. "Zdorove cheloveka v aspekthe planetarnoy evoliutsii" [Human health in terms of planetary evolution]. <http://www.mif-ua.com/archive/article/37527>
- Borovik, S. P. "Personificirovannaya i genomnaya meditsina v gastroenterologii- vzhlid v budushchee" [Personalized and genomic medicine in gastroenterology - a look into the future]. <http://www.umj.com.ua/article/82157/personificirovannaya-i-genomnaya-medicina-v-gastroenterologii-vzglyad-v-budushhee>
- Figueras, J. "Sistemy zdavookhraneniia, zdorove i blagosostoianie: otsenka argumentov v polzu investirovaniia v sistemy zdavookhraneniia" [Health systems, health and wealth: assessing the case for investing in health systems]. Vsemirnaia organizatsiia zdavookhraneniia. <http://www.euro.who.int/pubrequest>
- Franklin, D., and Endriu, D. Mir v 2050 godu [The world in 2050]. Moscow: Eksmo, 2012.
- Fundamentalnye osnovy politiki zdavookhraneniia [Fundamental principles of health policy]. Moscow, 1999.
- Hood, L., and Friend, S. H. "Predictive, personalized, preventive, participatory (P4) cancer medicine". <http://www.nature.com/nrclinonc/journal/v8/n3/full/nrclinonc.2010.227.html>

Kravchuk, L. M. "Kapital zdorov'ia iak osnovna skladova liudskoho kapitalu" [Capital Health as a basic component of human capital]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 3 (6) (2011): 3-7.

Moseyko, E. E. "Usloviia institutsionalizatsii kapitala zdorovia" [Terms of institutionalization of health equity]. *TERRA ECONOMICUS* vol. 10, no. 4 (2012): 29-33.

Ohanezova, A. V. "Formirovaniye kontseptsii gosudarstvennogo regulirovaniya sfery okhrany zdorovya" [Formation of the concept of state regulation of health care]. *Naukovyi visnyk Kher-sonskoho derzh. un-ta. Seriiia «Ekonomichni nauky»*, no. 8 (2014): 56-59.

"Pokazatel DALY na Ukraine v chetyre raza bolshe, chem v razvitykh stranakh mira" [The DALY in Ukraine is four times higher than in developed countries]. <http://demoscope.ru/weekly/2013/0569/panorm01.php#2>

"Profilaktika i borba s neinfektsionnymi zabolevaniiami v Evropeyskom regione: doklad o khode raboty" [Prevention and control of non-communicable diseases in the European Region: a progress report]. *Vsemirnaia organizatsiia zdravookhraneniia*. http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0005/235976/

Prevention-and-control-of-noncommunicable-diseases-in-the-European-Region-A-progress-report-Rus.pdf

"Publichnyy analiticheskiy doklad po nauchno-tekhnologicheskomu napravleniiu «Biomeditsina»" [Public analytical report on scientific and technological direction «Biomedicine»]. <https://reestr.extech.ru/docs/analytic/reports/medicine.pdf>

"Slovar biznes-terminov" [Dictionary of Business Terms]. <http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/9596>

Sharabchiev, Yu. T. "Sovremennye vyzovy XXI veka i finansirovaniye zdravookhraneniia" [Modern challenges of the twenty-first century, and health care financing]. *Medit-sinskie novosti*, no. 12 (2011): 24-36.

"Zdorovye-2020: osnovy evropeyskoy politiki i strategiiia dlia XXI veka" [Health 2020: foundations of European policy and strategy for the XXI century]. <http://epaam.org/files/f/0/f/6/e/health2020-long-rus.pdf>

————— ■

ФОРМИРОВАНИЕ ПАРАДИГМЫ ЗДОРОВЬЕОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2015 ОГАНЕЗОВА А. В.

УДК 336.14:338

Оганезова А. В.

Формирование парадигмы здоровьеориентированной экономики

В статье представлено авторское видение формирования парадигмы здоровьеориентированной экономики как концептуальной модели, которая соответствует социально ориентированному управлению сферой охраны здоровья. Парадигма включает цель, объект, субъекты и механизм государственного регулирования, в ее рамках предполагается создание единой государственной системы воспроизводства, сохранения и укрепления здоровья нации через социально-экономические механизмы воспроизводства капитала здоровья с учетом всевозможных факторов риска, что позволит взять курс на «здоровьеберегающую стратегию» в отношении действий субъектов вместо «лечебной», характерной для современного общества. Выявлены неразвитые поведенческие стратегии и тенденции инвестиционного отношения к здоровью (барьеры), препятствующие формированию сферы охраны здоровья, что является причиной существования социально безответственных моделей поведения в отношении здоровья домашних хозяйств (низкий уровень развития среднего класса, распространяющего нормы и правила самосохранения), бизнеса (отсутствии средств на модернизацию и улучшение условий труда, несоответствие экологическим стандартам производства, недостаточность медицинских страховых программ для сотрудников) и государства (низкая степень исполнения конституционных обязательств в области прав человека на здоровье и обеспечивающих его факторов, противоречивая реформа здравоохранения и др.). Определены направления и меры государственной политики, формирующие социокультурные, правовые, экономические установки стимулирования накопления капитала здоровья. По мнению автора, использование парадигмы здоровьеориентированной экономики как методологического регулятора будет способствовать научно обоснованному формированию сферы охраны здоровья, рациональному использованию человеческих ресурсов, эффективному государственному регулированию рынка медицинских услуг, замене господствующей в обществе «болезнецентристской» концепции, которая предполагает обращение за врачебной помощью по факту заболевания, концепцией 4-П медицины.

Ключевые слова: здоровьеориентированная экономика, сфера охраны здоровья, капитал здоровья, концептуальная модель, государственное регулирование, 4-П медицина

Рис.: 1. Табл.: 1. Библ.: 15.

Оганезова Анна Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра менеджмента и экономики в семейной медицине, Харьковская медицинская академия последипломного образования (ул. Корчагинцев, 58, Харьков, 61000, Украина)

Email: anna.oganezova@rambler.ru

УДК 336.14:338

UDC 336.14:338

Оганезова Г. В. Формування парадигми здоров'яорієнтованої економіки

У статті подано авторське бачення формування парадигми здоров'яорієнтованої економіки як концептуальної моделі, яка відповідає соціально орієнтованому управлінню сферою охорони здоров'я. Парадигма включає мету, об'єкт, суб'єкти і механізм державного регулювання, в її рамках передбачається створення єдиної державної системи відтворення, збереження і зміцнення здоров'я нації через соціально-економічні механізми відтворення капіталу здоров'я з урахуванням усіляких факторів ризику, що дозволить взяти курс на «здоров'язберігаючу стратегію» щодо дій суб'єктів замість «лікувальної», характерної для сучасного суспільства. Виявлено нерозвинені поведінкові стратегії та тенденції інвестиційного ставлення до здоров'я (бар'єри), що перешкоджають формуванню сфери охорони здоров'я і є причиною існування соціально безвідповідальних моделей поведінки стосовно здоров'я домашніх господарств (низький рівень розвитку середнього класу, що поширює норми і правила самозбереження), бізнесу (відсутність коштів на модернізацію і поліпшення умов праці, невідповідність екологічним стандартам виробництва, недостатність медичних страхових програм для співробітників) і держави (низький ступінь виконання конституційних зобов'язань у галузі прав людини на здоров'я і факторів, що його забезпечують, суперечлива реформа охорони здоров'я тощо). Визначено напрямки та заходи державної політики, що формують соціокультурні, правові, економічні установки стимулювання накопичення капіталу здоров'я. На думку автора, використання парадигми здоров'яорієнтованої економіки як методологічного регулятора сприятиме науково обґрунтованому формуванню сфери охорони здоров'я, раціональному використанню

Oganezova G. V. Forming a Paradigm of the Health-Oriented Economy

The article presents the author's vision of forming a paradigm of the health-oriented economy as a conceptual model corresponding to people-centered management of the health sector. The paradigm includes the purpose, object, subjects and mechanism of the state regulation, within its framework it is supposed to create a unified state system of reproduction, preservation and strengthening of the nation health through the socio-economic mechanisms of the reproduction of health capital, taking into account all possible health risks, which will allow taking a course to the "health preserving" strategies regarding actions of the subjects instead of the "therapeutic" ones specific for the modern society. There have been identified undeveloped behavioral strategies and tendencies of the investing attitude to health (barriers) preventing the formation of the health service and resulting in the existence of socially irresponsible behavior regarding the household health (underdevelopment of the middle class, which spreads the rules and regulations of self-preservation), business (lack of funds for modernization and improvement of working conditions, nonconformance to ecological standards of manufacturing, lack of health insurance programs for employees) and the state (low level of implementation of the constitutional obligations on the human right to health and the factors ensuring it, a controversial health care reform, etc.). The directions of the state policy and measures forming the socio-cultural, legal, economic incentives of health capital accumulation have been determined. In the author's opinion, the use of the paradigm of the health-oriented economy as a means of methodological control, will contribute to the formation of the science-based health sector, rational use of human resources, effectiveness of the state regulation of the market of medical services, replacing of the dominant in the society "disease-centrist"

людських ресурсів, ефективному державному регулюванню ринку медичних послуг, заміні пануючої в суспільстві «хворобочентристської» концепції, яка передбачає звернення по лікарську допомогу за фактом захворювання, концепцією 4-П медицини.

Ключові слова: здоров'яорієнтована економіка, сфера охорони здоров'я, капітал здоров'я, концептуальна модель, державне регулювання, 4-П медицина

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 15.

Оганезова Анна Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра менеджменту та економіки в сімейній медицині, Харківська медична академія післядипломної освіти (вул.Корчагинців, 58, Харків, 61000, Україна)

Email: anna.oganezova@rambler.ru

concept, which provides for recourse to medical assistance upon the disease, 4-P medicine concept.

Keywords: health-oriented economy, health sector, health capital, conceptual model, government regulation, 4-P medicine

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 15.

Oganezova Ganna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Management and Economics in Family Medicine, Kharkiv Medical Academy of Postgraduate Education (vul.Korchagintsev, 58, Kharkiv, 61000, Ukraine)

Email: anna.oganezova@rambler.ru

Постановка проблеми. В начале XXI века в научных публикациях обострилась дискуссия по альтернативным сценариям развития системы охраны здоровья, что связано с тем, что окружающая среда, общество и здравоохранение претерпевают глобальные изменения, формирующие принципиально новую парадигму современной экономики [1; 2]. Центр внимания переносится на воспроизводство здорового населения, заботу о рождении здорового ребенка. В развитых странах на государственном уровне признается межотраслевой характер охраны здоровья граждан [3; 4]. Стратегией здравоохранения становится сдерживание расходов на медицинскую помощь, стандартизация здравоохранения, обеспечение доступной и качественной медицинской помощи, борьба с неинфекционными заболеваниями.

Несмотря на проводимые реформы, в Украине на протяжении последних десятилетий отмечается кризис общественного здоровья, который имеет глубокие социально-экономические корни. В целом современную медико-демографическую ситуацию в стране можно охарактеризовать следующим образом: депопуляция, сокращение и стагнация показателя ожидаемой продолжительности предстоящей жизни, изменение половозрастной структуры населения, увеличение в структуре причин общей смертности доли сердечнососудистой патологии, несчастных случаев, травм и отравлений. В 2013 году показатель DALY (Disability-adjusted life year – сумма потенциальных лет жизни, потерянных из-за преждевременной смерти и потери трудоспособности) для Украины составляет 36250 лет на 100 тысяч человек, в то время как в развитых странах показатель DALY меньше, чем 9250 лет на 100 тысяч человек. В стране на четыре группы болезней, а именно сахарный диабет, рак, сердечнососудистые и хронические респираторные заболевания, приходится примерно 80 % всех случаев смерти в результате неинфекционных заболеваний [5]. Установлено, что лишь около 1 % населения находится в «безопасной» зоне здоровья, что и является медико-биологической причиной депопуляции (20 лет назад этот показатель составлял 8 %) (студенческая молодежь 7–14 %) [6].

Учитывая, что в Украине проблема выбора пути развития здравоохранения остается высоко актуальной (что доказывается противоречивыми реформами последних лет), попытаемся представить авторское видение совре-

менной концептуальной модели системы охраны здоровья – парадигмы здоровьеориентированной экономики, которая разрешит противоречия, возникшие в период переходной экономики, изменит устаревшие правила в новой системе социально-экономических отношений.

Постановка задачи. Целью работы является формирование парадигмы здоровьеориентированной экономики, которая соответствует социально ориентированному управлению сферой охраны здоровья и в которой обеспечивается высокая степень мотивации каждому человеку для него самого и для членов его семьи – быть здоровыми. Наша парадигма основывается на следующих фундаментальных методологических положениях:

- опыте мировых лидеров решения проблем здравоохранения (Канада, Швеция и другие развитые страны, в которых в результате эволюционных преобразований, радикальных структурных изменений систем здравоохранения смертность от неинфекционных заболеваний снизилась на 30 – 90 %, продолжительность жизни увеличилась до 90 лет) [7];
- неизбежных грядущих глобальных изменений в мире и в Украине, связанных со старением населения и ростом стоимости услуг в здравоохранении (обусловленные технологическими достижениями медицины, генетики, биомедицины) [4; 8];
- безусловном признании ведущего влияния социально-экономических условий жизни населения на состояние здоровья, что подтверждается информацией Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) (как следует из заключения ВОЗ, здоровье на 50 – 57 % определяется образом жизни человека, на 8 – 10 % – системой существующего здравоохранения, на 20 – 25 % – состоянием окружающей среды, на 15 – 20 % – генетической составляющей [3]).

В работе использованы системный и институциональный подходы, метод логического моделирования и конструирования, графический метод.

Результаты. В словаре бизнес-терминов парадигма (от греч. paradeigma пример, образец; англ. paradigm) – исходная схема, модель, метод решения задачи, основополагающая теория [9]. В [10] определяется как «методологическая модель, с помощью которой возможен анализ кон-

кретных классов каких-либо социальных объектов. Парадигма может приниматься в качестве методологического регулятора целенаправленной деятельности в управлении здравоохранением». Полагаем, что парадигму справедливо отождествлять с методологической моделью, но ее функции превосходят анализ социальных объектов. При разработке парадигмы здоровьесориентированной экономики автор исходит из следующих позиций.

Парадигма (здесь и далее курсив авторский) – методологическая модель, с помощью которой осуществляется анализ социального объекта, определяются актуальные проблемы и противоречия, пути их решения, векторы преобразований, объективно обусловленные социально-экономической ситуацией. Модель должна соответствовать научным и практическим критериям, быть понятной руководителям разного уровня управления, специалистам здравоохранения и населению. Ее структурно-функциональная основа включает концепцию здоровья,

характерную для конкретного исторического периода, понятийный аппарат, вектор развития отрасли здравоохранения, модели организации, экономики и управления, механизмы и инструменты регулирования экономического поведения субъектов отношений.

Здоровьесориентированная экономика – экономическая система народного хозяйства, одной из основных целей которой является обеспечение здоровья и продолжительности активной жизни населения.

По-нашему мнению, *парадигма здоровьесориентированной экономики* – это концептуальная модель целенаправленной, институционально и законодательно определенной деятельности государства по охране и укреплению здоровья населения (рис. 1).

Целенаправленная деятельность означает достижение максимально высокого уровня качества жизни населения, составной частью которого является сохранение и укрепление здоровья путем согласования экономических

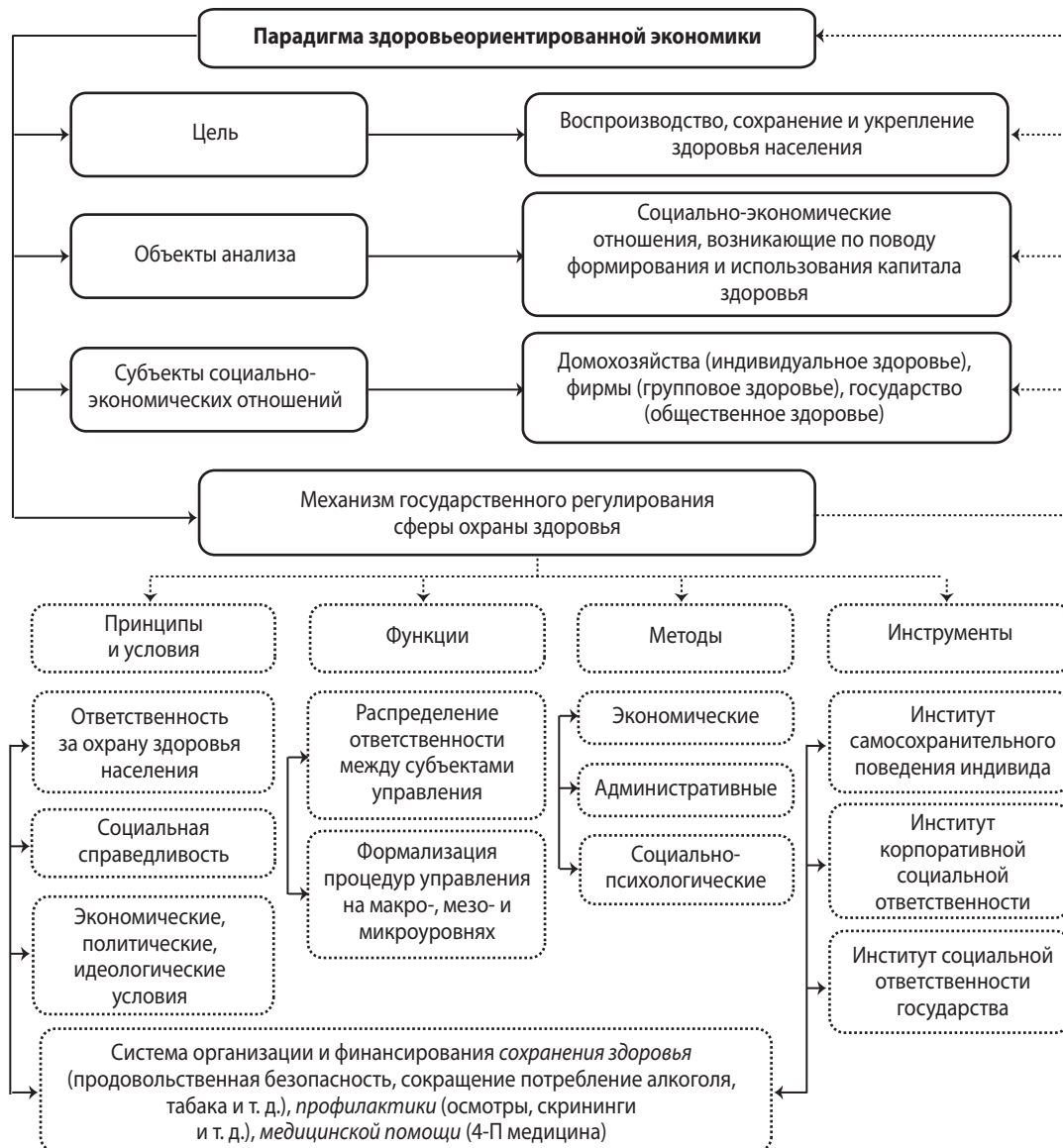


Рис. 1. Схема парадигмы здоровьесориентированной экономики (разработано автором)

интересов как государства, общества, так и субъектов хозяйствования в вопросах воспроизводства, сохранения, укрепления здоровья. В определении подчеркивается институциональная основа и законодательная определенность деятельности государства, определяющая структурирование полномочий, ответственности, экономические отношения субъектов, участвующих в формировании и использовании капитала здоровья.

Целью концептуальной модели является формирование социально ориентированной, эффективной с экономической точки зрения *сферы охраны здоровья*. Под сферой охраны здоровья в работе понимается сфера общественной жизни, которая отвечает за поддержание здоровья населения и в которой действуют условия формирования конкурентоспособных экономических субъектов, способных динамично развиваться без вне рыночных предпочтений, эффективно используя капитал здоровья как инвестиционный ресурс инновационного развития экономики. Это структура, в которой взаимодействуют носители капитала здоровья – *семьи*, в которых капитал здоровья формируется, *фирмы*, в которых носители его

реализуют, а также развитые *инфраструктуры рынка и государства*.

Эффективность этой структуры зависит от устойчивых механизмов организации деятельности экономических субъектов в направлении сохранения и прироста капитала здоровья путём координации совместных действий каждой из заинтересованных сторон.

Капитал здоровья – неотъемлемая часть человеческого капитала, инвестиции в который направляются на сохранение работоспособности за счет уменьшения заболеваемости, увеличения продуктивного периода жизни, замедляя таким образом физический износ человеческого капитала [11, с. 3].

Социально-экономические отношения, возникающие по поводу формирования и использования капитала здоровья между субъектами сферы охраны здоровья, подробно освещены нами в работе [12].

В ходе исследования были определены существующие в Украине барьеры (неразвитые поведенческие стратегии и тенденции инвестиционного отношения к здоровью), препятствующие формированию сферы охраны здоровья (табл. 1).

Таблица 1

Барьеры, препятствующие эффективному формированию и использованию капитала здоровья экономическими субъектами в Украине (разработана автором)

Экономические субъекты	Поведенческие стратегии и тенденции
Домашние хозяйства	Низкая гражданская и социально-экономическая активность, невысокий уровень грамотности и информированности в вопросах поддержания здоровья, прогрессирующая наркомания, распространение табакокурения, алкоголизация, терпимое отношение к контрафактной и фальсифицированной продукции, недостаточная физическая активность и степень развития навыков и традиций экологически грамотного поведения, незначительная активность по улучшению качества бытовых экологических условий, отсутствие культуры пользования услугами по предотвращению генетических заболеваний, отсталость профилактической медицины, слабый спрос на услуги программ добровольного медицинского страхования.
Фирмы	Нарастание неформального характера трудовых отношений; слабое развитие практики контроля влияния условий труда на состояние здоровья сотрудников (отсутствие средств индивидуальной защиты, инструктажей по технике безопасности и др.); снижение уровня социально-экономической ответственности за экологическую безопасность; снижение уровня исполнения социально-ответственных обязательств в отношении потребителей; слабое развитие системы оказания медицинской помощи на предприятиях; отсутствие спроса на программы добровольного медицинского страхования.
Государство	Дефицит законов в области охраны труда на предприятиях, отсутствие действенного экологического законодательства, промышленное лоббирование с последующими экологическими издержками для общества, коррупция и неразвитость системы контроля в экологической, продовольственной, медицинской и других сферах, а также при прохождении лицензирования, аттестации и стандартизации предпринимательской деятельности на соответствие установленным нормативам

Для преодоления выявленных тенденций в парадигме предусмотрено создание механизма государственного регулирования сферы охраны здоровья. Эффективность предложенного механизма определяется используемыми инструментами – взаимосвязанными институтами: *самосохранительного поведения, корпоративной социальной ответственности и социальной ответственности государства*, с помощью которых регулируется деятельность по воспроизводству капитала здоровья на разных уровнях, в разном масштабе в зависимости от объемов поступающей информации.

Следуя изложенной логике, можно определить *направления и меры экономической политики*, необходимые для формирования каждого из инструментов (что поможет преодолеть существующие ловушки саморазрушительного поведения домашних хозяйств, фрагментарность корпоративной и государственной социальной ответственности):

- *самосохранительного поведения*: проведение оздоровительной реформы; повышение уровня информированности о факторах риска здоровья; модернизация образовательных программ

по специализированным курсам; создание и повышение роли Центров здоровья; дифференциация тарифов на медицинское страхование в зависимости от положения индивидов в группах риска; развитие законодательства о генетических паспортах; акцизная политика государства на алкоголь и табачную продукцию; законодательное ограничение доступа к алкогольной и табачной продукции и др.;

- *корпоративной социальной ответственности*: развитие технологий налогового и страхового поощрения взносов на социальные проекты (налоговые преференции, адресность в формировании взносов на социальное страхование, внедрение обязательного медицинского страхования); обеспечение независимости рейтинговой оценки социально-ответственной деятельности компаний, влияющей на капитализацию активов; повышение ответственности за экологические и социальные правонарушения; трансформация системы охраны труда в систему охраны здоровья во время труда; распространение практик психологического консультирования, программ управления стрессовыми ситуациями и др.;
- *социальной ответственности государства*: участие Украины в инициативах Всемирного саммита по устойчивому развитию, открывающее доступ к финансированию группы Всемирного Банка; присоединение к международным Конвенциям по охране здоровья; разработка Национальной концепции охраны здоровья; создание Национального центра общественного здоровья; инкорпорирование показателей экологической и социальной ответственности в рейтинги инвестиционной привлекательности и др.

Успех внедрения теоретического механизма в реальность зависит от того созданы ли условия, которые благоприятствуют осуществлению целей хозяйствующих субъектов в направлении принятия совместных усилий для сохранения и накопления капитала здоровья. Для «выращивания таких механизмов» необходимо подготовить благоприятную почву – создать базовые условия [13]:

- *экономические*: развитие институтов рыночной экономики (конкуренция, частная собственность), что позволит сформировать ресурсную базу процессов социального инвестирования (материальную, информационную);
- *политические*: формирование горизонтального общественного порядка (гражданское общество, справедливая и независимая правовая система), что будет способствовать консолидации общественных сил в направлении сохранения и прироста капитала здоровья, сделает возможными процессы капитального накопления;
- *идеологические*: формировании высоких активностодостижительных ценностей у экономических субъектов (индивидуализм, самостоятельность, ответственность), что приведет к интеграции

экономических субъектов на основе разделяемых (осознанно или латентно) ценностей и норм поведения в направлении процессов накопления капитала здоровья.

Государство опосредованно способствует сохранению ресурсов здоровья через систему здравоохранения. С позиций оплаты использования ресурса «здоровье» возможно формирование принципиально нового механизма финансирования здравоохранения. Для этого необходимо определить потери здоровья населения в процессе производства и рассматривать финансирование здравоохранения как систему компенсации ущерба здоровью населения. Господствующая в обществе «болезнецентристская» концепция, которая предполагает обращение за врачебной помощью по факту заболевания должна быть заменена концепцией 4-П-медицины [14], основанной на генетической составляющей в сочетании с информационными технологиями. 4-П-медицины основывается на четырех базовых принципах:

- предиктивности (предсказательности), позволяющей прогнозировать заболевания на основе индивидуальных особенностей генома (создание вероятностного прогноза здоровья на основании генетических исследований);
- превентивности (профилактики), работающей на опережение и позволяющей предотвращать появление заболеваний с помощью их профилактики, а также вакцин и препаратов для ремонта поврежденных генов;
- персонализации, основанной на индивидуальном подходе к каждому больному (создание уникального генетического паспорта для лечения и контроля за здоровьем пациента);
- партисипативности (участия, партнерства), основанной на широком сотрудничестве различных врачей-специалистов и пациентов, а также на превращении пациента из субъекта лечения в объект лечебного процесса.

По мнению авторов концепции 4-П-медицины, ее внедрение потребует новых стратегий, как научных, так и организационных, что произведет «революцию в медицине для пациентов и в системе здравоохранения» [14]. Изменение парадигмы мышления и ориентации руководителей здравоохранения, врачей с преимущественно лечебно-диагностического на преимущественно предсказательный, предупредительный, профилактический, персонализированный процессы при активном участии пациентов потребует от государства и общества серьезных усилий, но все окупится снижением заболеваемости и увеличением качества и продолжительности здоровой жизни.

Главное в этом направлении – раннее выявление заболеваний на доклинической стадии и недопущение развития заболеваний с помощью различных профилактических мер при активном участии пациента и врача.

В Украине заложены основы данного направления [15]. Широкое внедрение 4-П-медицины потребует большой подготовительной работы по формированию про-

граммы ее внедрения и ресурсного обеспечения: увеличение объемов исследования генома человека для внедрения генетического паспорта и снижения стоимости таких исследований; развитие информационного и разъяснительного обеспечения этого направления медицины для населения; законодательное и нормативно-правовое обеспечение и перенос акцентов с финансирования практически только лечебно-диагностического процесса на увеличение финансирования профилактической медицины. Очень важной задачей для внедрения 4-П-медицины будет активное взаимодействие врачей, пациентов, генетиков и других специалистов, участвующих в этом процессе. Необходимо в ближайшие годы создать на основе частно-государственного партнерства базовые центры для внедрения 4-П-медицины и обучения специалистов.

Выводы. На наш взгляд, использование парадигмы здоровьеориентированной экономики как методологического регулятора, концептуальной модели будет способствовать научно обоснованному формированию сферы охраны здоровья, рациональному использованию человеческих ресурсов, эффективному государственному регулированию рынка медицинских услуг. С экономической точки зрения, новая парадигма предполагает переход от затратно-распределительного механизма управления ресурсами к инвестиционно-институциональному. Кроме того, она служит исполнению из практики управления непродуманных и непослуживательных действий руководителей, которые не только не способствуют сохранению положительных черт прежней системы, но и разрушают устойчивость действующей. Новая парадигма требует другого мировоззрения – через вложения в человеческий капитал и технологии, повышающие эффективность деятельности за счет оптимизации ресурсов, приоритет сохранения здоровья у здоровых граждан, мотивирование населения к здоровому образу жизни и ответственному отношению к своему здоровью.

ЛИТЕРАТУРА

1. Здоровье-2020: основы европейской политики и стратегия для XXI века. Всемирная организация здравоохранения, 2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://epraam.org/files/f/0/f/6/e/health2020-long-rus.pdf>
2. Шарабчиев Ю. Т. Современные вызовы XXI века и финансирование здравоохранения / Ю. Т. Шарабчиев // Медицинские новости. – 2011. – № 12. – С. 24 – 36.
3. Системы здравоохранения, здоровье и благосостояние: оценка аргументов в пользу инвестирования в системы здравоохранения / [J. Figueras, M. McKee, S. Lessof и др.] // Всемирная организация здравоохранения. – 2008 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.euro.who.int/pubrequest>
4. Публичный аналитический доклад по научно-технологическому направлению «Биомедицина» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://reestr.extech.ru/docs/analytic/reports/medicine.pdf>
5. Показатель DALY на Украине в четыре раза больше, чем в развитых странах мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://demoscope.ru/weekly/2013/0569/panorm01.php#2>

6. Апанасенко Г. Л. Здоровье человека в аспекте планетарной эволюции / Г. Л. Апанасенко // Новости медицины и фармации. – 2013. – № 19 (476) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mif-ua.com/archive/article/37527>

7. Профилактика и борьба с неинфекционными заболеваниями в Европейском регионе: доклад о ходе работы // Всемирная организация здравоохранения, 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0005/235976/Prevention-and-control-of-noncommunicable-diseases-in-the-European-Region-A-progress-report-Rus.pdf

8. Франклин Д. Мир в 2050 году / Д. Франклин, Д. Эндрю. – М. : Эксмо, 2012. – 368 с.

9. Словарь бизнес-терминов. Академик.ру. 2001 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/9596>

10. Фундаментальные основы политики здравоохранения / Под ред. О. П. Щепина. – М., 1999. – 397 с.

11. Кравчук Л. М. Капітал здоров'я як основна складова людського капіталу / Л. М. Кравчук // Сталій розвиток економіки : Всеукр. наук.-виробн. журнал. – 2011. – № 3 (6). – С. 3 – 7.

12. Оганезова А. В. Формирование концепции государственного регулирования сферы охраны здоровья / А. В. Оганезова // Науковий вісник Херсонського держ. ун-та. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 8. – С. 56 – 59.

13. Мосейко Е. Е. Условия институционализации капитала здоровья / Е. Е. Мосейко // TERRA ECONOMICUS. – 2012. – Т. 10, № 4. – Ч. 3. – С. 29 – 33.

14. Hood L. Predictive, personalized, preventive, participatory (P4) cancer medicine / L. Hood, S. H. Friend // Nature Reviews Clinical Oncology 8, 184-187 (March 2011) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nature.com/nrclinonc/journal/v8/n3/full/nrclinonc.2010.227.html>

15. Боровик С. П. Персонифицированная и геномная медицина в гастроэнтерологии – взгляд в будущее / С. П. Боровик // Український медичний часопис. – 2014. – № 6 (104) – XI/XII [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.umj.com.ua/article/82157/personificirovannaya-i-genomnaya-medicina-v-gastroenterologii-vzglyad-v-budushhee>

REFERENCES

- Apanasenko, G. L. "Zdorove cheloveka v aspekthe planetarnoy evoliutsii" [Human health in terms of planetary evolution]. <http://www.mif-ua.com/archive/article/37527>
- Borovik, S. P. "Personificirovannaya i genomnaya meditsina v gastroenterologii- vzhliad v budushchee" [Personalized and genomic medicine in gastroenterology - a look into the future]. <http://www.umj.com.ua/article/82157/personificirovannaya-i-genomnaya-medicina-v-gastroenterologii-vzglyad-v-budushhee>
- Figueras, J. "Sistemy zdavookhraneniia, zdorove i blagosostoianie: otsenka argumentov v polzu investirovaniia v sistemy zdavookhraneniia" [Health systems, health and wealth: assessing the case for investing in health systems]. Vsemirnaia organizatsiia zdavookhraneniia. <http://www.euro.who.int/pubrequest>
- Franklin, D., and Endriu, D. Mir v 2050 godu [The world in 2050]. Moscow: Eksmo, 2012.
- Fundamentalnye osnovy politiki zdavookhraneniia [Fundamental principles of health policy]. Moscow, 1999.
- Hood, L., and Friend, S. H. "Predictive, personalized, preventive, participatory (P4) cancer medicine". <http://www.nature.com/nrclinonc/journal/v8/n3/full/nrclinonc.2010.227.html>

Kravchuk, L. M. "Kapital zdorov'ia iak osnovna skladova liudskoho kapitalu" [Capital Health as a basic component of human capital]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 3 (6) (2011): 3-7.

Moseyko, E. E. "Usloviia institutsionalizatsii kapitala zdorovia" [Terms of institutionalization of health equity]. *TERRA ECONOMICUS* vol. 10, no. 4 (2012): 29-33.

Ohanezova, A. V. "Formirovaniye kontseptsii gosudarstvennogo regulirovaniya sfery okhrany zdorovya" [Formation of the concept of state regulation of health care]. *Naukovyi visnyk Kher-sonskoho derzh. un-ta. Seriia «Ekonomichni nauky»*, no. 8 (2014): 56-59.

"Pokazatel DALY na Ukraine v chetyre raza bolshe, chem v razvitykh stranakh mira" [The DALY in Ukraine is four times higher than in developed countries]. <http://demoscope.ru/weekly/2013/0569/panorm01.php#2>

"Profilaktika i borba s neinfektsionnymi zabolevaniiami v Evropeyskom regione: doklad o khode raboty" [Prevention and control of non-communicable diseases in the European Region: a progress report]. *Vsemirnaia organizatsiia zdravookhraneniia*. http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0005/235976/

Prevention-and-control-of-noncommunicable-diseases-in-the-European-Region-A-progress-report-Rus.pdf

"Publichnyy analiticheskiy doklad po nauchno-tekhnologicheskomu napravleniiu «Biomeditsina»" [Public analytical report on scientific and technological direction «Biomedicine»]. <https://reestr.extech.ru/docs/analytic/reports/medicine.pdf>

"Slovar biznes-terminov" [Dictionary of Business Terms]. <http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/9596>

Sharabchiev, Yu. T. "Sovremennye vyzovy XXI veka i finansirovaniye zdravookhraneniia" [Modern challenges of the twenty-first century, and health care financing]. *Medit-sinskie novosti*, no. 12 (2011): 24-36.

"Zdorovye-2020: osnovy evropeyskoy politiki i strategiiia dlia XXI veka" [Health 2020: foundations of European policy and strategy for the XXI century]. <http://epaam.org/files/f/0/f/6/e/health2020-long-rus.pdf>



ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУКУПНОГО ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

© 2015 ПОРТНА О. В.

УДК 336.13.051

Портна О. В.

Інституційне забезпечення функціонування сукупного фінансового потенціалу України

Мета статті полягає у дослідженні інституційного забезпечення функціонування сукупного фінансового потенціалу України, визначенні його сутності та особливостей, виокремленні його складових. На основі аналізу напрацювань учених надано визначення інституційного забезпечення функціонування сукупного фінансового потенціалу країни. В статті розглянуто діяльність державних інституцій як складових інституційного забезпечення функціонування сукупного фінансового потенціалу України, що забезпечують наявність правових умов. Запропоновано використовувати недержавні інституції (неурядові організації, інститути громадського суспільства), що забезпечать наявність організаційних умов, як складову інституційного забезпечення ефективного функціонування сукупного фінансового потенціалу країни. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є розробка практичного інструментарію впровадження діяльності недержавних інституцій (неурядових організацій, інститутів громадського суспільства) в систему інституційного забезпечення функціонування сукупного фінансового потенціалу України.

Ключові слова: сукупний фінансовий потенціал країни, інституційне забезпечення, державні інституції, недержавні інституції

Бібл.: 12.

Портна Оксана Валентинівна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра економічної теорії та економічних методів управління, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

Email: portna@biqmir.net

УДК 336.13.051

UDC 336.13.051

Портная О. В. Институциональное обеспечение функционирования совокупного финансового потенциала Украины

Целью статьи является исследование институционального обеспечения функционирования совокупного финансового потенциала страны, определение его сущности и особенностей, выделение его составляющих. На основе анализа работ ученых дано определение институционального обеспечения функционирования совокупного финансового потенциала страны. В статье рассмотрена деятельность государственных институций как составляющих институционального обеспечения функционирования совокупного финансового потенциала страны, которые обеспечивают наличие правовых условий. Предложено в качестве составляющей институционального обеспечения функционирования совокупного финансового потенциала страны использовать негосударственные институции (неправительственные организации, институты гражданского общества), которые обеспечивают наличие организационных условий. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является разработка практического инструментария впровадження діяльності негосударственных институций (неправительственных организаций, институтов гражданского общества) в систему институционального обеспечения функционирования совокупного финансового потенциала страны.

Ключевые слова: совокупный финансовый потенциал страны, институциональное обеспечение, государственные институции, негосударственные институции.

Библ.: 12.

Портная Оксана Валентиновна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра экономической теории и экономических методов управления, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

Email: portna@biqmir.net

Portna O. V. Institutional Support of the Total Financial Potential of Ukraine

The aim of the article is to study the institutional support of the functioning of the total financial potential of Ukraine, determining its nature and characteristics, allocating its components. On the basis of the analysis of scientific developments the definition of the institutional support of the total financial potential of the country has been formulated. The article describes the activities of state institutions as a component of institutional support of the functioning of the total financial potential of Ukraine ensuring the availability of legal conditions. It has been proposed to use non-governmental institutions (nongovernmental organizations, civil society institutions), which will ensure the organizational conditions, as a component of institutional support for the effective functioning of the total financial potential of the country. The prospect for further research in this direction is the development of practical tools for weaving the activities of nongovernmental institutions (non-governmental organizations, civil society institutions) in the functioning of the total financial potential of Ukraine.

Keywords: total financial potential of the country, institutional support, government institutions, non-governmental institutions

Bibl.: 12.

Portna Oksana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Economic Theory and Economic Methods of Management, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svolody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Email: portna@biqmir.net

Постановка проблеми. Дослідження проблем, з якими стикаються сьогодні більшість країн, виявили значущість саме інституційних чинників у функціонуванні економіки. На підтвердження наведемо думку А. Гриценка

про те, що то, чого не вистачало для адекватного розуміння економічних процесів, що відбувається у країнах з перехідною економікою, знаходилося в усвідомленні інституційних умов економічних перетворень та їх моди-

фікуючого впливу на зміст трансформацій. Усвідомлення цього недоліку та спроба його позбутися вилилися в бурхливий спалах цікавості до інституційної проблематики. Розвиток цього напрямку вийшов на перший план [1, с. 46]. Отже, можна припустити, що однією з причин неефективності функціонування сукупного фінансового потенціалу країни є відсутність адекватного інституційного забезпечення. Як економіка, так і фінанси не можуть працювати ефективно в неадекватному інституційному середовищі, тому при розгляді функціонування сукупного фінансового потенціалу України велика увага має бути приділена створенню відповідного інституційного забезпечення. Також важливість розгляду даного аспекта визначається несистемністю та фрагментарністю досліджень, що полягає у розгляді інституційного забезпечення окремих складових, а не сукупного фінансового потенціалу України загалом.

Сьогоднішня необхідність вирішення проблем функціонування сукупного фінансового потенціалу країни обумовлює важливість та актуалізацію аналізу інституційного забезпечення та його основних тенденцій у сучасних економічних умовах України. Тому важливим питанням є дослідження інституційного забезпечення сукупного фінансового потенціалу України та розробка напрямів підвищення його функціональної ефективності.

Аналіз досліджень і публікацій. Аналіз наукових робіт багатьох вчених виявив, що зараз інституційні підходи активно використовуються у сфері економіки та фінансів. Інституціональні аспекти економіки отримали досить інтенсивний розвиток у працях Т. Веблена, Дж. Кларка, Дж. Коммонса, В. Мітчелла, О. Вільямсона, Р. Коуза, Д. Норта, А. Ослунда, Р. Ріхтера, Дж. Стігліца та багатьох ін.

Вагомий вклад у дослідження інституціональних процесів в економіці та фінансах внесли українські економісти С. Архієреєв, З. Ватаманюк, Є. Воробйов, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Гриценко, Б. Кваснюк, Л. Лисяк, В. Опарін, О. Прутська, В. Решетило, В. Соболев, В. Тарасевич, В. Федосов, І. Чугунов, А. Чухно, О. Яременко та багато ін.

Відаючи належне науковим напрацюванням вчених у розробці інституційної проблематики, слід зауважити, що сучасна економічна наука до цих пір не виробила ефективного підходу до інституційного забезпечення функціонування сукупного фінансового потенціалу країни. Це пояснюється як складністю категорії «сукупний фінансовий потенціал країни», так і складністю процесів, що відбуваються в сучасній економіці та фінансах України.

Невирішені раніше частини проблеми. Потрібно зазначити, що науковці та фахівці досліджують окремі інституції, а проблеми інституційного забезпечення сукупного фінансового потенціалу України залишаються малодослідженими. У зв'язку з цим надзвичайно актуальним є опрацювання теоретичних засад, а також розробки практичних рекомендацій з інституційного забезпечення функціонування сукупного фінансового потенціалу України.

Мета статті. Висока актуальність та недостатня наукова вивченість проблематики інституційного забезпечення сукупного фінансового потенціалу України поставили за основну мету статті дослідження інституційного забезпечення функціонування сукупного фінансового потенціалу України, визначення його сутності та особливостей, виділення в ньому складових.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне функціонування сукупного фінансового потенціалу України вимагає певного набору інституцій, що в умовах ситуаційної та інституційної невизначеності набуває особливої гостроти, адже «саме з інституціональними факторами економічна аналітика останнього часу пов'язує не тільки рівень соціально-економічного розвитку, досягнутий тією чи іншою країною, але й потенційні можливості його підвищення» [9, с. 3]. Значущість розгляду проблематики інституційного забезпечення сукупного фінансового потенціалу України ілюструє досить очевидний логічний ланцюжок: ефективне функціонування сукупного фінансового потенціалу країни – зростання ділової активності – стабілізація економіки і зростання доходів – зростання обсягу фінансових ресурсів – формування сприятливих умов для економіки України. Тобто ефективне функціонування сукупного фінансового потенціалу України зумовлює можливість добробуту суспільства, стабілізації національної економіки в цілому і окремих складових, виходячи з національних інтересів, що багато в чому залежить від створення гідних інституційних умов функціонування сукупного фінансового потенціалу країни. В цьому контексті одним із найважливіших чинників зміни ситуації в позитивну сторону має стати адекватне сучасним викликам інституційне забезпечення функціонування сукупного фінансового потенціалу України. Як наголошують С. Юрій та О. Луцишин: «базовою умовою ефективного функціонування ринкової економіки є якісно високий рівень розвитку інституційної структури, що через «вбудовані» механізми (державне регулювання, законодавчо-правове регламентування, ринковий фундаменталізм та пріоритет соціальної відповідальності ринкових інститутів) забезпечує реалізацію відносин власності, формування фінансового потенціалу економічного зростання, концентрацію й перерозподіл інвестиційних ресурсів, координацію й розподіл ризиків, утвердження ринкової психології населення» [12, с. 50]. У міру створення в Україні інституційних основ регульованої ринкової економіки постає об'єктивна потреба у глибокому усвідомленні концептуальних засад інституційного забезпечення ефективного функціонування сукупного фінансового потенціалу України в умовах трансформації фінансово-економічних відносин.

У світлі проведення дослідження інституційного забезпечення функціонування сукупного фінансового потенціалу України ми пропонуємо дефініцію «інституційне забезпечення сукупного фінансового потенціалу країни». Опрацювання наукових робіт багатьох учених [1; 2; 5; 6; 9] дало змогу визначити, що інституційне забезпечення функціонування сукупного фінансового потенціалу країни – це створення процедур і правил поведінки, законодавчих та регулюючих норм, адміністративних структур та інститутів, які у своїй сукупності забезпечують функціонування сукупного фінансового потенціалу країни.

Інституційне забезпечення функціонування сукупного фінансового потенціалу країни – система взаємопов'язаних складових, об'єднаних функцією впорядкування руху фінансових потоків та ресурсів на цілі національної економіки. Ефективне функціонування сукупного фінансового потенціалу країни можливі завдяки злагодженому задіяню всіх елементів фінансово-економічної системи.

Сьогодні національна економіка та фінанси України відрізняються нестабільною структурою інституцій, що позначається як на стані національної економіки, так і на функціонуванні сукупного фінансового потенціалу країни. Складна та багатогранна категорія сукупного фінансового потенціалу країни, а отже і його інституційна конфігурація, обумовлюють поєднання певних функціональних складових при своїй побудові. На думку Л. Лисяк: «будь-яке суспільство через обмеженість ресурсів, відособленість приватних індивідуальних інтересів та їх розбіжність із суспільними потребує режиму регулювання фінансово-економічної діяльності. Сприяє цьому розробка особливих норм поведінки суб'єктів, правил їхнього дотримання, правового регламентування усіх сфер суспільного життя» [7, с. 356].

Природно, що головну роль в інституційному забезпеченні функціонування сукупного фінансового потенціалу країни відіграє держава, оскільки вона створює значну частину формальних правил гри у сфері функціонування сукупного фінансового потенціалу країни у вигляді правових норм, законодавчих актів, систем примусу тощо. Це підкреслює значення держави в інституційному забезпеченні функціонування сукупного фінансового потенціалу країни, передбачає не тільки розробку і реалізацію державної економічної політики, а й комплексне вирішення інституційних проблем. Отже, інституційне забезпечення сукупного фінансового потенціалу країни включає державне, що містить державні інституції та забезпечує наявність правових умов функціонування сукупного фінансового потенціалу України. Держава через інститути-організації безпосередньо забезпечує рух грошових коштів (НБУ, Мінфін тощо) сукупного фінансового потенціалу країни, встановлює формальні правила взаємодії економічних суб'єктів (складових сукупного фінансового потенціалу країни) та контролює їх дотримання через органи-регулятори (НБУ, Державна податкова адміністрація, Державне казначейство тощо).

Державне регулювання та законодавчо-правове регламентування національної економіки та сукупного фінансового потенціалу України у системі інституційного забезпечення охоплює весь діапазон нормативно-правових фінансово-економічних відносин. Тобто державні інституції виконують функції у сфері інституційного забезпечення функціонування сукупного фінансового потенціалу, які є природними для державних структур, до них належать, зокрема, розробка правових актів, їх впровадження, здійснення моніторингу. До актів законодавства, які формують правову основу інституційного забезпечення сукупного фінансового потенціалу України, можна віднести нормативні акти, що регламентують фінансово-економічні відносини функціонування сукупного фінансового потенціалу країни, його складових та їх взаємодію між собою:

- загальнодержавні акти (Бюджетний кодекс України, Податковий кодекс України, Закони України, постанови, укази, накази тощо), що формують загальну організацію, регламентують фінансово-економічні та інформаційні відносини, які є характерними для процесів функціонування сукупного фінансового потенціалу країни;
- міжвідомчі документи (договори, протоколи, накази тощо), які забезпечують правове регулювання між складовими сукупного фінансового потенціалу країни.

Кожна група документів має свою сферу впливу на функціонування сукупного фінансового потенціалу країни та регулює фінансово-економічні відносини відповідного рівня.

На сьогодні в Україні державне інституційне забезпечення функціонування сукупного фінансового потенціалу країни не досягає мети, що полягає в оптимальному, ефективному, результативному і прозорому функціонуванні сукупного фінансового потенціалу країни, бо не діє як єдина система, а існує у формі відокремлених ланок. Спираємося та підтримуємо думку О. Іваницької та І. Чумакової, які зазначають, що «у традиційному розумінні інституціями, котрі мають відповідати перед суспільством за досягнення національних цілей, є державні органи, від яких очікується, що вони як провідники державної політики діятимуть ефективно. Водночас у переважній більшості країн діяльність державних органів характеризується як далека від ефективної. Владні інституції залежать від політики, забюрократизовані, часто корумповані та демонструють «монополістичну» поведінку, а їхні службовці перевантажені дріб'язковими завданнями, їм постійно не доплачують, оскільки їхня винагорода не залежить від реального результату діяльності. Все це призводить до порушення вимог результативності й ефективності державної діяльності» [3, с. 69 – 70]. Тобто існує потужний, але неефективний, а дивлячись крізь призму сукупного фінансового потенціалу країни, і формальний державний апарат забезпечення оптимального функціонування фінансових можливостей національної економіки. Україна зазнає значних втрат від кризи діяльності владних інституцій саме через інституційну аморфність державного сектора інституційного забезпечення функціонування сукупного фінансового потенціалу країни, який не став локомотивом вітчизняної економіки, а перетворився на одну із загроз внаслідок неефективності процесу інституційного забезпечення.

Отже, постає необхідність доповнення державного інституційного забезпечення функціонування сукупного фінансового потенціалу України іншими складовими, що знаходяться поза рамками державної системи, в зовнішньому середовищі. Необхідність побудови інституційного забезпечення функціонування сукупного фінансового потенціалу України, що складається з декількох функціональних складових, зумовлена «вузькими місцями державного управління, а саме: ворожим сприйняттям населенням позицій уряду (через корупцію, надмірні витрати, роздутий державний апарат тощо), обмеженнями Держбюджету» [3, с. 70]. Продовжуючи спиратись на наведені думки вчених, слід зазначити, що «оскільки діяльність держави стала неефективною (штат державних службовців є занадто роздутим, управління суспільними процесами здійснюється уповільнено й не належним чином, оподаткування є непосильним тягарем для платників податків, а темпи інфляції – надто високими), роль держави треба зменшувати» [3, с. 71]. Дана ситуація, яка позначається і на функціонуванні сукупного фінансового потенціалу України, є суперечливою та стримуючою.

Інституційне забезпечення функціонування сукупного фінансового потенціалу України повинно базуватися не тільки на сформованому державному контурі, а і на створенні низки необхідних результативних організаційно-інституційних передумов здійснення обігу фінансових ресурсів і функціонування сукупного фінансового потенціалу країни. На сьогодні в Україні не визначено інституцій, які

зможуть доповнити державні, функціонування сукупного фінансового потенціалу країни, що забезпечать наявність організаційних умов ефективного його функціонування. Обґрунтовану альтернативність та інноваційність оперативних і стратегічних фінансово-економічних рішень державних інституцій у сфері функціонування сукупного фінансового потенціалу та їх адекватність національним і суспільним потребам жодна інституція не розробляє. Це є проблемою інституційного забезпечення функціонування сукупного фінансового потенціалу України. Її розв'язання потребує окреслення інституцій, в рамках діяльності яких можливо буде сформувати експертне середовище функціонування сукупного фінансового потенціалу України поза системою держави. Такий підхід до проблеми ефективного інституційного забезпечення функціонування сукупного фінансового потенціалу країни спирається на висновок, що державне інституційне забезпечення функціонування сукупного фінансового потенціалу країни є лише рівноправною складовою серед інших елементів фінансово-економічної системи суспільства. Але мова йде не про створення нових інститутів, а, як зазначала М. Іващенко, «оскільки України йде шляхом економічного реформування, досить актуальним є питання не швидкості створення ринкових інститутів, а їх відповідності існуючим інституціям, можливості їх приживання на ґрунті, яким є вітчизняна економічна система, та сприйняття носіями економічної поведінки, що вступають в економічні відносини» [4, с. 1].

Очевидне зниження ефективності державної діяльності має компенсуватися, на нашу думку, діяльністю неурядових організацій, здатних аналізувати сукупний фінансовий потенціал України і критично оцінювати механізми його реалізації, здійснювати контроль за діяльністю органів державного управління у сфері інституційного забезпечення функціонування сукупного фінансового потенціалу України. Як неодноразово зазначалося, «у сучасному світі держава стикається з такими проблемами, вирішити які самостійно їй не під силу. Тому і виникає потреба у допомозі з боку структур громадського суспільства для спільного вирішення внутрішніх і зовнішніх проблем» [10, с. 430].

Успішне відтворення сукупного фінансового потенціалу України можливо на основі інтеграції зусиль держави, громадського суспільства та бізнесу по забезпеченню розширеного відтворення фінансових ресурсів національної економіки і задіяння всіх фінансових можливостей. Отже, під інституційним забезпеченням функціонування сукупного фінансового потенціалу України ми розуміємо не лише діяльність держави у сфері функціонування сукупного фінансового потенціалу, а й залучення до цієї діяльності суспільства, громадських організацій, які працюють у сферах економіки, фінансів, системного реформування, як необхідних суспільних інституцій, без яких не можуть ефективно відбутися фінансово-економічні процеси. Формування та розвиток громадянського суспільства стало предметом уваги з боку великої кількості науковців. У світі зазначеного апелюємо до думки провідних вітчизняних учених, що за умов зниження авторитету і довіри до офіційних представників влади, політичної кризи і нестабільності, недовіри до інститутів демократії, особливого значення набувають інститути громадського суспільства [10, с. 429]. Вчені наголошують, що «...завдяки громадському суспільству органи державного управління та центри при-

йняття рішень набувають сталих зв'язків із життєвими інтересами громадян, відповідно до яких вносяться корективи в систему прийняття та виконання рішень.» [10, с. 429]. Без системних досліджень функціонування сукупного фінансового потенціалу України, які будуть уплетені в процес прийняття важливих фінансово-економічних рішень, неможливо покращити діалог влади та суспільства та досягти реальних, а не декларованих, ефективних результатів.

У контексті нашого дослідження спираємось на думку Н. Ткаченко [11, с. 71], що діяльність громадських, суспільних інститутів має певну суспільну цінність, або корисність. Соціально-економічне значення діяльності громадських, суспільних організацій є змістовнішим, воно пов'язане з реалізацією певних соціально-економічних інтересів громадян, бізнесу, держави, підвищенням їх соціальної відповідальності, розвитком соціального партнерства.

Державні інституції за своєю природою обмежені в можливостях продукувати відповідні сучасним викликам і потребам економіки й суспільства ідеї та концепції у сфері ефективного функціонування сукупного фінансового потенціалу країни. На відміну від зазначеного, як свідчать дослідження, «захист громадського інтересу допомагає суспільству вирішувати складні питання утвердження соціальної справедливості, яка досягається лише через масову участь членів громадських організацій у контролі за розподілом та використанням владою суспільного багатства» [8, с. 31].

Стосовно поєднання державної та суспільної складових інституційного забезпечення функціонування сукупного фінансового потенціалу України, апелюємо до думки вчених, що для поліпшення ситуації мають відбуватися два паралельні процеси [8, с. 212]:

- громадські інституції повинні стати необхідними для влад і – розробляти ті продукти і здійснювати послуги, які влада без них якісно зробити не може;
- влада повинна ефективно використовувати потенціал громадських організацій щодо розробки та впровадження державної політики і законів.

Сподіваємось, що діяльність суспільних інститутів у сфері інституційного забезпечення функціонування сукупного фінансового потенціалу України надасть функціонуванню сукупного фінансового потенціалу України більш організований характер, створить умови для його зміцнення та надійності.

Діяльність неурядових організацій як складових інституційного забезпечення функціонування сукупного фінансового потенціалу країни дасть змогу оптимізувати людські ресурси, економити адміністративні, фінансові ресурси та доповнити державне фінансово-економічне управління проектною моделлю діяльності для виконання певних завдань.

Гармонізація діяльності держави та інститутів громадського суспільства у сфері інституційного забезпечення функціонування сукупного фінансового потенціалу України – ключ до вирішення багатьох важливих фінансово-економічних проблем: оптимізації обсягів і структури сукупного фінансового потенціалу країни та підвищення ефективності його функціонування, підвищення ефективності діяльності органів державної влади та, як неодноразово зазначалося фахівцями, «збалансування регулюючих функцій державних і суспільних інституцій між собою і з інтересами суб'єктів економічної діяльності та грома-

дян» [8, с. 11]. Отже, запропоноване інституційне забезпечення сукупного фінансового потенціалу країни дозволить підвищити відповідальність державних органів влади щодо ефективного функціонування сукупного фінансового потенціалу країни, забезпечити координацію діяльності усіх складових інституційного забезпечення на засадах державно-громадського партнерства.

Висновки. Важливим завданням розв'язання проблем функціонування сукупного фінансового потенціалу України є необхідність створення такого інституційного забезпечення, яке б передбачало діяльність як держави, так і суспільства (інститутів громадського суспільства) по оптимальному, ефективному, результативному і прозорому функціонуванню сукупного фінансового потенціалу країни. Тому інституційне забезпечення функціонування сукупного фінансового потенціалу країни, на нашу думку, повинно поєднувати такі складові, як:

- державне, що включає державні інституції та забезпечує наявність правових умов;
- суспільне, що включає неурядові організації (інститути громадського суспільства), недержавні інституції та забезпечує наявність організаційних умов.

Запропонований підхід до інституційного забезпечення функціонування сукупного фінансового потенціалу України актуалізується в умовах зростання невизначеності та ризиків здійснення фінансово-економічної діяльності у зв'язку з відривом функціонування сукупного фінансового потенціалу від потреб реальної економіки, що суттєво і болісно впливає на економіку України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гриценко А. Институциональный империализм и его роль в развитии экономической теории / А. А. Гриценко // Научные труды ДОНТУ. Серия экономическая. – 2008. – Вып. 34-1. – С. 46 – 51.
2. Иерархия и сети в институциональной архитектонике экономических систем : монография / [Артемова Т. И., Гриценко А. А., Кричевская Т. А. и др.] ; под ред. чл.-кор. НАН Украины А. А. Гриценко ; НАН Украины, Ин-т экон. и прогнозирова. – К., 2013. – С. 580.
3. Іваницька О. М. Теорія нового державного менеджменту та її застосування при модернізації державного фінансового контролю / О. М. Іваницька, І. Ю. Чумакова // Фінанси України. – 2011. – № 5. – С. 68 – 77.
4. Іващенко М. В. Економічна поведінка як чинник інституційних перетворень : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки / М. В. Іващенко ; ХНУ імені В. Н. Каразіна. – Х., 2011. – 16 с.
5. Колодко Г. Институты, политика и экономический рост / Г. Колодко // Вопросы экономики. – 2004. – № 7. – С. 40 – 41.
6. Крисоватий А. І. Інституційне середовище фіскального регулювання соціально-економічних процесів / А. І. Крисоватий, Т. В. Кошук // Фінанси України. – 2011. – № 9. – С. 18 – 32.
7. Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : монографія / Л. В. Лисяк ; Акад. фін. управління. – К. : ДННУ АФУ, 2009. – 594 с.
8. Новый курс: реформы в Украине. 2010 – 2015 : национальная доповідь / За заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
9. Решетило В. П. Економічна синергетика реалізації ринкового потенціалу інституціональних систем : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.01.01 – економічна теорія / В. П. Решетило / Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна. – Х., 2006. – 36 с.
10. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави : національна доповідь / За заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
11. Ткаченко Н. В. Соціал-лібералізм недержавних пенсійних фондів та процеси інтеграції соціального простору / Н. В. Ткаченко, Н. А. Цікановська // Фінанси України. – 2011. – № 9. – С. 70 – 81.
12. Юрій С. І. Ринок фінансових послуг як інституційна основа ринкової економіки / С. І. Юрій, О. О. Луцишин // Фінанси України. – 2010. – № 11. – С. 48 – 59.

REFERENCES

- Artemova, T. I. et al. Ierarkhiia i seti v institutsionalnoy arkhitektonike ekonomicheskikh sistem [Hierarchy and network of institutional architectonics economic systems]. Kyiv, 2013.
- Gritsenko, A. "Institutsionalnyy imperializm i ego rol v razvitiy ekonomicheskoy teorii" [Institutional imperialism and its role in the development of economic theory]. Nauchnye trudy DonNTU. Seriya ekonomicheskaya, no. 34-1 (2008): 46-51.
- Ivanytska, O. M., and Chumakova, I. Yu. "Teoriia novoho derzhavnoho menedzhmentu ta ii zastosuvannya pry modernizatsii derzhavnoho finansovoho kontroliu" [New Public Management Theory and its application in the modernization of public financial control]. Finansy Ukrainy, no. 5 (2011): 68-77.
- Ivashchenko, M. V. "Ekonomichna povedinka yak chynnyk instytutsiinykh peretvoren" [Economic behavior as a factor in institutional change]. avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.01, 2011.
- Kolodko, G. "Instituty, politika i ekonomicheskyy rost" [Institutions, policy and economic growth]. Voprosy ekonomiki, no. 7 (2004): 40-41.
- Krysovatiy, A. I., and Koshchuk, T. V. "Instytutsiine seredovyshe fiskalnoho rehuliuвання sotsialno-ekonomichnykh protsesiv" [Institutional environment Fiscal regulation of social and economic processes]. Finansy Ukrainy, no. 9 (2011): 18-32.
- Lysiak, L. V. Biudzhethna polityka u systemi derzhavnoho rehuliuвання sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy [Fiscal policy in the state regulation of social and economic development of Ukraine]. Kyiv: DNNU AFU, 2009.
- Novyy kurs: reformy v Ukraini. 2010 - 2015 [New Deal: reform in Ukraine. 2010 - 2015]. Kyiv: NVTs NBUV, 2010.
- Reshetylo, V. P. "Ekonomichna synerhetyka realizatsii rynkovoho potentsialu instytutsionalnykh system" [Economic synergy realization of market potential institutional systems]. avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.01.01, 2006.
- Sotsialno-ekonomichnyi stan Ukrainy: naslidky dlia narodu ta derzhavy [Socio-economic Ukraine: consequences for the people and the state]. Kyiv: NVTs NBUV, 2009.
- Tkachenko, N. V., and Tsikanovska, N. A. "Sotsial-liberalizm nederzhavnykh pensiinykh fondiv ta protsesy intehratsii sotsialnoho prostoru" [Social liberalism pension funds and the processes of integration of social space]. Finansy Ukrainy, no. 9 (2011): 70-81.
- Yurii, S. I., and Lutsyshyn, O. O. "Rynok finansovykh posluh yak instytutsiina osnova rynkovoi ekonomiky" [Market financial services as institutional basis of the market economy]. Finansy Ukrainy, no. 11 (2010): 48-59.

АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ И РАСПОЗНАВАНИЕ ПАТОЛОГИЧЕСКИХ КРИЗИСНЫХ ПРОЦЕССОВ В МАШИНОСТРОЕНИИ УКРАИНЫ

© 2015 ПРОНОЗА П. В.

УДК 338.124.4:338.45.01(477)

Проноза П. В.

Анализ особенностей и распознавание патологических кризисных процессов в машиностроении Украины

Целью статьи было исследовать развитие патологических процессов, которые возникли в машиностроении Украины в течение 2003 – 2013 гг. На основе концепции развития патологических процессов в реальном секторе экономики исследована динамика торгового и инвестиционного дисбалансов, а также диспропорций, которые их определяют. Проведенное исследование показало, что в течение предкризисного периода 2003 – 2007 гг. все диспропорции и дисбалансы находились в предкризисном состоянии, или фазе неустойчивого роста. Катастрофическое падение производства машиностроения в 2009 г. было в значительной степени обусловлено переходом диспропорции платежеспособности в предкризисное состояние и постоянным предкризисным состоянием диспропорции инвестиционной достаточности и торгового дисбаланса. Кратковременное улучшение в посткризисном периоде оказалось недостаточным и не имело системного характера. В последние годы дисбалансы и диспропорции все наращивались, что привело к катастрофическому уровню диспропорции внутреннего и внешнего предложений и падению промышленного производства в машиностроении. Одним из главных направлений преодоления диспропорций и дисбалансов должно быть развитие высокотехнологических отраслей импортозамещения в машиностроении страны.

Ключевые слова: патологические кризисные процессы, раннее распознавание, дисбалансы, диспропорции, машиностроение

Рис.: 6. Табл.: 2. Библ.: 15.

Проноза Павел Владимирович – доктор экономических наук, доцент, декан, факультет финансов, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

УДК 338.124.4:338.45.01(477)

UDC 338.124.4:338.45.01(477)

Проноза П. В. Аналіз особливостей і розпізнавання патологічних кризових процесів у машинобудуванні України

Метою статті було дослідити розвиток патологічних процесів, які виникли у машинобудуванні України протягом 2003 – 2013 рр. На основі концепції розвитку патологічних процесів у реальному секторі економіки досліджено динаміку торгового та інвестиційного дисбалансів, а також диспропорцій, які їх зумовлюють. Проведене дослідження показало, що протягом передкризового періоду 2003 – 2007 рр. усі диспропорції та дисбаланси знаходилися у передкризовому стані, або фазі нестійкого зростання. Катастрофічне падіння виробництва машинобудування у 2009 р. було значною мірою обумовлене переходом диспропорції платоспроможності у передкризовий стан і постійним передкризовим станом диспропорції інвестиційної достаточності й торгового дисбалансу. Короткочасне поліпшення у післякризовому періоді виявилось недостатнім і не мало системного характеру. Останніми роками дисбаланси та диспропорції дедалі нарощуються, що призвело до катастрофічного рівня диспропорції внутрішньої та зовнішньої пропозицій і падіння промислового виробництва у машинобудуванні. Одним із головних напрямів подолання диспропорцій і дисбалансів має бути розвиток високотехнологічних галузей імпортозаміщення у машинобудуванні країни.

Ключові слова: патологічні кризові процеси, раннє розпізнавання, дисбаланси, диспропорції, машинобудування

Рис.: 6. Табл.: 2. Библ.: 15.

Проноза Павло Володимирович – доктор економічних наук, доцент, декан, факультет фінансів, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Pronoza P. V. Analysis and Identification of Pathological Crisis Processes in Mechanical Engineering in Ukraine

The aim of the article is to study the development of pathological processes that emerged in mechanical engineering of Ukraine during 2003 – 2013. On the basis of the concept of development of pathological processes in the real economy, the dynamics of trade and investment imbalances and distortions determining them has been studied. The study showed that during the pre-crisis period of 2003 - 2007 all distortions and imbalances were in the pre-crisis state, or phase of unsustainable growth. The catastrophic drop in production in mechanical engineering in 2009 was largely due to the transition of paying capacity distortion to the pre-crisis state and the constant pre-crisis state of investment adequacy and trade imbalance. The short-term improvement in the post-crisis period was insufficient and did not have a systematic character. In recent years, the imbalances and distortions have been increasing, which led to a catastrophic level of internal and external imbalances in internal and external offerings and the fall in industrial production in mechanical engineering. One of the main directions of overcoming distortions and imbalances should be the development of high-tech industries of import substitution in mechanical engineering of the country.

Keywords: pathological crisis processes, early detection, imbalances, distortions, mechanical engineering

Pic.: 6. Tabl.: 2. Bibl.: 15.

Pronoza Pavel V. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Dean, Faculty of Finance, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Введение. Машиностроение является ведущей отраслью промышленности в большинстве развитых и развивающихся стран. Так, по данным Евростата [1], в объеме производства обрабатывающей промышленности машиностроение в целом по Евросоюзу в 2013 г. обеспечивало 28,6 %, в объеме валовой добавленной стоимости – 34,0 % (2012 г.), и при этом в нем было занято 27,7 %, занятых в целом в промышленности. Лидерами среди стран ЕС являются Германия, на долю которой приходится 38 % вы-

пуска машиностроительной продукции ЕС, Италия (12,3 %) и Франция (10,8 %). Рекордсменом по доли машиностроения в выпуске обрабатывающей промышленности является Словакия (53,7 %).

В Украине доля машиностроения в объеме выпуска обрабатывающей промышленности составила в 2013 г. лишь 15,2 %, а в валовой добавленной стоимости – 28,2 % (по данным таблицы «Затраты – выпуск» Украины за 2013 г. в основных ценах [2]). Кроме того, индекс промышлен-

ного производства в машиностроении составил в 2012 г. 96,7 %, в 2013 – 86,4 %, а в 2014 г. – 79,4 % (без учета АР Крым и г. Севастополя). Достаточно очевидно, что машиностроение Украины находится в системном кризисе, что отмечается и в анализе В. Романенко [3].

Одной из причин такого бедственного положения является, на наш взгляд, отсутствие систематического мониторинга накапливающихся в отрасли противоречий, системы раннего предупреждения и в целом стратегически обоснованной промышленной политики.

Основные результаты исследования. Системы раннего выявления и предупреждения кризисных явлений развиваются в мировой практике с середины 1990-х годов [4 – 10]. Периодически повторяющиеся кризисы подталкивают интерес к их разработке и совершенствованию. Однако большинство таких систем касаются банковской, финансовой или валютной сферы, а реальный сектор и промышленность, в частности, рассматриваются крайне редко [11]. В Украине таким системам уделено крайне мало внимания, и фактически только работа Н. Горшковой [12] содержит элементы системы раннего предупреждения.

Данное исследование базируется на подходе к анализу зарождения и развития патологических кризисных процессов в реальном секторе экономики страны, предусматривающем оценку системных угроз развития полномасштабного кризиса в отраслях реального сектора на основе оценки дисбалансов, диспропорций и роста пузырей [13; 14].

Информационную базу исследования составили данные об объемах выпуска, экспорта, импорта, ВВП, валовой добавленной стоимости из таблиц «затраты–выпуск» за 2003 – 2013 гг. [2], об объемах кредитной задолженности по данным НБУ [15]. Для определения кризисных периодов использовался индекс промышленного производства и индекс производства сельскохозяйственной продукции, как основные индикаторы для реального сектора экономики [9]. При оценке дисбалансов и диспропорций в 2012 – 2013 гг. использовались данные о валовой добавочной стоимости вместо валового внутреннего продукта отрасли, т. к. таблицы затраты – выпуск за 2013 г. представлены комитетом статистики только в основных ценах без указания распределение ВВП по отраслям. Этим же частично объясняется и существенно меньшее значение объема выпуска машиностроения.

Для оценки внешних дисбалансов использовались данные об экспорте и импорте отдельных видов товаров по группам «Машины, оборудование и механизмы, электротехническое оборудование», «Средства наземного транспорта, летательные аппараты, плавучие средства», «Приборы и аппараты оптические и фотографические», позиции УКТВЭД 84-90 в натуральном и денежном выражении [2].

Машиностроение – это тот вид экономической деятельности реального сектора экономики Украины, который во время мирового финансового кризиса 2008 – 2009 гг. глубже всех провалился – на 55,3 % и фактически не восстановился в послекризисный период (рис. 1). Кризисным (К) в машиностроении оказался 2009 г., однако предкризисное состояние (ПК) наблюдалось уже и в 2008 г. В 2010 – 2011 гг. рост промышленного производства, согласно критериям [13], можно охарактеризовать как устойчивый. Однако этого роста оказалось недостаточно для восстановления до докризисного уровня, и с учетом падения в 2009 г. суммарный индекс за 2009 – 2011 гг. составил 83,8 %.

Как показано в табл. 1, наиболее уязвимыми оказались и в период кризиса 2008 – 2009 гг., и позднее практически одни и те же машиностроительные производства: сельскохозяйственное машиностроение, автомобилестроение, вагоностроение, производство электрических двигателей, строительной техники и оборудования для металлургической промышленности. Выросшее в 2013 г. производство станков на самом деле в 2,6 раза меньше, чем в докризисном 2008 г.

Как показывают результаты расчетов, представленные на рис. 2, торговый и инвестиционный дисбалансы в машиностроении Украины в течение всего рассматриваемого периода находились в предкризисном состоянии. В течение предкризисного периода 2003 – 2006 гг. дефицит торгового баланса в машиностроении страны постепенно возрастал и достиг к концу 2008 г. – 38 %. После кратковременного улучшения ситуации в 2009 – 2010 гг. торговый дисбаланс начал стремительно возрастать и в 2013 г. оказался рекордным – 65,9 %, что свидетельствует о неустойчивой структуре внешнеторговой деятельности машиностроения. Такие высокие негативные значения торгового дисбаланса являются следствием развивающихся диспропорций в структуре экспорта и импорта.

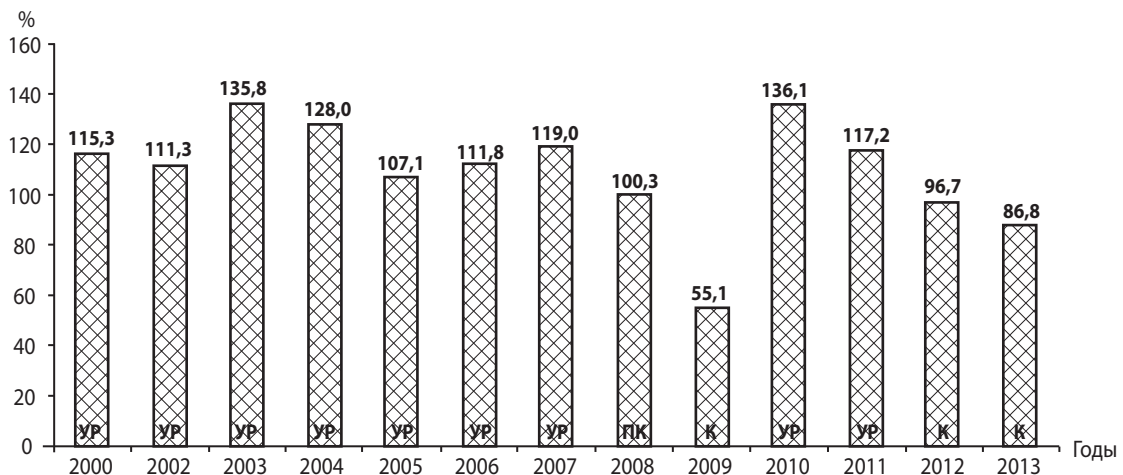


Рис. 1. Динамика индекса промышленного производства машиностроения Украины в 2003 – 2013 гг.

Таблица 1

Наиболее кризисные машиностроительные производства

Виды промышленной продукции	Темп падения (роста) выпуска в натуральном выражении, %		
	2009 к 2008 г.	2013 к 2011 г.	2013 к 2008 г.
Трактора для сельского и лесного хозяйства	22,8	63,2	82,9
Бороны дисковые	19,6	27,0	36,3
Сеялки	25,3	73,5	36,4
Комбайны зерноуборочные	18,1	17,0	22,0
Станки токарные, расточные, сверлильные, фрезеровочные	31,6	113,6	38,1
Экскаваторы	15,5	41,4	5,2
Приборы и аппаратура для автоматического регулирования и управления	21,2	62,0	1,5
Автомобили легковые	16,3	47,0	11,4
Автобусы	14,7	70,3	25,5
Автомобили грузовые	21,2	62,5	16,9
Электродвигатели, генераторы постоянного тока	57,7	43,7	45,6
Электродвигатели, генераторы переменного тока	76,4	49,9	38,7
Машины и молоты кузнечные, штамповочные, прессы	37,9	50,0	9,5
Конвертеры и машины литейные	53,0	39,7	27,0
Машины бурильные и проходческие	39,5	52,9	33,5
Вагоны грузовые, вагоны-платформы, железнодорожные или трамвайные	42,1	48,0	83,8

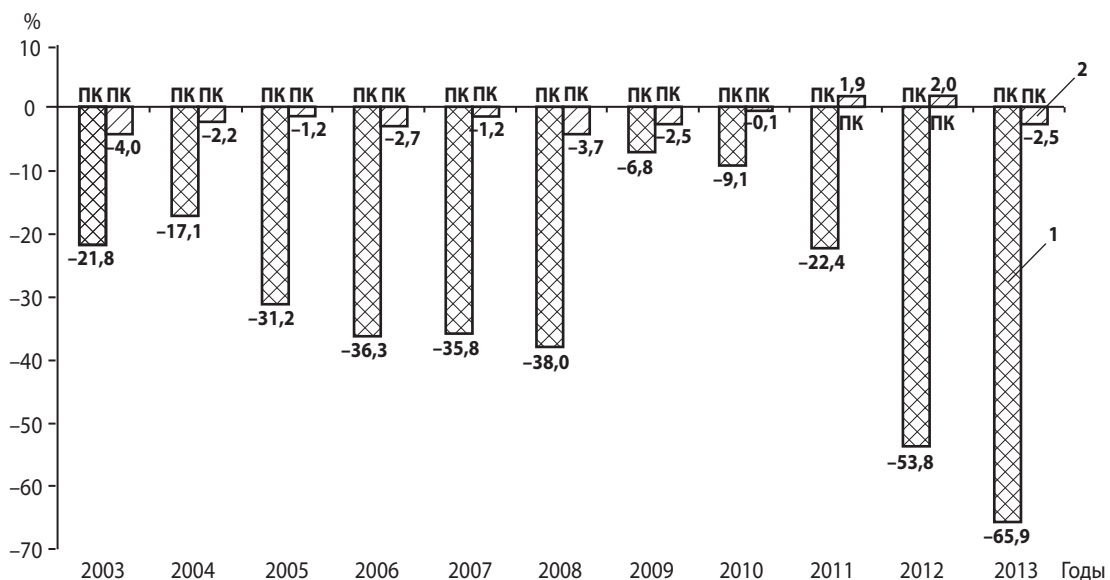


Рис. 2. Динамика развития дисбалансов в машиностроении Украины в 2003 – 2013 гг.:

1 – торговый дисбаланс (отношение внешнеторгового сальдо к выпуску, ДБ₁); 2 – инвестиционный дисбаланс (отношение разницы чистой прибыли и инвестиций к выпуску, ДБ₂)

Динамика развития диспропорций, влияющих на образование торгового дисбаланса машиностроения Украины в 2003 – 2013 гг., представлена на рис. 3. Как видно из рис. 3, диспропорция соотношения внешнего и внутреннего спроса на протяжении всего периода находится в фазе неустойчивого роста (от 15 до 50 %). Диспропорция внешнего и внутреннего предложения на протяжении 2003 – 2011 гг. находилась в предкризисном состоянии (более 30 %), а в 2012 – 2013 гг. достигла катастрофических значений (бо-

лее 100 %). Диспропорция соотношения экспортных и импортных цен развивалась неустойчиво, но преимущественно также остается в предкризисном состоянии (менее 70 %), и только в 2008 и 2013 гг. наблюдалась фаза неустойчивого роста. Таким образом, ни одна диспропорция не находится на удовлетворительном уровне, и резервов улучшения торгового дисбаланса у машиностроения на данный момент нет. Приоритетными действиями должны стать разработки и производства, направленные на импортозамещение.

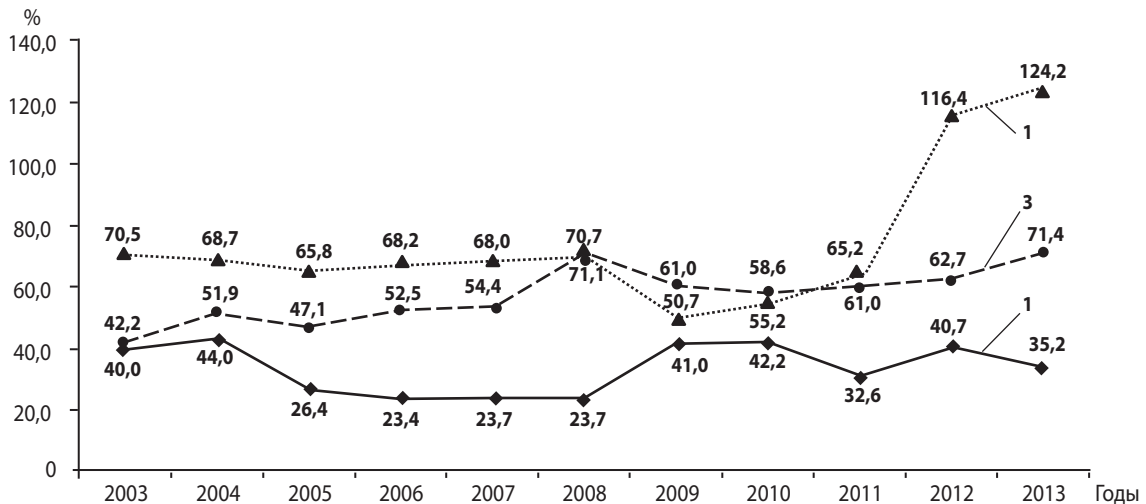


Рис. 3. Динамика развития диспропорций, влияющих на образование торгового внешнеэкономического дисбаланса в машиностроении Украины в 2003 – 2013 гг.:

1 – соотношение внешнего и внутреннего спроса (ДП₁); 2 – соотношение внешнего и внутреннего предложения (ДП₂); 3 – соотношение цен экспорта и импорта (ДП₃)

Инвестиционный дисбаланс весь рассматривавшийся период находился на предкризисном уровне (менее 15 %), причем только в 2011 – 2012 гг. был положительным, что свидетельствует о крайне низких финансовых результатах предприятий машиностроения.

На образование инвестиционного дисбаланса в машиностроении Украины в 2003 – 2013 гг. оказывали наиболее существенное влияние диспропорция инвестиционной достаточности и платежеспособность (рис. 4). Диспропорция инвестиционной достаточности находилась в предкризисном состоянии весь рассматривавшийся период. Несколько улучшился ее уровень в 2012 – 2013 гг., но объемы инвестирования остаются недостаточными. Объем инвестиций, едва достигнув в 2012 г. докризисного уровня (6233 млн грн), в следующем году вновь сократился на 2,4 %.

Диспропорция платежеспособности находилась в неустойчивом или предкризисном состоянии. Кризис платежеспособности в 2008 г. предшествовал общему кризисному состоянию машиностроения в 2009 г. Более глубокий кризис платежеспособности наблюдался в 2003 г., однако на фоне устойчивого роста производства диспропорция платежеспособности была улучшена и перешла в фазу неустойчивого роста. Только по результатам 2011 г. можно было бы говорить об устойчивом росте. Однако за последние два года платежеспособность вновь упала до предкризисного уровня. За 9 месяцев 2014 г. чистые убытки предприятий машиностроения составили – 11 007,1 млн грн, поэтому предкризисное состояние 2013 г., очевидно, сменилось кризисным.

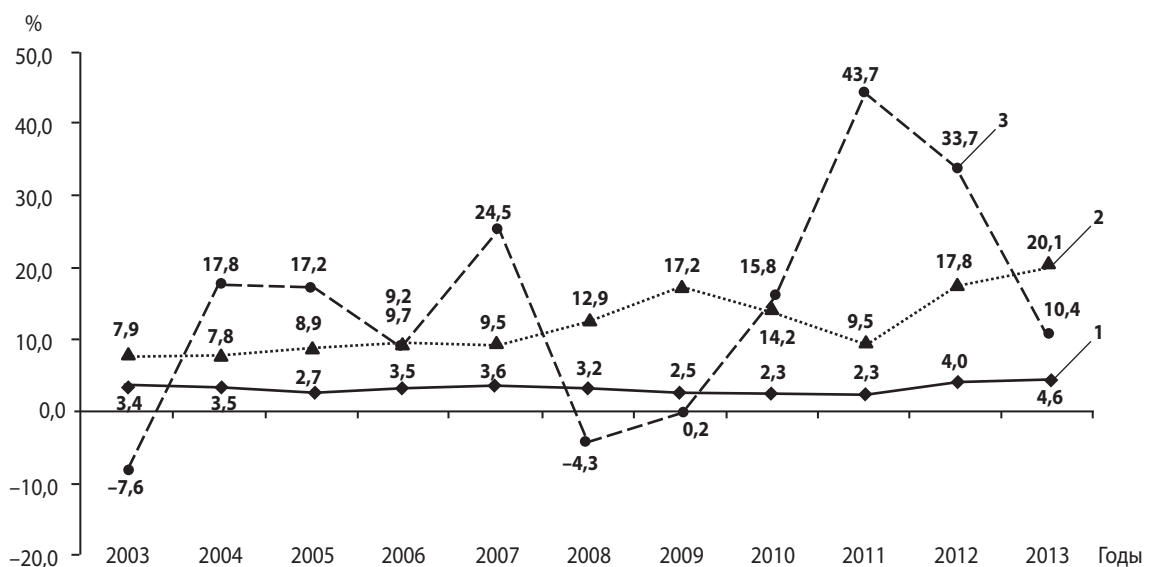


Рис. 4. Динамика развития диспропорций, влияющих на образование инвестиционного дисбаланса в машиностроении Украины в 2003 – 2013 гг.:

1 – инвестиционная достаточность (ДП₄); 2 – долговая нагрузка (ДП₅); 3 – платежеспособность (ДП₆)

Единственная диспропорция, которая в целом находится на удовлетворительном уровне, – долговая нагрузка. Объем кредитной задолженности не превышает порога в 30 % выпуска, однако с 2011 г. наблюдается опасная тенденция к наращиванию и этой диспропорции, которая из состояния устойчивого роста перешла в неустойчивое.

К 2008 – 2009 гг. в машиностроении Украины наблюдался быстрый существенный рост кредитного внутреннего производственного пузыря, (рис. 5. г), который после 2009 г. сменился незначительными медленными колебаниями. Этот факт можно рассматривать как положительный, поскольку долговая нагрузка также не растет. С другой стороны, отсутствие кредитования препятствует активной инвестиционной и инновационной деятельности, что критически необходимо машиностроению.

Рост внешних пузырей во многом объясняется колебаниями цен на внешних рынках. Быстро росший в 2006 – 2008 гг. внешний экспортный пузырь в 2010 г. стремительно лопнул (рис. 5.а), повлекши за собой столь же стремительный рост и схлопывание внутреннего ценового производственного пузыря (рис. 5.в). Особенностью внутреннего производственного пузыря в машиностроении Украины является то, что он надулся фактически за предкризисный для этой отрасли 2009 год, а весь предыдущий период изменялся медленно (сдувался, рос или оставался неизменным). В накопленном измерении внутренний производственный пузырь лопнул гораздо раньше – в 2005 – 2006 гг.

Ценовой внешний импортный пузырь характеризуется медленными ежегодными изменениями и не слишком быстрыми накопленными изменениями (рис. 5.б). За весь рассматривавшийся период это пузырь только в 2010 г. был на грани быстрого схлопывания.

В целом проведенный анализ позволяет заключить, что внешний экспортный и внутренний кредитный пузыри в основном определяют динамику внутреннего производственного пузыря. Этому способствует неудовлетворительное состояние диспропорции внешнего и внутреннего спроса и низкая платежеспособность.

Используя методический подход, изложенный в [13], была построена сигнальная панель индикаторов раннего распознавания патологических процессов в машиностроении Украины в 2003 – 2013 гг. (табл. 2).

Данная сигнальная панель индикаторов, а также структурно-логическая модель диагностики состояния и развития патологических процессов в отдельных видах экономической деятельности реального сектора экономики, представленная на рис. 6, позволяют выявить причинно-следственные связи развития патологических кризисных явлений применительно к машиностроению Украины.

Как видно из модели, основными патологическими процессами, которые развивались в машиностроении Украины в 2003 – 2008 гг., были следующие:

- рост дефицита торгового дисбаланса ($ДБ_1$);
- рост дефицита инвестиционного дисбаланса ($ДБ_2$);
- высокий уровень соотношения импорта к объему внутреннего производства ($ДП_2$);
- снижение технологичности экспорта по отноше-

нию к импорту ($ДП_3$);

- инвестиционная недостаточность ($ДП_4$).

Эти явления наблюдались и в 2010 – 2013 гг., причем соотношение внешнего и внутреннего предложения достигло катастрофического уровня.

Уточнить взаимосвязь дисбалансов, диспропорций и пузырей в машиностроении Украины в 2003 – 2013 гг. позволили построенные корреляционно-регрессионные модели.

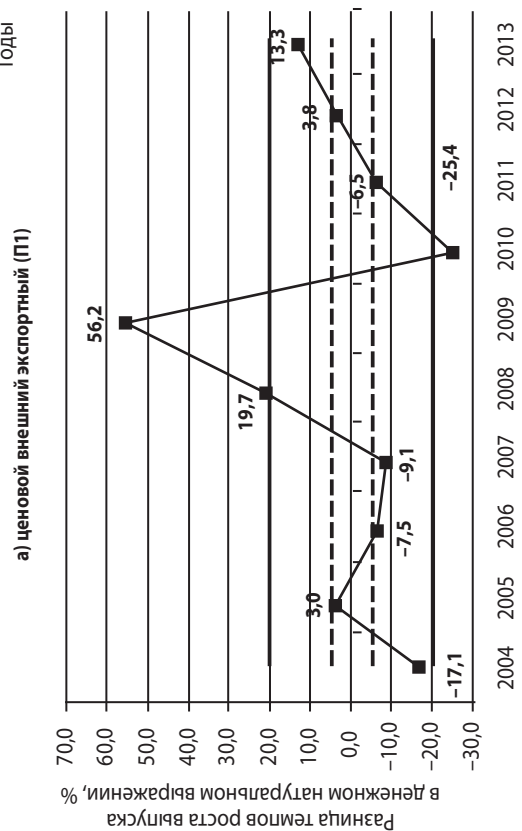
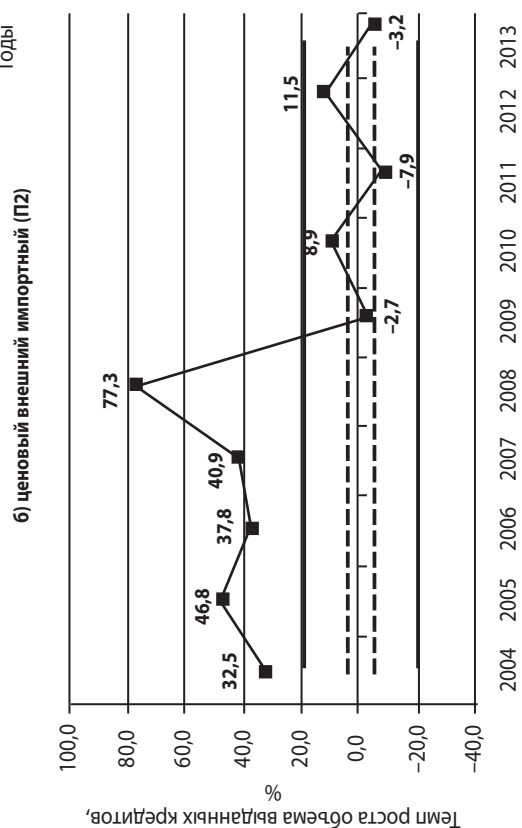
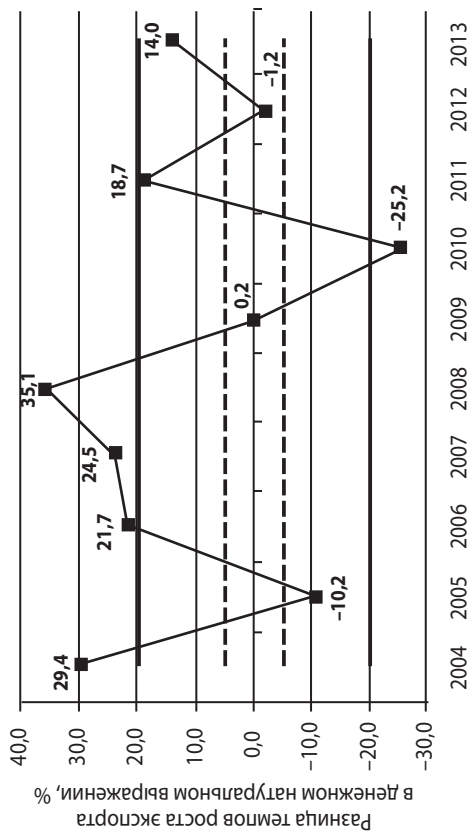
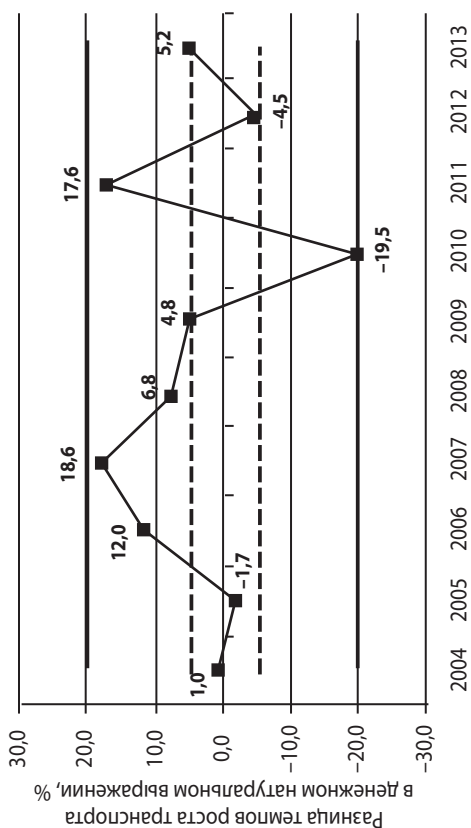
В машиностроении ценовой внешний экспортный пузырь ($П_1$) может рассматриваться как зависящий от технологичности экспорта-импорта ($ДП_3$) и инвестиционного дисбаланса ($ДБ_2$) либо как зависящий от соотношения внешнего и внутреннего спроса ($ДБ_1$) и роста импорта (альтернативные модели обладают одинаковыми качественными характеристиками). Разрыв в ценах экспорта и импорта ($ДП_3$), отражающий технологический уровень продукции, увеличивает экспортный пузырь ($П_1$), также как и рост собственных возможностей инвестирования.

В свою очередь экспортный пузырь ($П_1$) провоцирует рост кредитного пузыря ($П_4$). Выявленная обратная связь между кредитным пузырем ($П_4$) и диспропорцией технологичности ($ДП_3$) говорит о возможном положительном влиянии роста пузырей на повышение технологичности экспортируемой продукции. Технологичность экспорта-импорта имеет положительное влияние на соотношения внешних и внутренних спроса ($ДП_1$) и предложения ($ДП_2$) и компенсирует отрицательное влияние роста кредитования.

Кредитный пузырь $П_4$ в машиностроении входит в контур положительной обратной связи ($П_4 - П_3 - ДП_4 - ДБ_2 - П_1 - П_4$), внутри которого опасно снижается инвестиционная достаточность ($ДП_4$).

Диспропорции между внешним и внутренним спросом ($ДП_1$), экспортного пузыря ($П_1$) и цепного темпа роста кредитного пузыря ($ΣП_4$) с лагом в 1 период являются факторами модели прогнозирования индекса промышленного производства.

Выводы. Таким образом, машиностроение, несмотря на отрицательное сальдо внешней торговли, является экспортнозависимой отраслью из-за узкого внутреннего рынка, не способного поглотить выпускаемое количество низкотехнологичной продукции. Катастрофическое падение производства машиностроения в 2009 г. было спровоцировано, кроме общих причин, еще и переходом диспропорции платежеспособности в предкризисное состояние в 2008 г. и постоянным предкризисным состоянием диспропорции инвестиционной достаточности и торгового баланса. В целом, для машиностроения накануне кризиса предкризисное состояние наблюдалось практически по всем индикаторам развития патологических кризисных процессов. Частичное восстановление машиностроительного производства в 2010 – 2011 гг. не носило системного характера, дисбалансы и диспропорции также находились на неудовлетворительном уровне. В результате в 2012 – 2013 гг. диспропорция внешнего и внутреннего предложения достигла катастрофического уровня, а индекс промышленного производства снизился до кризисного уровня. Таким образом, в настоящее время машиностроение Украины находится в глубоко кризисном состоянии.



б) ценовой внешний импортный (П2)

а) ценовой внешний экспортный (П1)

Годы

Годы

г) кредитный внутренний производственный (П4)

Пунктирная линия показывает границы стабильного пузыря, сплошная – границы медленно растущего / сжимающегося пузыря

Сигнальная панель индикаторов раннего распознавания патологических процессов в машиностроении Украины в 2003 – 2013 гг.

Индикаторы	Годы										
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
$ДБ_1 =$ $= (\text{Э} - \text{И})/V$	-21,8	-17,1 ↑	-31,2 ↓	-36,3 ↓	-35,8 ↑	-38 ↓	-6,8 ↑	-9,1 ↓	-22,4 ↓	-53,8 ↓	-65,9 ↓
	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК
$ДП_1 = \text{Э}/\text{Е}$	40,0	44 ↑	26,4 ↓	23,4 ↓	23,7 ↑	23,7 ↓	41 ↑	42,2 ↑	32,6 ↓	40,7 ↑	35,2 ↓
	НР	НР	НР	НР	НР	НР	НР	НР	НР	НР	НР
$ДП_2 = \text{И}/V$	70,5	68,7 ↓	65,8 ↓	68,2 ↑	68 ↓	70,7 ↑	50,7 ↓	55,2 ↑	65,2 ↑	116,4 ↑	124,2 ↑
	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК
$ДП_3 =$ $= \text{Э}_1 c / \text{И}_1 c$	42,2	51,9 ↑	47,1 ↓	52,5 ↑	54,4 ↑	71,1 ↑	61 ↓	58,6 ↓	61 ↑	62,7 ↑	71,4 ↑
	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	НР	ПК	ПК	ПК	ПК	НР
$ДБ_2 =$ $= (\text{ЧП} - \text{I})/V$	-4,0	-2,2 ↑	-1,2 ↑	-2,7 ↓	-1,2 ↑	-3,7 ↓	-2,5 ↑	-0,1 ↑	1,9 ↑	2 ↑	-2,5 ↓
	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК
$ДП_4 = \text{I}/V$	3,4	3,5 ↑	2,7 ↓	3,5 ↑	3,6 ↑	3,2 ↓	2,5 ↓	2,3 ↓	2,3 ↓	4 ↑	4,6 ↑
	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК
$ДП_5 = \text{K}/V$	7,9	7,8 ↓	8,9 ↑	9,7 ↑	9,5 ↓	12,9 ↑	17,2 ↑	14,2 ↓	9,5 ↓	17,8 ↑	20,1 ↑
	УР	УР	УР	УР	УР	НР	НР	НР	УР	НР	НР
$ДП_6 = \text{ЧП}/\text{K}$	-7,6	17,8 ↑	17,2 ↓	9,2 ↓	24,5 ↑	-4,3 ↓	0,2 ↑	15,8 ↑	43,7 ↑	33,7 ↓	10,4 ↓
	ПК	НР	НР	ПК	НР	ПК	ПК	НР	УР	НР	ПК
$П_1 =$ $= \Delta \text{Эс} - \Delta \text{Эн}$		29,4 ↑	-10,2 ↓	21,7 ↑	24,5 ↑	35,1 ↑	0,2 ↓	-25,2 ↓	18,7 ↑	-1,2 ↓	14 ↑
		БР	МС	БР	БР	БР	Ст	Л (БС)	МР	Ст	МР
$\Sigma П_1 =$ $= \Sigma \Delta \text{Эс} - \Sigma \Delta \text{Эн}$		29,4 ↑	13,5 ↓	42,8 ↑	95 ↑	176,7 ↑	109,8 ↓	125,8 ↑	190,5 ↑	211,2 ↑	198,1 ↓
		БР	МР	БР	БР	БР	БР	БР	БР	БР	БР
$П_2 =$ $\Delta \text{Ис} - \Delta \text{Ин}$		1 ↑	-1,7 ↓	12 ↑	18,6 ↑	6,8 ↓	4,8 ↓	-19,5 ↓	17,6 ↑	-4,5 ↓	5,2 ↑
		Ст	Ст	МР	МР	МР	Ст	МС	МР	Ст	МР
$\Sigma П_2 =$ $\Sigma \Delta \text{Ис} - \Sigma \Delta \text{Ин}$		1 ↑	-1 ↓	20,2 ↑	70,8 ↑	115 ↑	55,4 ↓	57,9 ↑	121,8 ↑	125,6 ↑	128,4 ↑
		Ст	Ст	БР	БР	БР	БР	БР	БР	БР	БР
$П_3 =$ $= \Delta V_c - \Delta V_n$		-17,1 ↓	3 ↑	-7,5 ↓	-9,1 ↓	19,7 ↑	56,2 ↑	-25,4 ↓	-6,5 ↑	3,8 ↑	13,3 ↑
		МС	Ст	МС	МС	МР	БР	Л (БС)	МС	Ст	МР
$\Sigma П_3 =$ $\Sigma \Delta V_c - \Sigma \Delta V_n$		-17,1 ↓	-15 ↑	-25,9 ↓	-42,4 ↓	-15 ↑	86,1 ↑	69,7 ↓	68,3 ↓	74,7 ↑	95,5 ↑
		МС	МС	Л (БС)	Л (БС)	МС	БР	БР	БР	БР	БР
$П_4 = \Delta K$		32,5 ↑	46,8 ↑	37,8 ↓	40,9 ↑	77,3 ↑	-2,7 ↓	8,9 ↑	-7,8 ↓	11,5 ↑	-3,2 ↓
		БР	БР	БР	БР	БР	Ст	МР	МС	МР	Ст
$\Sigma П_4 = \Sigma \Delta K$		132,5 ↑	194,5 ↑	267,9 ↑	377,6 ↑	669,5 ↑	651,6 ↓	709,9 ↑	654,4 ↓	729,5 ↑	706,4 ↓
		БР	БР	БР	БР	БР	БР	БР	БР	БР	БР
$\Delta V_n =$ Индекс промышленного производства	135,8	128 ↓	107,1 ↓	111,8 ↑	119 ↑	100,3 ↓	55,1 ↓	136,1 ↑	117,2 ↓	96,7 ↓	86,8 ↓
	УР	УР	УР	УР	УР	ПК	К	УР	УР	К	К

Примечания. Обозначения в формулах: Э – экспорт, И – импорт, V – выпуск, Э_{1с} – стоимость 1 т экспорта, И_{1с} – стоимость 1 т импорта, ЧП – чистая прибыль, I – инвестиции, K – объем выданных кредитов. Обозначения фаз развития: УР – устойчивый рост, НР – неустойчивый рост, ПК – предкризисное состояние, К – кризисное состояние, Ст – стабильный пузырь, БР – быстрый рост, МР – медленный рост, МС – медленное сдувание, Л (БС) – быстрое схлопывание пузыря.

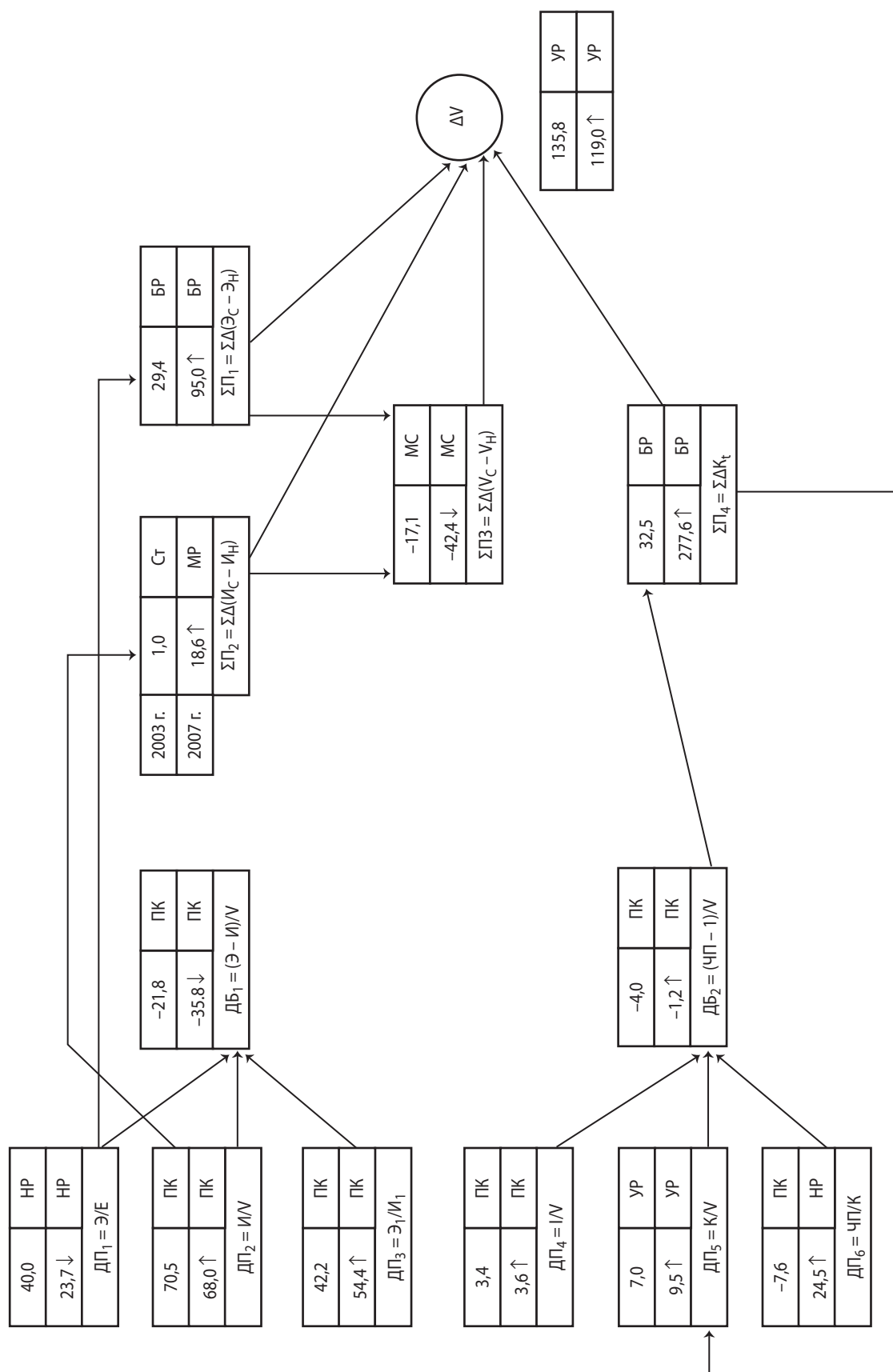


Рис. 6. Структурно-логическая модель диагностики состояния и развития патологических процессов в машиностроении Украины в 2003 - 2007 гг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Eurostat – the statistical office of the European Union [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Романенко В. А. Развитие машиностроения в Украине: системный подход / В. А. Романенко // Экономика Украины. – 2013. – № 10 (615). – С. 56 – 66.
4. Опыт разработки системы раннего оповещения о финансовых кризисах и прогноз развития банковского сектора России на 2012 г. / [О. Г. Солнцев, А. А. Пестова, М. Е. Мамонов и др.] // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2011. – № 12. – С. 41 – 76.
5. Трунин П. В. Мониторинг финансовой стабильности в развивающихся экономиках (на примере России) / П. В. Трунин, М. В. Каменских. – М.: ИЭПП, 2007. – 106 с.
6. Улюкаев А. В. Применение сигнального подхода к разработке индикаторов-предвестников финансовой нестабильности в РФ / А. В. Улюкаев, П. В. Трунин // Проблемы прогнозирования. – 2008. – № 5. – С. 100 – 109.
7. Davis E. P. Comparing early warning systems for banking crises / E. P. Davis, D. Karim // Journal of Financial Stability. – 2008. – Vol. 4, Iss. 2. – P. 89 – 120.
8. Gaytan A. A review of the literature on early warning systems for banking crises / A. Gaytan, Ch. A. Johnson // Central Bank of Chile. – 2002 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bcentral.cl/Estudios/DTBC/doctrab.htm>
9. Knedlik T. The European Commission's Scoreboard of Macroeconomic Imbalances – The impact of preferences on an early warning system / T. Knedlik // IWH Discussion Papers. – 2012. – No. 10. – 27 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.iwh-halle.de/d/publik/disc/10-12.pdf>
10. Percic S. Early warning systems for financial crises - a critical approach / S. Percic, C.-M. Apostoia, V. Cocris // CES Working Papers. – 2013. – Iss. 1. – P. 78 – 88 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : ceswp.uaic.ro/articles/CESWP2013_V1_PER.pdf
11. Таболов А. Система опережающих индикаторов для Республики Беларусь // Банкаўскі веснік. – 2007, лістапад. – С. 30 – 36.
12. Горшкова Н. І. Діагностика стану економіки в системі стабілізаційної політики держави : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.02.03 / Н. І. Горшкова. – Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2004. – 22 с.
13. Кизим Н. А. Система раннего распознавания патологических процессов в реальном секторе экономики / Н. А. Кизим, П. В. Прозоза, О. Ю. Полякова // Известия ИГЭА. – 2014. – № 1 (93). – С. 110 – 120.
14. Прозоза П. В. Распознавание патологических кризисных процессов в сельском хозяйстве Украины / П. В. Прозоза // Моделивання регіональної економіки : зб. наук. праць. – 2014. – № 1 (23). – С. 3 – 15.
15. Національний банк України. Грошово-кредитна та фінансова статистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=71195

REFERENCES

- Derzhavna sluzhba statystryky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>
- Davis, E. P., and Karim, D. "Comparing early warning systems for banking crises" *Journal of Financial Stability* vol. 4, no. 2 (2008): 89-120.
- "Eurostat - the statistical office of the European Union". <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
- Gaytan, A., and Johnson, Ch. A. "A review of the literature on early warning systems for banking crises". <http://www.bcentral.cl/Estudios/DTBC/doctrab.htm>
- Horshkova, N. I. "Diahnostyka stanu ekonomiky v systemi stabilizatsiinoi polityky derzhavy" [Diagnosis of the economy in the system of stabilization policy]. avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.02.03, 2004.
- Knedlik, T. "The European Commission's Scoreboard of Macroeconomic Imbalances - The impact of preferences on an early warning system". <http://www.iwh-halle.de/d/publik/disc/10-12.pdf>
- Kizim, N. A., Pronoza, P. V., and Poliakova, O. Yu. "Sistema ranego raspoznavaniia patologicheskikh protsessov v realnom sektore ekonomiki" [An early detection of pathological processes in the real economy]. *Izvestiia IGEA*, no. 1 (93) (2014): 110-120.
- "Natsionalnyi bank Ukrainy. Hroshovo-kredytna ta finansova statystryka" [National Bank of Ukraine. Monetary and financial statistics]. http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=71195
- Percic, S., Apostoia, C. -M., and Cocris, V. "Early warning systems for financial crises - a critical approach". ceswp.uaic.ro/articles/CESWP2013_V1_PER.pdf
- Pronoza, P. V. "Raspoznavaniye patologicheskikh krizisnykh protsessov v selskom khozyaystve Ukrainy" [Recognition of the pathological processes of crisis in agriculture of Ukraine]. *Modeliuvannia rehionalnoi ekonomiky*, no. 1 (23) (2014): 3-15.
- Romanenko, V. A. "Razvitie mashinostroeniia v Ukraine: sistemnyy podkhod" [The development of mechanical engineering in Ukraine: a systematic approach]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 10 (615) (2013): 56-66.
- Solntsev, O. G. et al. "Opyt razrabotki sistemy rannego opoveshcheniia o finansovykh krizisakh i prognoz razvitiia bankovskogo sektora Rossii na 2012 g." [Experience in developing an early warning system of financial crises and a forecast of the Russian banking sector in 2012]. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii*, no. 12 (2011): 41-76.
- Tabolov, A. "Sistema operezhaiushchikh indikatorov dlia Respubliki Belarus" [The system of leading indicators for the Republic of Belarus]. *Bankauski vesnik*, listapad (2007): 30-36.
- Trunin, P. V., and Kamenskikh, M. V. *Monitoring finansovoy stabilnosti v razvivaiushchikhsia ekonomikakh (na primere Rossii)* [Monitoring financial stability in emerging economies (for example, Russia)]. Moscow: IEPP, 2007.
- Uliukaev, A. V., and Trunin, P. V. "Primenenie signalnogo podkhoda k razrabotke indikatorov-predvestnikov finansovoy nestabilnosti v RF" [Application signaling approach to the development of indicators, precursors of financial instability in Russia]. *Problemy prognozirovaniia*, no. 5 (2008): 100-109.

НЕЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ: МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

© 2015 СОБОЛЕВА М. В.

УДК 330.341.1:338.49

Соболева М. В.

Неекономічні чинники сучасного розвитку фінансового сектору української економіки: методологічні засади дослідження

Визначено та розкрито методологічні принципи дослідження механізму функціонування та розвитку фінансового сектору української економіки в сучасних умовах: 1) визнання пріоритетної ролі суб'єктивних чинників динаміки фінансових ринків відносно об'єктивних у короткостроковій і середньостроковій перспективах; 2) урахування комплементарної взаємодії інститутів фінансового сектору з усіма іншими елементами інституційної системи, що може мати як позитивні, так і негативні наслідки; 3) врахування нелінійного характеру розвитку фінансового сектору в умовах глобалізації; 4) врахування множинного характеру моделей фінансової поведінки економічних суб'єктів і визнання обмеженої раціональності цієї поведінки; 5) необхідність урахування при дослідженні сучасних тенденцій розвитку фінансового сектору не лише об'єктивної логіки та історії цього процесу, але й розвитку наукових уявлень щодо нього та (особливо) їх коректному розповсюдженню у суспільстві; 6) врахування обмеженості засобів державного регулювання фінансового сектору, спрямованих на подолання негативних наслідків нераціональної економічної поведінки суб'єктів фінансових ринків; 7) розуміння щодо можливості виникнення неочікуваних ефектів інституційної взаємодії всередині фінансового сектору, які супроводжуються мутаціями інститутів, зокрема негативними, виникненням інституційних пасток і консервацією властивостей, не притаманних йому у звичайних умовах.

Ключові слова: фінансовий сектор, трансформаційна економіка, методологія, економічна політика, Україна

Рис.: 1. **Бібл.:** 22.

Соболева Марія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної теорії, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

Email: mariya_soboleva@ukr.net

УДК 330.341.1:338.49

UDC 330.341.1:338.49

Соболева М. В. Неэкономические факторы современного развития финансового сектора украинской экономики: методологические основы исследования

Определены и раскрыты методологические принципы исследования механизма функционирования и развития финансового сектора украинской экономики в современных условиях: 1) признание приоритетной роли субъективных факторов динамики финансовых рынков по отношению к объективным в краткосрочной и среднесрочной перспективах; 2) учет комплементарного взаимодействия институтов финансового сектора со всеми другими элементами институциональной системы, что может иметь как позитивные, так и негативные последствия; 3) учет нелинейного характера развития финансового сектора в условиях глобализации; 4) учет множественного характера моделей финансового поведения экономических субъектов и признание ограниченной рациональности этого поведения; 5) необходимость учета при исследовании современных тенденций развития финансового сектора не только объективной логики и истории этого процесса, но и развития научных представлений о нем и (особенно) корректному распространению их в обществе; 6) учет ограниченности средств государственного регулирования финансового сектора, направленных на преодоление негативных последствий нерационального экономического поведения субъектов финансовых рынков; 7) понимание возможности возникновения неожиданных эффектов институционального взаимодействия внутри финансового сектора, сопровождающихся мутациями институтов, в том числе негативными, возникновением институциональных ловушек и консервацией свойств, не присущих ему в обычных условиях.

Ключевые слова: финансовый сектор, трансформационная экономика, методология, экономическая политика, Украина

Рис.: 1. **Библ.:** 22.

Соболева Мария Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической теории, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

Email: mariya_soboleva@ukr.net

Soboleva M. V. Non-Economic Factors of Modern Development of the Financial Sector of the Ukrainian Economy: Methodological Bases of the Research

There have been identified and disclosed the methodological principles of research of the mechanism of functioning and development of the financial sector of the Ukrainian economy in modern conditions: 1) recognition of the priority role of the subjective factor in the dynamics of the financial markets in relation to the objective ones in the short- and medium term prospects; 2) taking into account the complementary interaction between the institutions of the financial sector with all other elements of the institutional system, which can have both positive and negative effects; 3) taking into account the non-linear nature of the financial sector in the context of globalization; 4) taking into account the character of the multiple models of financial behavior of economic entities and the recognition of bounded rationality of this behavior; 5) the need of taking into consideration at studying the modern trends of the financial sector development not only the objective logic and the history of this process, but also the development of scientific ideas about it, and (especially) their correct spreading in society; 6) taking into account the limited resources of the financial sector state regulation, aimed at overcoming the negative consequences of irrational economic behavior of entities on financial markets; 7) awareness of the possibility of unexpected effects of institutional interaction within the financial sector, followed by mutations of the institutions, including the negative, the emergence of institutional traps and preservation of properties not inherent to it in the normal conditions.

Keywords: financial sector, transformational economy, methodology, economic policy, Ukraine

Pic.: 1. **Bibl.:** 22.

Soboleva Mariia V. - Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Theory, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Email: mariya_soboleva@ukr.net

Постановка проблеми. Відтоді, як світова фінансова криза 2008 р. прокотилась по світовій економіці, кардинально змінився стан економічної науки. Тільки лінійний не відзначився у констатації кризового стану сучасної економічної теорії, яка не спромоглася своєчасно передбачити настання цієї кризи та розробити дієву систему запобіжників, які були б здатні якщо не уникнути її, але бодай найкраще нейтралізувати її негативні наслідки. Дотепер ведуться запеклі дискусії щодо її причин та засобів подолання. При цьому, на відміну від докризового стану, коли механізми державного управління економікою (перш за все, фінансовим сектором) нібито і не потребували активного використання напрацювань теоретиків, розробка теоретичного інструментарію удосконалення цієї політики у посткризовий період, принаймні у розвинених країнах, здійснюється буквально «з коліс». Так відбувається тому, що розвиток реальних подій постійно виходить за межі звичних поглядів щодо того, як на ці події треба реагувати, і тому вкрай важко приймати ефективні управлінські рішення, перебуваючи у полоні традиційних уявлень щодо того, як працює фінансовий сектор економіки, при розумінні того, що ці уявлення стали значною мірою непридатними для аналізу нових реалій.

Найбільш красномовним прикладом останнього часу у цій площині може слугувати ситуація з економікою Греції. З точки зору класичних поглядів, фактичне банкрутство країни мало б супроводжуватись передачею національних активів на користь кредиторів. Але виявляється, що такий механізм не може бути застосований повною мірою у зв'язку з тим, що внутрішньополітична ситуація у країні-боржнику здатна викликати соціальний вибух внаслідок його застосування. Тому на практиці обирається не найбільш ефективний, а найбільш соціально прийнятний варіант вирішення проблеми, і тому фактично проблема у довгостроковому плані не може вважатись вирішеною. Виникає питання: де тут глибоке теоретичне обґрунтування і як треба було вирішувати проблему, з точки зору застосування адекватних критеріїв оптимальності?

В Україні ситуація здається ще більш гнітючою, оскільки прірва між реальною економічною політикою держави і необхідністю її наукового обґрунтування не тільки не зменшується а, навпаки, поглиблюється, що ілюструє рис. 1, на якому чітко видно, що упродовж панування режиму Януковича стан державних фінансів неухильно погіршувався.

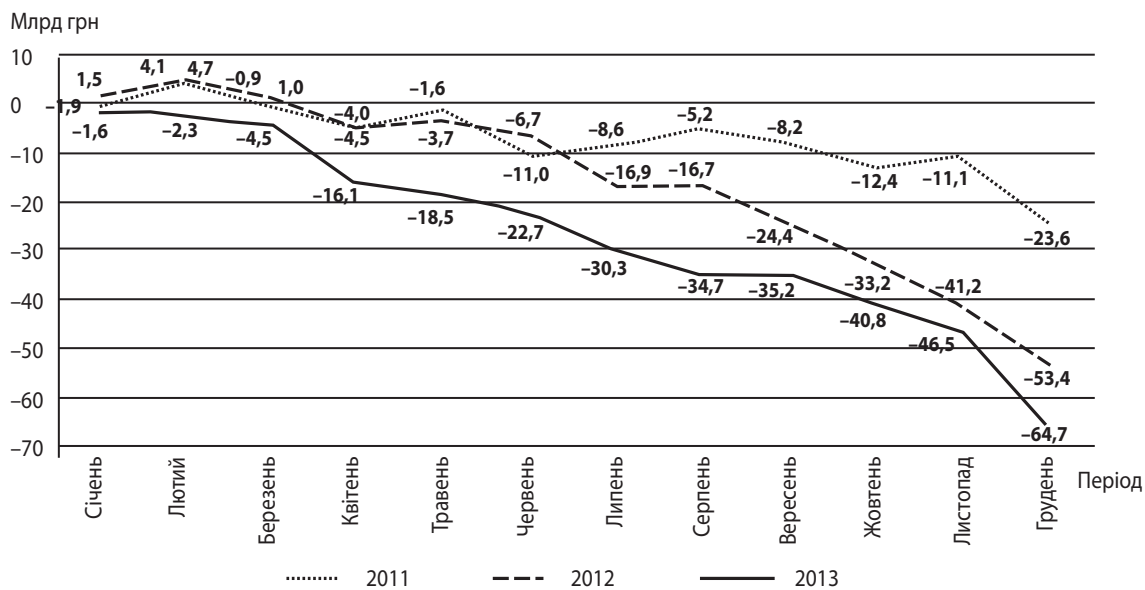


Рис. 1. Сальдо Державного бюджету України в 2011 – 2013 рр. накопичувальним підсумком, млрд грн [13, с. 22]

Одним з красномовних сучасних проявів такого поглиблення є розділ Коаліційної угоди 2014 р., присвячений реформуванню фінансового сектора української економіки [6, с. 41 – 43]. Він являє собою низку декларативних побажань, без змістовного розкриття шляхів вирішення більшості проблем, які стримують його перетворення на ефективний важіль активізації інвестиційного процесу. Наголос робиться на посиленні регулювання діяльності фінансових установ, в той час, як вітчизняними науковцями пропонується прямо протилежний шлях – посилення засад самоорганізації, який властивий розвитку глобальних фінансових ринків [див, зокрема: 19], з огляду на те, що існуюча система державного регулювання фінансових

ринків в країні є суцільно корумпованою, що свідчить про неспроможність держави, у її нинішньому стані, забезпечити ефективне регулювання цієї сфери господарської діяльності. Натомість такі гострі проблеми, як реформування банківської системи або створення мегарегулятора фінансового сектору, навіть не згадуються, при тому що сам уряд є відповідальним за економічну політику, має координувати її з Національним банком і не відсторонюватись від удосконалення грошово-кредитної політики, посилюючись на незалежність НБУ.

На протилежність цьому, в аналітичних матеріалах до останнього щорічного Послання Президента України Верховній Раді цілий підрозділ присвячено забезпеченню

фінансової безпеки держави [1, с. 253 – 277], при тому, що проблеми реального сектору розглядаються після аналізу проблем фінансового сектору. Це є свідченням правильного розуміння зростаючої ролі фінансового сектору в економічному розвитку у сучасних умовах, але, на жаль, відповідно до чинної Конституції України, проведення економічної політики не є компетенцією Президента.

Вищезначене свідчить, на нашу думку, про те, що у суспільній свідомості на всіх рівнях – як на побутовому, так і на рівні державного регулювання – дотепер не відбулося переосмислення нової ролі фінансового сектору у забезпеченні економічного зростання, так само як і на рівні теоретичного відображення сучасних моделей економічної системи поки що бракує адекватних уявлень щодо місця фінансового сектору у забезпеченні сталого розвитку.

Все це вимагає, з одного боку, розробки відповідного методологічного інструментарію дослідження фінансового сектору сучасної економіки, а з іншого – скорішого доведення отриманих наукових результатів до суспільної свідомості з метою формування адекватного рівня фінансової грамотності усіх прошарків суспільства зверху донизу.

Аналіз останніх джерел та публікацій. Сучасна наукова література представлена багатьма цікавими дослідженнями, автори яких намагаються врахувати ускладнення системи чинників розвитку фінансового сектору економіки. Він у зростаючій мірі розглядається не у традиційному ключі передавального механізму перетворення заощаджень на інвестиції, а як складна та суперечлива інституційна система, яка постійно розвивається та породжує низку протиріч, пов'язаних, зокрема, з конфліктом інтересів різних груп учасників фінансових ринків. До таких праць слід віднести монографії В. Миловидова [8], Р. Шиллера [18], І. Шкодіної [19] та інших науковців [2; 5; 11; 14], які роблять наголос на розкритті неекономічних чинників розвитку фінансового сектору, включаючи психологічні засади фінансової поведінки, причому не тільки індивідуальної, але й групової. Разом з тим, паралельно ведеться активний пошук загальних неекономічних засад розвитку економічних систем у цілому в контексті посилення невизначеності. Ця проблематика знайшла відображення у працях Л. та Р. Євстигнєєвих [3], А. Заостровцева [4], Ю. Ольсевича [10], Н. Талеба [15] та інших авторів.

Нарешті, в останніх працях провідних світових науковців активно розробляється проблематика позитивних рис сучасного капіталізму, які, будучи породженням відповідних позитивних якостей (чеснот) найбільш активних суб'єктів суспільства, обумовили суттєвий прогрес у вирішенні проблеми гармонізації економічного зростання і підвищення рівня та якості життя. Тут слід, перш за все, виділити праці Д. Макклоскі [7] та інших авторів [9]. Новим моментом тут є те, що ці автори суттєво уточнюють традиційні уявлення щодо мотивів економічної та фінансової поведінки індивідів, не зводячи їх до виключно (або переважно) егоїстичних та корисливих мотивів.

Характеризуючи сучасні джерела, не можна пройти повз доволі численні публікації, що виходять на теренах СНД, активно розповсюджуються в Інтернеті та присвячені агресивній критиці англосаксонської моделі капіталізму з паралельною пропагандою «досягнень» колишнього СРСР та його правонаступниці – Росії [див., наприклад: 16].

Вони не заслуговували б на критичний аналіз та навіть на згадування, але слід брати до уваги, що на пострадянському просторі в межах СНД авторитарні режими, що панують у більшості колишніх республік СРСР, зацікавлені у розповсюдженні викривлених уявлень як щодо суті ринкової економіки, так і щодо природи політичних режимів на цих територіях, а це доволі специфічним чином формує економічну та фінансову поведінку людей в цих країнах, що має враховуватись при аналізі розвитку фінансового сектору в трансформаційній економіці.

Невирішені частини загальної проблеми. Незважаючи на поглиблення наукових уявлень щодо механізмів та чинників розвитку сучасного фінансового сектору економіки як такого, залишається багато невирішених питань, пов'язаних з особливостями його динаміки в умовах ринкової трансформації. Поки що дослідження цих особливостей стосовно українських реалій залишається фактично у зародковому стані. Прикладні дослідження та теоретичні розробки здійснюються відокремлено. Уявлення щодо вітчизняного фінансового сектору, за рідкими винятками, здебільшого є неадекватними, спрощеними (якщо не примітивними) та такими, що не враховують складну взаємодію економічних, політичних, культурних та соціальних інститутів, різних ментальних моделей економічної та фінансової поведінки населення, особливостей індивідуальної та групової психіки учасників фінансових ринків.

Так само, незважаючи на прогрес наукових уявлень у західній економічній літературі, вони ще недостатньо імplementовані у практику викладання економічної теорії у вищих навчальних закладах, що стримує розповсюдження цих уявлень навіть у західному суспільстві. Прикладом можуть слугувати останні видання базових курсів з економіки таких відомих авторів, як П. Кругман (із співавторами) [21] та Г. Менк'ю (також із співавтором) [22]. Якщо Г. Менк'ю включив аналіз поведінкових аспектів до свого базового курсу [22, с. 264–277], то П. Кругман пройшов повз цього аспекту, хоча він є всесвітньо відомим фахівцем з аналізу фінансових ринків та фінансових криз. Його позиція полягає в тому, що, навіть якщо економічні суб'єкти і помиляються, то держава здатна виправити їхні помилки через проведення відповідної політики. На нашу думку, такий підхід є доволі спірним. Навіть Р. Бейлі, автор класичного підручника з економіки фінансових ринків, аналізуючи фундаментальні чинники розвитку фінансових ринків, розглядав вплив очікувань на динаміку цих ринків [20, с. 9 – 11]. Так само С. Пястолов включив (на наш погляд, цілком обґрунтовано) до свого навчального курсу з економічної теорії розділи, що відображають дію соціологічних та психологічних чинників на фінансову поведінку [12, с. 284 – 289].

Отже, попередній розгляд проблеми показав, що існує невирішена проблема (та одночасна потреба) розробки методологічних засад дослідження фінансового сектору сучасної економіки взагалі та трансформаційної економіки зокрема, врахування яких дозволило б узагальнити наявний досвід посткризового аналізу фінансових ринків, урахувати нові наукові ідеї та розробки щодо психологічних механізмів економічної та фінансової поведінки людей та застосувати ці засади до дослідження фінансового сектору української економіки.

Метою статті є виявлення та викладення базових методологічних принципів дослідження фінансового сектору сучасної української економіки. При цьому удосконалення методології не повинно розглядатись як самоціль, яка має суто академічний характер. Навпаки, таке удосконалення має озброювати владу кращим розумінням реальних процесів, що відбуваються в цій сфері, та, по можливості, уникати помилок при проведенні макроекономічної політики.

Виклад основного матеріалу. З урахуванням вищезазначеного, ми вважаємо, що дослідження механізму функціонування і розвитку фінансового сектору української економіки в сучасних умовах має здійснюватись на таких методологічних засадах (принципах):

- визнання пріоритетності ролі суб'єктивних чинників динаміки фінансових ринків відносно об'єктивних у короткостроковій та середньостроковій перспективі;
- врахування комплементарної взаємодії інститутів фінансового сектору з усіма іншими елементами інституційної системи, що може мати як позитивні, так і негативні наслідки;
- врахування нелінійного характеру розвитку фінансового сектору в умовах глобалізації;
- врахування множинного характеру моделей фінансової поведінки економічних суб'єктів та визнання її обмеженої раціональності;
- необхідність врахування при дослідженні сучасних тенденцій розвитку фінансового сектору не тільки об'єктивної логіки та історії цього процесу, але й розвитку наукових уявлень щодо нього та (особливо) їх коректному розповсюдженню у суспільстві;
- врахування обмеженості засобів державного регулювання фінансового сектору, спрямованих на подолання негативних наслідків нераціональної економічної поведінки суб'єктів фінансових ринків;
- розуміння щодо можливості виникнення неочікуваних ефектів інституційної взаємодії усередині фінансового сектору, які супроводжуються мутаціями інститутів, у тому числі негативними, виникненням інституційних пасток та консервацією властивостей, непридатних йому у звичайних умовах.

Усі ці засади є взаємопов'язаними та такими, що впливають одна з одної, впливають одна на одну та переходять одна в іншу. В межах даної статті неможливо розглянути усі аспекти такого впливу, тому зупинимось на деяких з них.

Що стосується ролі суб'єктивних чинників розвитку фінансового сектору, то зайва об'єктивізація, на яку до цього моменту часто-густо страждають сучасні дослідження фінансового сектору, суперечить як історичним реаліям, так і розвитку уявлень щодо співвідношення об'єктивного та суб'єктивного в суспільстві взагалі та в економіці (і в фінансовій сфері), зокрема. Достатньо у зв'язку з цим послатись на Дж. Кейнса, який побудував свою модель державного втручання в економіку саме на припущенні щодо суб'єктивних мотивів заощаджувальної поведінки, що справедливо зазначає В. Шестаков [17, с. 125 – 137].

Д. Макклоскі, у свою чергу, підкреслює, що «...спроби пояснити сучасний світ виключно в межах економічного матеріалізму – будь то історичний матеріалізм «лівих» чи економічні теорії «правих» – є помилковими» [16, с. 39].

Так само суперечать реальному змісту класичних поглядів розповсюджені уявлення щодо трактування класиками економічного суб'єкта в ринковій моделі виключно як «економічної людини», яка у своїх діях керується суто егоїстичними мотивами та мотивацією отримання прибутку. Добре відомо, що Адам Сміт, окрім теорії вартості, розробляв проблеми моралі та не зводив мотивацію економічної діяльності виключно до корисливості. Тому примітивізація теоретичної спадщини класиків (і не тільки її) своїм неминучим результатом має формування викривлених масових стереотипів сприйняття ринкових механізмів, що полегшує маніпуляції із суспільною свідомістю та здатне стати могутнім гальмом ринкових перетворень, що і відбувається протягом останніх 20 років на більшій частині пострадянського простору.

Відносно нелінійного характеру розвитку фінансового сектору слід зазначити, що ідея нелінійності є дуже продуктивною для його дослідження, знов-таки в контексті правильного тлумачення моделі «економічної людини». Дійсно, економічна людина являє собою найпростішу модель раціональної господарської поведінки, яка є вільною від усіх обставин, що в реальному житті впливають на прийняття економічних рішень та супроводжуються помилками, які сприяють відхиленню від раціонального зразку. З точки зору *функціонування* економічної системи, особливо у довгостроковому періоді (причому в умовах відносно простої структури видів економічної діяльності упродовж 19 сторіччя), можливі помилки нівелюються та економіка обов'язково повертається у стан рівноваги.

Але в міру ускладнення економічної структури, особливо у фінансовому секторі, з *розвитком* економічної системи, у зв'язку з появою конкуруючих між собою за інвестиційні ресурси секторів (банківська система, фондовий ринок, небанківські фінансово-кредитні інститути тощо), поле для прийняття раціональних рішень неминуче звужується, ймовірність помилок зростає, а отже, посилюється невизначеність у розвитку фінансового сектору. Поява Інтернету та обумовлена цим віртуалізація економічного і соціального життя ще більше посилити цю невизначеність. Крім того, сучасні психологічні дослідження показують, що існує безліч типів психіки, для кожного з яких властиві особливості поведінки у фінансовій сфері, і тому від структури цих типів в конкретному суспільстві, а також залежно від домінування того чи іншого типу, залежить характер та результати розвитку фінансового сектору в конкретній країні у той чи інший проміжок часу. Прикладом різних типів його організації є поділ на англосаксонську та континентальну моделі, але у кожній країні, в межах однотипної моделі, існують численні особливості, обумовлені саме ментальністю конкретної нації та складною взаємодією психологічних, соціокультурних, історичних та інших чинників усередині неї.

Дуже важливо враховувати суперечливий характер комплементарної взаємодії інститутів фінансового сектору з іншими елементами інституційної системи суспільства. У сучасній економічній літературі переважає позиція

схвального ставлення до комплементарності, в якій більшість дослідників вбачають механізм гармонізації інституційної системи. Але при цьому недооцінюється сила взаємного впливу та інтенсивність взаємодії окремих інститутів в конкретно-історичному контексті, коли більш сильні інститути, які при цьому виконують не завжди позитивні для суспільства функції, підкоряють своєму впливу нові прогресивні інститути і перешкоджають реалізації позитивного потенціалу останніх, а в підсумку суспільство отримує значний «мінус» інституційної ефективності.

Це має безпосереднє відношення до українських реалій розвитку фінансового сектору. За роки незалежності в країні сформувалась кланово-олігархічна система з явними ознаками фактично феодального суспільного устрою (і навіть елементами рабовласництва) з тотальною персоналізацією суспільних комунікацій, коли результативність будь-якої економічної (у тому числі фінансової) діяльності залежить не від активності відповідного суб'єкта та дотримання ним формальних норм та правил, а від його лояльності до відповідних владних суб'єктів, закріпленої регулярними корупційними «вливаннями». Це неминуче призводить і до феодалізації фінансової, в першу чергу, банківської діяльності, розростання тіншових фінансових потоків та фактичного переродження зростаючої кількості банківських установ у лихварські контори, що здійснюють відмивання «брудних» грошей. Підтвердженням цього стало закриття багатьох проблемних банків в Україні упродовж 2014 – 2015 років.

Висновки. Отже, застосування запропонованих нами методологічних принципів дослідження фінансового сектору української економіки дозволяє більш адекватно враховувати складну та суперечливу взаємодію різноманітних чинників його розвитку (в першу чергу, неекономічних) та, відповідно, краще розуміти деякі реальні тенденції його розвитку, які вкрай важко або взагалі неможливо виявити виходячи із традиційних функціональних підходів до трактування його сутності та структури. Це спроможне більш обережно та виважено ставитись до можливостей адаптації до вітчизняних реалій світового досвіду розвитку банківської системи, фондового ринку, кредитних спілок, страхових організацій тощо, а також зарубіжного досвіду державного регулювання фінансово-кредитної діяльності, зокрема, досвіду країн ЄС – як успішного, так і негативно. Крім того, може бути більш повно враховано специфічні особливості розвитку фінансового сектору в Україні в умовах російської агресії, фактичної ампутації значної частини реального сектору на Сході країни та посилення контр-абанди, а також перекриття фінансових потоків з Криму.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році : аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2015. – 684 с.
2. Бельски Г. Психологические ловушки денег. Почему умные люди не умеют управлять своими деньгами, и как это исправить / Г. Бельски, Т. Гилович. – М. : Альпина Паблишер, 2010. – 192 с.
3. Евстигнеева Л. П. Экономика как синергетическая система / Л. П. Евстигнеева, Р. Н. Евстигнеев. – М. : ЛЕНАНД, 2010. – 272 с.
4. Заостровцев А. П. О развитии и отсталости. Как экономисты объясняют историю? / А. П. Заостровцев. – СПб. : Изд-во Европейского университета в Санкт-Петербурге, 2014. – 248 с.
5. Інституційні чинники розвитку фінансового сектору економіки в умовах ринкової трансформації : монографія / [кол. авторів; за заг. ред. В. М. Соболева]. – К. : УБС НБУ, 2010. – 350 с.
6. Коаліційна угода. 2014. Верховна Рада восьмого скликання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.afo.com.ua/doc/Coalition_Agreement_2014.pdf
7. Макклоски Д. Риторика экономической науки / [пер. с англ. О. Якименко; науч. ред. перевода Д. Расков]. – 2-е изд. – М.; СПб. : Изд-во Института Гайдара; Изд-во «Международные отношения», 2015. – 328 с.
8. Миловидов В. Д. Философия финансового рынка : монография / В. Д. Миловидов. – М. : Магистр, 2014. – 272 с.
9. Нравственность капитализма. То, о чем вы не услышите от преподавателей / Под ред. Т. Дж. Палмера. – М. : Новое издательство, 2012. – 138 с.
10. Ольсевич Ю. Я. Психологические основы экономического поведения / Ю. Я. Ольсевич. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 413 с.
11. Посткризовий розвиток фондового ринку: світові тенденції і національні особливості : монографія / Г. М. Азаренкова, І. В. Шкодін та ін. – К. : УБС НБУ, 2013. – 278 с.
12. Пястолов С. М. Экономика: теория и реальность // National Research University Higher School of Economics, Munich Personal RePEc Archive, 2013. – 350 с.
13. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання : аналітична доповідь / Я. А. Жаліло, К. А. Кононенко, В. М. Яблонський та ін. ; [за заг. ред. Я. А. Жаліла]. – К. : НІСД, 2014. – 132 с.
14. Соболев В. М. Финансизация экономических отношений та її протиріччя в умовах глобалізації : монографія / В. М. Соболев, А. М. Монохорова, М. В. Соболева. – Х. : ФОП Бровин А. В., 2014. – 243 с.
15. Талеб Н. Антихрупкость. Как извлечь выгоду из хаоса / Н. Н. Талеб ; [пер. с англ.]. – М. : Колибри, 2014. – 768 с.
16. Хорошун Ю. И. О мировых финансовых кризисах / Ю. И. Хорошун. – Брест, 2012. – 222 с.
17. Шестаков В. П. Джон Мейнард Кейнс и судьба европейского интеллектуализма / В. П. Шестаков. – СПб. : Алетей, 2015. – 172 с.
18. Шиллер Р. Финансы и хорошее общество / Р. Шиллер ; [пер. с англ. Ю. Каптуревского; под ред. Т. Дробышевой, А. Смирнова]. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2014. – 504 с.
19. Шкодін І. В. Самоорганізація фондового ринку в умовах глобальної невизначеності : монографія / І. В. Шкодін. – К. : УБС НБУ, 2013. – 406 с.
20. Bailey Roy E. The Economics of Financial Markets / R. E. Bailey. – Cambridge, New York, Melbourne, Madrid, Cape Town, Singapore, São Paulo : Cambridge University Press, 2005. – 528 p.
21. Krugman P. Essentials of Economics / P. Krugman, R. Wells, K. Graddy. – New York : Worth Publishers, 2014. – 688 p.
22. Mankiw Gregory N. Economics / G. N. Mankiw, M. P. Taylor. – 3rd ed. – Cengage Learning EMEA, 2014. – 838 p.

REFERENCES

- Azarenkova, H. M. et al. Postkryzovyi rozvytok fondovoho rynku: svitovi tendentsii i natsionalni osoblyvosti [Post-crisis development of the stock market: global trends and national characteristics]. Kyiv: UBS NBU, 2013.
- Belski, G., and Gilovich, T. Psikhologicheskie lovushki deneg. Pochemu umnye liudi ne umeiut upravliat svoimi dengami, i kak eto ispraviti [Psychological Traps money. Why smart people do not know how to manage their money, and how to fix it]. Moscow: Alpina Publisher, 2010.
- Bailey, R. E. The Economics of Financial Markets Cambridge, New York, Melbourne, Madrid, Cape Town, Singapore, Sao Paulo: Cambridge University Press, 2005.
- Evstigneeva, L. P., and Evstigneev, R. N. Ekonomika kak sinergeticheskaya sistema [Economics as a synergetic system]. Moscow: LENAND, 2010.
- Instytutsiini chynnyky rozvytku finansovoho sektora ekonomiky v umovakh rynkovoi transformatsii [Institutional factors of the development of the financial sector in terms of market transformation]. Kyiv: UBS NBU, 2010.
- "Koalitsiina uhoda. 2014. Verkhovna Rada vosmoho sklykannia" [The coalition agreement. 2014. Parliament eighth convocation]. http://www.afo.com.ua/doc/Coalition_Agreement_2014.pdf
- Khoroshun, Yu. I. O mirovykh finansovykh krizisakh [On the global financial crisis]. Brest, 2012.
- Krugman, P., Wells, R., and Graddy, K. Essentials of Economics New York: Worth Publishers, 2014.
- Makkloski, D. Ritorika ekonomicheskoy nauki [The rhetoric of economic science]. Moscow; St. Petersburg: Izd-vo Instituta Gaydara; Mezhdunarodnye otnosheniia, 2015.
- Milovidov, V. D. Filosofii finansovogo rynku [The philosophy of the financial market]. Moscow: Magistr, 2014.
- Mankiw, G. N., and Taylor, M. P. Economics: Cengage Learning EMEA, 2014.
- Nravstvennost kapitalizma. To, o chem vy ne uslyshite ot prepodavateley [Morality of Capitalism. What you do not hear from the teachers]. Moscow: Novoe izdatelstvo, 2012.
- Olsevich, Yu. Ya. Psikhologicheskie osnovy ekonomicheskogo povedeniia [Psychological foundations of economic behavior.]. Moscow: INFRA-M, 2015.
- Piastolov, S. M. Ekonomika: teoriia i realnost [Economics: Theory and Reality]. : National Research University Higher School of Economics, Munich Personal RePEc Archive, 2013.
- Pro vnutrishnie ta zovnishnie stanovyshe Ukrainy v 2015 rotsi : analitichna dopovid do Shchorichnoho Poslannia Prezidenta Ukrainy do Verkhovnoi Rady Ukrainy [On the internal and external situation of Ukraine in 2015 analytical report to the annual President of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine]. Kyiv: NISD, 2015.
- Soboliev, V. M., Monokhonova, A. M., and Sobolieva, M. V. Finansyatsiia ekonomichnykh vidnosyn ta ii protyrichchia v umovakh hlobalizatsii [Into finance economic relations and contradictions of globalization]. Kharkiv: FOP Brovyn A. V., 2014.
- Shestakov, V. P. Dzhon Meynard Keyns i sudba evropeyskogo intellektualizma [John Maynard Keynes and the fate of European intellectualism]. St. Petersburg: Aleteya, 2015.
- Shiller, R. Finansy i khoroshee obshchestvo [Finance and the good society]. Moscow: Izd-vo Instituta Gaydara, 2014.
- Shkodina, I. V. Samoorganizatsiia fondovoho rynku v umovakh hlobalnoi nevyznachenosti [Self stock market amid the global uncertainty]. Kyiv: UBS NBU, 2013.
- Taleb, N. Antikhrupkost. Kak izvlech vygodu iz khaosa [Anti-fragility. How to capitalize on the chaos]. Moscow: KoLibri, 2014.
- Zhalilo, Ya. A. et al. Systemna kryza v Ukraini: peredumovy, ryzyky, shliakhy podolannia [System crisis in Ukraine: preconditions, risks and ways of overcoming]. Kyiv: NISD, 2014.
- Zaostrovsev, A. P. O razvitii i otstalosti. Kak ekonomisty obiasniaiut istoriiu? [On the development and underdevelopment. As economists explain the story?]. St. Petersburg: Izd-vo Evropeyskogo universiteta v Sankt-Peterburge, 2014.

ИНДИКАТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

© 2015 ФЕДОРЕНКО И. А., МОРДОВЦЕВ А. С.

УДК 338.2:334.02

Федоренко И. А., Мордовцев А. С.

Индикативное планирование регионального развития как социально-экономическая система

В статье обоснована необходимость использования индикативного планирования как одного из эффективных механизмов реализации стратегических целей и заданий социально-экономического развития регионов Украины. Предложено рассматривать индикативное планирование как открытую социально-экономическую систему с обратной связью, элементами которой являются: Совет по планированию; субъекты планового процесса; институционально-правовое обеспечение; процессы, отражающие основные этапы формирования плановых документов; информационная подсистема мониторинга СЭР, информационные подсистемы индикативного планирования административных районов субъектов хозяйственной деятельности. Определены условия эффективного функционирования системы. Предложен порядок формирования индикативного плана социально-экономического развития. Сделан акцент на эффективное, взаимовыгодное взаимодействие участников планового процесса (институты власти, субъекты хозяйственной деятельности, социальные субъекты). Доказана необходимость использования информационной подсистемы мониторинга социально-экономического развития, позволяющей осуществлять комплексное оценивание тенденций развития региона, прогнозировать и контролировать динамику индикаторов цели в непрерывном режиме.

Ключевые слова: регион, система индикативного планирования, индикативный план, социально-экономическое развитие, мониторинг, индикаторы цели

Рис.: 2. Библ.: 13.

Федоренко Ирина Анатольевна — доктор экономических наук, профессор, кафедра менеджмента внешнеэкономической деятельности и финансов, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

Email: genasvale1@mail.ru

Мордовцев Александр Сергеевич — кандидат технических наук, старший преподаватель, кафедра менеджмента внешнеэкономической деятельности и финансов, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

Email: astmor@mail.ru

УДК 338.2:334.02

UDC 338.2:334.02

Федоренко І. А., Мордовцев О. С. Індикативне планування регіонального розвитку як соціально-економічна система

У статті обґрунтовано необхідність використання індикативного планування як одного з ефективних механізмів реалізації стратегічних цілей і завдань соціально-економічного розвитку регіонів України. Запропоновано розглядати індикативне планування як відкриту соціально-економічну систему зі зворотним зв'язком, елементами якої є: Рада з планування; суб'єкти планового процесу; інституційно-правове забезпечення; процеси, що відображають основні етапи формування планових документів; інформаційна підсистема моніторингу соціально-економічного розвитку, інформаційні підсистеми індикативного планування адміністративних районів суб'єктів господарської діяльності. Визначено умови ефективного функціонування системи. Запропоновано порядок формування індикативного плану соціально-економічного розвитку. Зроблено акцент на ефективну взаємовигідну взаємодію учасників планового процесу (інститути влади, суб'єкти господарської діяльності, соціальні суб'єкти). Доведено необхідність використання інформаційної підсистеми моніторингу соціально-економічного розвитку, що дозволяє здійснювати комплексне оцінювання тенденцій розвитку регіону, прогнозувати та контролювати динаміку індикаторів цілі в безперервному режимі.

Ключові слова: регіон, система індикативного планування, індикативний план, соціально-економічний розвиток, моніторинг, індикатори цілі

Рис.: 2. Бібл.: 13.

Федоренко Ірина Анатоліївна — доктор економічних наук, професор, кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

Email: genasvale1@mail.ru

Fedorenko I. A., Mordovtsev O. S. Indicative Planning of Regional Development as a Socio-Economic System

In the article the necessity of using the indicative planning as one of the effective mechanisms for the implementation of strategic goals and objectives of socio-economic development of the regions of Ukraine is substantiated. It has been proposed to consider indicative planning as an open socio-economic system with the feedback, which elements are: the Planning Board; planning process entities; institutional and legal support; processes reflecting the main stages of development of the planning documents; information subsystem for monitoring the socio-economic development, information subsystems of indicative planning of administrative areas of business entities. The conditions for the effective functioning of the system have been determined. The procedure for the formation of the indicative plan for socio-economic development has been proposed. The emphasis is made on the effective mutual interaction of planning process entities (government institutions, business and social entities). There has been proved the necessity of using information subsystem for monitoring the socio-economic development, which allows for a comprehensive assessment of development trends in the region, forecasting and controlling the dynamics of objective indicators in a continuous mode.

Keywords: region, indicative planning system, indicative plan, socio-economic development, monitoring, target indicators

Pic.: 2. Bibl.: 13.

Fedorenko Irina A. — Doctor of Science (Economics), Professor, Department of International Management and Finance, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

Email: genasvale1@mail.ru

Мордовцев Олександр Сергійович – кандидат технічних наук, старший викладач, кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

Email: acmor@mail.ru

Mordovtsev Oleksandr S. – Candidate of Sciences (Engineering), Senior Lecturer, Department of International Management and Finance, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

Email: acmor@mail.ru

Вступлення. В последние десятилетия в экономической теории развивается новое направление, дополняющее и синтезирующее традиционные неоклассические, институциональные и эволюционные концепции – так называемая системная парадигма [1 – 2]. Согласно новой теории экономических систем, под системой понимается относительно обособленная и относительно устойчивая в пространстве и во времени часть окружающего мира, характеризующаяся внешней целостностью и внутренним многообразием [2, с. 8].

В связи с этим, индикативное планирование социально-экономического развития (далее СЭР) региона необходимо рассматривать как систему связанных между собой во временной последовательности элементов и процессов, характеризующих ход планирования, начиная от анализа и оценки исходного состояния развития территорий региона до формирования индикативного плана, программных документов с последующим контролем их выполнения.

Достаточно подробный обзор, посвященный проблемам и практике использования механизмов индикативного планирования в странах Европы, Азии и Америки, приведен в работах А. Петрова [3] и А. Андришкевича [4], С. Сильвестрова [5]. Украинские ученые-экономисты также акцентировали важность внедрения индикативного планирования для эффективного и устойчивого социально-экономического развития страны. По мнению О. Евсеевой: «в Украине нет слаженной системы индикативного планирования, многие положения государственного регулирования остаются спорными. Это обуславливает необходимость разработки соответствующих принципов, приоритетов, алгоритма самого процесса индикативного планирования на разных уровнях» [6, с. 72 – 73]. О. Подлесная [7] указывает на неконкурентоспособность отечественной экономики, отсутствие равноправного диалога и сотрудничества между государственными органами власти, учеными, бизнесом, профсоюзами, общественными организациями, что, по ее мнению, является основной причиной внедрения системы индикативного планирования. М. Погребняк [8] отмечает несовершенство институциональной системы планирования в Украине. Л. Пельтек [9] считает, что необходимость развития индикативного планирования в Украине обусловлена, с одной стороны, актуализацией проблемы управления в условиях рыночного регулирования экономики, а с другой – наличием научно обоснованных методов управления, которые способствуют

предотвращению стихийных нерегулируемых процессов и резкой дифференциации в социально-экономическом развитии страны

Таким образом, существует объективная потребность в совершенствовании научно-методических подходов к формированию отечественной системы индикативного планирования, которая, основываясь на опыте других стран, учитывала бы особенности регионального развития Украины.

Изложение основного материала. В работах [10 – 12] сформулированы сущность, принципы, цели, задачи и основные этапы индикативного планирования социально-экономического развития. Индикативное планирование СЭР рассматривается как эффективный механизм регионального управления, позволяющий реализовывать скоординированные, взаимовыгодные и приемлемые для всех участников (институты власти, субъекты хозяйственной деятельности, социальные субъекты) индикативные планы, которые формируются в соответствии с научно обоснованными стратегическими целями и приоритетами развития регионов, на принципах государственно-частного партнерства с привлечением действенных механизмов регулирования. Индикативное планирование предполагает формирование такой системы взаимоотношений и взаимодействия всех социальных субъектов, хозяйствующих субъектов и властных структур, чтобы в результате реализации индикативного плана и программ СЭР достигнуть максимального экономического и социального эффекта.

Основной целью индикативного планирования СЭР является повышение благосостояния населения, создание благоприятных условий для жизни и деятельности всех хозяйствующих и социальных субъектов, устойчивого и безопасного развития общества, усиление конкурентных позиций региона.

Функционирование социально-экономической системы характеризуют пять основных процессов (рис. 1): метаболизм – трансформация входных потоков в выходные; репродукция – воссоздание, сохранение и улучшение характеристик состояния системы; эволюция – изменение характеристик системы на основе механизмов самоорганизации; гармонизация внутреннего пространства системы, то есть обеспечение внутреннего единства, согласованного функционирования и развития внутренних подсистем с учетом внешних факторов; репликация – порождения подобных себе систем [12].



Рис. 1. Процессы, характеризующие функционирование социально-экономической системы

Применительно к системе индикативного планирования СЭР, входными параметрами системы являются стратегические цели и приоритетные задачи СЭР региона согласно утвержденной стратегии развития, ретроспективная и текущая информация о ресурсообеспеченности и уровне СЭР региона, а также, внешние вызовы, которые могут оказывать существенное влияние на исходное состояние и функционирование системы, создают проблемы, связанные с прогнозированием результата этого воздействия. По нашему мнению, в качестве основных элементов системы планирования можно рассматривать:

- Совет по планированию и активные субъекты планового процесса (институты власти, хозяйствующие и социальные субъекты);

- институционально-правовое обеспечение;
- информационные подсистемы поддержки процессов планирования: региональная подсистема мониторинга СЭР, подсистемы индикативного планирования хозяйствующих субъектов, подсистема планирования бюджета региона;
- процессы, отражающие основные этапы формирования индикативного плана и программ СЭР.

Обобщенная схема системы индикативного планирования СЭР региона показана на рис. 2.

На выходе из системы получаем конечный продукт – индикативный план на краткосрочный и среднесрочный период, программу СЭР, целевые программы, обеспечи-

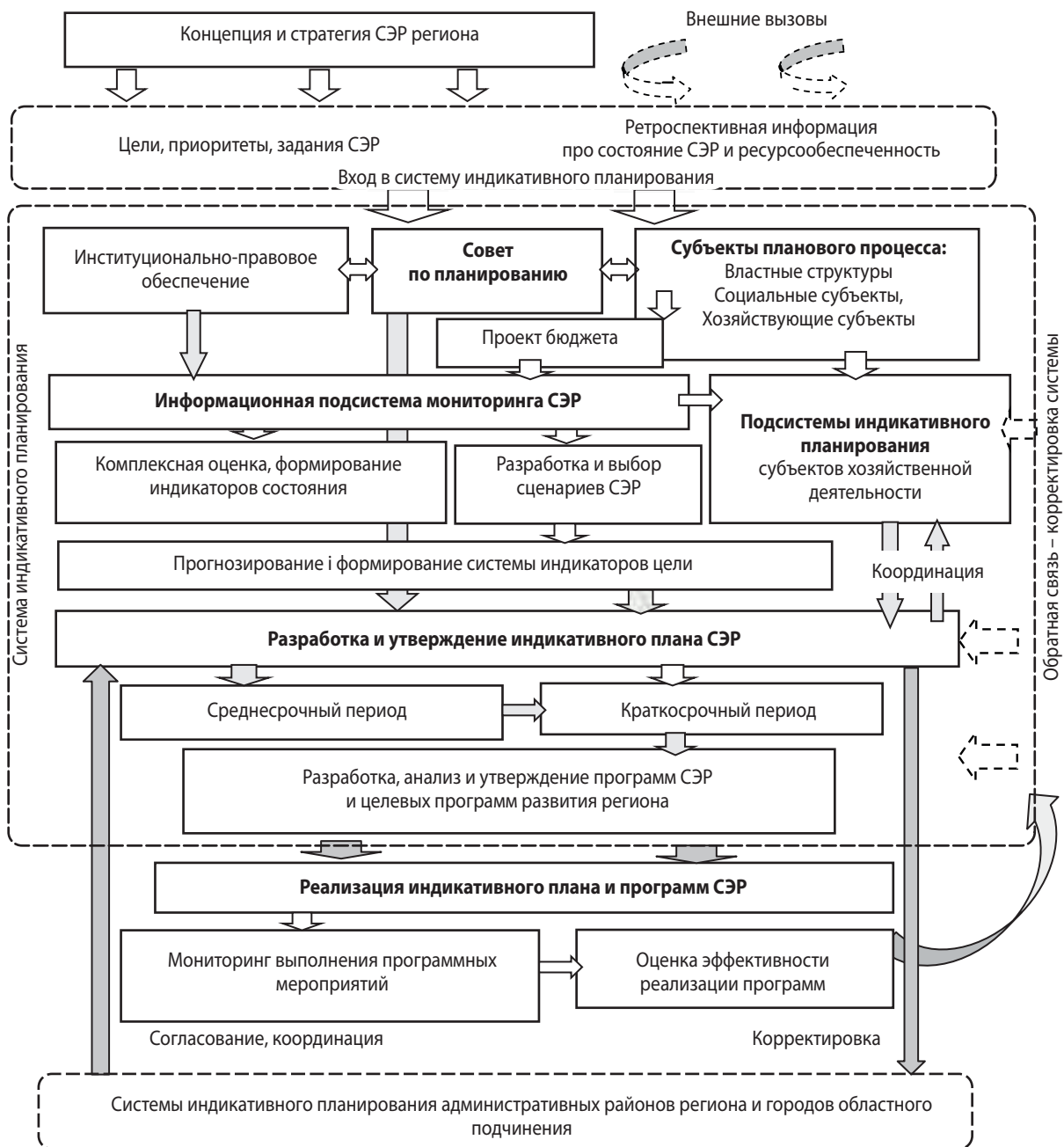


Рис. 2. Система индикативного планирования СЭР региона

вающие достижение планируемых значений индикаторов цели. Мониторинг выполнения плана и программ СЭР позволяет отслеживать отклонения индикаторов системы индикативного планирования в режиме непрерывного времени, что дает возможность установить обратную связь для системы индикативного планирования, повышая ее адаптивность. Региональная система неразрывно связана с системами индикативного планирования СЭР административных районов региона и городов областного подчинения. В процессе разработки и реализации индикативных планов и программ СЭР административно-территориальных единиц региона осуществляется их согласование и корректировка.

При организации системы индикативного планирования целесообразно руководствоваться базовыми и локальными принципами, а именно: системности, комплексности, адаптивности, непрерывности, приоритетности и целеустремленности, научной обоснованности и эффективности, субсидиарности, баланса интересов, направленности, оптимальной пропорциональности, минимизации риска, профессиональной ответственности, легитимности, открытости и информированности.

Концепция и стратегия развития региона – это своего рода начальные условия для функционирования системы индикативного планирования СЭР, на основе которых разрабатываются индикативные планы; проекты бюджетов разного уровня; программы СЭР региона и его административных районов; целевые отраслевые и прочие региональные программы.

Анализ передового опыта показывает, что индикативное планирование не может осуществляться без реформирования институционально-правового обеспечения, которое предусматривает систематизацию и совершенствование законодательной и нормативно-правовой базы и институциональную поддержку развития взаимовыгодных связей между участниками планового процесса.

Процессы системы индикативного планирования отражают последовательность разработки и выполнения основных этапов, связанных с организационно-подготовительными мероприятиями, мониторингом СЭР, программированием, согласованием и координацией индикативных планов региона и его административно-территориальных единиц. Реализация первого организационно-подготовительного этапа возможна только при создании определенных условий, которые зависят от политических и экономических факторов, состояния институционально-правового и информационного обеспечения, уровня готовности местных органов власти и субъектов планового процесса решать поставленные задачи СЭР. Необходимо создать команду квалифицированных специалистов, которые будут представлять как властные структуры, так и хозяйствующие и социальные субъекты. Целесообразно улучшить качественный состав Совета по планированию, включив экспертов, ученых, представителей бизнеса, общественных организаций и территориальных общин.

Второй этап индикативного планирования предполагает использование информационной подсистемы мониторинга СЭР, позволяющей с помощью современных информационных технологий организовать сбор, анализ и обработку количественной и качественной информации,

осуществлять интегральное оценивание, диагностирование и прогнозирование тенденций развития регионов, определять прогнозные значения индикаторов цели. Процесс прогнозирования предполагает разработку сценариев СЭР, которые могут быть детально изучены и одобрены аналитиками и экспертами, входящими в состав Совета по планированию.

Информация, накапливаемая в банке данных для дальнейшего анализа и обработки, должна носить системный и непрерывный характер, быть полной, достоверной, оперативной, отражать истинное состояние развития и уровня жизни населения территориальных образований. Это, в первую очередь, официальная статистическая информация, которую можно рассматривать как достоверную и объективную. В то же время статистические данные, чаще всего, представлены макроэкономическими показателями. На уровне административных районов и малых городов, статистическая информация часто бывает неполной, что не позволяет провести комплексную оценку СЭР и получить достоверные прогнозируемые значения индикаторов цели. Поэтому возникает потребность в сборе дополнительной информации, источниками которой могут быть отчеты управлений и отделов при местных органах исполнительной власти, территориальных органов государственной налоговой службы и государственной казначейской службы, прочих государственных и бюджетных учреждений. Кроме того, банк данных дополняется статистически обработанными результатами анкетирования и опросов, экспертных заключений, выполненных по заказу Совета по планированию.

Качество индикативного плана в первую очередь зависит от достоверности прогноза значений индикаторов цели. Для этого необходимо применять и совершенствовать современные методы социально-экономического прогнозирования, основанные на применении специальных информационных технологий. В то же время, отсутствие единого видения процесса социально-экономического прогнозирования приводит к тому, что постоянно расширяется инструментарий прогнозирования, усложняется математическое и информационное обеспечение, возникает потребность привлечения высококвалифицированных специалистов на уровне местных органов власти.

Необходимо применять экономико-математические модели прогнозирования СЭР, которые позволяют разрабатывать альтернативные сценарии развития региона. Это дает возможность уже на подготовительном этапе программирования реально оценить текущую ситуацию и перспективы дальнейшего развития и составить научно обоснованный индикативный план СЭР.

Индикативный план является комплексным документом, в котором представлены индикаторы цели, определяющие основные направления СЭР, организационные, финансово-экономические, административные, институциональные и нормативно-правовые, информационные механизмы достижения целей; участники планового процесса и необходимые материальные и финансовые ресурсы. Индикативный план детализирует основные цели, задачи стратегии в среднесрочном и краткосрочном периодах и является основой при разработке местного бюджета и программ СЭР региона и его территориальных образований.

Структура индикативного плана зависит от состава индикаторов цели, которые являются ориентирами при разработке и реализации программных мероприятий в рамках программ СЭР. Предлагается выбрать индикаторы цели, которые характеризуют экономическое развитие, аграрный сектор, малый бизнес, рынок труда, социальную напряженность, человеческий потенциал и социальное благополучие, бюджет района, рекреационную деятельность.

Анализ региональных стратегий позволяет выделить основные направления регулирования плановых процессов: организационный, финансово-экономический, административный, институциональный и нормативно-правовой, информационный, которые достаточно подробно описаны в [11].

К основным этапам разработки краткосрочного индикативного плана можно отнести:

- формирование институционального органа – Совета по планированию при Управлении экономики областной госадминистрации, отбор активных участников планового процесса, координация их совместных действий;
- анализ и комплексная оценка, выбор и прогноз индикаторов цели СЭР региона, его административных районов и деятельности отдельных субъектов хозяйственной деятельности – участников планового процесса с помощью информационной системы мониторинг;
- формирование, координация и корректировка бюджетных планов субъектов хозяйственной деятельности – участников планового процесса;
- формирование, согласование и корректировка индикативных планов административных районов региона;
- разработка индикативного плана СЭР региона;
- согласование индикативного плана и регионального бюджета;
- формирование годовой комплексной программы СЭР и целевых программ СЭР с обязательным указанием источников финансирования и других ресурсов;
- экспертный анализ окончательного варианта индикативного плана и программ СЭР и утверждение пакета планово-программных документов;
- мониторинг выполнения плана и программ СЭР с последующей корректировкой.

Взаимовыгодное сотрудничество власти и малого бизнеса в процессе формирования и реализации индикативного плана и программ СЭР – это залог экономической безопасности этих предприятий, возможность их активного участия в инвестиционно-инновационных проектах на принципах государственно-частного партнерства. Индикативные планы развития предприятий анализируются в Совете по планированию территориального образования, который дает заключение о целесообразности включения соответствующих индикаторов в состав консолидированного индикативного плана. Предполагается возможность корректировки основных индикаторов плана, независимо от результатов прогноза, исходя из принципа баланса интересов, то есть разработчики консолидированного индикативного плана СЭР рекомендуют руководству предпри-

ятия изменить показатели индикативного плана, оставляя за последними право принять или отклонить предложения Совета.

Такой подход предполагает разработку индикативных планов как «сверху вниз», так и «снизу-вверх». С одной стороны, региональные органы власти должны координировать и контролировать плановый процесс в административных районах и городах областного подчинения, предлагая свои варианты развития в соответствии с общерегиональной концепцией и стратегией СЭР. С другой стороны, представители местного самоуправления и исполнительной власти совместно с хозяйствующими и социальными субъектами предлагают свое видение решения проблем социального и экономического развития, которое, возможно, идет вразрез с мнением регионального руководства.

Следует отметить, что одного желания местного общества осуществить реформы и улучшить условия проживания граждан недостаточно. Требуется наличие природных, финансовых, трудовых ресурсов, определенный стартовый социально-экономический потенциал, привлечение эффективных механизмов регулирования и учета уникальных особенностей региона. Поэтому только при наличии консенсуса между региональными и местными субъектами планового процесса возможна успешная реализация индикативных планов и программ СЭР в территориальных образованиях региона.

При разработке региональных целевых программ необходимо предусматривать программные мероприятия, которые способствуют взаимовыгодному сотрудничеству бизнеса и власти при поддержке населения. Включение в программы положений о государственно-частном партнерстве, гарантиях, финансовой защите и стимулировании предпринимательства будет способствовать эффективной деятельности участников планового процесса.

Выводы. Индикативное планирование является действенным механизмом реализации стратегических целей развития регионов Украины, призвано решать приоритетные проблемы СЭР, способствовать росту уровня и качества жизни населения, эффективности регионального управления. Предложено рассматривать индикативное планирование СЭР региона как открытую социально-экономическую систему с обратной связью. Конечный продукт системы – индикативный план СЭР, который детализирует основные цели и задачи стратегии регионального развития в среднесрочном и краткосрочном периодах времени, является основой при разработке регионального бюджета и программ СЭР.

Функционирование системы во многом зависит от уровня взаимодействия активных участников планового процесса (властные структуры, хозяйствующие и социальные субъекты), институционально-правового обеспечения и работоспособности подсистем поддержки процессов программирования. Эффективная информационная подсистема мониторинга позволяет контролировать динамику индикаторов цели практически в непрерывном режиме, что дает возможность своевременно реагировать на любые существенные отклонения от плановых показателей. Мониторинг выполнения индикативного плана и программ СЭР устанавливает обратную связь, повышая ее адаптивность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Клейнер Г. Б. Новая теория экономических систем и ее приложения / Г. Б. Клейнер // Вестник РАН. – 2011. – № 9. – С. 794 – 808.
2. Клейнер Г. Б. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории / Г. Б. Клейнер // Вопросы экономики. – 2013. – № 6. – С. 4 – 28.
3. Индикативное планирование: теория и пути совершенствования : монография / А. Н. Петров, Л. Г. Демидова, С. М. Климов и др. – СПб : Знание, 2000. – 96 с.
4. Андриушкевич О. А. Индикативное планирование в экономиках разного типа / О. А. Андриушкевич // Капитал страны. – 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/199716#a24#a24>
5. Сильвестров С. Н. Индикативное планирование в стратегии развития / С. Н. Сильвестров // Научный эксперт. – 2008. – № 1. – С. 5 – 38.
6. Євсєєва О. О. Методичний підхід до розробки системи індикаторів і прогнозування соціально-економічного розвитку регіону / О. О. Євсєєва // Економічний простір. – 2011. – № 46. – С. 62 – 73.
7. Подлесна В. Г. Индикативне планування: сутність та роль у здійсненні інноваційно спрямованого соціально-економічного розвитку / В. Г. Подлесна // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – Т. 2, № 1 (3). – С. 262 – 267.
8. Погребняк М. Индикативне планування як основа вдосконалення системи державного регулювання економіки України // Ринкова трансформація економіки України: проблеми регулювання : кол. монографія / За ред. В. Ф. Бесєдіна, А. С. Музиченка. – К. : НДЕІ, 2005. – С. 141 – 145.
9. Пельтек Л. В. Индикативне планування як напрям підвищення ефективності державного управління інвестиційними ресурсами в промисловості / Л. В. Пельтек // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Управління». – 2010. – Вип. 2/2010. Державне управління та місцеве самоврядування. – С. 85 – 92.
10. Мордовцев О. С. Методологія територіального індикативного планування / О. С. Мордовцев // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2013. – № 1 (6). – С. 223 – 226.
11. Мордовцев О. С. Сутність та цілі індикативного планування соціально-економічного розвитку регіону / О. С. Мордовцев // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2013. – № 1 (64). – С. 201 – 206.
12. Мордовцев О. С. Формування індикативного плану соціально-економічного розвитку / І. А. Федоренко, О. С. Мордовцев // Економіка та держава. – 2013. – № 12. – С. 10 – 14.
13. Клейнер Г. В. Развитие теории экономических систем и ее применение в корпоративном и стратегическом управлении / Г. В. Клейнер // Центральный экономико-математический институт, РАН. – Препринт #WP/99/2010. – 2010 – 47 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://клейнер.рф/wp-content/uploads/2014/12/Razvitie-teorii-e%60konomicheskikh-sistem-i-ee-primeneniye-v-korporativnom-i-strategicheskoy-upravlenii.pdf>

REFERENCES

- Andriushkevich, O. A. "Indikativnoe planirovanie v ekonomikakh raznogo tipa" [Indicative planning in the economies of different types]. <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/199716#a24#a24>
- Fedorenko, I. A., and Mordovtsev, O. S. "Formuvannia indykatyvnoho planu sotsialno-ekonomichnoho rozvytku" [Formation of the indicative plan for social and economic development]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 12 (2013): 10-14.
- Kleyner, G. B. "Novaia teoriia ekonomicheskikh sistem i ee prilozheniia" [The new theory of economic systems and its applications]. *Vestnik RAN*, no. 9 (2011): 794-808.
- Kleyner, G. B. "Sistemnaia ekonomika kak platforma razvitiia sovremennoy ekonomicheskoy teorii" [The system as a platform for the development of the economy of modern economic theory]. *Voprosy ekonomiki*, no. 6 (2013): 4-28.
- Kleyner, G. V. "Razvitie teorii ekonomicheskikh sistem i ee primeneniye v korporativnom i strategicheskoy upravlenii" [Development of the theory of economic systems and its application in corporate and strategic management]. <http://клейнер.рф/wp-content/uploads/2014/12/Razvitie-teorii-e%60konomicheskikh-sistem-i-ee-primeneniye-v-korporativnom-i-strategicheskoy-upravlenii.pdf>
- Mordovtsev, O. S. "Metodolohiia terytorialnoho indykatyvnoho planuvannia" [Methodology indicative territorial planning]. *Biuletyn Mizhnarodnoho Nobelivskoho ekonomichnoho forumu*, no. 1 (6) (2013): 223-226.
- Mordovtsev, O. S. "Sutnist ta tsili indykatyvnoho planuvannia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehionu" [The essence and purpose of indicative planning of socio-economic development]. *Visnyk Chernihivskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu*, no. 1 (64) (2013): 201-206.
- Pohrebniak, M. "Indykatyvne planuvannia iak osnova vdoskonalennia systemy derzhavnoho rehulivannia ekonomiky Ukrainy" [Indicative planning as a basis for improvement of state regulation of the economy of Ukraine]. In *Rynkova transformatsiia ekonomiky Ukrainy: problemy rehulivannia*, 141-145. Kyiv: NDEI, 2005.
- Pelteck, L. V. "Indykatyvne planuvannia iak napriam pidvyshchennia efektyvnosti derzhavnoho upravlinnia investytsiinymy resursamy v promyslovosti" [Indicative planning as ways of increasing the efficiency of state management of investment resources in the industry]. *Naukovyi visnyk Akademii munitsypalnoho upravlinnia*. Serii «Upravlinnia», no. 2/2010 (2010): 85-92.
- Podliesna, V. H. "Indykatyvne planuvannia: sutnist ta rol u zdiisnenni innovatsiino spriamovanoho sotsialno-ekonomichnoho rozvytku" [Indicative planning: the nature and role in innovation aimed socio-economic development]. *Biuletyn Mizhnarodnoho Nobelivskoho ekonomichnoho forumu vol. 2*, no. 1 (3) (2010): 262-267.
- Petrov, A. N. et al. *Indikativnoe planirovanie: teoriia i puti sovershenstvovaniia* [Indicative planning: the theory and ways to improve]. St. Petersburg: Znanie, 2000.
- Silvestrov, S. N. "Indikativnoe planirovanie v strategii razvitiia" [Indicative planning development strategies]. *Nauchnyy ekspert*, no. 1 (2008): 5-38.
- Yevsieieva, O. O. "Metodychnyi pidkhid do rozrobky systemy indyikatoriv i prohnozuvannia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehionu" [The methodical approach to developing a system of indicators and prediction of socio-economic development]. *Ekonomichnyi prostor*, no. 46 (2011): 62-73.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

UDC 658:005.5

THE TWO-PRISM MODEL OF ENTERPRISE PERFORMANCE MANAGEMENT

© 2015 VINICHENKO O. M.

UDC 658:005.5

Vinichenko O. M.

The Two-Prism Model of Enterprise Performance Management

The article is aimed to develop an authorial performance management model, taking into account the range of problems of Ukrainian enterprises. Based on the analysis and systematization of the existing systems, models and methodologies for enterprise performance management, has been determined that none of them covers the entire range of problems of enterprise or appears perfect when applying. According to the author, the most suitable for use in the Ukrainian business environment is the performance management model, known as «Performance Prism». However, it does not define some aspects that are important in the functioning of Ukrainian enterprises. Thus, on the basis of the indicated model an authorial two-prism model of performance management has been developed. The idea of the model is based on adding two more perspectives to the Performance Prism, namely the internal environment of enterprise and the external environment of enterprise. The proposed approach will increase the efficiency of enterprise and provide for implementation of its socio-economic development. Perspective direction for further development of the research topic will be development of logic-information procedure for determining the calculation-analytical indicators and criteria of socio-economic development of enterprise in conditions of dynamically developed environment.

Keywords: enterprise performance management, model, system, conception, performance measurement

Pic.: 1. **Tabl.:** 6. **Bibl.:** 22.

Vinichenko Olena M. – Candidate of Sciences (Economics), Candidate on Doctor Degree, Alfred Nobel Dnipropetrovsk University (vul. Naberezhna Lenina, 18, Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine)

Email: helen_v@email.ua

УДК 658:005.5

УДК 658:005.5

Вініченко О. М. Двопризмкова модель управління ефективністю підприємства

Мета статті – розробити авторську модель управління ефективністю підприємства, яка враховує спектр проблем українських підприємств. Аналізуючи та систематизуючи існуючі системи, моделі та методики управління ефективністю підприємства визначено, що жодна з них не охоплює весь спектр проблем підприємства і не є ідеальною в застосуванні. На думку автора, найбільш прийнятною для застосування в українському бізнес-середовищі є модель управління ефективністю «Призма ефективності». Але вона має деякі невизначені аспекти, які є важливими для функціонування українських підприємств. Отже, на базі зазначеної моделі розроблено авторську модель – «Двопризмкову модель управління ефективністю підприємства». Ідея моделі полягає у доповненні «Призи ефективності» такими двома ракурсами, як: внутрішнє середовище підприємства і зовнішнє середовище підприємства. Запропонований підхід дозволить підвищити ефективність підприємства і здійснювати його соціально-економічний розвиток. Перспективним напрямком розвитку теми дослідження є розробка логіко-інформаційної процедури визначення розрахунково-аналітичних контрольних показників і критеріїв соціально-економічного розвитку підприємств в умовах динамічно розвинутого середовища.

Ключові слова: управління ефективністю підприємства, модель, система, концепція, вимірювання ефективності

Рис.: 1. **Табл.:** 6. **Бібл.:** 22.

Вініченко Олена Миколаївна – кандидат економічних наук, докторант, Дніпропетровський університет ім. А. Нобеля (вул. Набережна Леніна, 18, Дніпропетровськ, 49000, Україна)

Email: helen_v@email.ua

Виниченко Е. Н. Двопризменная модель управления эффективностью предприятия

Цель статьи – разработать авторскую модель управления эффективностью, которая учитывает спектр проблем украинских предприятий. На основе анализа и систематизации существующих систем, моделей и методик управления эффективностью предприятия определено, что ни одна из них не охватывает весь спектр проблем предприятия и не является идеальной в применении. По мнению автора, наиболее приемлемой для использования в украинской бизнес-среде является модель управления эффективностью «Призма эффективности». Однако она не определяет некоторые аспекты, которые важны при функционировании украинских предприятий. Таким образом, на базе указанной модели разработана авторская модель – «Двопризменная модель управления эффективностью». Идея модели основана на дополнении «Призмы эффективности» такими двумя ракурсами, как внутренняя среда предприятия и внешняя среда предприятия. Предложенный подход позволит повысить эффективность предприятия и осуществить его социально-экономическое развитие. Перспективным направлением развития темы исследования является разработка логико-информационной процедуры определения расчетно-аналитических контрольных показателей и критериев социально-экономического развития предприятия в условиях динамично развитой среды.

Ключевые слова: управление эффективностью предприятия, модель, система, концепция, измерение эффективности

Рис.: 1. **Табл.:** 6. **Библ.:** 22.

Виниченко Елена Николаевна – кандидат экономических наук, докторант, Днепропетровский университет им. А. Нобеля (ул. Набережная Леніна, 18, Днепропетровськ, 49000, Україна)

Email: helen_v@email.ua

Introduction. In the contemporary management, there are many systems for administering the efficiency of enterprise. Though, positively, none of the models or systems, which are known in the world practice, can be perfect in the practical implementation. However, each of these systems allows, with varying degrees of accuracy, to predict and improve the efficiency of enterprise's activity. The globalization processes have forced companies to look for ways to simplify operational processes and reduce their cost, enhance the effectiveness of managerial decisions. After all, development and improvement of the existing or establishing the new systems is an inevitable process that is interconnected with development of enterprises. The introduction of performance management system at the enterprise contributes to solving major challenges related to the management of any given enterprise. Thus, enterprise efficiency management and establishing suitable systems remains a topical issue for the present.

Review of the latest research and publications. Among the existing systems, wide recognition and spread has obtained the conception based on the Balanced Scorecard System (BSC). Next to the BSC currently there are several major well-established performance management systems: the Six Sigma «SS», the Economic Value Add, the Excellence Model of the European Foundation for Quality Management (EFQM), Malcolm Baldrige National Quality Award, the Total Quality Model, Peter Drucker's Management by Objectives (MBO), the authorial system by A. Litiagin or «GOAL – technology», and the «Stakeholder» Model.

All above mentioned models and systems have their drawbacks and advantages, nevertheless, they also have given good account of themselves, especially at the time when they were developed and proposed for use. Meanwhile, there is neither a single model nor any single system that would remain effective throughout its life cycle and would not require to be changed or improved. A great importance in the application of performance management systems also belongs to business

environments of the enterprises, which would take advantages of using or creating these systems. So, there is a need for development of an enterprise performance management model, which will be suitable for Ukrainian companies in the current conditions of operation.

Objectives of the article. By means of analyzing the existing approaches to enterprise performance management there is a need to develop an authorial model on the basis of the «Performance Prism».

Presentation of the research material.

The main existing performance management systems can conditionally be divided into six groups according to the basic concept of management on the basis of which they have been developed:

- Financially-oriented management concept (table 1);
- Tableau de bord (table 2);
- Management by objectives (table 3);
- Concept of global quality management (table 4);
- Balanced scorecard system (table 5);
- Concept of satisfying the concerned parties (table 6).

Let us present the most famous performance management systems and models, in relation to their involvement in the concept of management. Generalizing the idea of specialists in the sphere of management, we will focus on the essence as well as the disadvantages of these systems and models.

The first enterprise performance management model was developed in the 1920's in accordance with the financially-oriented management concept. This and other models, which are founded on the financially-oriented management concept, assume as a basis the financial indicators (table 1) [2; 3; 5; 6; 14; 20].

French companies from 1932 use Tableau de bord as a management tool that provides the information needs of the senior administration of enterprise. For decades this system evolved depending on management needs (table 2) [11; 12; 14; 20].

Table 1

Models for enterprise performance evaluation, based on the financially-oriented management concept

Model name	Essence	Disadvantages
The DuPont Model, based on the ROA-indicator	Aimed at evaluating the return on investment made in the assets of an enterprise.	Does not take into account such factors as the way of investing, involved or joint capital, long-term or short-term capital involved.
The EVA-based management	Directs the activities of the company towards increase of its value. Specifies the enterprise's subdivisions that create added value. Helps to manage the monetary flows.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dependence of remuneration from the EVA-indicator, which leads to decision-making aimed at the short-term gains. ▪ The system of indicators includes the financial indicators only.

Table 2

System for enterprise performance management Tableau de bord

Model name	Essence	Disadvantages
Tableau de bord	Management of enterprise through the system of cause-and-effect relationships of the financial and non-financial indicators. Provides enterprise management with information on each structural subdivision.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Does not pay attention to the external factors that influence the company's operations. ▪ Hard binding to the structure of enterprise. ▪ Lack of flexibility when changing objectives

Table 3

Systems for enterprise performance management, based on the conception of Management by Objectives

Model name	Essence	Disadvantages
The model of Management by Objectives (MBO)	Development of a clear hierarchy of objectives within the enterprise with delivering purposes to subordinates. Activities of the employees is assessed in accordance with achieved results.	The management model is based on the formalization of tasks and is not adapted to the contemporary dynamic business environment.
The Goal-Technology by A. Litiagin	Aimed at creating: <ul style="list-style-type: none"> the system of setting goals and monitoring staff performance, based on identifying the individual goals for employees; system for staff remuneration, which depends on the outcome of each individual employee, in a certain period. 	The indicators are strictly related to the payment for work and system of settlements of the salary fund.

Table 4

Enterprise performance management systems based on the Balanced Scorecard System

Model name	Essence	Disadvantages
The Balanced Scorecard System (R. Kaplan and D. Norton)	<ul style="list-style-type: none"> The system of strategic goals and indicators of achieving these goals, which determines the maximum transparent picture of vital activity of enterprise. Establishes causal relationships between the strategic objectives, parameters that render them, and factors aimed at receiving the planned results. 	Does not contain a clear establishment of responsibility levels, prospects of business, time and indicators.
The BSC-model by Meisel (Lorenz Meisel)	Differs from the BSC due to the separate perspective of «human resources». The importance of assessing not only processes and systems, but also employees of enterprise is emphasized.	Quite insufficiently displays all the groups of parties concerned, which interact with the enterprise
The Universal System Performance (TPS) by Hubert K. Rampersad	A systematic process of continuous, consistent and regular improvement, development, learning, aimed at stable growth of results from activity of both the enterprise and the workers.	Interesting, but quite complicated for enterprises that operate in the post-Soviet space.
The System of Balanced Indicators (A. Fedoseev and I. Kotelnikov)	The system is devoid of all non-formalized indicators, which were present in the classical BSC, i.e. those indicators that cannot be attributed to the quantitative ones.	Having only quantitative indicators reduces possibilities of a system for enterprise performance management.

In 1954, American specialist in the field of management Peter Drucker presented a new conception, named Management by Objectives, which became the basis for development of systems for enterprise performance management (table 3) [4; 20; 21].

The biggest popularity, along with development and elaboration of derived systems, models and methods in performance management, received the Balanced Scorecard System by Robert Kaplan and David Norton, which was proposed for use in the beginning of 1990's (table 4) [1; 4; 10; 11; 14; 15; 16; 19; 20; 21; 22].

The concept of Total Quality Control was proposed by Armand V. Feigenbaum at the beginning of 1950's. The total quality management is based on the thesis that enterprise should work upon the quality of products and the quality of all processes taking place in the enterprise. There is an opportunity to improve the efficiency of enterprise activities through the establishment of systems for performance management, which are based on the general concept of quality (table 5) [1; 4; 8; 11; 17; 18; 20; 21].

Quite interesting appears the «Stakeholder» model, which is also the Performance Prism. In the opinion of its authors A. Neely, Ch. Adams, M. Kennerley, the proposed model is the new word in performance management, as innovative concept of performance measurement and efficiency management of the second generation (table 6) [7; 9; 11; 13].

The above mentioned performance management systems and models do not represent the whole list of existing management technologies in the sphere of enterprise performance management. Their principles of construction and modification depend on capabilities for implementation and application, as well as needs of the economic entities.

These systems and methodologies evidentiate different perspectives of efficiency. Considering that efficiency of enterprise is a multifaceted conception, there is no perfect way of achieving performance measurement and management, but all of them contain valuable practical solutions [9. p. 164].

In our opinion, the biggest interest among these systems and performance management models causes the Performance

Table 5

Systems for performance management, based on the concept of global quality management

Model name	Essence	Disadvantages
The Total Quality Model	Systematicity of quality (development, maintenance and improvement of quality at each production stage) aimed at achieving long-term success by means of satisfying the consumer, which provides benefits for both enterprise and society.	<ul style="list-style-type: none"> Quite limited understanding by managers at different levels of the relationship of product quality with the efficiency of enterprise's activity. Understanding of quality improvement as an ad hoc measure and not a system process.
The System of «Six Sigma», or System of «SS»	Improving business through searching for and excluding causes of errors or defects in the business processes, focusing on the basic parameters, which are critically important for the consumer	Effective, but quite tedious.
The Excellence Model of the European Foundation for Quality Management (EFQM)	Regulation of policies, objectives and strategies, in accordance with the changes of interests. Implementation of the strategy of enterprise through continuous improvement.	Under «results» here is realized continuous improvement of enterprise, which may not always be the most desirable outcome
Effective Progress and Performance Measurement (EP2M) (C. Adams and P. Roberts)	Ensuring the implementation of the enterprise's strategy, establishing organizational culture aimed at infinite development.	Complexity of elaboration and perception on the part of staff requires high loyalty and qualification skills of all employees.
The Performance Pyramid by C. McNair, R. Lynch and K. Cross	Relationship of consumer-oriented corporate strategy with financial and non-financial indicators.	Traditional managerial information comes in from the top level only.

Table 6

Control system based on the concept of satisfying the concerned parties

Model name	Essence	Disadvantages
The «Stakeholder» model (Performance Prism)	Holistically focused. Fundamental basis is the concept of «benefit of all concerned parties».	Absence of clear structure and relationships among indicators.

Prism, although this model of performance management is not that popular in the former Soviet Union countries. The Russian top Manager Alexey Molvinskii believes that the Performance Prism is meant for those users who are interested in the results of enterprise's activity, allowing to identify the objectives of the enterprise, to ensure the implementation of strategy, set objectives and indicators to develop a measurement system [7].

A. Neely, Ch. Adams, M. Kennerley have presented the Prism as a three-dimensional system which does not suggest that common concerned parties are stakeholders and clients. It allows for the use of non-financial criteria in addition to financial and focuses the managers on the enterprises' critical issues. This system is created to be sufficiently flexible with the aim to concentrate on the problems of different levels and can be directed to particular context, i.e., a separated concerned party or specific business process [9, c. 12 – 19, 165].

The Performance Prism is a holistic model for measuring efficiency, which is based on the best of existing systems. That is, a system that allows to determine the real problems and practical issues in the enterprise performance management and optimize the existing potential of the enterprise. The Performance Prism is based on:

- meeting needs of the concerned parties, i.e. who they are, what they want and what needs they have;

- contribution by the concerned parties, i.e. what we want from them and what we demand on a mutually compensatory basis;
- strategy, i.e. what strategies need to be applied to meet the concerned parties' and our own interests;
- processes, i.e. what processes need to be adjusted with a view to implementing the strategies;
- capabilities, i.e. what should be provided to manage the processes [9, p. 165].

The starting point of a performance measurement system is to determine who are the concerned parties, what they desire and what they need. Concerned parties generally include: investors, consumers and intermediaries, workers and trade unions, suppliers and coalition partners, regulatory authorities, influential groups and unions. The company must decide what group of concerned parties need to be given more attention at some point in time [9, p. 171].

The second perspective of efficiency, namely contribution of the concerned parties, is an important element of the first. The main idea in this direction determines that each concerned party has its own compensation, i.e. what enterprise wants and requires – what the concerned parties want from enterprise [9, p. 171].

Strategies must guarantee satisfaction of the desires and needs of both the concerned parties and the enterprise itself. A strategy defines the route of the enterprise to achieving the

desired goal. In this context, the system of measurement shows the following four features:

- being such that enterprise's managers were able to track, what strategies are introduced, and whether those policies were selected by them;
- being such that it may be used with a purpose to inform the entire enterprise of the chosen strategies;
- being such that it may be used with the purpose of motivating and stimulating the introduction of the strategy;
- being such that as soon as it starts working, there will be possibility to analyze measurement data, with a view to determine whether the strategies are functional as as planned [9. p. 170-173].

A. Neely, Ch. Adams, M. Kennerley consider the four levels of strategies:

- corporate (in what business to work and how to achieve success?);
- organizational subheadings (on which markets there is to work and how to successfully serve them?);
- brands (which are the brands, products, services and how to successfully offer them?);
- operational (which processes and opportunities we need to have or to develop and implement to maintain services at markets and provide products and services efficiently and effectively?) [9. p. 173].

An important role plays the need to combine enterprise's strategy with its processes, as well as simultaneous presence of capabilities for implementation of these processes.

Many companies organize their business processes by the four separate categories: development of products and services, demand generation, satisfaction of demand, planning and management of the enterprise. Each category has its own, more functional, ancillary processes [9. p. 175-176].

Namely processes make the company work. They display what kind of work, where, and how will be done.

To accomplish a process, capabilities must be present, i.e., a sum of people, practice methods, technologies and infrastructure. It must be determined, what capabilities enterprise exactly has to implement a specific strategy or a particular process.

Thus, summarizing the above considerations, A. Neely, Ch. Adams, M. Kennerley specify that the Performance Prism provides identifying of important constituents of strategies, processes and capabilities that are needed to maintain measurement and management, by means of which needs of different concerned parties will be satisfied [9. p. 182].

In our opinion, the presented model is quite effective although not used in Ukrainian enterprises, however, it has several cons:

- there are no clearly formalized criteria that makes it not well-understandable for Ukrainian specialists;
- enterprise must operate in a stable business environment, i.e. with clear and unchanging rules of doing business;
- not only shareholders and consumers, but other concerned parties should be taken into consideration, which is not the case in the practice of Ukrainian enterprises and needs to be re-thought.

Taking into account the submitted notes, we believe that the Performance Prism is a useful tool for management

purposes, but it needs to be improved with a view to its application at Ukrainian enterprises.

So, it looks to be necessary to supplement the Performance Prism with two perspectives, namely internal environment of enterprise and external environment of enterprise, with a view to determine effects of factors of influence and risk factors on the activity of the enterprise. Therefore, environment of enterprise should provide answers to the following questions:

- what influence on the concerned parties is carried out;
- what could prevent the concerned parties from making their contribution;
- what factors may hinder the implementation of strategies;
- what could be an obstacle to the implementation of processes;
- in what way can capabilities vanish.

That is, the preexisting prism we will get through the prism of external and internal factors of influence and risk factors (Figure 1). This approach allows to opportunely identify the factors that can reduce the enterprise's performance on the chosen way of functioning or even nullify all the efforts of company direction. Unfortunately, the business environment in Ukraine has its own specific negative features. So there may be a situation, where it will be more profitable for the enterprise, under the influence of external environment (new regulations, inflation, etc.), whether to cancel the scheduled program or to opportunely modify it. Thus, the methodology of building the Two-Prism model of enterprise performance management is as follows:

1. Determination of areas for the activities and development of enterprise.
2. Determination of concerned parties in the context of functioning and development of the enterprise.
3. Determination of the needs of the main concerned parties in the context of functioning and development of enterprise.
4. Elaboration and classification of the goals of enterprise.
5. Elaboration and classification of strategies for functioning and development of enterprise in accordance with the determined goals.
6. Determination and classification of the formalized processes of enterprise.
7. Determination and systematization concerning staff, technology, infrastructure, formalization of work methods.
8. Determination of calculation-analytical indicators of socio-economic development.
9. Elaboration of influence and risk maps of the internal and external environment.

Conclusions. In the course of the study, an analysis of existing systems and models of enterprise performance management has been conducted, the essence and the disadvantages of these systems and models have been emphasized. The chosen model, namely the Performance Prism, which is, according to the author's opinion, the most suitable to the performance management of the current Ukrainian enterprises and their functional subsystems. The proposed, on the basis of the Performance Prism, Two-Prism Model of enterprises performance management, is able to meet the

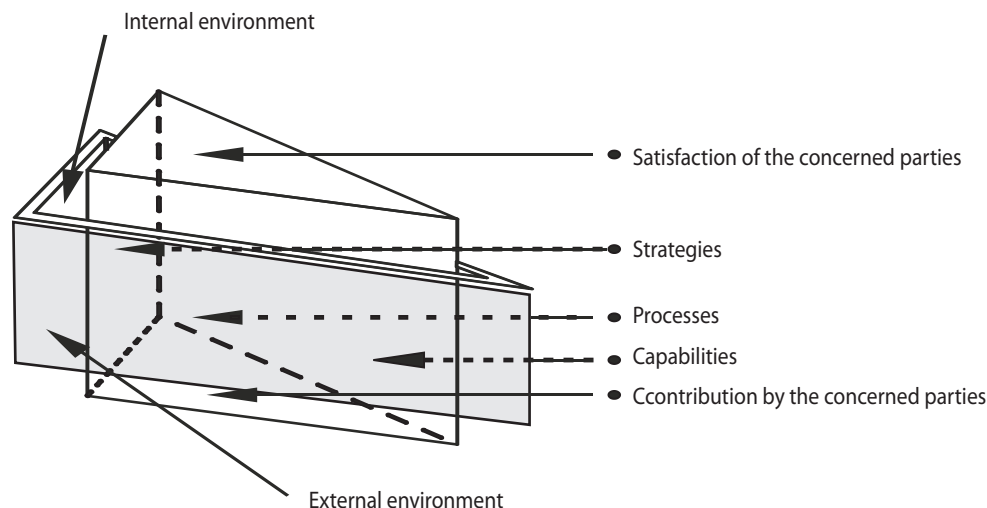


Fig. 1. The Two-Prism model of enterprises performance management

realities of the contemporary Ukrainian business environment. The idea is to supplement the Performance Prism with two more perspectives, namely internal environment of enterprise and external environment of enterprise.

Taking into account inconstancy of the Ukrainian business environment, controlling these two perspectives will allow to opportunely identify the risk factors that significantly influence the five classic perspectives of the Performance Prism. The proposed approach will provide increase in performance of enterprise and will be instrumental in its socio-economic development.

Prospects for further research. Perspective direction for further development of the research topic will be development of logic-information procedure for determining the calculation-analytical indicators and criteria of socio-economic development of enterprise in conditions of dynamically developed environment.

LITERATURE

1. Бобкова Е. В. Сбалансированная система показателей и альтернативные модели / Е. В. Бобкова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://refrend.ru/1086166.html>
2. Боярко І. М. Теоретичні аспекти системи ціннісно-орієнтованого управління підприємством / І. М. Боярко, Я. В. Самусевич // Бізнес Інформ. – 2012. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://business-inform.net/pdf/2012/9_0/282_284.pdf
3. Вакуленко А. В. Методологія ABC/ABM / А. В. Вакуленко // Управління якістю [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrslov.com/upravlinnya_yakistyu_vakulenko_av/page/metodologiya_ABC_ABM.122
4. Грызенкова Ю. В. Стратегическое управление персоналом в страховой компании: проблемы, теория и практика : монография / Ю. В. Грызенкова, С. Г. Журавин, А. С. Соломатина. – М. : НПО МАКСС Групп, 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ins-izdat.ru/files/strategicheskoe-upravlenie-personalom-v-strahovoy-kompanii-problemy-teoria-i-praktika.pdf>
5. Дерево Дюпон и анализ отдачи от активов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.econfin.ru/archives/8530>
6. Макаренко М. В. Системы показателей, модели и подходы к оценке эффективности деятельности предприятия / М. В. Макаренко, И. И. Малова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.edit.muh.ru/content/mag/trudy/12_2008/04.pdf
7. Молвинский А. Как разработать систему ключевых показателей деятельности / А. Молвинский [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.misbfm.ru/content/kak-razrabotat-sistemu-klyuchevyh-pokazateley-deyatelnosti>
8. Немного о Six Sigma. Где и как появилась концепция Six Sigma? // Регистр систем менеджмента [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rsm-cert.com/shest-sigm-Six-Sigm.90.html>
9. Нили Э. Призма эффективности : Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управлении / Э. Нили, К. Адамс, М. Кеннерли. – М. : Баланс-Клуб, 2003. – 400 с.
10. Пекарникова М. М. Обзор основных моделей оценки эффективности управления предприятием / М. М. Пекарникова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://hf-guar.ru/historical/pekarnikova_1.html
11. Попов Д. Эволюция показателей стратегии развития предприятия / Д. Попов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.econfin.ru/archives/3113>
12. Редченко К. Показательное несогласие: balanced scorecard и tableau de bord / К. Редченко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_27/article_611/
13. Performance Prism (Призма эффективности) // HR-Portal [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://hr-portal.ru/varticle/performance-prism-prizma-effektivnosti>
14. Силкин А. В. Формирование стратегии развития АБЗ на базе построения сбалансированной системы показателей / А. В. Силкин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rosdornii.ru/files/dorogi-i-mosti/9-8-13/01.pdf>
15. Система сбалансированных показателей Мейселя [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://studme.org/1134012414933/finansy/sistema_sbalsirovannyh_pokazateley_meyselya
16. Система сбалансированных показателей (ССП) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://humeur.ru/page/sistema-sbalansirovannyh-pokazatelej-ssp>

17. Современные концепции и модели управления качеством // Портал дистанционного консультирования малого предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dist-cons.ru/modules/qualmanage/section2.html>

18. Ташбаев Ы. Национальная премия качества имени Малкольма Болдриджа (Malcolm Baldrige National Quality Award) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.logistics.ru/management/news/nacionalnaya-premiya-kachestva-imeni-malkolma-boldridzha-malcolm-baldrige-national>

19. Федосеев А. Открывая новые горизонты управления бизнесом : Система Сбалансированных Показателей. – Ч. 2 / А. Федосеев, И. Котельников [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://reftrend.ru/1086166.html>

20. Финансовый анализ для менеджеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://studme.org/1424121814936/finansy/kontsepsiya_upravleniya_tselyam_management_objectives_mvno

21. Флейтлих О. Система управления эффективностью [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://selfmost.ru/article/sistemyi-upravleniya-effektivnostyu>

22. Хьюберт К. Универсальная система показателей деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://robotlibrary.com/book/587-universalnaya-sistema-pokazatelej-deyatelnosti-xyuber1t-k/5-gpava-2-universalnaya-sistema-pokazatelej-deyatelnosti.html>

REFERENCES

Bobkova, E. V. "Sbalansirovannaya sistema pokazateley i alternativnye modeli" [Balanced Scorecard and alternative models]. <http://reftrend.ru/1086166.html>

Boiarko, I. M., and Samusevych, Ya. V. "Teoretychni aspekty systemy tsinnisno-orientovanoho upravlinnia pidpriemstvom" [Theoretical aspects of value-oriented management]. http://business-inform.net/pdf/2012/9_0/282_284.pdf

"Derevo Diupon i analiz otdachi ot aktivov" [Wood and DuPont analysis of return on assets]. <http://www.econfin.ru/archives/8530>

Fedoshev, A., and Kotelnikov, I. "Otkryvaia novye gorizonty upravleniya biznesom : Sistema Sbalansirovannykh Pokazateley" [Opening new horizons of business management: Balanced Scorecard]. <http://reftrend.ru/1086166.html>

"Finansovyy analiz dlia menedzherov" [Financial analysis for managers]. http://studme.org/1424121814936/finansy/kontsepsiya_upravleniya_tselyam_management_objectives_mvno

Fleytlikh, O. "Sistema upravleniia effektivnostiu" [Performance Management System]. <http://selfmost.ru/article/sistemyi-upravleniya-effektivnostyu>

Gryzenkova, Yu. V., Zhuravin, S. G., and Solomatina, A. S. "Strategicheskoe upravlenie personalom v strakhovoy kompanii: problemy, teoriia i praktika" [Strategic human resource management in the insurance company: problems, theory and practice]. <http://ins-izdat.ru/files/strategicheskoe-upravlenie-personalom-v-strahovoy-kompanii-problemy-teoriia-i-praktika.pdf>

Khiubert, K. "Universalnaia sistema pokazateley deiatelnosti" [Universal system performance]. <http://robotlibrary.com/book/587-universalnaya-sistema-pokazatelej-deyatelnosti-xyuber1t-k/5-gpava-2-universalnaya-sistema-pokazatelej-deyatelnosti.html>

Molvinskiy, A. "Kak razrabotat sistemu klyuchevykh pokazateley deiatelnosti" [How to develop a system of key performance indicators]. <http://www.misbfm.ru/content/kak-razrabotat-sistemu-klyuchevykh-pokazateley-deyatelnosti>

Makarenko, M. V., and Malova, I. I. "Sistemy pokazateley, modeli i podkhody k otsenke effektivnosti deiatelnosti predpriatiia" [Scorecards, models and approaches to evaluating the effectiveness of the company]. http://www.edit.muh.ru/content/mag/trudy/12_2008/04.pdf

Nili, E., Adams, K., and Kennerli, M. Prizma effektivnosti : Karta sbalansirovannykh pokazateley dlia izmereniia uspekha v biznese i upravlenii [Prism efficiency: the balanced scorecard to measure success in business and management]. Moscow: Balans-Klub, 2003.

"Nemnogo o Six Sigma. Gde i kak poiavilas kontsepsiia Six Sigma?" [A little about Six Sigma. Where and how did the concept of Six Sigma?]. Registr sistem menedzhmenta. <http://www.rsm-cert.com/shest-sigm-Six-Sigm.90.html>

"Performance Prism". HR-Portal. <http://hr-portal.ru/varticle/performance-prism-prizma-effektivnosti>.

Popov, D. "Evoliutsiia pokazateley strategii razvitiia predpriatiia" [The evolution of indicators of enterprise development strategies]. <http://www.econfin.ru/archives/3113>

Pekarnikova, M. M. "Obzor osnovnykh modeley otsenki effektivnosti upravleniia predpriatiem" [Overview of the main models for assessing the effectiveness of management]. http://hf-guap.ru/historical/pekarnikova_1.html

Redchenko, K. "Pokazatelnoe nesoglasie: balanced scorecard i tableau de bord" [Demonstrative disagreement: balanced scorecard and the tableau de bord]. http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_27/article_611/

"Sovremennye kontsepsii i modeli upravleniia kachestvom" [Modern concepts and models of quality management]. Portal distantsionnogo konsultirovaniia malogo predprinimatelstva. <http://www.dist-cons.ru/modules/qualmanage/section2.html>

Silkin, A. V. "Formirovanie strategii razvitiia ABZ na baze postroeniia sbalansirovannoy systemy pokazateley" [ABZ development strategy based on building a balanced scorecard]. <http://rosdornii.ru/files/dorogi-i-mosty/9-8-13/01.pdf>

"Sistema sbalansirovannykh pokazateley Meyselia" [Balanced Scorecard Meisel]. http://studme.org/1134012414933/finansy/sistema_sbalansirovannyh_pokazateley_meyselya

"Sistema sbalansirovannykh pokazateley (SSP)" [Balanced Scorecard (BSC)]. <http://humeur.ru/page/sistema-sbalansirovannyh-pokazatelej-ssp>

Tashbaev, Y. "Natsionalnaia premiia kachestva imeni Malkolma Boldridzha" [The National Quality Award Malcolm Baldrige name]. <http://www.logistics.ru/management/news/nacionalnaya-premiya-kachestva-imeni-malkolma-boldridzha-malcolm-baldrige-national>

Vakulenko, A. V. "Metodolohiia ABC/ABM" [Methodology of ABC / ABM]. http://ukrslov.com/upravlinnya_yakisty_vakulenko_av/page/metodologiya_ABC_ABM.122

ВИЗНАЧЕННЯ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАВОК ТА ЇХНЯ РОЛЬ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 КОЛОДІЗЄВА Т. О.

УДК 658.45

Колодізева Т. О.

Визначення ланцюгів поставок та їхня роль у підвищенні ефективності логістичної діяльності підприємств

Метою статті є уточнення визначення поняття ланцюга поставок у контексті підвищення ефективності логістичної діяльності національних підприємств. На підставі дослідження та узагальнення основних теоретичних підходів до визначення поняття ланцюга поставок було проведено морфологічний аналіз цього поняття та визначено доцільність конкретизації його трактування з урахуванням спрямованості на підвищення ефективності логістичної діяльності підприємств за рахунок отримання в ланцюгах поставок синергетичного ефекту. Запропоновано структурування ефекту в ланцюгах поставок за учасниками ланцюга, за ключовими бізнес-процесами в логістичних ланцюгах, за видами синергізму. Перспективою подальших досліджень у цьому напрямі є обґрунтування впливу на ефективність логістичної діяльності впровадження в практику господарювання національних підприємств концепції управління ланцюгами поставок.

Ключові слова: логістичний ланцюг, ефективність логістичної діяльності, синергетичний ефект

Рис.: 1. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 22.

Колодізева Тетяна Олександрівна – 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: kolodizeva@ukr.net

УДК 658.45

UDC 658.45

Колодізева Т. А. Определение цепей поставок и их роль в повышении эффективности логистической деятельности предприятий

Kolodizeva T. O. Determination of Supply Chains and their Role in Improving the Efficiency of Logistic Activities of Enterprises

Целью статьи является уточнение определения понятия цепи поставок в контексте повышения эффективности логистической деятельности национальных предприятий. На основе исследования и обобщения основных теоретических подходов к определению понятия цепи поставок был проведен морфологический анализ этого понятия и определена целесообразность конкретизации его трактовки с учетом направленности на повышение эффективности логистической деятельности предприятий за счет получения в цепях поставок синергетического эффекта. Предложено структурирование эффекта в цепях поставок в соответствии с участниками цепи, ключевыми бизнес-процессами в логистических цепях, видам синергизма. Перспективой дальнейших исследований в этом направлении является обоснование влияния на эффективность логистической деятельности внедрения в практику хозяйствования национальных предприятий концепции управления цепями поставок.

The aim of the article is to clarify the definition of the supply chain in the context of improving the efficiency of logistic activities of domestic enterprises. On the basis of the research and compilation of the main theoretical approaches to the definition of the supply chain there was conducted morphological analysis of this concept and determined the expediency to specify its interpretation taking into account its direction to increasing the efficiency of the enterprise logistic activities by obtaining synergistic effects in supply chains. Structuring the effect in supply chains by chain members, by key business processes in logistic chains, by type of synergy has been suggested. The prospect for further research in this direction is to substantiate the influence of implementing in practice of national economic enterprises the concept of supply chain management on the efficiency of logistics operations.

Keywords: logistics chain, efficiency of logistics activity, synergistic effect

Pic.: 1. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 22.

Kolodizeva Tetiana O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics, Organization and Planning of the Enterprises Activities, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: kolodizeva@ukr.net

Ключевые слова: логистическая цепь, эффективность логистической деятельности, синергетический эффект

Рис.: 1. **Табл.:** 4. **Библ.:** 22.

Колодізева Тетяна Александровна – 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: kolodizeva@ukr.net

Постановка проблеми. У сучасних умовах значного поширення інноваційної та мережної виробничо-логістичних концепцій формування ланцюгів поставок національними підприємствами відбувається відповідно до вимог інтегральної парадигми логістики, яка прийшла в ХХІ столітті на зміну технологічній та маркетинговій парадигмам. Ефективність логістичної діяльності націо-

нальних підприємств знаходиться у прямій залежності від сформованих ними логістичних ланцюгів, що обумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми визначення, формування та ефективності ланцюгів поставок досліджувалися закордонними та вітчизняними вченими, серед них: Дж. Р. Сток, Д. Ламберт, Дж. Мент-

цер, Є. Крикавський, Н. Чухрай, О. Сумець, Д. Журихіна, К. Таньков, О. Гірна, М. Ковалев, М. Парфьонов, В. Щербанов, А. Парфьонов та ін. Але більшість науковців зосереджували увагу на концепції управління ланцюгами поставок, в той час як визначення поняття ланцюга поставок залишається дискусійним та потребує уточнення в контексті необхідності підвищення ефективності логістичної діяльності підприємств.

Метою статті є узагальнення теоретичних підходів до визначення поняття ланцюга поставок та його уточнення в контексті підвищення ефективності логістичної діяльності підприємств.

Основні результати дослідження. Дослідження теоретичних підходів до визначення поняття «ланцюг поставок» дозволило виявити ключові аспекти, на яких концентрують свою увагу науковці. Так, К. Rutkowski, М. Кристофер, Д. Уотерс, Р. Хендфілд, Д. Іванов, В. Дибська, Т. Наконечна, А. Родников [5; 7; 9; 10; 13] вважають, що ланцюг поставок – це, передусім, сукупність певних організацій, бізнес-одиниць, які впорядковані за потоками та процесами, підкреслюючи просторовий вимір ланцюга поставок (табл. 1). Такий підхід відображує об'єктне представлення ланцюгів поставок, сутність якого полягає у розгляді логістичного ланцюга як логістичної системи, що складається із підсистем, ланок та елементів, які пов'язані між собою за принципом вкладеності (кожен наступний елемент є сукупною безліччю більш дрібних складових) або мереж та каналів, що відповідає вимогам побудови логістичної інфраструктури в розрізі реалізації функцій товароруку [14].

На думку автора, об'єктно-просторове представлення ланцюга поставок має важливу перевагу, бо дозволяє визначити фізичні та ринкові межі ланцюга поставок як металогістичної системи, але при цьому певною мірою ігноруються такі важливі аспекти функціонування ланцюгів поставок, як процеси, заради яких вони утворюються, та відношення між учасниками, завдяки яким реалізується їх формування.

Сток Дж., Д. Ламберт, І. Наконечний, Д. Іванов, В. Дибська, Є. Зайцев та автори у Словнику ANNEX розглядають ланцюг поставок як інтеграцію, послідовність, комбінацію процесів, бізнес-процесів, акцентуючи увагу на логістичних процесах, що відбуваються у ланцюгах поставок та створюють споживчу вартість для клієнтів (табл. 2). Такий підхід відповідає процесному підходу до визначення ланцюгів поставок, сутність якого полягає у розгляді логістичного ланцюга як послідовності потоків і процесів, що здійснюються у функціональних областях або в межах ключових / логістичних бізнес-процесів логістики в результаті логістичних функцій та операцій [14].

На думку автора, процесний підхід до визначення ланцюга поставок є більш прогресивним відносно об'єктного, бо пов'язує поняття ланцюга поставок з поняттям управління ланцюгами поставок (Supply Chain Management – SCM), яке, за визначенням Дж. Стока, Д. Ламберта, є інтеграцією ключових бізнес-процесів: управління взаємовідносинами зі споживачами; обслуговування споживачів; управління попитом, виконанням замовлень, виробництвом / операціями, постачанням; розробка продукту і доведення його до комерційного

Таблиця 1

Об'єктно-просторове представлення ланцюга поставок

Автор	Визначення ланцюга поставок
К. Rutkowski	Ланцюг поставок отожднюється з фізичною мережею, яка проходить від початкового постачальника до клієнта [19]
М. Кристофер	Ланцюг поставок можна також визначити як мережу взаємопов'язаних між собою організацій, залучених у різні процеси і дії, метою яких є доставка кінцевому споживачу повної пропозиції продуктів та послуг [7]
Д. Уотерс	Ланцюг поставок складається із сукупності видів діяльності й організацій, через які матеріали проходять під час свого переміщення від постачальника початкового рівня до кінцевого споживача [18]
Р. Хендфілд	Ланцюг поставок охоплює всі організації і види діяльності, що пов'язані з переміщенням і перетворенням товарів, починаючи зі стадії сировини і вихідних матеріалів і закінчуючи доставкою готових продуктів кінцевому споживачеві, а також пов'язані з усім цим інформаційні потоки [19]
Д. Іванов, В. Дибська	Ланцюг поставок – це пов'язана структура бізнес-одиниць, яка об'єднана відношенням «постачальники – фокусне (головне) підприємство – споживачі» у процесі створення і реалізації товарів, що мають цінність для кінцевого споживача, відповідно до вимог ринку
Т. Наконечна	Лінійно впорядкована чисельність фізичних чи юридичних осіб (постачальників, виробників, посередників та ін.), які виконують логістичні операції, спрямовані на доведення зовнішнього матеріального потоку від однієї логістичної системи до іншої чи до кінцевого споживача [10]
В. Сергеев	Ланцюг поставок – три і більше економічних одиниць (юридичні чи фізичні особи) безпосередньо беруть участь у зовнішніх і внутрішніх поставках продукції, послуг, фінансів та / або інформації від джерела до споживача [14]
А. Родников	Логістичний ланцюг – це лінійно упорядкована послідовність фізичних або юридичних осіб (постачальників, посередників, перевізників та ін.), що безпосередньо беруть участь у доведенні конкретної партії продукції до споживача [13]

Процесний підхід до визначення ланцюга поставок

Автор	Визначення ланцюга поставок
Дж. Сток, Д. Ламберт	Логістичний ланцюг можна трактувати як інтегрований процес, який характеризується власною, певною структурою часткових процесів, що охоплюють зокрема [15]: реалізацію замовлень; обслуговування клієнта; складування і управління запасами; підготовки реалізації продукту; узгодження цілей і формування систем переміщень
І. Наконечний	Ланцюг поставок становить певний вираз комплексності, а також складності створення вартості, починаючи від фази отримання сировини, а закінчуючи передаванням кінцевого виробу для клієнта. Особливістю ланцюга поставок є те, що він охоплює усі процеси, зв'язані зі створенням вартості (фази створення вартості) як для клієнта, так і для підприємства [11]
Д. Іванов, В. Дибська	Ланцюг поставок – це послідовність потоків і процесів, які мають місце між різними контрагентами (ланками) ланцюга та комбінуються для задоволення вимог споживачів у товарах і послугах [5; 9]
Словник ANNEX	Ланцюг поставок визначається як об'єднання всіх видів бізнес-процесів (проекування, виробництво, продаж, сервіс, закупівля, дистрибуція, управління ресурсами), необхідних для задоволення попиту на продукцію або сервіс – від початкового моменту отримання вихідної сировини або інформації до доставки кінцевому споживачеві [20]
стандарт ISO 28000–2005	Взаємопов'язаний набір ресурсів та процесів, який починається з отримання сировини і закінчується доставкою продукції або послуг кінцевому користувачу транспортними системами [21]
Є. Зайцев	Поняття «ланцюг поставок» (supply chain) трактується як сукупність (послідовність) процесів, які виконуються при доведенні товарів певного товаровиробника до споживача / групи споживачів (сегмента ринку), а також як лінійно упорядкована безліч учасників (ланок), що виконують вищевказані процеси [4].

використання; управління поворотними матеріальними потоками [15]. Процесний підхід до визначення поняття ланцюга поставок враховує переваги SCM, але не бере до уваги важливий аспект формування ланцюгів поставок, а саме – необхідність побудови системи взаємовідносин між учасниками ланцюгів поставок.

Є. Крикавський, К. Таньков, С. Левченко, С. Терещенко, а також автори Економічної енциклопедії та ін. підкреслюють у своїх визначеннях ланцюга поставок цілеспрямований характер взаємовідносин суб'єктів господарювання, який приводить до інтеграції, кооперації учасників у просторі і часі (табл. 3).

Такий підхід до визначення ланцюгів поставок, на думку автора, є найбільш сучасним, бо відповідає саме новітній інтегральній парадигмі логістики та теперішньому етапу розвитку економіки – компетенції та взаємодії [5]. Використання поведінкового підходу до визначення ланцюга поставок відкриває можливості для отримання синергетичного ефекту в ланцюгах поставок, який є результатом інтеграції та кооперації в логістичних системах.

Для поглиблення досліджень щодо теоретичних засад визначення поняття «ланцюг поставок» автором було проведено морфологічний аналіз цього поняття (табл. 4),

Таблиця 3

Використання поведінкового підходу до визначення ланцюга поставок

Автор	Визначення ланцюга поставок
1	2
К. Таньков	Ланцюг поставок розглядається через відносини його учасників у просторі й часі у процесі формування інтегрованої функції поставки від матеріальних ресурсів до проміжної і кінцевої готової продукції, яка, у свою чергу, формує інтегрований логістичний потік від потоку замовлень споживача до товарного і фінансового потоку [16]
С. Левченко, С. Терещенко	Ланцюг поставки товарів – це логістичний ланцюг; міжнародний ланцюг поставок – це система взаємовідносин, заходів та людей, що складаються, зокрема, з виробників, експортерів, імпортерів, брокерів, перевізників, посередників, операторів портів, аеропортів, терміналів, складських операторів, дистрибуторів тощо [8; 17].
Є. Крикавський	Подібність концепцій ланцюга (мережі) поставок із концепцією кластера як виду регіональної інтеграції суб'єктів господарювання, органів місцевої влади, інфраструктурних організацій тощо [6]
Економічна енциклопедія	Логістичний ланцюг формується на засадах кооперації постачальників сировини, матеріалів, покупних частин, перевізників, складських підприємств, посередників, виробників, виробників-субпідрядників, підприємств та організацій дистрибуційної мережі, споживачів з метою спільної координації їх діяльності в координатах «простір-час» [3]

Закінчення табл. 3

1	2
О. Платонов	Послідовне переміщення за єдиним транспортним документом вантажів, що підлягають перевезенню в єдиній системі логістики, двома або більшою кількістю видів транспорту в одній і тій самій транспортній одиниці або транспортному засобі, під відповідальність єдиного оператора мультимодальних перевезень, без перевантаження самого вантажу під час заміни виду транспорту [12]

що дозволило виявити ключові слова в найбільш поширених визначеннях ланцюга поставок:

- фізична мережа, або впорядкована у просторі послідовність організацій;
- інтегрований процес, що охоплює логістичні процеси або бізнес-процеси;

- певна система взаємовідносин суб'єктів господарювання, що характеризується кооперацією та інтеграцією.

Щодо мети, на яку вказують науковці при визначенні поняття «ланцюг поставок», автором було виокремлено такі точки зору. Метою ланцюга поставок є:

Таблиця 4

Морфологічний аналіз поняття «ланцюг поставок»

Ключове слово	Визначення в межах ключового слова	Конкретизація визначення	Мета в межах поняття
1	2	3	4
Фізична мережа	проходить від початкового постачальника до клієнта	охоплює	розвиток продукту, постачання, виробництво, фізична дистрибуція і післяпродажні послуги; поставки, реалізовані зовнішніми надавачами пропозицій
	взаємно пов'язані між собою організації	залучає у різні процеси і дії пов'язана з переміщенням і перетворенням товарів	доставка кінцевому споживачу повної пропозиції продуктів та послуг
	три і більше економічні одиниці, фізичних чи юридичних осіб (постачальників, виробників, посередників та ін.)	виконує логістичні операції безпосередньо бере участь	доведення зовнішнього матеріального потоку від однієї логістичної системи до іншої чи до кінцевого споживача доведення конкретної партії продукції до споживача зовнішні і внутрішні поставки продукції, послуг, фінансів та / або інформації від джерела до споживача
Інтегрований процес	характеризується власною, певною структурою часткових процесів	охоплює усі процеси	реалізація замовлень; обслуговування клієнта; складування і управління запасами; підготовка реалізації продукту; узгодження цілей і формування систем переміщень
	становить певний вираз комплексності, а також складності створення вартості		створення вартості (фази створення вартості) як для клієнта, так і для підприємства
	послідовність потоків і процесів, які мають місце між різними контрагентами (ланками) ланцюга	комбінується	задоволення вимог споживачів у товарах і послугах, доставка продукції або послуг кінцевому користувачу, задоволення попиту на продукцію або сервіс
	взаємопов'язаний набір ресурсів та процесів	починається з отримання сировини і закінчується доставкою продукції / послуг	
	сукупність (послідовність) всіх видів бізнес-процесів	об'єднує виконує	

1	2	3	4
Система взаємовідносин	учасників у просторі й часі	формує інтегрований логістичний потік	формування інтегрованої функції поставки від матеріальних ресурсів до проміжної і кінцевої готової продукції
	суб'єктів господарювання, органів місцевої влади, інфраструктурних організацій тощо	складається	міжнародний ланцюг поставок
	постачальників, перевізників, складських підприємств, посередників, виробників, виробників-субпідрядників, підприємств та організацій дистрибуційної мережі, споживачів	подібна концепції кластера	регіональна інтеграція
		формується на засадах кооперації	спільна координація діяльності в координатах «простір-час»

- розвиток продукту, постачання, виробництво, фізична дистрибуція і надання післяпродажних послуг;
- поставки, реалізовані зовнішніми надавачами пропозицій;
- доставка кінцевому споживачу повної пропозиції продуктів та послуг, конкретної партії продукції;
- доведення зовнішнього матеріального потоку від однієї логістичної системи до іншої чи до кінцевого споживача;
- створення вартості як для клієнта, так і для підприємства;
- задоволення попиту на продукцію або сервіс;
- формування міжнародних ланцюгів поставок;
- інтеграція та координація діяльності ланок ланцюга поставок в координатах «простір – час».

На думку автора, суттєвим недоліком розглянутих визначень ланцюга поставок є відсутність обґрунтування зв'язку формування ланцюгів поставок із необхідністю підвищення ефективності логістичної діяльності їх учасників. Підвищення ефективності логістичної діяльності учасники ланцюгів поставок отримують завдяки додатковому ефекту від інтеграції та кооперації, а саме, синергетичному ефекту.

Отримання синергетичного ефекту в ланцюгах поставок та підвищення на підставі цього ефективності логістичної діяльності підприємств – ланок ланцюгів поставок, на погляд автора, є основною метою утворення таких логістичних ланцюгів.

Науковці [16] синергетичний ефект у ланцюгах поставок розглядають як ефект взаємного посилення зв'язків його елементів при їх спільних діях, а наявність у ланцюгах поставок інтегрованої системи поточкових процесів вважають важливою умовою для промислового підприємства щодо створення «синергетичного портфелю», який слугує для послаблення негативних впливів зовнішнього середовища.

Синергетичний ефект в ланцюгах поставок виникає завдяки зменшенню внутрішньої та зовнішньої невизначеності в ланцюгах поставок за рахунок підсилення еластичності або гнучкості, що залежить як від його учасників, так і відносин між ними. На думку М. Васелевського, на характер зв'язків у логістичних ланцюгах істотно впливають так звані логістичні точки перетину, головними причинами виникнення яких є спеціалізація головних функцій

підприємства, а також сегментація сфер компетенцій і відповідальності, яка сприяє виникненню часткових інтересів і дисфункціональних часткових конфліктів. Як вважає М. Васелевський, «точки перетину призводять до збитків, вищих порівняно з можливими витратами у разі оптимальних рішень у межах інтеграції, тому принциповим способом зменшення цього впливу на ... ефективність переміщення матеріалів, напівпродуктів і готових виробів є інтеграція» [2].

Синергетичний ефект у ланцюгах поставок, представлений у вигляді кубу (рис. 1), на думку автора, доцільно структурувати за учасниками ланцюга, за ключовими бізнес-процесами в логістичних ланцюгах, за складовими синергетичного ефекту.

Складові синергетичного ефекту визначені за методологією І. Ансоффа [1], який таким чином трактував види / типи синергізму:

- синергізм продажів має місце, якщо товари постачаються по однакових каналах розподілення, керівництво процесом продажів відбувається з єдиного центру;
- оперативний синергізм є результатом ефективного використання основних засобів та персоналу, спільного проведення крупних закупівель, розподілення накладних витрат;
- інвестиційний синергізм є результатом спільного використання виробничих потужностей, загальних запасів сировини, обладнання, переміщення, досліджень та розробок одного продукту з іншим, загальної технологічної бази;
- синергізм менеджменту виникає при вирішенні стратегічних, організаційних, операційних проблем як позитивний результативний ефект управління компанії.

Згідно з наведеною структурізацією синергетичного ефекту, наприклад, у секторі, що було виділено (рис. 1), спостерігається синергетичний ефект у постачальника у вигляді інвестиційного ефекту та ефекту менеджменту у бізнес-процесах: управління виконанням замовлень, управління попитом, управління взаємовідносинами зі споживачами, обслуговування споживачів. Такий ефект може бути досягнутим, наприклад, завдяки оренді додатків інформаційних систем, які були придбані фокусною компанією. Оренда додатків (хостинг додатків) інфор-

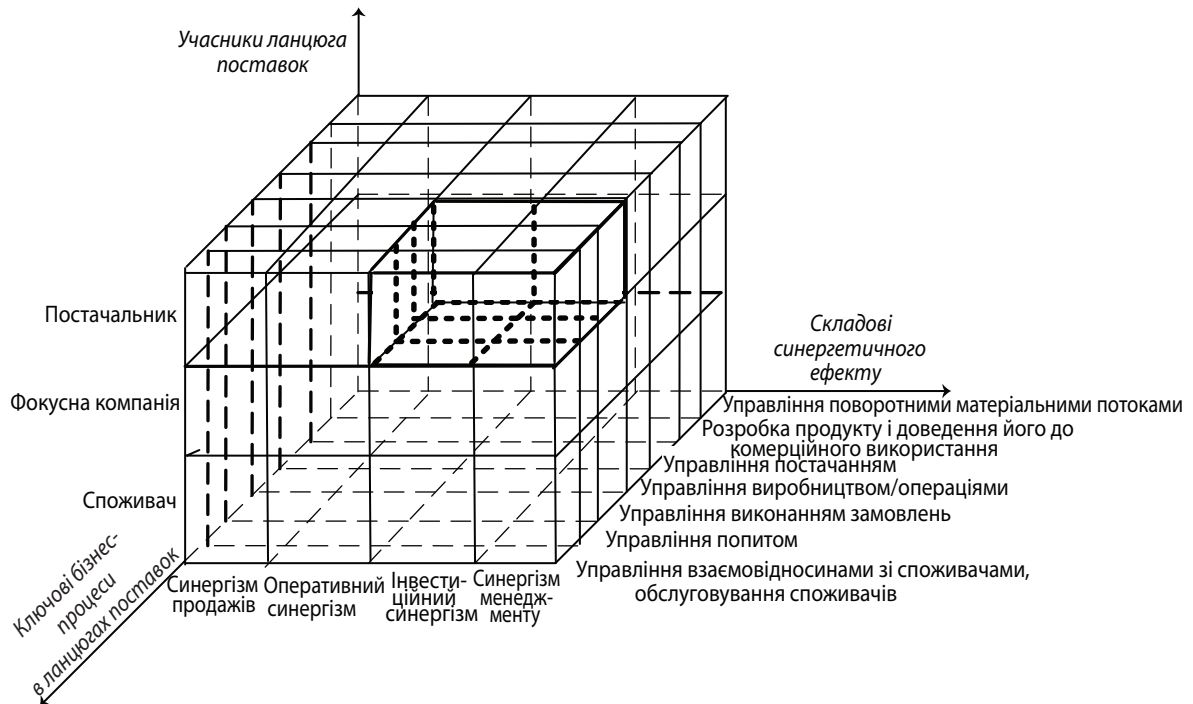


Рис. 1. Синергетичний ефект в ланцюзі поставок

Джерело: розроблено автором на основі [1; 14; 15]

маційних систем дозволяє використовувати всі переваги електронного обміну даними, управління базами даних споживачів тощо без значних інвестицій в інформаційні системи, що забезпечує використання постачальником інвестиційного синергізму та синергізму менеджменту в ланцюзі поставок.

Враховання результатів морфологічного аналізу поняття «ланцюг поставок» та структурування синергетичного ефекту в логістичних ланцюгах дозволило таким чином уточнити визначення ланцюга поставок. Ланцюг поставок – це засноване на інтеграції бізнес-процесів / потоків та кооперації, об'єднання у просторі і часі учасників від початкового постачальника через фокусну компанію до кінцевого споживача для підвищення ефективності їх логістичної діяльності через отримання синергетичного ефекту та задоволення попиту на продукцію або сервіс.

Основні результати дослідження. Отже, проведення морфологічного аналізу поняття ланцюга поставок дозволило виявити відсутність в існуючих трактуваннях зв'язку цього поняття з такою метою формування підприємствами ланцюгів поставок, як підвищення ефективності логістичної діяльності підприємств. Встановлено, що завдяки інтеграції, кооперації та об'єднанню учасників ланцюгів поставок досягається синергетичний ефект через підвищення їх еластичності та гнучкості, що дозволяє нівелювати негативні впливи внутрішнього та зовнішнього логістичного середовища. Синергетичний ефект має складну структуру, яка визначається ланками та бізнес-процесами ланцюгів поставок, а також видами синергізму. Наступним кроком після формування ланцюгів поставок є впровадження концепції управління ланцюгами поставок, визначення впливу якої на підвищення ефективності логістичної діяльності підприємств може бути предметом подальших наукових досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Ансофф І. Стратегическое управление / И. Ансофф ; [сокр. пер. с англ.]. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Васелевський М. Ланцюг поставок продукції промислових підприємств: формування та системи забезпечення : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 / М. Васелевський; НУ «Львівська політехніка». – Львів, 2012. – 42 с.
3. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 2 / [редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К. : Академія, 2000. – 864 с.
4. Зайцев Е. І. Модель функціонально-структурної надєжності цепи поставок / Е. І. Зайцев, А. А. Бочкарев // *Logistics and Supply Chain Management: Modern Trends in Germany and Russia* : IV Германно-російська конференція по логістике и управлению цепями поставок 6 – 9 мая 2009 г. – Геттинген : CUVILLER VERLAG, 2009. – С. 187 – 195.
5. Иванов Д. А. Логистика. Стратегическая кооперация / Д. А. Иванов. – М. : Вершина, 2006. – 176 с.
6. Крикавський Є. В. Нова парадигма логістики: стратегічний статус / Є. В. Крикавський // *Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна*. – 2013. – № 4 (46). – С. 240 – 247.
7. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок / М. Кристофер ; [под. общ. ред. В. С. Лукинського]. – СПб. : Питер, 2004. – 316 с.
8. Левченко С. Г. Інститут уповноваженого економічного оператора: новела законодавства / С. Г. Левченко // *Митна справа*. – 2011. – № 4 (76). – С. 22 – 30.
9. Логистика : учебник / В. В. Дыбская, Е. И. Зайцев, В. И. Сергеев и др.; [под ред. В. И. Сергеева]. – М. : Эксмо, 2008. – 944 с.
10. Наконечна Т. В. Формування та управління логістичним ланцюгом поставок на ринку металопластикової продукції / Т. В. Наконечна // *Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки»*. – 2009. – Т. 3, № 5. – С. 17 – 174.
11. Наконечний І. Управління закупівельною діяльністю у ланцюгу поставок / І. Наконечний // *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. – 2007. – № 14 (594). –

С. 467 – 476.

12. Платонов О. І. Ланцюг поставок у мультимодальних перевезеннях / О. І. Платонов // Вісник Академії митної служби України. Серія «Економіка». – 2013. – № 2 (50). – С. 61 – 64.

13. Родников А. Н. Логистика: терминологический словарь / А. Н. Родников. – 2-е изд., исп. и доп. – М.: ИНФРА, 2000. – 352 с.

14. Сергеев В. И. Еще раз к вопросу о терминологии в логистике и управлении цепями поставок / В. И. Сергеев // Логистика и управление цепями поставок. – 2006. – № 5. – С. 6 – 18.

15. Сток Дж. Р. Стратегическое управление логистикой / Дж. Р. Сток, Д. М. Ламберт; [пер. с 4-го англ. изд.]. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 797 с.

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

17. Терещенко С. С. Щодо нового Митного кодексу Європейського Союзу / С. С. Терещенко // Митний брокер. – 2009. – № 9 (С. 66-81), 10, 12 (С. 73-79); 2010. – № 1 (С. 66-79), 2 (С. 75-79).

18. Уотерс Д. Логистика: управление цепью поставок / Д. Уотерс; [пер. с англ.]. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 503 с.

19. Хэндфилд Р. Б. Реорганизация цепей поставок. Создание интегрированных систем формирования ценности / Р. Б. Хэндфилд, Э. Л. Николс-мл.; [пер. с англ.]. – М.: Вильямс, 2003. – 416 с.

20. Logistics and Supply Chain Management: Modern Trends in Germany and Russia: IV Terminology in logistics: Annex, Vol. 1; European Logistics Association; Publish. ELA, 1991. – 117 с.

21. ISO 28000 Системы менеджмента безопасности цепочек поставок // Русский Регистр. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusregister.ru/services/ms-certification/standards/detail/index.php?ID=1620>

22. Logistyka dystrybucji / Za red. K. Rutkowskiego. – Warszawa, 2000. – 323 с.

REFERENCES

Ansoff, I. Strategicheskoe upravlenie [Strategic management]. Moscow: Ekonomika, 1989.

Dybskaia, V. V. et al. Logistika [Logistics]. Moscow: Eksmo, 2008.

Ekonomichna entsyklopediia [Economic Encyclopedia]. Kyiv: Akademiia, 2000.

Ivanov, D. A. Logistika. Strategicheskaiia kooperatsiia [Logistics. Strategic Cooperation]. Moscow: Vershina, 2006.

“ISO 28000 Sistemy menezhmenta bezopasnosti tsepochek postavok” [ISO 28000 safety management systems supply chains]. <http://www.rusregister.ru/services/ms-certification/standards/detail/index.php?ID=1620>

Krykavskiy, Ye. V. “Nova paradyhma lohistyky: stratehichnyi status” [The new paradigm logistics: strategic status]. Naukovi pratsi DonNTU. Seriiia ekonomichna, no. 4 (46) (2013): 240-247.

Kristofer, M. Logistika i upravlenie tsepochkami postavok [Logistics and Supply Chain Management]. St. Petersburg: Piter, 2004.

Khendfild, R. B., and Nikols, E. L. Reorganizatsiia tsepey postavok. Sozdanie integrirovannykh sistem formirovaniia tsennosti [The reorganization of the supply chain. Creating integrated systems forming values]. Moscow: Viliams, 2003.

Levchenko, S. H. “Instytut upovnovazhenoho ekonomichnoho operatora: novela zakonodavstva” [Institute of authorized economic operator: story legislation]. Mytna sprava, no. 4 (76) (2011): 22-30.

Logistics and Supply Chain Management: Modern Trends in Germany and Russia: European Logistics Association; Publish. ELA, 1991.

Logistyka dystrybucji Warszawa, 2000.

Nakonechna, T. V. “Formuvannia ta upravlinnia lohistychnym lantsiuhom postavok na rynku metaloplastykovoi produktsii” [Formation of logistics and supply chain management market metal plastic products]. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Seriiia «Ekonomichni nauky» vol. 3, no. 5 (2009): 17-174.

Nakonechnyi, I. “Upravlinnia zakupivelnoiu dialnistiu u lantsiuhu postavok” [Management of procurement activities in the supply chain]. Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika», no. 14 (594) (2007): 467-476.

Platonov, O. I. “Lantsiuh postavok u multymodalnykh perevezenniakh” [Supply chain in multimodal transport]. Visnyk Akademii mytnoi sluzhby Ukrainy. Seriiia «Ekonomika», no. 2 (50) (2013): 61-64.

Rodnikov, A. N. Logistika: terminologicheskii slovar [Logistics: terminological dictionary]. Moscow: INFRA, 2000.

Sergeev, V. I. “Eshche raz k voprosu o terminologii v logistike i upravlenii tsepiami postavok” [Once again the question of terminology in logistics and supply chain management]. Logistika i upravlenie tsepiami postavok, no. 5 (2006): 6-18.

Stok, Dzh. R., and Lambert, D. M. Strategicheskoe upravlenie logistikoy [Strategic logistics management Moscow: INFRA-M, 2005.

Tankov, K. M., and Bakhurets, O. V. “Metodychni pidkhody do vyznachennia i klasyfikatsii lantsiuhih postavok promyslovykh pidpriemstv” [Methodological approaches to the definition and classification of industrial supply chains]. http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecoroz/2011_3/e113tank.pdf

Tereshchenko, S. S. “Shchodo novoho Mytnoho kodeksu I Evropeiskoho Soiuzu” [As for the new Customs Code of the European Union]. Mytnyi broker (2009; 2010).

Uoters, D. Logistika: upravlenie tsepiu postavok [Logistics supply chain management]. Moscow: YuNITI, 2003.

Vaselevskiy, M. “Lantsiuh postavok produktsii promyslovykh pidpriemstv: formuvannia ta systemy zabezpechennia” [Product supply chain industry: the formation and system software]. avtoief. dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.04, 2012.

Zaytsev, E. I., and Bochkarev, A. A. “Model funktsionalno-strukturnoy nadezhnosti tsepi postavok” [Model functional-structural reliability of the supply chain]. Logistics and Supply Chain Management: Modern Trends in Germany and Russia. Gettingen: CUVILLER VERLAG, 2009. 187-195.

КОГНІТИВНИЙ СТИЛЬ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИЗМУ ТА ГОСТИННОСТІ

© 2015 КРУПСЬКИЙ О. П.

УДК 338.48

Крупський О. П.

Когнітивний стиль як фактор розвитку підприємств туризму та гостинності

Мета написання статті полягає у виявленні впливу когнітивного стилю менеджменту на розвиток підприємств туризму й гостинності. У статті розглянуто окремі підходи до визначення поняття «когнітивний стиль», надано його авторське розуміння в організаційному контексті, а саме: розуміти під когнітивним стилем особливості усвідомлення, інтерпретації й поширення персоналом зовнішньої та внутрішньої інформації з метою підвищення ефективності праці й конкурентоспроможності продукту, що виготовляється. Розроблено таблицю «Ставлення працівників різних когнітивних стилів до роботи згідно з класифікацією Кул Е., Холланд Дж., Бриггс-Майерс І.», яка дозволяє визначити закономірність між відповідністю когнітивного стилю працівника його службовим обов'язкам і ставленням до роботи. Проаналізовано тенденції вибору туристичної послуги споживачем залежно від його індивідуального когнітивного стилю. Доведено необхідність урахування когнітивних особливостей як персоналу (з метою зростання продуктивності праці, підвищення лояльності, покращення стану здоров'я й самооцінки), так і споживача (для підвищення рівня його задоволення послугою).

Ключові слова: когнітивний стиль, туристичне підприємство, прихильність до компанії, споживач туристичних послуг

Табл.: 3. **Бібл.:** 19.

Крупський Олександр Петрович – кандидат психологічних наук, доцент, доцент, кафедра менеджменту та туристичного бізнесу, Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара (вул. Наукова, 13, Дніпропетровськ, 49050, Україна)

Email: scavr@ua.fm

УДК 338.48

UDC 338.48

Крупский А. П. Когнитивный стиль как фактор развития предприятий туризма и гостеприимства

Цель написания статьи заключается в выявлении влияния когнитивного стиля менеджмента на развитие предприятий туризма и гостеприимства. В статье рассмотрены отдельные подходы к определению понятия «когнитивный стиль», предложено его авторское определение (в организационном контексте), а именно: понимать под когнитивным стилем особенности осознания, интерпретации и распространения персоналом внешней и внутренней информации с целью повышения эффективности труда и конкурентоспособности производимого продукта. Разработана таблица «Отношение работников с различными когнитивными стилями к работе согласно классификации Кул Е., Холланд Дж., Бриггс-Майерс И.», которая позволяет определить закономерность между соответствием когнитивного стиля работника его служебным обязанностям и отношением к работе. Проанализированы тенденции выбора туристической услуги потребителем в зависимости от его индивидуального когнитивного стиля. Доказана необходимость учета когнитивных особенностей как персонала (с целью увеличения производительности труда, повышения лояльности, улучшения состояния здоровья и самооценки), так и потребителя (для повышения уровня его удовлетворенности услугой).

Ключевые слова: когнитивный стиль, туристическое предприятие, приверженность компании, потребитель туристических услуг

Табл.: 3. **Библ.:** 19.

Крупский Александр Петрович – кандидат психологических наук, доцент, доцент, кафедра менеджмента и туристического бизнеса, Днепропетровский национальный университет им. Олеся Гончара (ул. Научная, 13, Днепропетровск, 49050, Украина)

Email: scavr@ua.fm

Krups'kyi O. P. The Cognitive Style as a Factor in the Development of Tourism and Hospitality Companies

The aim of the article is to identify the impact of cognitive style of management on the development of tourism and hospitality companies. The article discusses some approaches to the definition of "cognitive style", presents the author's understanding in the organizational context, namely, the cognitive style should be understood as the features of awareness, interpretation and dissemination of external and internal information by the staff in order to improve the efficiency and competitiveness of the products manufactured. The table "The attitude of employees of different cognitive styles to work according to the classification by Cool E., Holland J., Myers Briggs I." was developed, which allows determining the relationships between correspondence of the employee cognitive style to his duties and attitude to work. The trends of choosing tourist services by the consumer depending on his individual cognitive style have been analyzed. The necessity of taking into account the cognitive features both of the staff (in order to increase productivity, loyalty, improve health and self-esteem) and the consumer (to increase the level of his satisfaction of the services) has been proved.

Keywords: cognitive style, travel company, loyalty to the company, consumer of travel services

Tabl.: 3. **Bibl.:** 19.

Krups'kyi Oleksandr P. – Candidate of Sciences (Psychology), Associate Professor, Associate Professor, Department of Management and Tourism Business, Dnipropetrovsk National University named after Oles Gonchar (vul. Naukova, 13, Dnipropetrovsk, 49050, Ukraine)

Email: scavr@ua.fm

Вступ. Протягом останнього десятиліття дослідники, які спеціалізуються на когнітивних відмінностях (методах, структурах тощо), намагалися розробити життєздатну альтернативу надмірно раціональним поясненням зростання продуктивності праці, що традиційно домінували в теорії і практиці стратегічного менеджменту. Фактично, більшість з цих фахівців стверджують: дослідження когнітивних особливостей управлінців і організації в цілому є найбільш дієвим засобом реалізації їхніх цілей [1, с. 360]; стимулювання і реалізації індивідуальних зусиль кожного члена колективу в напрямку розвитку; об'єктивного розуміння власних сильних і слабких сторін; виявлення манери поведінки, яка б дозволяла максимально задовольнити особистісні потреби, урахувати природні здібності, отримати бажану винагороду, запобігти виникненню міжособистісних і внутрішнього конфліктів і, таким чином, підвищити самооцінку, ступінь прихильності до організації. Іншими словами, подібний аналіз може вважатися надійним інструментом прогнозування поведінки людини під час виконання її найважливіших економічних ролей – виробника і споживача товарів / послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення колективного пізнання набуло багатьох різноманітних форм в останні роки, в тому числі організаційне навчання, побудування спільних ментальних моделей, наявність трансактивної пам'яті й визначеного психологічного клімату [2]. Так, Дж. Хейз і К. Алісон (J. Hayes, C.W. Allinson, 1994) навели докази важливості когнітивного стилю (КС) щодо підбору персоналу, професійної орієнтації, форми завдань, складу команди; управління конфліктами, підвищення кваліфікації та розвитку [3; 4]. В подальших дослідженнях довели зв'язок когнітивних відмінностей із здатністю до навчання, вирішення проблем, прийняття рішень (ПР), комунікації, створення сприятливого організаційного клімату і схильністю до інновацій [5; 6]. Зокрема, був запропонований поділ працівників на дві категорії: «адаптерів» (вирішують проблеми в рамках існуючих парадигм, користуються узгодженим обмеженим за кількістю пакетом рішень, спираються на існуючі звичаї – теорію, політику, практику) і «новаторів» (надихаються викликом, генерують ідеї, відхиляються від «норми») [7].

З погляду інновацій питання розглядали Х. Р. Грів та А. Тейлор (H. R. Greve, A. Taylor, 2000). Вони, в тому числі, зацентрували увагу на ролі інновацій у сприйнятті і структуруванні управління інформації (зокрема, щодо загроз і можливостей, що постають перед підприємством) і стосовно готовності вищого менеджменту до організаційних перетворень і подальшого пошуку [8].

Питання перетворень висвітлювали й інші науковці, але під дещо відмінним кутом. Група вчених на чолі з Е. Кул (E. Cools et al., 2012) встановила, наприклад, що представники різних когнітивних груп демонструють геть іншу реакцію на однакові «збудники»; наполягала на важливості отриманих результатів з погляду прогнозування поведінки підлеглих (як в бізнес-структурах, так і в студентській аудиторії); пов'язала психотип із самооцінкою і підкреслила важливість отриманих даних для розробки особистісно-орієнтованого навчального плану і підвищення зацікавленості у безперервному навчанні; довела і проаналізувала вплив КС на зворотній зв'язок (під останнім розуміється свідоме докладання

зусиль відповідним суб'єктом щодо цілеспрямованих змін у своїй поведінці) [9].

Зосередившись на особистості, С. Стівенсон (C. Stephenson, 2012) довів: а) когнітивний стиль відбивається не тільки на ПР, а й на сприйнятті ситуації як такої; б) різним психотипам відповідають відмінні шляхи вирішення проблем; в) ці шляхи суттєво залежать від характеру домінуючої особи і стають іншими за зміни лідера; г) когнітивний конфлікт суттєвим чином впливає на здатність вищого менеджменту обирати найкращі альтернативи [10]. Дж. Холланд (J. L. Holland, 1985) виявив зворотну залежність: професія людини формує контекст або навколишнє середовище, що само по собі може мати суттєвий вплив на інтереси, компетенції й особистість індивіда; спричинити в ній суттєві зміни [11].

Проаналізувавши наявну теоретичну базу, Дж. Зайнер, К. Аллен, Р. Л. Голдстоун (G. Theiner, C. Allen, R. L. Goldstone, 2010) дійшли висновку, що пізнавальні здібності (ПЗ), які зазвичай приписуються індивіду, також можуть характеризувати групу (це підтверджує гіпотезу Г. Мінцберга (H. Mintzberg, 1976), згідно з якою наука менеджменту вимагає сенсорного сприйняття, тоді як управління на політичному рівні потребує більш інтуїтивного підходу [12]); результатом такої властивості, в тому числі, може ставати й диференціація підходів у вирішенні питань. Більш того, автори стверджували про наявність синергетичного ефекту під час поєднання ПЗ окремих членів команди; «закріплення» означених якостей за визначеним рівнем організаційної структури [13]. Однак, аналіз існуючих джерел, проведений автором, довів, що для української наукової думки обрана тема є новою, стосовно туристичних підприємств може вважатися взагалі недослідженою. Спроба виправити цей недолік буде здійснена в даній статті.

Мета написання статті полягає у виявленні впливу когнітивного стилю менеджменту на розвиток підприємств туризму й гостинності.

Виклад основного матеріалу дослідження. У загальному сенсі когнітивний стиль визначається як індивідуальні відмінності щодо способів отримання, обробки й оцінки даних [14, с. 2], стабільність відносин, переваг, звичних стратегій, які зумовлюють моделі (методи, форми) сприйняття, запам'ятовування, мислення, навчання і шляхи вирішення проблем [15, с. 464]; реакція людей на стимули, що знаходить вираз у мисленні, почуттях, вчинках [16, с. 13]. З погляду організації автор пропонує розуміти під КС особливості усвідомлення, інтерпретації й поширення персоналом зовнішньої і внутрішньої інформації з метою підвищення ефективності праці й конкурентоспроможності продукту, що виготовляється. Таке формулювання більш відповідає вимогам часу; підтверджує висновки Е. Кул і Х. Ван ден Броека, що за умов обмеженості ресурсів і зростання конкуренції в глобальному масштабі ігнорувати питання неможливо (в попередніх дослідженнях підкреслено: відповідність між когнітивним стилем персоналу та його посадовими обов'язками приводять до успіху, в той час як розбалансування спричиняє розрив між продуктивністю співробітників і їхнім потенціалом [17, с. 4]). Спираючись на цю думку, автори виділили три управлінські стилі:

а) *пізнавальний (Knowing, K)*. Представники цієї категорії користуються аналітичним підходом,

логічними й раціональними аргументами, націлені на прийняття якомога краще обґрунтованих рішень, оперують цифрами і фактами; уникають поспішності, невизначеності, двозначності, надто, на їхню думку, простих або безглузких завдань; потребують часу для збору великих обсягів інформації; за виникнення конфлікту додають всіляких зусиль для знаходження компромісу, не дозволяють емоціям брати гору над розсудом;

- б) *планувальний (Planning, P)* – також надають перевагу раціональному підходу і структурованому завданню; не сильно покладаючись на «шосте чуття», однак менше фокусуються на фактах і цифрах; намагаються не зволікати з ПР, оскільки остерігаються виникнення сумнівів, які можуть загальмувати хід справ і призвести до необхідності внесення змін у затверджений план; керуються бажанням мати повний контроль над ходом виробничого процесу; за виникнення перешкод шукають найефективніший шлях їхнього подолання; застосовують спокійний, прямий, чесний і дипломатичний спосіб врегулювання непорозумінь між членами колективу;
- в) *креативний (Creating, C)* – не забуваючи про наявні дані, під час прийняття рішення віддають належну шану інтуїції й імпульсивному осяянню; не переймаються помилками, вважають, що «неправильне» краще за «ніяке» (це, з одного боку, часто супроводжується появою неконтрольованого потоку вказівок, з іншого – є невичерпним джерелом новацій); неохочі запобігати ризику; у випадку виникнення негараздів намагаються переосмислити проблему і знайти нестандартний вихід із ситуації, а суперечок серед підлеглих – переконати інших своїми ідеями, не особливо переймаючись збереженням власного спокою і раціональності [17, с. 13 – 20].

Дещо іншу – й більш детальну – класифікацію когнітивних стилів запропонував Дж. Холланд. Відповідно до неї можна виділити наступні КС:

- а) *реалістичні (Realistic, R)* – обирають діяльність, пов'язану із впорядкованим недвозначним систематичним управлінням об'єктами, інструментами, машинами тощо; намагаються обмежувати навчання й міжособистісне спілкування. Все це сприяє набуттю компетенцій в галузях, де потребується фізичний труд (техніка, механіка, електрика) й соціальна комунікація не є визначальною. «Реалісти» вважають своїми перевагами практичність і консервативність; вони цінують і матеріальну винагороду, і владу, і статус;
- б) *допитливі (Investigative, I)* відрізняються спостережливостю в поєднанні із творчістю й символічністю у дослідженні будь-яких явищ; їхня мета – розуміння, контроль й виключення рутини. Переконливість та лідерство не можна вважати їхніми сильними рисами; однак до останніх можна віднести обережність, критичність, жагу до знань;
- в) *артистичні (Artistic, A)* люди воліють неоднозначною, необмеженою у часі, несистематичною

діяльністю, пов'язаною з натхненням, розумовими або фізичними здібностями щодо створення художніх форм, творів або продуктів; ненавидять повторювану роботу, не припускають дотримання правил; готові вдосконалювати навички за умови віри в позитивні зрушення (у володінні словом, пензлем, голосом). Сприймають себе як виразних, оригінальних, інтуїтивних, незалежних, емоційних і чутливих;

- г) *соціальні (Social, S)* досягають успіху в активності, де потребується поширення інформації, вміння і навичок; зроблять все можливо, щоб залишитись осторонь операцій з матеріалами, інструментами машинами. Такі особи вважають себе товариськими, чуйними, щедрими, корисними, ідеалістичними, відповідальними, тактовними й розуміючими потреби інших;
- д) *заповзятливі (Enterprising, E)* маніпулюють іншими для досягнення організаційних цілей або економічної вигоди; ігнорують наукові, високоінтелектуальні й малозрозумілі з їхнього погляду заходи. Ці поведінкові тенденції сприяють лідерству, набуттю якостей міжособистісного спілкування й переконання у правоті власної думки. Їхні володарі визнають свою агресивність, амбітність, схильність до влади, енергійність, екстравертизм, оптимістичність, популярність, упевненість у собі; цінність матеріальної винагороди й соціального статусу;
- е) *звичайні (Conventional, Co)* знаходять відраду у систематичній діяльності згідно із чіткими інструкціями (облік, реєстрація, заповнення форм, введення даних) і встановленим планом; нестачу креативних компетенцій компенсують вмінням в сфері бізнесу, обчислення, діловодстві. Сприймають себе як обережних, відповідальних і акуратних виконавців поставлених завдань [18, с. 8 – 11].

Однак, станом на сьогодні, найбільш поширеною й найчастіше використовуваною як в психологічній, так і в бізнес-практиці вважається типологія (методика) особистості І. Майерс-Бріггс (табл. 1).

Для отримання більш детального психологічного профілю людини зазвичай поєднують дві або чотири ознаки. Так, особи типу **ENTJ** зазвичай відзначаються яскраво вираженими лідерськими якостями, самовпевненістю, відвертістю, відкритістю до нового, здатністю до заволодіння й удержання уваги решти, наполегливістю в досягненні мети, вмінням структурувати, організувати, планувати і втілювати в життя власні рішення; **ISTJ** – прискіпливістю і скрупульозністю, реалістичним поглядом на речі, практичність, логічним складом розуму, зосередженістю на внутрішньому світові й сьогоденні (майбутнє начебто й не існує), обов'язковістю і чіткістю щодо виконання завдань; **ISTP** – спостережливостю щодо причинно-наслідкових зв'язків, орієнтацією на досвід і дію, задоволенням від нових вражень, зібраністю, впевненістю у собі; **ESTP** – комунікабельністю, легкою вдачею і харизмою, авторитетом серед колег, імпульсивністю, гарною пам'яттю щодо деталей, готовністю відповідати на виклик і намаганням контролювати ситуацію, іноді – схильністю до драматизації.

Психологічні типи за Майерс-Бріггс [19, с. 49] (перероблене й доповнене автором)

Код	Назва стилю	Характеристика типу	Спрямування
E-I	Екстраверсія (Extraversion)	Натура, відкрита для змін, зустрічей, спілкування, мотивації; особа такого складу полюбляє бути в курсі подій, брати активну участь в долі інших	Орієнтація свідомості (енергії, ідей, мовлення) на зовнішній / внутрішній світ; швидка бурхлива реакція на зміни в навколишньому середовищі / глибокий аналіз суб'єктивних відчуттів, занурення в себе
	Інтроверсія (Introversion)	зосереджений на собі, замкнутий, часто схильний до педантизму й перфекціонізму, організований, не здатний до виконання багатьох завдань водночас; «темна конячка» для інших	
S-N	Відчуття (Sensing)	Запобігає невизначеності, очікує на чіткі розпорядження і службові інструкції, живе сьогоднішнім днем; діє згідно з тим, що бачить на власні очі	Надання переваги реальності над несвідомим, незрозумілим; конкретній інформації (фактам, деталям) над узагальненою (уявлення, сприйняття)
	Інтуїція (Intuition)	З ентузіазмом генерує ідеї, пробує нові для себе сфери діяльності, не боїться труднощів, очікує на майбутнє	
T-F	Мислення (Thinking)	Аналітичний склад розуму, об'єктивний погляд на речі, схильність до вирішення завдань власними силами згідно з чітко прописаними кількісними критеріями за причинно-наслідкового підходу	Прийняття рішень раціонально, зважено, логічно (на відміну від дій під впливом емоцій, установок, цінностей)
	Почуття (Feeling)	Під час прийняття рішень наріжним каменем є цінності, моральні норми, добрі стосунки з оточуючими; схильний до прийняття на себе надмірних зобов'язань	
J-P	Судження (Judging)	Основною метою є підвищення результативності; надає перевагу дії, а не теоретизуванню; вважає час важливим ресурсом	Здійснення заходів згідно із чітким планом і упорядкованою інформацією (а не під тиском обставин)
	Сприйняття (Perception)	Надмірно обережний в практичних кроках, при цьому залюбки береться за кілька справ водночас, навіть за загрози перезавантаження	

Наведені вище класифікації були застосовані автором для проведення аналізу на предмет можливості їхнього використання на туристичних підприємствах (в тому числі готелях) України. З цією метою мало місце опитування, яке проводилося серед студентів і викладачів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара (805 респондентів, серед них 38 осіб мали досвід роботи в галузі), а також серед представників індустрії (дослідницька база становила 69 суб'єктів господарювання, з них біля 40 % – готелі) (табл. 2; для підсумку були обрані ті ознаки, які виявилися найпоширенішими).

Отже, як видно з табл. 2, існує визначена закономірність між відповідністю когнітивного стилю працівника його службовим обов'язкам і ставленням до роботи. При цьому найменша схильність до плінності кадрів спостерігається серед тих груп опитаних, робота яких є а) престижною та високооплачуваною (цілком зрозуміло, що їм же притаманний і найвищий ступінь задоволення собою й життям – 5 балів за шкалою Лайкерта); б) творчою відповідно до здібностей (4); в) такою, що потребує низької кваліфікації або вимагає специфічних здібностей, можливості застосування яких обмежуються доволі вузькою сферою (4) (проте, відносно висока оцінка пов'язана – у 78 % випадків – з відсутністю амбіцій, а не із задоволенням наявним станом речей).

Тех іншими виявилися дані для тих, хто невдоволений своїм робочим місцем. Найбільш «постраждалою верствою» виявилися творчі особи, які вимушені виконувати рутинну роботу (з них 91 % підтвердили готовність піти за

першої нагоди використати здібності; серед молоді «сміливих» було на 25 % більше); другу сходинку цього рейтингу посіли інтроверти, які зіткнулися з необхідністю активного спілкування з людьми (86 %, різниця – 68 %. Результат дозволяє зробити висновок: з віком бар'єри на шляху комунікації поглиблюються настільки, що пересилоють природний консерватизм). За незначним виключенням (11 %) невдоволені спостерігали погіршення самопочуття, зниження настрою – до депресії; 13 % навіть змушені були звертатися по допомогу до фахівців (доволі суттєва цифра, якщо враховувати недовіру середньостатистичного українця до психологів).

Також виявилось, що чоловіки в середньому на 7 % більш схильні до зміни місця роботи з причини психологічного дискомфорту або впевненості, що гідні кращого (у тих, кому до тридцяти років, показник в півтора рази вищий). Проте, жінки краще реагують на пропозицію залишитися у випадку усунення проблеми (переводу на нову посаду або приведення повноважень у відповідність до схильностей); приблизно 21 % погодилися забрати заяву про звільнення. Крім того, за останніх умов анкетування дозволило спостерігати зростання продуктивності праці: у представників «сильної» статі R^2 дорівнював 0.76, «слабкої» – 0.58. Ситуація пояснюється зайнятістю останніх переважно у сферах, що не потребують специфічних навичок, де спостерігається надлишок робочої сили; які спочатку є обмеженими у зростанні ефективності: допоміжний персонал, ресепшн, обслуговування номерів тощо. Однак, у галузі продажів розбіжність майже нівелювалася: 0.83 і 0.81

Таблиця 2

Ставлення працівників різних когнітивних стилів до роботи згідно з класифікацією Е. Кул, Дж. Холланд, І. Бріггс-Майєрс (розроблено автором)

Посада	% осіб			
	Відповідний КС	які на «своєму місці»	з них	
			бажають звільнитися	готові передумати за зміни умов
Менеджер по персоналу, генеральний директор мережі агентств або управляючий готелем; менеджери середньої ланки, працівник юридичного, аналітичного, R&D підрозділу, групи комп'ютерної підтримки, MICE-менеджер	P/ En/ ENTJ	78%	9%	3%
менеджер, адміністратор, бухгалтер, помічник управляючого, няня, вихователь, ресепшн, бухгалтер, офіс-менеджер, хостес, офіціант, страховий агент	P/ S,Co/ ESTJ, ESFJ	63%	24%	14%
спортивний тренер, інструктор з активних видів туризму, няня, вихователь, організатор шоу, аніматор, музикант, бармен, офіціант; актор, фотограф, гід-екскурсовод	C/ A, S/ ESFP, INFJ	65%	12%	21%
MICE-менеджер, маркетолог, агент з продажу послуг, хостес	P, C/S, En/ ESTP	53%	17%	15%
покоївка, медсестра, помічник юриста	P/ S,Co/ ISTJ, ISFJ, INTJ	81%	5%	–
механік, електрик, тесля, інженер, програміст	P/ R/ ISTP	73%	11%	4%
тапер; спеціаліст з екзотичних видів діяльності (фумельє, сомельє, тітестер)	K/ G/ ISFP	83%	3%	3%

відповідно. Необхідно зауважити, що саме ці підрозділи виявилися найменш прихильними до організації (R^2 становив 0.57 для чоловіків і 0.68 проти, наприклад, 0.74 і 0.83 для тих, хто зайнятий на технічних і допоміжних посадах).

Задля кращого розуміння ролі когнітивних стилів, їхній розподіл був поширений не тільки на персонал туристичних компаній і готелів, а й на клієнтів цих закладів (табл. 3).

Як показало анкетування, рівень задоволеності туриста суттєвим чином залежить від враження від першої здійсненої подорожі або комплексу наданих послуг в місці розміщення. Так, 64 % респондентів підтвердили, що зверталися вдруге до тієї самої організації або мали намір зробити це в наступному році; 58 % рекомендували компанію родичам і друзям або були готові вдатися до подібного кроку. Серед решти 36 % 29 виявилися вкрай незадоволеними наданим сервісом (6 % вважали заниженим рівень, 9 % знайшли розбіжність дійсності з уявою, 14 % відчували розчарування, оскільки не було враховано сферу їхніх інтересів і / або смаки).

Цікавим виявився факт: серед всіх опитаних відсоток тих, хто не вважав за необхідне ділитися враженнями, ледве досяг 6 (ці особи без виключення визнали себе інтровертами із низьким рівнем соціальної активності; по більшості (93 %) належали до груп 1, 6 в табл. 3). Інші ж не затягували з відгуками. При цьому спостерігалася ще одна закономірність: у 87 % випадків «крик душі» починав «лунати» в соціальних мережах ще на момент знаходження туриста на відпочинку (попередити потенційних покупців поспішали як «шукачі пригод» (групи 3, 4), так і персони,

для яких важливим є статус (5)); відомості ж про якісний сервіс ставали надбанням громадськості після повернення мандрівника додому (66 %). Оцінка наслідків подібного обміну інформацією для розвитку туристичного бізнесу може стати основою глибокого економічного аналізу.

Висновки. Отже, на прикладі підприємств туризму й гостинності була доведена необхідність урахування когнітивного стилю як одного із факторів підвищення лояльності і продуктивності праці підлеглих, покращення стану їхнього здоров'я й самооцінки; окрім цього виявлено, що клієнти різних психотипів згідно з їхніми характеристиками можуть бути поєднані в специфічні сегменти, які демонструватимуть однакову поведінку під час купівлі послуги, її реалізації й, що є не менш важливим, повернення додому. Інформація, яка поширюється після подібних поїздок, може стати як інструментом конкурентної боротьби, так і киркою, що вириє яму для репутації, яка будувалась роками.

Подальший науковий пошук автора буде присвячений перспективам впровадження когнітивного менеджменту в туризмі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Reviewed Work: Managerial and Organizational Cognition: Theory, Methods and Research by Colin Eden, J.-C. Spender. / J. L. Stimpert // The Academy of Management Review. – Vol. 24, №. 2 (Apr., 1999). – P.360-362 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://content.ebscohost.com.vlib.interchange.at/ContentServer.a>

Вибір туристичної послуги залежно від когнітивного стилю споживача (складено автором)

	Поведінка споживача	Психотип		
		Кул Е.	Майерс-Бріггс І.	Холланд Дж.
1	Заздалегідь планують відпустку; приділяють значну увагу співвідношенню «ціна-якість»; віддають перевагу сільському туризму, сімейному відпочинку на морі; відрізняються відносно низьким ступенем активності	P	ISTP, ISTJ, ISFJ, INTJ, INTP	R
2	Знаходяться в пошуку можливості не тільки отримати заслужений відпочинок, але й скористатися ним для набуття нових знань (поспостерігати за міграцією китів, поведінкою тварин у заповідниках, брати безпосередню участь в археологічних розкопках, серйозних дослідженнях з публікацією результатів і навіть польотах в космос)	K	ISFP, ENTJ	G
3	Знаходяться в пошуку близьких по духу, відкритих, неординарних, сміливих, товариських; полюбують автотури, гірськолижні курорти, добре розвинену інфраструктуру для пляжних розваг і вечірок; у гарній компанії займаються і скалолазанням, і каякінгом, і рафлінгом	P, C	ESFP, INFJ, ISTP, ENTP	A
4	Приділяють значну увагу соціально-відповідальному туризму, потребують спілкування з представниками інших культур, намагаються поєднувати «приємне з корисним»; не переймаються питаннями особливого комфорту, інфраструктури тощо	P	ESTJ, ESFJ, ESFP	S
5	Для відпочинку, скоріше за все, оберуть місце, що відповідає статусу і здатне задовольнити високі забаганки; можуть виявити зацікавленість у спортивних закладах, різноманітних СПА-процедурах, екзотичних послугах	P	ESTP, ENTJ, ESTJ	En
6	Запобігають будь-якій невизначеності; часто роками подорожують в одному напрямі; під відпочинком розуміють, перш за все, спокій і відсутність роботи; незначно переймаються умовами проживання й харчування	P	ISTJ, ISFJ, INTJ, ISTP	Co

sp?T=P&P=AN&K=1893943&S=R&D=buh&EbscoContent=dGJyM MvI7ESeprY4yOvsOLCmr02eprVSsay4SLaWxWXS&ContentCusto mer=dGJyMOzprlCvq7VRuePfeqyx44Dt6fIA

2. Islam G. Extending Organizational Cognition: a Conceptual Exploration of Mental Extension in Organizations / G. Islam // Human Relations. – 2014. – Vol. 68, issue 3. – P. 463 – 487 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://hum.sagepub.com/content/early/2014/06/19/0018726714531996>

3. Hayes J. Cognitive Style and Its Relevance for Management Practice. / J. Hayes; C. W. Allinson // British Journal of Management. – 1994. – Vol. 5. – P. 53 – 71.

4. Leonard N. H. Information Processing Style and Decision Making / N. H. Leonard, R. W. Scholl, K. B. Kowalski // Journal of Organizational Behavior. – 1999. – Vol. 20. – P. 407 – 420.

5. Hayes J. Cognitive Style and the Theory and Practice of Individual and Collective Learning in Organizations / J. Hayes, C. W. Allinson // Human Relations. – 1998. – Vol. 51, No. 7. – P. 847 – 871.

6. Kirton M. J., de Ciantis S. M. Cognitive Style in Organizational Climate // In M. J. Kirton (red.), Adaptors and Innovators: Styles of Creativity and Problem-Solving. – London, UK : Routledge, 1994. – P. 72 – 90.

7. Emsley D. Effect of Cognitive Style and Professional Development on the Initiation of Radical and Non-Radical Management Accounting Innovations / D. Emsley, B. Nevicky, G. Harrison // Accounting and Finance. – 2006. – Vol. 46. – P. 243 – 264.

8. Greve H. R. Innovations as Catalysts for Organizational Change: Shifts in Organizational Cognition and Search / H. R. Greve, A. Taylor // Administrative Science Quarterly. – 2000. – Vol. 45, no. 1. – P. 54 – 80.

9. Cools E. Exploring the Influence of Cognitive Styles on People's Feedback-Seeking Patterns: What Can Educational Practice Learn from Workplace Contexts? / E. Cools, K. De Stobbeleur, K. Bellens, D. Buyens // Vlerick Leuven Gent Management School, Belgium. – 2012. – Vol. 8, no. 1. – P. 94 – 113 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.reflectingeducation.net/index.php/reflecting/article/view/108/113>

10. Stephenson C. B. What Causes Top Management Teams to Make Poor Strategic Decisions? / C. B. Stephenson // Thesis, Southern Cross University, Lismore, NSW, 2012. – 232 p.

11. Holland J. L. The Self-Directed Search: Professional Manual, 1985 Edition. / J. L. Holland. – Odessa, Florida: Psychological Assessment Resources, 1985. – 281 p.

12. Mintzberg H. Planning on the Left Side and Managing on the Right / H. Mintzberg. // Harvard Business Review. – 1976. – July – August. – P. 49 – 58.

13. Theiner G., Allen C., Goldstone R. L. Recognizing Group Cognition / G. Theiner, C. Allen, R. L. Goldstone // Cognitive Systems Research. – 2010. – Vol. 11, issue 4. – P. 378 – 395.

14. Allinson C. W. The Cognitive Style Index: a Technical Manual and User Guide / C. W. Allinson, J. Hayes. – Pearson Education Ltd, 2012. – 52 p. [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.talentlens.co.uk/assets/legacy-documents/71874/csi-manual.pdf>

15. Kozhevnikov M. Cognitive Styles in the Context of Modern Psychology: Toward an Integrated Framework of Cognitive Style / M. Kozhevnikov // Psychological Bulletin. – 2007. – Vol. 133, no. 3. – P. 464 – 481.

16. Cools E. The Influence of Cognitive Styles on Managerial Behaviour and Attitudes / E. Cools // Dissertation. Ghent University.

Faculteit Economie en Bedrijfskunde. Vakgroep Management en Ondernemerschap, 2007. – 385 p. [Electronic Resource]. – Mode of access : <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.128.8587&rep=rep1&type=pdf>

17. Cools E. Managing with Style: a Qualitative Study on How Cognitive Styles Influence Managerial Behaviour / E. Cools, H. Van den Broeck. – Vlerick Leuven Gent Working Paper Series. – 2006/43. – 37 p. [Electronic resource]. – Mode of access : <https://public.vlerick.com/Publications/9cbf3325-6aa9-e011-8a89-005056a635ed.pdf>

18. Smart J. C. Holland's Theory and Patterns of College Student Success / J. C. Smart, K. A. Feldman, C. A. Ethington // Commissioned Report for the National Symposium on Postsecondary Student Success: Spearheading a Dialog on Student Success. – 2006. – 50 p. [Electronic resource]. – Mode of access : http://nces.ed.gov/npec/pdf/smart_team_report.pdf

19. Pittenger D. J. Measuring the MBTI. And Coming Up Short / D. J. Pittenger // Journal of Career Planning and Employment. – 1993. – Vol. 54, no. 1. – P. 48 – 52 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.indiana.edu/~jobtalk/Articles/develop/mbti.pdf>

REFERENCES

Allinson, C. W., and Hayes, J. "The Cognitive Style Index: a Technical Manual and User Guide" <http://www.talentlens.co.uk/assets/legacy-documents/71874/csi-manual.pdf>

Cools, E. et al. "Exploring the Influence of Cognitive Styles on People's Feedback-Seeking Patterns: What Can Educational Practice Learn from Workplace Contexts?" <http://www.reflectingeducation.net/index.php/reflecting/article/view/108/113>

Cools, E. "The Influence of Cognitive Styles on Managerial Behaviour and Attitudes" <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.128.8587&rep=rep1&type=pdf>

Cools, E., and Van den Broeck, H. "Managing with Style: a Qualitative Study on How Cognitive Styles Influence Managerial Behaviour" <https://public.vlerick.com/Publications/9cbf3325-6aa9-e011-8a89-005056a635ed.pdf>

Emsley, D., Nevicky, B., and Harrison, G. "Effect of Cognitive Style and Professional Development on the Initiation of Radical and Non-Radical Management Accounting Innovations" *Accounting and Finance* vol. 46 (2006): 243-264.

Greve, H. R., and Taylor, A. "Innovations as Catalysts for Organizational Change: Shifts in Organizational Cognition and Search" *Administrative Science Quarterly* vol. 45, no. 1 (2000): 54-80.

Hayes, J., and Allinson, C. W. "Cognitive Style and the Theory and Practice of Individual and Collective Learning in Organizations" *Human Relations* vol. 51, no. 7 (1998): 847-871.

Holland, J. L. *The Self-Directed Search: Professional Manual*. Odessa, Florida: Psychological Assessment Resources, 1985.

Hayes, J., and Allinson, C. W. "Cognitive Style and Its Relevance for Management Practice" *British Journal of Management* vol. 5 (1994): 53-71.

Islam, G. "Extending Organizational Cognition: a Conceptual Exploration of Mental Extension in Organizations" <http://hum.sagepub.com/content/early/2014/06/19/0018726714531996>

Kirton, M. J., and de, Ciantis S. M. "Cognitive Style in Organizational Climate" In *Adaptors and Innovators: Styles of Creativity and Problem-Solving*, 72-90. London, UK: Routledge, 1994.

Kozhevnikov, M. "Cognitive Styles in the Context of Modern Psychology: Toward an Integrated Framework of Cognitive Style" *Psychological Bulletin* vol. 133, no. 3 (2007): 464-481.

Leonard, N. H., W Scholl, R., and Kowalski, K. B. "Information Processing Style and Decision Making" *Journal of Organizational Behavior* vol. 20 (1999): 407-420.

Mintzberg, H. "Planning on the Left Side and Managing on the Right" *Harvard Business Review*, July-August (1976): 49-58.

Pittenger, D. J. "Measuring the MBTI. And Coming Up Short" <http://www.indiana.edu/~jobtalk/Articles/develop/mbti.pdf>

Stephenson, C. B. "What Causes Top Management Teams to Make Poor Strategic Decisions?" In Thesis, Southern Cross University, Lismore, NSW, 2012.

Smart, J. C., Feldman, K. A., and Ethington, C. A. "Holland's Theory and Patterns of College Student Success" http://nces.ed.gov/npec/pdf/smart_team_report.pdf

Stimpert, J. L. "Reviewed Work: Managerial and Organizational Cognition: Theory, Methods and Research by Colin Eden, J.-C. Spender" <http://content.ebscohost.com.vlib.interchange.at/ContentServer.asp?T=P&P=AN&K=1893943&S=R&D=buh&EbscoContent=dGJyMMv17EseprY4yOvsOLCmr02eprVSSay45LaWxWXS&ContentCustomer=dGJyMOzprlCvq7VRuePfgex44Dt6flA>

Theiner, G., Allen, C., and Goldstone, R. L. "Recognizing Group Cognition" *Cognitive Systems Research* vol. 11, no. 4 (2010): 378-395.

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ: АНАЛІЗ ПРОБЛЕМАТИКИ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

© 2015 МАЛІКОВ В. В.

УДК 657

Маліков В. В.

Внутрішній аудит: аналіз проблематики та організація на підприємстві

Внутрішній аудит сьогодні – досить суперечливе явище. З одного боку, його актуальність не потребує пояснення, з іншого – проблем і недоліків у галузі внутрішнього аудиту ще багато, що привертає до нього пильну увагу науковців. Метою дослідження є аналіз проблем та організації служби внутрішнього аудиту в сучасних наукових дослідженнях. З огляду на викладений матеріал, можна зазначити, що до основних проблем у галузі внутрішнього аудиту слід відносити: недостатню кількість методичних, організаційних і методологічних розробок або повну їх відсутність (у деяких аспектах); недостатнє нормативно-правове забезпечення та неефективність чинної бази; недостатню кількість кваліфікованих фахівців із внутрішнього аудиту та брак досвіду аудиторської діяльності; недостатню кількість або повну відсутність типових форм документів з внутрішнього аудиту; недостатнє інформаційне забезпечення та ступінь автоматизації процесу внутрішнього аудиту. Відносно питання організації внутрішнього аудиту на підприємстві слід зауважити, що розгляду потребують два блоки: загальні питання, до яких автор відносить переваги та недоліки, а також принципи та мету внутрішнього аудиту; організаційні та методологічні питання, до яких автор відносить: етапи процесу здійснення внутрішнього аудиту, етапи організації відділу внутрішнього аудиту, зміст положення про відділ внутрішнього аудиту, функції відділу внутрішнього аудиту, особливості визначення завдань, поставлених перед відділом внутрішнього аудиту, раціональний склад відділу внутрішнього аудиту, базу даних відділу внутрішнього аудиту, джерела аудиторських доказів при проведенні внутрішнього аудиту, зміст аудиторського висновку.

Ключові слова: внутрішній аудит, проблеми, організація, принципи, функції

Табл.: 2. **Бібл.:** 9.

Маліков Володимир Васильович – доктор наук з державного управління, доцент, завідувач кафедри, кафедра обліку і аудиту, Харківський національний автомобільно-дорожній університет (вул. Петровського, 25, Харків, 61002, Україна)

Email: yanaas@gmail.com

УДК 657

UDC 657

Маліков В. В. Внутренний аудит: анализ проблематики и организация на предприятии

Внутренний аудит сегодня – достаточно противоречивое явление. С одной стороны, его актуальность не нуждается в объяснении, с другой – проблем и недостатков в области внутреннего аудита еще много, что привлекает к нему пристальное внимание ученых. Целью исследования является анализ проблем и организации службы внутреннего аудита в современных научных исследованиях. Учитывая изложенный материал, можно отметить, что к основным проблемам в области внутреннего аудита следует отнести: недостаточное количество методических, организационных и методологических разработок или полное их отсутствие (в некоторых аспектах); недостаточное нормативно-правовое обеспечение и неэффективность действующей базы; недостаточное количество квалифицированных специалистов по внутреннему аудиту и недостаток опыта аудиторской деятельности; недостаточное количество или полное отсутствие типовых форм документов по внутреннему аудиту; недостаточное информационное обеспечение и степень автоматизации процесса внутреннего аудита. Что касается вопроса организации внутреннего аудита на предприятии, то следует заметить, что рассмотрения требуют два блока: общие вопросы, к которым автор относит преимущества и недостатки, а также принципы и цели внутреннего аудита; организационные и методологические вопросы, к которым автор относит: этапы процесса осуществления внутреннего аудита, этапы организации отдела внутреннего аудита, содержание положения об отделе внутреннего аудита, функции отдела внутреннего аудита, особенности определения задач, которые ставятся перед отделом внутреннего аудита, рациональный состав отдела внутреннего аудита, базу данных отдела внутреннего аудита, источники аудиторских доказательств при проведении внутреннего аудита, содержание аудиторского заключения.

Ключевые слова: внутренний аудит, проблемы, организация, принципы, функции

Табл.: 2. **Библ.:** 9.

Malikov V. V. Internal Audit: Analysis of the Problematics and the Organization at the Enterprise

Internal audit today is a quite contradictory phenomenon. On the one hand, its relevance needs no explanation, on the other – there are still a lot of problems and shortcomings in the internal audit that attract the close attention of scientists. The aim of the study is to analyze the problems and the organization of the internal audit service in modern scientific researches. Considering the material stated, it may be noted that the main problems in the area of internal audit include: insufficient methodical, organizational and methodological guides or their complete absence (in some aspects); lack of regulatory and legal framework and inefficiency of the prevailing one; an insufficient number of qualified specialists in internal audit and lack of experience in audit activity; an insufficient number or a complete lack of standard forms of documents on internal audit; insufficient information provision and a low degree of automation of the internal audit process. On the subject of internal audit at the enterprise it should be noted that two sections require consideration: general questions, to which the author attributes the advantages and disadvantages, as well as the principles and objectives of internal audit; organizational and methodological questions, to which the author attributes: the steps of the implementation of internal audit, stages of organization of the internal audit department, the content of the provisions on the internal audit functions of the internal audit department, specifics of the definition of tasks of the internal audit department, the rational structure of the internal audit department, the database of internal audit, the sources of audit evidence at conducting the internal audit, the content of the auditor's report.

Keywords: internal audit, problems, organization, principles, functions

Tabl.: 2. **Bibl.:** 9.

Malikov Volodymyr V. – Doctor of Sciences (State Administration), Associate Professor, Head of the Department, Department of Accounting and Auditing, Kharkiv National Automobile and Highway University (вул. Петровського, 25, Харків, 61002, Україна)

Email: yanaas@gmail.com

Маликов Владимир Васильевич – доктор наук по государственному управлению, доцент, заведующий кафедрой, кафедра учета и аудита, Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет (ул. Петровского, 25, Харьков, 61002, Украина)

Email: yanaas@gmail.com

Вступ. Внутрішній аудит на сьогодні – досить суперечливе явище. З одного боку, його актуальність не потребує пояснення. Адже саме внутрішній аудит дозволяє підвищити ефективність управління як фінансовою, так і господарською діяльністю підприємства, а також приймати раціональні управлінські рішення.

З іншого боку, проблем та недоліків у галузі внутрішнього аудиту ще багато, що притягує до нього пильну увагу науковців.

Внутрішній аудит у загальному вигляді можна подати таким чином:

- це система контролю;
- він організується в межах підприємства та за ініціативою його керівників (власників);
- регламентація дій відбувається на підставі внутрішніх документів;
- здійснюється окремо створеною службою або посадовою особою;
- організується з метою контролю за ефективністю діяльності, виявлення резервів та запобігання помилок;
- підпорядковується виключно керівництву підприємства.

Аналіз наукових досліджень. Як вже зазначалося вище, внутрішній аудит досліджувався багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, серед яких варто відзначити: Н. Бортника, А. Бортника, Я. Меха, Ф. Бутиця, П. Майданевича, Абдула Каюма, А. Аренса, С. Бичкову, О. Богомолу, Р. Доджа, Дж. Лоббека, І. Проданову, К. Сазерленда, А. Шеремета тощо.

Окремо слід звернути увагу на те, що питання проблематики є актуальними не тільки для визнаних науковців, але й для початківців.

При всьому розмаїтті та вагомим внесках науковців у дослідження питання внутрішнього аудиту, нерозв'язані проблеми ще існують.

Метою дослідження є аналіз проблем та питань організації відділу внутрішнього аудиту в сучасних наукових дослідженнях.

Виклад основного матеріалу. Спочатку зупинимось на основних проблемах, виявлених науковцями при дослідженні галузі внутрішнього аудиту (табл. 1), оскільки без розуміння наявних проблем та можливих шляхів їхнього подолання організація внутрішнього аудиту на підприємстві може виявитися неефективною.

Таблиця 1

Проблемні питання в сфері внутрішнього аудиту

Виявлена проблема	Шляхи подолання	Джерела, в яких розглядалися зазначені проблеми
Недостатня кількість методичних, організаційних та методологічних розробок або повна їхня відсутність (в деяких аспектах)	Як шлях подолання проблеми можна зазначити подальші дослідження в галузі методичного, організаційного та методологічного забезпечення внутрішнього аудиту	[1 – 5]
Недостатнє нормативно-правове забезпечення та неефективність діючої бази	Як шляхи подолання проблеми можна зазначити: <ul style="list-style-type: none"> ▪ вдосконалення існуючої нормативно-правової бази; ▪ подальші розробки нормативів 	[1 – 5]
Недостатня кількість кваліфікованих фахівців із внутрішнього аудиту та брак досвіду аудиторської діяльності	Як шляхи подолання проблеми можна зазначити: <ul style="list-style-type: none"> ▪ виділення професії «внутрішній аудитор» в окрему спеціальність; ▪ забезпечення можливості підготовки кваліфікованих кадрів; ▪ застосування світового досвіду 	[1; 3; 4]
Недостатня кількість або повна відсутність типових форм документів із внутрішнього аудиту	Як шляхи подолання проблеми можна зазначити: <ul style="list-style-type: none"> ▪ адаптація існуючих аудиторських документів до потреб та особливостей внутрішнього аудиту; ▪ розробка принципово нових форм документів; ▪ участь держави у процесі розробок у вигляді стимулювання підприємств до розробки власних форм 	[1; 3; 4]
Недостатнє інформаційне забезпечення та ступінь автоматизації процесу внутрішнього аудиту	Як шляхи подолання проблеми можна зазначити: <ul style="list-style-type: none"> ▪ розробка та впровадження програм оцінювання аудиторських ризиків; ▪ синтез бухгалтерських та аудиторських програм 	[1]

Саму організацію внутрішнього аудиту на підприємстві можна умовно подати в розгляді таких питань:

- загальні питання;
- організаційні та методологічні питання.

Етапи організації внутрішнього аудиту на підприємстві в розрізі зазначених питань наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Питання організації внутрішнього аудиту на підприємстві

Питання	Коментар
1	2
Загальні питання	
Переваги впровадження внутрішнього аудиту на підприємстві	Основними перевагами при впровадженні системи внутрішнього аудиту на підприємстві є: <ul style="list-style-type: none"> ▪ виявлення резервів підприємства (у розрізі засобів та їхніх джерел); ▪ надання рекомендацій відносно вдосконалення систем бухгалтерського, податкового та оперативного обліку; ▪ оцінка ефективності використання ресурсів підприємства; ▪ підвищення інвестиційної привабливості підприємства для зовнішніх інвесторів; ▪ попередження порушень
Недоліки впровадження внутрішнього аудиту на підприємстві	До недоліків впровадження внутрішнього аудиту на підприємстві можна віднести: <ul style="list-style-type: none"> ▪ зміну організаційної структури підприємства, що тягне за собою як фінансові, так і інші види витрат. Адже організація відділу внутрішнього аудиту вимагає залучення спеціалістів, окремого місця розміщення служби та збільшення документації; ▪ незацікавленість керівництва та власників підприємства в достовірній інформації
Принципи проведення внутрішнього аудиту	До основних принципів проведення внутрішнього аудиту слід відносити: <ul style="list-style-type: none"> ▪ незалежність; ▪ неупередженість; ▪ об'єктивність; ▪ професійну кваліфікованість; ▪ системність; ▪ періодичність
Мета внутрішнього аудиту	До мети внутрішнього аудиту можна віднести: <ul style="list-style-type: none"> ▪ ефективне використання наявних ресурсів підприємства; ▪ забезпечення безперебійного та ефективного функціонування підприємства; ▪ надання повної, правдивої, якісної та неупередженої інформації щодо діяльності підприємства його внутрішнім користувачам
Організаційні та методологічні питання	
Етапи процесу здійснення внутрішнього аудиту	До етапів процесу здійснення внутрішнього аудиту можна віднести: <ul style="list-style-type: none"> ▪ підготовку до проведення аудиту; ▪ складання плану аудиту; ▪ визначення складу групи аудиту; ▪ інформаційне забезпечення аудиту; ▪ безпосередньо сам аудит; ▪ підготовку звіту аудитора; ▪ доведення результатів аудиту до відома керівників підрозділів, що перевірялися, та підприємства в цілому
Етапи організації відділу внутрішнього аудиту	Основними етапами організації відділу внутрішнього аудиту є [6]: <ul style="list-style-type: none"> ▪ прийняття керівництвом підприємства рішення про організацію відділу внутрішнього аудиту; ▪ складання розпорядчого документа про створення відділу внутрішнього аудиту; ▪ розробка положення про організацію та основні аспекти діяльності відділу внутрішнього аудиту; ▪ затвердження положення про організацію та основні аспекти діяльності відділу внутрішнього аудиту
Зміст положення про відділ внутрішнього аудиту	В положенні про відділ внутрішнього аудиту слід розкрити наступні питання: <ul style="list-style-type: none"> ▪ підпорядкованість відділу внутрішнього аудиту; ▪ склад та організаційна структура відділу внутрішнього аудиту; ▪ посадові обов'язки членів відділу внутрішнього аудиту; ▪ функції відділу внутрішнього аудиту; ▪ принципи дії відділу внутрішнього аудиту; ▪ права та обов'язки відділу внутрішнього аудиту; ▪ взаємодія відділу внутрішнього аудиту з іншими відділами, службами, підрозділами (в тому числі відокремленими) підприємства; ▪ звітність відділу внутрішнього аудиту

Продовження табл. 2

1	2
Функції відділу внутрішнього аудиту	<p>До функцій відділу внутрішнього аудиту слід відносити [7]:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ контроль (полягає в контролі за відповідністю роботи підприємства вимогам законодавства та прийнятій політиці самого підприємства); ▪ аналітику (полягає в аналізі діяльності всіх служб підприємства); ▪ інформаційну функцію (полягає в інформаційному забезпеченні керівництва правдивою, повною та об'єктивною інформацією щодо діяльності підприємства); ▪ консультування (полягає в наданні консультацій для підвищення ефективності діяльності кожного відділу окремо та підприємства в цілому)
Особливості визначення завдань, які ставляться перед відділом внутрішнього аудиту	<p>До особливостей визначення завдань, які ставляться перед відділом внутрішнього аудиту, можна віднести:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ самостійність визначення керівництвом підприємства; ▪ чинники, що впливають на визначення завдань: <ol style="list-style-type: none"> 1) специфіка підприємства; 2) організаційна структура підприємства; 3) цілі, що ставляться керівництвом підприємства перед відділом внутрішнього аудиту
Раціональний склад відділу внутрішнього аудиту	<p>До складу відділу внутрішнього аудиту варто відносити наступних фахівців [8]:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ керівник (обов'язково сертифікований аудитор). До його обов'язків слід відносити: <ol style="list-style-type: none"> 1) складання планів та графіків перевірок; 2) аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства; 3) контроль виконання наказів керівництва підприємства; 4) консультування; 5) складання звіту про роботу відділу внутрішнього аудиту; ▪ фахівець з розрахунків. До його обов'язків слід відносити: <ol style="list-style-type: none"> 1) аналіз стану розрахунків на підприємстві на відповідність законодавству та ефективність; 2) консультування інших служб підприємства в галузі розрахунків; 3) складання звіту про роботу відділу внутрішнього аудиту (в питаннях розрахунків); 4) надання рекомендацій щодо поліпшення стану розрахунків підприємства; ▪ фахівець із документальних перевірок. До його обов'язків слід відносити: <ol style="list-style-type: none"> 1) перевірка відповідності складання документації підприємства вимогам законодавства; 2) консультування інших служб підприємства в галузі документообігу; 3) складання звіту про роботу відділу внутрішнього аудиту (в питаннях документообігу); 4) надання рекомендацій щодо поліпшення стану документообігу підприємства; ▪ інші фахівці (за необхідності через особливості господарюючого суб'єкта)
База даних відділу внутрішнього аудиту	<p>Відділ внутрішнього аудиту повинен вести базу даних відносно об'єктів свого дослідження [9]. До такої бази доцільно вносити наступну інформацію:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ опис об'єкта дослідження (найменування, місцезнаходження, керівництво тощо); ▪ опис попереднього внутрішнього аудиту (мету, період, висновки та рекомендації); ▪ аналіз впровадження запропонованих в попередньому внутрішньому аудиті рекомендацій.
Джерела аудиторських доказів при проведенні внутрішнього аудиту	<p>При проведенні внутрішнього аудиту до уваги беруться наступні аудиторські докази:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ інформація, що міститься в первинних документах; ▪ інформація, що міститься в облікових регістрах; ▪ інформація, що міститься в звітності підприємства (у розрізі фінансової, статистичної, податкової та інших видів звітності, що складається підприємством); ▪ інформація, що міститься в інвентаризаційних описах; ▪ інформація, що міститься в розпорядчих документах (наказах, розпорядженнях тощо); ▪ інформація, що міститься в договірних документах (договорах, контрактах тощо); ▪ інформація, що міститься в документах, що вимагають розрахунків (кошторисах, калькуляціях тощо); ▪ інформація, що міститься в документах, складених експертами (експертних перевірках, аналізах, замірах тощо); ▪ інформація, що міститься в інших документах, які притаманні діяльності підприємства та відбивають особливості його функціонування

1	2
Зміст аудиторського висновку	<p>Історично аудиторський висновок складається з трьох частин:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ вступної; ▪ аналітичної; ▪ підсумкової. <p>В першій частині аудиторського звіту відображаються наступні дані:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ вид внутрішнього аудиту, що проводився (плановий чи позаплановий); ▪ цілі проведення внутрішнього аудиту; ▪ розпорядчий документ, на підставі якого проводився внутрішній аудит; ▪ склад аудиторської групи; ▪ короткий виклад основних зауважень та рекомендацій; ▪ опис об'єкта дослідження; ▪ терміни проведення перевірки. <p>В другій частині аудиторського висновку відображається наступна інформація за кожним питанням програми внутрішнього аудиту:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ результати дослідження; ▪ використані аудиторські прийоми, методи, процедури; ▪ виконавець. <p>В останній частині аудиторського висновку наводиться сам висновок</p>

Висновки. З огляду на викладений матеріал, можна зазначити, що до основних проблем в галузі внутрішнього аудиту слід відносити:

- недостатню кількість методичних, організаційних та методологічних розробок або повну їхню відсутність (в деяких аспектах);
- недостатнє нормативно-правове забезпечення та неефективність діючої бази;
- недостатню кількість кваліфікованих фахівців із внутрішнього аудиту та брак досвіду аудиторської діяльності;
- недостатню кількість або повну відсутність типових форм документів із внутрішнього аудиту;
- недостатнє інформаційне забезпечення та ступінь автоматизації процесу внутрішнього аудиту.

Як шляхи подолання зазначених проблем слід відмітити:

- подальші дослідження в галузі внутрішнього аудиту;
- вдосконалення нормативної бази;
- підготовку фахівців з внутрішнього аудиту;
- розробку документів з внутрішнього аудиту.

Відносно питання організації внутрішнього аудиту на підприємстві слід зауважити, що розгляду вимагають два блоки:

- загальні питання, до яких автор відносить переваги та недоліки, а також принципи та мету внутрішнього аудиту;
- організаційні та методологічні питання, до яких автор відносить:

- 1) етапи процесу здійснення внутрішнього аудиту;
- 2) етапи організації відділу внутрішнього аудиту;
- 3) зміст положення про відділ внутрішнього аудиту;
- 4) функції відділу внутрішнього аудиту;
- 5) особливості визначення завдань, які ставляться перед відділом внутрішнього аудиту;
- 6) раціональний склад відділу внутрішнього аудиту;

- 7) базу даних відділу внутрішнього аудиту;
- 8) джерела аудиторських доказів при проведенні внутрішнього аудиту;
- 9) зміст аудиторського висновку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Фостяк О. М. Внутрішній аудит: проблеми та перспективи розвитку / О. М. Фостяк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy-confer.com.ua/full_article/772/
2. Рекута О. Ф. Перспективи та проблеми розвитку внутрішнього аудиту на підприємствах України / О. Ф. Рекута, В. В. Порхун [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/9_KPSN_2011/Economics/7_84071.doc.htm
3. Крецу М. Переваги, недоліки та перспективи впровадження внутрішнього аудиту / М. Крецу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.chteie-knteu.cv.ua/REU2013/viewtopic.php?p=30&t=30>
4. Пуртак З. І. Проблеми та напрями вдосконалення внутрішнього аудиту в Україні / З. І. Пуртак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://libfor.com/index.php?newsid=2426>
5. Татарчук М. І. Проблеми і перспективи розвитку внутрішнього аудиту в Україні / М. І. Татарчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/74042.doc.htm
6. Ющак Ж. М. Організація служби внутрішнього аудиту як передумова якісного його здійснення / Ж. М. Ющак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stattion-line.org.ua/index.php/ekonom/75/11207-organizaciya-sluzhbi-vnutrishnogo-audit-u-yak-peredumova-yakisnogo-jogo-zdijsnennya.html>
7. Чуєнков А. Є. Сутність та організація служби внутрішнього аудиту / А. Є. Чуєнков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://soskin.info/ea/2010/7-8/201055zmist.html>
8. Швець А. Г. Суть внутрішнього аудиту та його організація на підприємстві / А. Г. Швець, Н. Г. Здирко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=28156>

9. Про затвердження Стандартів внутрішнього аудиту : Наказ Міністерства фінансів України № 1247 від 04.10.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1219-11>

REFERENCES

Chuienkov, A. Ye. "Sutnist ta orhanizatsiia sluzhby vnutrishnyoho audytu" [The essence and organization of internal audit]. <http://soskin.info/ea/2010/7-8/201055zmist.html>

Fostiak, O. M. "Vnutrishnii audyt: problemy ta perspektyvy rozvytku" [Internal audit: problems and prospects]. http://www.economy-confer.com.ua/full_article/772/

Kretsu, M. "Perevahy, nedoliky ta perspektyvy vprovadzhennia vnutrishnyoho audytu" [Advantages, disadvantages and prospects for the implementation of internal audit]. <http://www.chteiknteu.cv.ua/REU2013/viewtopic.php?p=30&t=30>

[Legal Act of Ukraine] (2011). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1219-11>

Purtak, Z. I. "Problemy ta napriamy vdoskonalennia vnutrishnyoho audytu v Ukraini" [Problems and directions of im-

provement of internal audit in Ukraine]. <http://libfor.com/index.php?newsid=2426>

Rekuta, O. F., and Porkhun, V. V. "Perspektyvy ta problemy rozvytku vnutrishnyoho audytu na pidpriemstvakh Ukrainy" [Prospects and problems of internal audit in the Ukraine]. http://www.rusnauka.com/9_KPSN_2011/Economics/7_84071.doc.htm

Shvets, A. H., and Zdyrko, N. H. "Sut vnutrishnyoho audytu ta ioho orhanizatsiia na pidpriemstvi" [The essence of the internal audit and its organization in the enterprise]. <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=28156>

Tatarchuk, M. I. "Problemy i perspektyvy rozvytku vnutrishnyoho audytu v Ukraini" [Problems and prospects of internal audit in Ukraine]. http://rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/74042.doc.htm

Yushchak, Zh. M. "Orhanizatsiia sluzhby vnutrishnyoho audytu iak peredumova iakisnoho ioho zdiisnennia" [Organization of internal audit as a precondition for high quality implementation]. <http://www.stationline.org.ua/index.php/ekonom/75/11207-organizaciya-sluzhbi-vnutrishnogo-auditu-yak-peredumova-yak-isnogo-jogo-zdijsnennya.html>

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 ОЛІЙНИК Т. В., ЯРТИМ І. А.

УДК 005.21:005.934:621

Олійник Т. В., Яртим І. А.

Методичне забезпечення вибору стратегії економічної безпеки машинобудівних підприємств

За умов підвищення агресивності зовнішнього середовища досягнення стратегічних цілей українських машинобудівних підприємств значною мірою залежить від забезпечення їхньої економічної безпеки. Саме економічна безпека є тим важелем, що дозволяє зменшити чи повністю нейтралізувати вплив дестабілізуючих факторів у діяльності підприємства. Основою ефективного управління економічною безпекою підприємства є формування стратегії її забезпечення. Запропонований методичний підхід до вибору стратегії економічної безпеки дозволяє визначити основні напрями її забезпечення в процесі реалізації стратегічних змін підприємств різної форми власності на основі оцінки чутливості до впливу факторів зовнішнього середовища. Виокремлені напрями являють собою варіанти стратегії економічної безпеки, вибір яких з розрахованою ймовірністю забезпечує підприємству мінімальний гарантований рівень економічної безпеки за найнесприятливішого варіанту розвитку подій. Це дає можливість обрати найбільш оптимальну для підприємства стратегію забезпечення його економічної безпеки з точки зору наявних можливостей і поставлених стратегічних цілей.

Ключові слова: економічна безпека, стратегічні зміни, стратегія, ризики, гарантований результат

Рис.: 2. **Формул:** 3. **Бібл.:** 10.

Олійник Тетяна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: rudik-13-13@mail.ru

Яртим Ірина Анатоліївна – викладач, кафедра економічного аналізу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: yartym.ia@gmail.com

УДК 005.21:005.934:621

UDC 005.21:005.934:621

Олейник Т. В., Яртим И. А. Методическое обеспечение выбора стратегии экономической безопасности машиностроительных предприятий

В условиях повышения агрессивности внешней среды достижение стратегических целей украинских машиностроительных предприятий в значительной степени зависит от обеспечения их экономической безопасности. Именно экономическая безопасность является тем рычагом, который позволяет уменьшить или полностью нейтрализовать влияние дестабилизирующих факторов в деятельности предприятия. Основой эффективного управления экономической безопасностью предприятия является формирование стратегии ее обеспечения. Предложенный методический подход к выбору стратегии экономической безопасности позволяет определить основные направления ее обеспечения в процессе реализации стратегических изменений предприятий разной формы собственности на основе оценки чувствительности к воздействию факторов внешней среды. Выделенные направления представляют собой варианты стратегии экономической безопасности, выбор которых с рассчитанной вероятностью обеспечивает предприятию минимальный гарантированный уровень экономической безопасности в случае наиболее неблагоприятного варианта развития событий. Это дает возможность выбрать наиболее оптимальную для предприятия стратегию обеспечения экономической безопасности с точки зрения имеющихся возможностей и поставленных стратегических целей.

Ключевые слова: экономическая безопасность, стратегические изменения, стратегия, риски, гарантированный результат

Рис.: 2. **Формул:** 3. **Библ.:** 10.

Олейник Татьяна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: rudik-13-13@mail.ru

Oleynik T. V., Iartym I. A. Methodical Provision for Choosing a Strategy of Economic Security of Machine-Building Enterprises

In conditions of the increasing environment aggressiveness the achievement of the strategic goals by Ukrainian machine-building enterprises largely depends on ensuring their economic security. It is the economic security that is a lever permitting to reduce or neutralize the effect of destabilizing factors in the enterprise activity. The basis for the effective management of the enterprise economic security is developing the strategy of its ensuring. The proposed methodical approach to choosing the strategy of economic security allows determining the main directions of its ensuring in the process of implementing strategic changes at enterprises of different forms of property based on estimation of their sensitivity to the effects of the external environment factors. The allocated directions are variants of the strategy of economic security, the choice of which with the calculated probability provides the company a guaranteed minimum level of economic security in the worst case scenario. This makes it possible to choose the optimal strategy for the enterprise economic security in terms of its capabilities and strategic goals.

Keywords: economic security, strategic change, strategy, risks, guaranteed result

Рис.: 2. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 10.

Oleynik Tetiana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: rudik-13-13@mail.ru

Iartym Iryna A. – Lecturer, Department of Economic Analysis, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: yartym.ia@gmail.com

Яртим Ирина Анатольевна – преподаватель, кафедра экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: yartym.ia@gmail.com

Постановка проблеми. Сучасні проблеми економічної безпеки підприємств машинобудування спричинені тим, що її розвиток відбувається в умовах недосконалості відповідного механізму функціонування підприємств. Тому саме ця сфера їх діяльності в умовах потреби здійснення інноваційної та інвестиційної діяльності потребує значних досліджень та науково-методичного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вимоги ринкових відносин, жорсткі умови міжнародної конкуренції виносять на нові рубежі проблему розробки нового організаційно-економічного механізму безпеки підприємств машинобудування. Наукові та практичні проблеми, пов'язані з удосконаленням їх економічної безпеки на різних рівнях управління, розглядалися вітчизняними і зарубіжними вченими: Б. Губським, В. Забродським, Р. Качаловою, М. Кизимом, Т. Клебановою, Є. Ковальовим, К. Конно, Ю. Лисенком, В. Мунтіяном, В. Пономаренком, К. Самсоновим, М. Скворцовим, О. Терещенком, О. Тридідом, М. Треньовим, М. Хамером та іншими. Однак, слід зазначити, що на цей час в Україні здійснено недостатньо наукових досліджень стосовно питань концептуального формування стратегічного розвитку підприємств з урахуванням його економічної безпеки.

Постановка завдання. Метою дослідження є формування методичного забезпечення вибору стратегії економічної безпеки машинобудівних підприємств.

Об'єктом дослідження виступає економічна безпека промислових підприємств. Предметом дослідження є процес формування стратегії забезпечення економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу. Сучасна практика ведення бізнесу доводить, що економічний розвиток суб'єктів господарювання можливий лише на основі пошуку шляхів пристосування та адаптації до зовнішнього середовища, яке якісно та швидко змінюється. Світовий досвід показує, що здатність генерувати і впроваджувати стратегічні зміни є найважливішим фактором ефективного функціонування та стабільного розвитку підприємств.

Відповідно до концепцій управління стратегічними змінами для підприємства характерними є два стани: наявний та бажаний. Кожен з них можна охарактеризувати відповідним рівнем економічної безпеки. Оцінка рівня економічної безпеки бажаного стану підприємства повинна враховувати чутливість підприємства до ризиків реалізації стратегічних змін, які було виділено у попередніх дослідженнях [1]. Під чутливістю до ризиків автори розуміють еластичність результатів реалізації стратегічних змін підприємства до протидіючого впливу держави.

Однак використання розробленого методичного підходу до оцінки рівня економічної безпеки підприємства на основі факторного, кластерного та дискримінантного аналізів [2] не дозволяє визначити формалізовані зв'язки між зовнішнім та внутрішніми факторами безпе-

ки підприємства. Це можна пояснити тим, що більшість ризиків реалізації стратегічних змін не можливо оцінити кількісно. За таких умов найбільш доцільним для оцінки рівня економічної безпеки є використання методу експертних оцінок.

Роль експертних методів набуває особливого значення в період нестабільного розвитку соціальних, економічних та інших процесів. За таких обставин характерним є високий ступінь невизначеності впливу факторів зовнішнього середовища, а тому прийнятна точність результатів не може бути забезпечена жодними статистичними чи іншими формалізованими методами, якими б досконаліми вони не були [3].

З метою розробки інструментарію вибору стратегії економічної безпеки на основі аналізу чутливості підприємства до ризиків реалізації кожного з типів стратегічних змін було проаналізовано діяльність двох підприємств різної форми власності: ТОВ «ЛКМЗ» та ДП ХМЗ «ФЕД». ДП ХМЗ «ФЕД» планує реалізацію технологічних змін, а ТОВ «ЛКМЗ» – виготовлення лінійки нових сучасних причіпних пристроїв до сільгосптехніки «Луцильники Дукат-8, Дукат-16».

Оцінку економічної безпеки реалізації стратегічних змін на основі чутливості до ризиків у роботі розглянуто як процедуру проведення експертного моделювання фрагментів описання проблемної ситуації на підставі застосування формальних методів впорядкування експертних оцінок.

Метою експертного опитування є визначення на основі виділених автором ризиків реалізації стратегічних змін на машинобудівних підприємствах України [1] вектору зацікавленості держави в реалізації стратегічних змін підприємств та чутливості підприємства до визначених груп ризиків.

Кількість практичних прийомів формування експертних груп досить значна: вивчення тематичних і бібліографічних оглядів, тематичних і алфавітних каталогів, опитування керівних і наукових установ тощо. [4] У дослідженні для формування групи експертів було використано метод компетентності експертів.

Експертам було запропоновано такі питання:

- оцінити ступінь чутливості підприємства до ризиків та загроз для реалізації проекту, відповідь на яке передбачає оцінку від 0 до 1 з кроком 0,1 (оцінка 1 – результати реалізації проекту значною мірою залежать від факторів зовнішнього середовища; 0 – фактори зовнішнього середовища не впливають на діяльність підприємства);
- визначити вектор зацікавленості держави в реалізації стратегічних змін (на основі її дій), відповідь на яке передбачає знак «+» чи «-» для відповідної оцінки чутливості (наприклад, якщо результати реалізації проекту значною мірою залежать від факторів зовнішнього середовища, а дії держави

лише посилюють їх, то оцінка за відповідної групи ризиків буде дорівнювати «-1»).

При обробці матеріалів колективної експертної оцінки відносної чутливості підприємства до ризиків та загроз для кожного з типів змін доцільно використовувати метод рангової кореляції. Тому дані, отримані в балах, відповідним чином були проранжовані по мірі їх збільшення та надано оцінки рангів. Порядковий номер, що визначає місце кожного фактора в загальній сукупності факторів, називається рангом. Зазвичай ранги відповідають числам натурального ряду 1, 2, 3... n, де n – кількість ранжованих факторів. Ранг, рівний одиниці, було присвоєно найбільш чутливому до ризиків та загроз типу змін; ранг з максимальним числом 5 – найменш чутливому до ризиків та загроз типу змін. Якщо експерт виставляв однакову кількість балів декільком факторам, то їм було присвоєно стандартизовані ранги. Стандартизований ранг – це частка від ділення суми місць, зайнятих факторами з однаковими рангами, на загальну кількість таких альтернатив.

Оскільки експертиза була проведена більш, ніж двома експертами, критерієм визначення узгодженості суджень експертів було обрано коефіцієнт конкордації, запропонований М. Кендаллом і Б. Смітом, з урахуванням наявності однокових рангів кожного експерта щодо об'єктів експертизи [5]. За результатами проведеної обробки відповідей експертів було визначено ступінь узгодженості їх думок. Так, розраховані коефіцієнти конкордації для обох випадків ($W_{ЛКМЗ} = 0,84$; $W_{ФЕД} = 0,82$) свідчать про достатній ступінь узгодженості думок експертів.

Для оцінки значущості коефіцієнта конкордації було розраховано критерій узгодженості Пірсона χ^2_{ϕ} [5]. Оскільки критерій узгодженості Пірсона, розрахунковий в обох випадках ($\chi^2_{ЛКМЗ} = 17,46$; $\chi^2_{ФЕД} = 16,69$), перевищує табличне значення критерію Пірсона (9,48), величина коефіцієнтів конкордації не випадкова, а тому отримані результати є адекватними і можуть бути використані в подальших дослідженнях.

В основу вибору стратегії забезпечення економічної безпеки підприємства було покладено принцип мінімального гарантованого результату (МГР), використання якого обґрунтовано у попередніх дослідженнях [6]. Мінімальним гарантованим результатом для підприємства є рівень його безпеки за найбільш несприятливих умов його діяльності. Стратегія, що забезпечує такий результат в теорії ігор, має назву «гарантуючої стратегії».

Відповідно до принципу МГР було сформовано матрицю $u \times r$, де u – можливий рівень економічної безпеки реалізації кожного з виділених типів стратегічних змін, на думку підприємства, r – можливі рівні економічної безпеки реалізації кожного з виділених типів стратегічних змін підприємства, на думку держави. Відповідно до розробленого методичного підходу до оцінки рівня економічної безпеки, який представлено дослідженні [2], виділено 3 рівні економічної безпеки: високий, середній та низький. Зазначеним рівням безпеки було присвоєно відповідний ранг: 1 – низький рівень; 2 – середній рівень та 3 – високий рівень.

Отже, повний перебір стратегій для ТОВ «ЛКМЗ» складає 243 позиції (3^5 – три варіанти оцінок по кожному з п'яти типів змін), для ДП ХМЗ «ФЕД» – 81 позиція (3^4 – три варіанти оцінок по кожному з чотирьох типів змін,

оскільки відповідно до результатів експертної оцінки держава не чинить протидіючого впливу на процеси реалізації організаційних змін підприємства, тобто загроз у цьому напрямі змін для підприємства не має. Відповідно до обраного аналітичного інструментарію комбінації, що містять в собі організаційний напрям, було виключено з розрахунків гарантуючої стратегії).

Кожна стратегія є певною комбінацією можливих рівнів безпеки типів змін $Z = (y_1, y_2, y_3, y_4, y_5)$. Однак для будь-якого підприємства низький рівень економічної безпеки є небажаним, оскільки значно знижує його можливості успішного функціонування та розвитку. З огляду на це стратегії, які є комбінацією з низьким рівнем безпеки за всіма позиціями, були виключені.

Вибір гарантуючої стратегії забезпечення економічної безпеки підприємства передбачає попереднє визначення виграшів від кожної можливої стратегії $K_i(y_1, \dots, y_5, r_1, \dots, r_5)$. У дослідженні такі виграші запропоновано розраховувати за формулою 1 [10]:

$$K_i = \sum a_i \times (|y_i - r_j|) + const, \quad (1)$$

де a_i – коефіцієнт чутливості відповідного типу змін до ризиків та загроз;

y_i – рівень економічної безпеки реалізації i -го типу стратегічних змін, на думку підприємства;

r_j – рівень економічної безпеки реалізації i -го типу стратегічних змін, на думку держави;

const – максимально можливий рівень економічної безпеки.

Коефіцієнт чутливості відповідного типу змін до ризиків та загроз визначено як середню відповідних експертних оцінок. Отримані коефіцієнти чутливості було прономовано, у результаті чого їх сума дорівнює «-1», оскільки раніше було визначено, що інтереси держави і підприємства є різноспрямованими. За результатами розрахунків коефіцієнтів чутливості, виграші за стратегіями забезпечення економічної безпеки ТОВ «ЛКМЗ» були визначені за формулою 2:

$$K_i = -0,2(y_1 - r_1) - 0,5(y_2 - r_2) - 0,4(y_3 - r_3) - 0,7(y_4 - r_4) - 0,34(y_5 - r_5) + 3. \quad (2)$$

За результатами експертної оцінки було встановлено, що при реалізації організаційних змін ДП ХМЗ «ФЕД» не отримує протидії держави, а в аналізованому періоді його чутливість до ризиків та загроз у зазначеному напрямі незначна. Враховуючи це, у процесі визначення можливих стратегій економічної безпеки на основі МГР оцінку чутливості організаційних змін було виключено, оскільки за найбільш несприятливих умов вона не знижує рівень економічної безпеки підприємства. Отже, виграші за стратегіями забезпечення економічної безпеки ДП ХМЗ «ФЕД» були визначені за формулою 3:

$$K_i = -0,68(y_2 - r_2) - 0,36(y_3 - r_3) - 0,62(y_4 - r_4) - 0,72(y_5 - r_5) + 3. \quad (3)$$

Отримані виграші кожної зі стратегій являють собою рівень економічної безпеки підприємства в процесі реалізації ним стратегічних змін, який можливий за різних варіантів розвитку подій.

Виграш за «гарантуючою стратегією» є елементом множини дій X_i і являє собою сідлову точку. Сідлова точка – це точка, в якій значення функції двох змінних досягає максимуму у зміні в одних напрямках і мінімуму у зміні – в інших. Тобто такою точкою буде виграш, що є максимальним з точки зору підприємства і мінімальним з точки зору його чутливості. Якщо така точка існує, то стратегія називається чистою. Для визначення сідлової точки для досліджуваних підприємств було використано логічні функції TRUE та FALSE MS Excel.

Результати розрахунків показали, що для жодного з підприємств сідлової точки не існує, що свідчить про неможливість рішення гри в чистих стратегіях, тобто отримання однозначного розв'язку. У зв'язку з цим, вибір стратегії забезпечення економічної безпеки переходить у вибір гравцем (підприємством) в кожній ситуації однієї з дій з певною ймовірністю. Тоді вибір гравця буде описуватися імовірнісним розподілом на безлічі можливих у даній ігровій ситуації дій, що називається змішаною стратегією. Виявляється, що така поведінка в деяких ситуаціях може привести гравця до більш вигідного розподілу користностей.

Отже, вибір стратегії забезпечення економічної безпеки являє собою задачу, що має множину розв'язків, з яких треба вибрати оптимальний. Такі задачі відносяться до класу задач лінійного програмування. Під задачею лінійного програмування відповідно до об'єкта дослідження у загальному вигляді є задача знаходження екстремуму лінійної функції багатьох змінних, обумовлених множиною лінійних обмежень (рівнянь та нерівностей) [9].

Цільовою функцією при виборі стратегії забезпечення економічної безпеки відповідно до принципу МГР є мінімальні втрати, тобто комбінація мінімальних рівнів економічної безпеки типів змін, за якої підприємство зберегатиме гарантований рівень своєї економічної безпеки [6].

Невід'ємним елементом задач лінійного програмування є система обмежень. Система обмежень для визначення гарантуючої стратегії забезпечення економічної безпеки має наступний вигляд :

- ймовірність, з якою певна стратегія дає гарантований результат для підприємства, не повинна бути від'ємною (≥ 0);
- виграш (рівень економічної безпеки) підприємства повинен бути більшим за протидіючий виграш опонента (держави). Мінімальний протидіючий виграш держави не може бути менше мінімального рівня економічної безпеки підприємства, тобто 1. Це обумовлено тим, що низький рівень економічної безпеки підприємств може призвести до їх банкрутства. Держава не зацікавлена в цьому, оскільки банкрутства підривають її економічний потенціал та рівень інвестиційної привабливості.

Для розв'язання задач лінійного програмування при довільному числі змінних x_j застосовуються обчислювальні методи, найбільш універсальним серед яких є симплекс-метод. Суть симплекс-методу полягає в переході від одного опорного розв'язку до іншого з допомогою методу Жордана-Гаусса [7], при якому значення цільової функції збільшується (якщо кожний опорний розв'язок не є ви-

родженим). За скінчену кількість кроків, які називаються ітераціями, знаходиться оптимальний розв'язок задачі та максимальне (мінімальне) значення цільової функції [8], або встановлюється, що задача лінійного програмування не має розв'язку. Отже, симплекс-метод – це ітераційно-алгоритмічна обчислювальна процедура, яка дає змогу, починаючи з певного опорного плану, за скінченну кількість кроків отримати оптимальний план задачі лінійного програмування.

Для вибору стратегії забезпечення економічної безпеки підприємства на основі симплекс-методу було використано надбудову Solver (Пошук розв'язку) MS Excel. З її допомогою було визначено, при яких комбінаціях рівнів економічної безпеки типів змін формула в цільовій комірці приймає мінімальне значення.

Оскільки для ТОВ «ЛКМЗ» характерна низька стратегічна активність у напрямі роботи з персоналом, яка може слугувати появі його опору потенційним змінам, то стратегії, які передбачають зниження рівня кадрової безпеки до низького (1), було виключено з повного перебору можливих стратегій. В результаті такого обмеження повний перебір стратегій для ТОВ «ЛКМЗ» було зменшено до 162 стратегій.

Відповідно до проведених розрахунків, мінімальним гарантованим рівнем економічної безпеки для ТОВ «ЛКМЗ» є середній рівень. Результати розв'язання задачі лінійного програмування дають змогу стверджувати, що лише 6 стратегій з 162 можливих можуть дати підприємству гарантований результат (рис. 1).

Так, з ймовірністю 37 % підприємство може підвищити наявний рівень економічної безпеки в результаті реалізації змін у продукції до середнього у тому випадку, якщо показники рівнів організаційної, технологічної, виробничої, ринкової та кадрової безпеки не знизяться нижче за середній рівень.

З ймовірністю 31 % підприємство отримає гарантований результат у випадку, якщо підвищить рівень організаційної безпеки до високого рівня, а рівні інших напрямів будуть не нижчими за середній рівень.

Чотири стратегії можуть дати гарантований результат з ймовірністю 8 %. Так, підприємство може підвищити рівень економічної безпеки після початку проекту щодо виготовлення лінійки нових сучасних причіпних пристроїв до сільгосптехніки до середнього, навіть у тому випадку, якщо показники організаційної, технологічної, виробничої та ринкової безпеки опустяться до найнижчого рівня, однак для підприємства у цьому випадку не допустимим є низький рівень кадрової безпеки.

Ще одним варіантом стратегії може бути зниження рівнів організаційної та технологічної безпеки за рахунок підвищення рівнів виробничої та ринкової безпеки за незмінного середнього рівня кадрової безпеки.

Аналогічно підприємство може поступитися середнім рівнем організаційної та виробничої безпеки, однак повинно зберегти при цьому середній рівень кадрової безпеки та підвищити рівень технологічної та ринкової безпеки до високого.

Гарантований результат підприємство може отримати й у випадку вибору стратегії, що передбачає зниження рівнів організаційної та ринкової безпеки за умови підви-

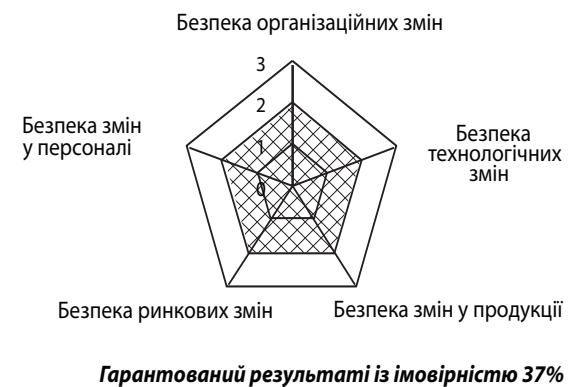
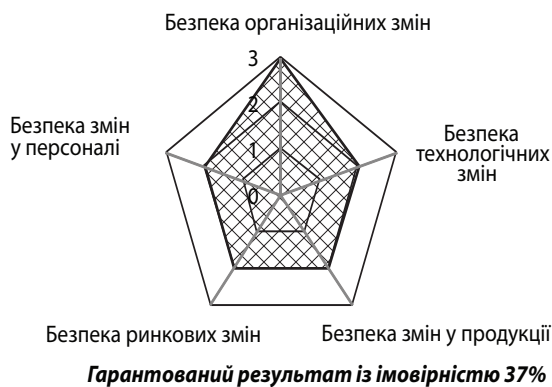
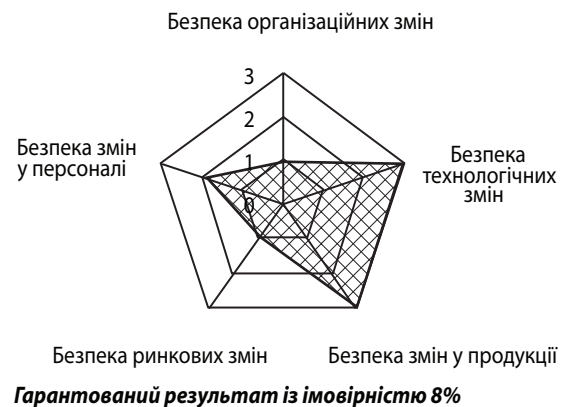
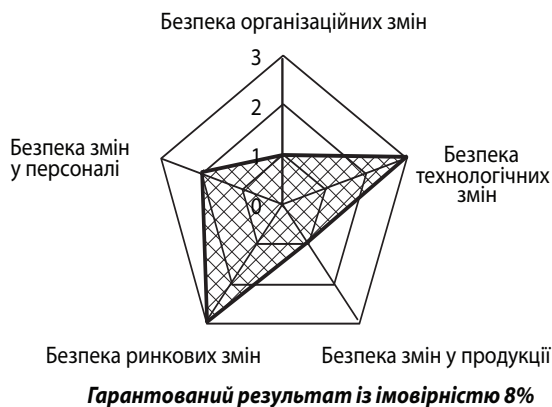
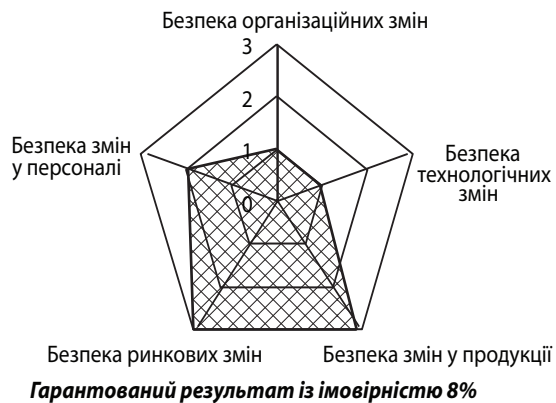
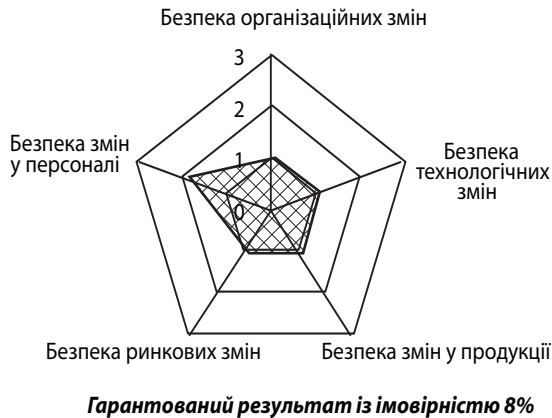


Рис. 1. Стратегії економічної безпеки ТОВ «ЛКМЗ» у процесі реалізації змін у продукції, які дають мінімальний гарантований результат

щення рівнів технологічної та виробничої безпеки та незмінності рівня кадрової безпеки.

Отже, можна зробити висновок, що за будь-якої з можливих стратегій основним напрямом забезпечення економічної безпеки в процесі реалізації змін у продукції для ТОВ «ЛКМЗ» є робота з персоналом. Забезпечення кадрової безпеки повинно сприяти формуванню лояльності персоналу і подоланню опору змінам, що надасть можливість підвищити рівень економічної безпеки підприємства до середнього.

Для ДП ХМЗ «ФЕД» ситуація дещо інша. Гарантованим результатом, як і для ТОВ «ЛКМЗ», є середній рі-

вень економічної безпеки. За результатами розрахунків було встановлено, що для ДП ХМЗ «ФЕД» гарантований результат можна отримати у разі вибору лише 8 стратегій з 81 можливих, які наведені на рис. 2. У порівнянні з ТОВ «ЛКМЗ», 5 стратегій дають бажаний результат із ймовірністю більше 10 %.

За найбільш несприятливого варіанту розвитку подій підприємство може зберегти наявний рівень економічної безпеки в процесі реалізації змін техніко-технологічного потенціалу з ймовірністю 33 %.

Рівень уваги, що підприємство приділяє продукції, дає можливість поступитися рівнем виробничої безпеки

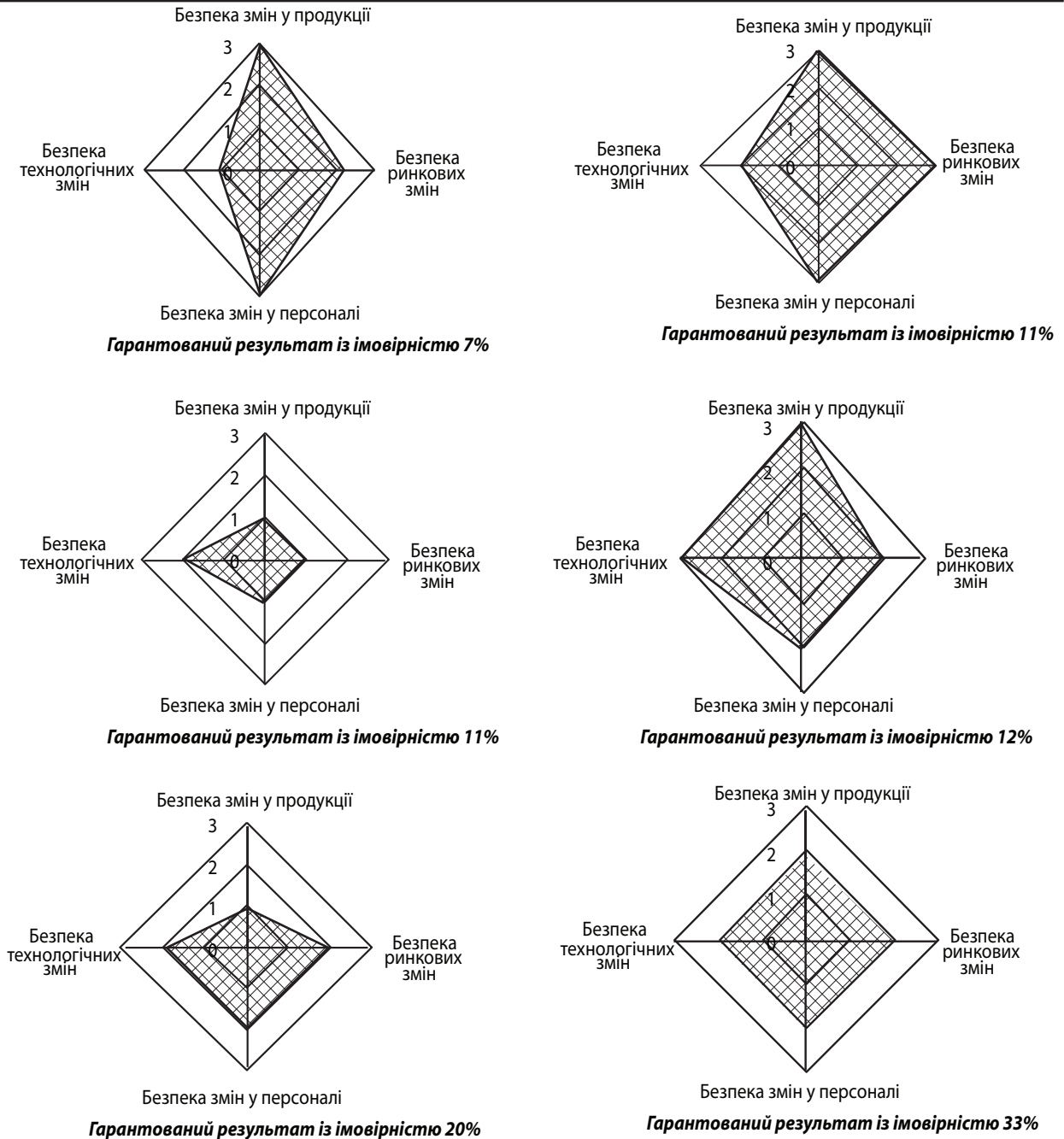


Рис. 2. Стратегії економічної безпеки ДП ХМЗ «ФЕД» у процесі реалізації технологічних змін, які дають мінімальний гарантований результат

(знизити її до найнижчого рівня) на користь технологічної, ринкової та кадрової безпеки та в цілому отримати гарантований рівень економічної безпеки з ймовірністю 20 %.

З 12 % ймовірністю максимальний гарантований результат ДП ХМЗ «ФЕД» може отримати за умови високого рівня технологічної та виробничої безпеки, а також середнього рівня ринкової та кадрової безпеки. Така стратегія є не доцільною для підприємства, оскільки потребує додаткових зусиль при невисокій ймовірності отримання результату.

Дві стратегії можуть дати гарантований результат з ймовірністю 11 %. Однак вони суперечать одна одній. Так, підприємство може зберегти середній рівень економічної безпеки у разі якщо можна буде утримати на середньому

рівні технологічну складову. В той же час, відповідно до однієї із стратегій підприємство може поступитися виробничою, ринковою та кадровою безпекою. Інша стратегія може дати гарантований результат за умови нарощення рівнів зазначених складових до високого.

З ймовірністю 7 % гарантованого результату можна досягти за умови підвищення рівнів кадрової та виробничої безпеки до найвищого рівня та збереження поточного рівня ринкової безпеки. За такої ситуації підприємство може поступитися рівнем технологічної безпеки.

Отже, за результати розв'язку поставленої задачі лінійного програмування для ДП ХМЗ «ФЕД» можна зробити такі висновки. Основними напрямками забезпечення економічної безпеки в процесі організації діянки

по нанесенню іонно-плазмових покриттів є підтримка існуючого рівня технологічної, ринкової та кадрової безпеки.

Висновки і перспективи подальших досліджень.

Підсумовуючи усе сказане, можна стверджувати, що запропонований методичний підхід до вибору стратегії економічної безпеки дозволяє визначити основні напрями її забезпечення в процесі реалізації стратегічних змін підприємства на основі оцінки чутливості підприємства до впливу факторів зовнішнього середовища. Виділені напрями являють собою варіанти стратегії забезпечення економічної безпеки, вибір яких з розрахованою ймовірністю може дати підприємству мінімально можливий рівень економічної безпеки за найбільш несприятливого варіанту розвитку подій. Така крайня песимістичність дає можливість обрати найбільш оптимальну для підприємства стратегію забезпечення його економічної безпеки з точки зору наявних можливостей та поставлених стратегічних цілей.

ЛІТЕРАТУРА

1. Яртим І. А. Умови забезпечення економічної безпеки стратегічних змін машинобудівних підприємств / І. А. Яртим // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Ч. 5, вип. 9. – С. 144 – 148.
2. Отенко І. П. Формування аналітичного інструментарію для оцінки економічної безпеки підприємства / І. П. Отенко, І. А. Яртим // Моделирование и информационные технологии в исследовании социально-экономических систем: теория и практика / Под ред. д-ра экон. наук, проф. В. С. Пономаренко, д-ра экон. наук, проф. Т. С. Клебановой. – Бердянск : ФЛП Ткачук А. В., 2014. – С. 426 – 438.
3. Кількісні методи експертного оцінювання : наук.-метод. розробка / Уклад.: В. П. Новосад, Р. Г. Селіверстов, І. І. Артїм. – К. : НАДУ, 2009. – 36 с.
4. Грїсюк Ю. С. Формування робочих груп та визначення компетентності експертів в процесах управління проектами і програмами / Ю. С. Грїсюк, А. В. Лабута // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. – 2012. – Вип. 9. – С. 36 – 39 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Upsal_2012_9_9.pdf
5. Рзаєва С. Л. Експертні оцінки в менеджменті : монографія / С. Л. Рзаєва. – К. : КНТЕУ, 2009. – 147 с.
6. Яртим І. А. Забезпечення економічної безпеки реалізації стратегічних змін / І. А. Яртим // Комунальне господарство міст. Серія «Економічні науки» : наук.-техн. зб. – 2015. – Вип. 119. – С. 88 – 94.
7. Таха Х. А. Введение в линейное программирование / Хэмди А. Таха ; [пер. с англ.]. – 6-е изд. – М. : ИД «Вильямс», 2011. – 912 с.
8. Акулич И. Л. Математическое программирование в примерах и задачах / И. Л. Акулич. – М. : Высшая школа, 1986. – 319 с.
9. Ромашкина Г. Ф. Коэффициент конкордации в анализе социологических данных / Г. Ф. Ромашкина, Г. Г. Татарова // Социология: 4М. – 2005. – № 20. – С. 131 – 158.
10. Губко М. В. Теория игр в управлении организационными системами / М. В. Губко, Д. А. Новиков. – 2-е изд. – М., 2005. – 138 с.

REFERENCES

- Akulich, I. L. Matematicheskoe programmirovaniye v primyeraх i zadachakh [Mathematical programming examples and problems]. Moscow: Vysshaya shkola, 1986.
- Gubko, M. V., and Novikov, D. A. Teoriya igr v upravlenii organizatsionnyimi sistemami [Game Theory in the management of organizational systems]. Moscow, 2005.
- Hrysiuk, Yu. S., and Labuta, A. V. "Formuvannya robochyykh hrup ta vyznachennya kompetentnosti ekspertiv v protsesakh upravlinnia proektamy i prohramamy" [Forming working groups and expert determination of competence in the management of projects and programs]. http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Upsal_2012_9_9.pdf
- Kilkisni metody ekspertnoho otsiniuvannya [Quantitative methods for expert evaluation]. Kyiv: NADU, 2009.
- Otenko, I. P., and Yartym, I. A. "Formuvannya analitychnoho instrumentariiu dlia otsinky ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva" [Formation of analytical tools for the evaluation of economic security]. In Modelirovaniye i informatsionnye tekhnologii v issledovanii sotsialno-ekonomicheskikh sistem: teoriia i praktika, 426-438. Berdiansk: FLP Tkachuk A. V., 2014.
- Romashkina, G. F., and Tatarova, G. G. "Koeffitsient konkor-datsii v analize sotsiologicheskikh dannykh" [The coefficient of concordance in the analysis of sociological data]. Sotsiologiya: 4M, no. 20 (2005): 131-158.
- Rzaieva, S. L. Ekspertni otsinky v menedzhmenti [Expertise in management]. Kyiv: KNTEU, 2009.
- Takha, Kh. A. Vvedeniye v lineynoe programmirovaniye [Introduction to linear programming]. Moscow: Viliams, 2011.
- Yartym, I. A. "Zabezpechennya ekonomichnoi bezpeky realizatsii stratehichnykh zmin" [Ensuring economic security implementing strategic change]. Komunalne hospodarstvo mist. Seriya «Ekonomichni nauky», no. 119 (2015): 88-94.
- Yartym, I. A. "Umovy zabezpechennya ekonomichnoi bezpeky stratehichnykh zmin mashynobudivnykh pidpriemstv" [Terms economic security policy changes engineering enterprises]. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriya «Ekonomichni nauky» vol. 5, no. 9 (2014): 144-148.

DETERMINING DIRECTIONS OF MARKET RESEARCHES BY CONCRETE MANUFACTURING ENTERPRISES

© 2015 PEDKO I. A.

УДК 338.47

Pedko I. A.

Determining Directions of Market Researches by Concrete Manufacturing Enterprises

The aim of the article is to determine the directions of carrying out marketing researches by concrete manufacturing enterprises and to develop approaches to the organization and functioning of the subsystem of marketing researches at these enterprises. The article substantiates the need for development of specific directions of marketing researches for concrete manufacturing enterprises, which take into account a high degree of risk of their entrepreneurial activity. It is offered to carry out marketing researches in two directions: marketing researches of the market (research of the demand for real estate, research of trends in the construction industry, research of innovative technologies in production of construction materials and construction, market conditions research and research of competition on the market, forecasting research) and research of marketing potential (analysis of the competitiveness of the enterprise and its products, evaluation of image of the enterprise and its products; forecasting sales research; forecasting pricing research, promotion research, market segmentation research).

Keywords: directions of marketing researches, concrete manufacturing enterprises, marketing research, marketing potential research

Fig.: 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 12.

Pedko Iryna A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Marketing, Odessa National Polytechnic University (pr. Shevchenko, 1, Odessa, 65044, Ukraine)

Email: pedko@mail.ru

УДК 338.47

UDC 338.47

Педько И. А. Определение направлений маркетинговых исследований предприятиями-производителями бетона

Целью статьи является определение направлений проведения маркетинговых исследований предприятиями-производителями бетона и разработка подходов к организации и функционированию подсистемы маркетинговых исследований на этих предприятиях. В статье обоснована необходимость разработки специфических направлений маркетинговых исследований для предприятий-производителей бетона, которые учитывают высокую степень риска их предпринимательской деятельности. Предлагается маркетинговые исследования осуществлять по двум направлениям: маркетинговые исследования рынка (исследование спроса на недвижимость; исследование тенденций в строительной отрасли; исследование инновационных технологий в производстве строительных материалов и в строительстве; исследование конъюнктуры рынка; исследование конкуренции на рынке; прогнозные исследования) и исследования маркетингового потенциала (анализ конкурентоспособности предприятия и его продукции; оценка имиджа предприятия и его продукции; прогнозные исследования сбыта; прогнозные исследования цены; исследования продвижения; исследование сегментов рынка).

Ключевые слова: направления маркетинговых исследований, предприятия-производители бетона, маркетинговые исследования рынка, исследования маркетингового потенциала

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 12.

Педько Ирина Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра маркетинга, Одесский национальный политехнический университет (пр. Шевченко, 1, Одесса, 65044, Украина)

Email: pedko@mail.ru

Педько І. А. Визначення напрямів маркетингових досліджень підприємствами-виробниками бетону

Метою статті є визначення напрямів проведення маркетингових досліджень підприємствами-виробниками бетону і розробка підходів до організації та функціонування підсистеми маркетингових досліджень на цих підприємствах. У статті обґрунтовано необхідність розроблення специфічних напрямів маркетингових досліджень для підприємств-виробників бетону, враховуючи високий ступінь ризикованості їх підприємницької діяльності. Запропоновано маркетингові дослідження здійснювати за двома напрямками: маркетингові дослідження ринку (дослідження попиту на нерухомість; дослідження тенденцій у будівельній галузі; дослідження інноваційних технологій у виробленні будівельних матеріалів та у будівництві; дослідження кон'юнктури ринку; дослідження конкуренції на ринку; прогнознi дослідження) та дослідження маркетингового потенціалу (аналіз конкурентоспроможності підприємства і його продукції; оцінка іміджу підприємства і його продукції; прогнознi дослідження збуту; прогнознi дослідження ціни; дослідження просування; дослідження сегментів ринку).

Ключові слова: напрями маркетингових досліджень, підприємства-виробники бетону, маркетингові дослідження ринку, дослідження маркетингового потенціалу

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 12.

Педько Ірина Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра маркетингу, Одеський національний політехнічний університет (пр. Шевченка, 1, Одеса, 65044, Україна)

Email: pedko@mail.ru

General formulation of the problem. Enterprises manufacturing concrete and concrete products are a link of the construction materials industry, which serves as an indicator of macroeconomic changes in the country. The construction industry and the construction materials industry are the first

to feel a forthcoming crisis, the first to suffer from restriction of credits and rise in interest rates on them, the first to reduce production or go bankrupt. And, on the contrary, in the years of economic recovery construction and production of construction materials grow at a frenetic pace providing jobs for

a large number of workers and giving a stimulus to development of related industries. This happens due to a large pent-up demand for housing. According to the Monitoring Report "On the general scheme of planning of the territory of Ukraine" published by the Ministry of Regional Development, Construction, Housing and Communal Services, the average level of housing in the country is 23.7 square meters per person. This level is the lowest in Europe, where housing ranges from 35 to 45 m² per person [1].

Concrete manufacturing enterprises produce homogeneous products, which can be sold in a short time to construction organizations located at a distance of no more than 50-70 km from the producer. Therefore, these enterprises are characterized by a high degree of entrepreneurial risk, which requires the marketing department to introduce a marketing information system for the company to monitor the external and internal environment and marketing research.

Analysis of recent researches and publications. Today marketing research due to its importance in providing information, on the basis of which management decisions are made, as well as to complex and specific procedures and techniques of its conducting, is a separate industry growing rapidly and covering a lot of research organizations. According to the Ukrainian Marketing Association, in 2013 the volume of marketing research in Ukraine amounted to 487.10 million UAH, which is 8.4% higher than the corresponding figure in 2012, and in 2012, the marketing research increased by 26.7% compared to the year 2011 [2]. On the Ukrainian market in this area there functions more than 70 companies, including such well-known international agencies for social and marketing research as TNS, GFK, AC Nielsen etc. There are a great variety of techniques and methods used to carry out marketing researches. In Ukraine there has been formed a scientific community consisting of the leading teachers of high educational establishments publishing essential and fundamental works in this area. Among them it is worth noting such scientists: A. V. Zozulov,

S. M. Illashenko, S. A. Solntsev, A. A. Starostina, A. V. Fedorchenko, O. I. Yashkina.

Highlighting the earlier unsolved parts of the general problem. Despite a large amount of materials on marketing research, the problem of the organization and functioning of marketing research subsystems in the field of the manufacturing of concrete and products from it remains unsolved. Risks of entrepreneurial activity of these enterprises are too high, the character of their work is special. Therefore, the system of marketing research of concrete manufacturing enterprises should provide information on forecasting future threats and opportunities by means of special tools (methods, techniques, programs).

Formulation of aims of the article. The aim of the article is determining directions of carrying out marketing researches by concrete manufacturing enterprises and developing approaches to the organization and functioning of the marketing research subsystem at these enterprises.

Statement of the basic material of the research. Marketing research is a subsystem of the marketing information system at the enterprise and, unlike its subsystems, which work in the monitoring mode (subsystems of collecting external information and the internal reporting), it acts periodically, that is, in case of need to obtain information for making a managerial decision. Marketing research is a tool used to measure the risks of entrepreneurial activity, make decisions on the enterprise development strategies and development of the marketing mix (Fig. 1).

The multidimensional nature of marketing research and its importance for decision-making was noted in the definition of the International Code on Market and Social Research ICC/ESOMAR. "Marketing research is a key element within the total field of marketing information. It links the consumer, customer and public to the marketer through information which is used to identify and define marketing opportunities and problems; to generate, refine and evaluate marketing actions; and to improve understanding of marketing" [3].

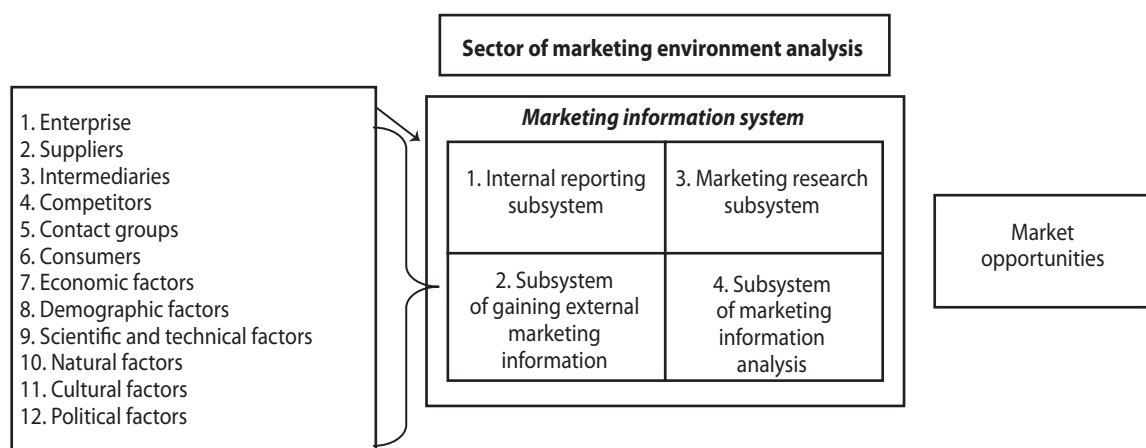


Fig. 1. The sector of marketing environment analysis at the enterprise [4]

The founders of the Ukrainian school of marketing research S. M. Illashenko, S. O. Solntsev, A. O. Starostina, A. V. Fedorchenko in the definitions of marketing research make emphasis on two aspects: strategic and functional. The strategic

one highlights the goals and objectives of marketing research, the functional one focuses on its functions (Table. 1).

To determine the development strategies for assessing entrepreneurial risk and making managerial decision by en-

Table 1

Definitions of marketing research by domestic scientists

№	Definitions	Source
1	Marketing research is a complex category that, depending on specific purposes may include many constituent elements. In general, it is focused on a deep study of trends and parameters of the business environment by means of a wide range of indicators using formalized criteria and procedures.	Fedorchenko A. V. [5, p. 205]
2	Marketing research is a primary means of collecting and analyzing information necessary to make economically sound decisions in permanently changing conditions of the market environment. It is marketing research that provides an opportunity to assess the market conditions and the competitive position of the enterprise and to determine the directions of its development adequate to external conditions and potential of the enterprise.	Illashenko S. M., Baskakova M. Yu. [6, p. 5]
3	Marketing research is a systematic process of planning, collection, analysis and presentation of market information necessary for decision-making in relation to the enterprise product-market strategy aimed at the most complete coordination of interests of producers and consumers.	Zozulev A. V., Solntsev S. A. [7, p. 17]
4	Marketing research is a systematic process of setting research purposes; identification of the volume, collection, analysis of the objective market information and development of recommendations for making specific managerial decisions regarding any elements of the product-market strategy of the organization and methods of their implementation in order to achieve high performance of its activity in a particular marketing environment.	Starostina A. O. [8, p. 25; 9, p. 19]

terprises manufacturing concrete and products from it, it is also necessary to conduct marketing research. To determine the tasks that can be solved with its help, let us consider the modern classification of marketing researches according to the purposes, directions and methods of their implementation.

There are several different approaches to defining the purpose of marketing researches. So, Neresh K. Malkhorta considers that marketing researches are carried out either to identify the problem or to solve it. Among the researches to identify the problem he highlights the following [10, p. 35]:

- market potential research;
- market share research;
- image research;
- market characteristics research;
- sales analysis research;
- forecasting research;
- business trends research.

To researches aimed at solving problem Malkhotra N.K. classifies the following:

- segmentation research;
- product research;
- pricing research;
- promotion research;
- distribution research.

The enterprise undertakes the problem identification research in the case of the need for information to identify the problems and risks that are not apparent on the surface. The problem-solving research is undertaken to solve specific marketing problems. Somewhat different classification based on marketing research purposes is offered by A.V. Zozulev and S.A. Solntsev. In their opinion marketing researches can be divided into fundamental and applied ones [7, c. 24–25]. Fundamental marketing researches deal with determination of basic market patterns and trends:

- basic marketing laws;
- trends in the development of economy, industry and commodity markets;

- household conditions.

Applied marketing researches are conducted to find a solution to the specific management problem of the enterprise. Among them the authors name the following:

- demand for the enterprise products;
- level of customer loyalty;
- brand image;
- condition of distribution channels;
- customer service quality.

A. O. Starostina holds the same opinion. She believes that the fundamental marketing researches are the market researches and the applied ones are intended to solve problems of a particular company [8, p.27]. O. I. Yashkina offers to divide innovation marketing researches into marketing researches of the market potential and research of marketing potential.

“If the enterprise has an intention to carry out innovate activity, it is necessary, at first, to collect information about the market environment: market conditions, competition, dynamics of changes in supply and demand, consumer behavior, macroeconomic factors that may affect the changing of market trends ... this is the research of innovation market potential” [11, c. 25]. The author offers to consider researches of innovation marketing potential the research concerning improvement of the enterprise marketing mix.

Summarizing the classification of marketing researches based on the purpose, as it is mentioned above, we suggest developing the one that takes into account the specifics of economic activity of enterprises manufacturing concrete and concrete products and its risks. Here is the reasoning for the classification of the marketing researches according to the purpose. Enterprises manufacturing concrete and concrete products belong to the construction materials industry, which together with construction and design organizations form the construction and industrial complex (CIC). The CIC in its turn inextricably linked to many sectors of production of goods and services. The dynamics of the CIC development is reflection of the economic processes in the country both at the macro

and household level. Advanced development of the construction materials industry contributes to development of capital construction, maintenance at the appropriate level of existing facilities and development of social infrastructure, provision of the population with shelter. The CIC and its components are considered an indicator of the society welfare.

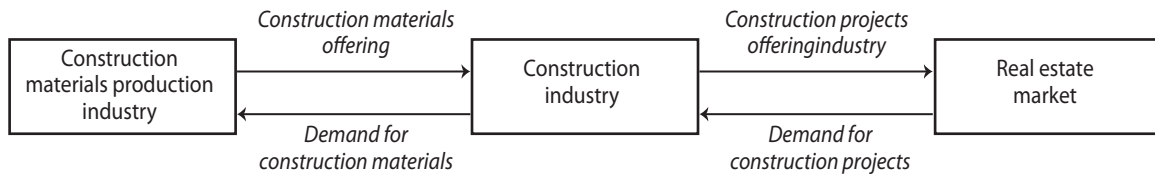


Fig. 2. The chain of total intersectoral risks

In the case of the growth in the demand for real estate, the number of construction projects increases and, consequently, the demand for construction materials increases as well. That is, the primary cause of the growth in the demand for construction materials is the demand for real estate. The demand for real estate depends on many factors, which in turn are subject to special marketing research. Thus, the task of marketing research is to identify the trends in the real estate market and the construction industry.

Enterprises manufacturing concrete and concrete products carry out their economic activity in a competitive environment. For enterprises of the industry it is extremely important to conduct research of the market, competition on the market and predict future market changes. Without this information, the enterprise is not able to work out strategic development plans and hold or improve a competitive position on the market. It is also important to trace innovative technologies in the production of construction materials, implementation of which will give the company a competitive advantage.

Therefore, the first purpose for enterprises manufacturing concrete and concrete products to carry out marketing research is the market researches. These, in our opinion, include:

- research of the demand for real estate;
- research of trends in the construction industry;
- research of innovative technologies in the production of construction materials and construction;
- market conditions research;
- research of competition on the market;
- forecasting research.

The second purpose for conducting marketing researches at enterprises manufacturing concrete and concrete products, in our opinion, is the marketing potential research. That is, the definition of vectors, on which the marketing activities of the enterprise can be improved. These researches include:

- analysis of the competitiveness of the enterprise and its products;
- evaluation of the enterprise image and its products;
- forecasting sales research;
- forecasting pricing research;
- promotion research;
- market segmentation research

Enterprises manufacturing concrete and concrete products are suppliers of products for the construction industry, which in its turn depends entirely on the demand for real estate, which is caused by its ability to be acquired by the population or commercial structures. In our opinion, in this situation, a "chain" of total intersectoral risks is formed (Fig. 2).

Competitiveness of the enterprise production in a narrow product range is a key factor for its survival and efficiency of its operation. Evaluation of the enterprise by its customers, the organization credibility, high evaluation of the product quality are also a key factor for success on the highly competitive market of construction materials. All the above factors form the concept of image, which also needs to be investigated with the help of special scientific and methodical approaches.

Seasonality of construction works affects the demand for construction materials, so identifying general trends that have developed in sales of the products it is possible to receive a reliable forecast of demand for the future that allows optimizing work of all departments. Manufacturing concrete and concrete products is energy and material intensive. The increase in prices for energy and raw materials can result in bankruptcy of the enterprise or a sharp decline in its profitability. So we consider it necessary to obtain forecasts of prices for the enterprise products by means of specially developed techniques.

Consumers of production of manufacturers of concrete and reinforced concrete products are not homogeneous, therefore, it is necessary to conduct marketing researches, which will provide characteristics of each segment, select target segments and develop effective communication activities for each of the segments.

The generalized scheme of marketing researches classification according to the purpose for enterprises manufacturing concrete and concrete products is shown in Fig. 3. According to their directions marketing researches are divided into exploratory, descriptive and causal. The exploratory research, which has another name — the prospect one — is gathering information for deeper understanding of the marketing problem. They are conducted either with the help of collection and analysis of secondary information — the so-called desk research — or by qualitative research. Qualitative researches primarily include focus groups and in-depth interviews, as well as researches in projective techniques. Descriptive researches include researches, by means of which the information describing the characteristics and functions of the market is received. They are carried out by the methods of interviewing or observation. Causal researches allow revealing the cause and effect relationships, such researches are conducted by means of experiments.

For enterprises manufacturing concrete and concrete products exploratory researches based on collection and analysis of secondary information are most relevant. First, such

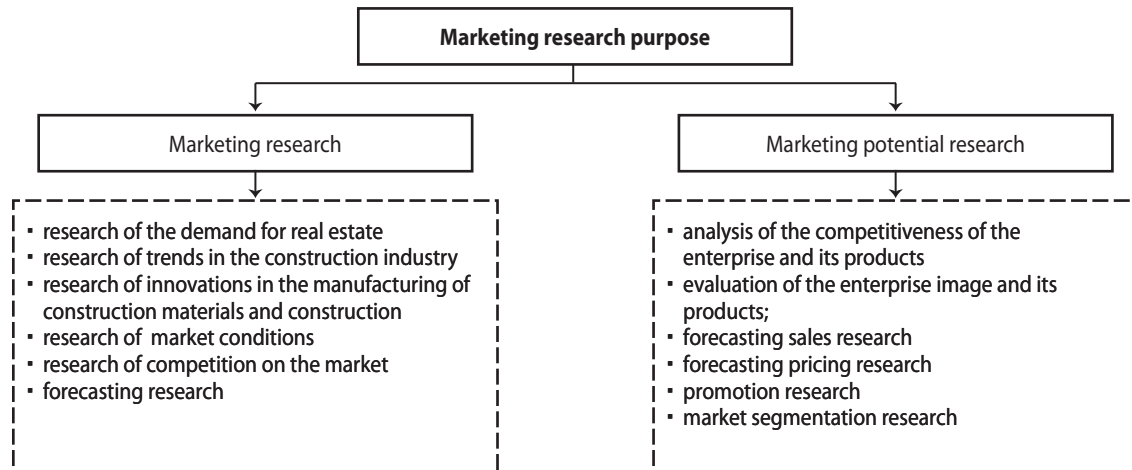


Fig. 3. Classification of marketing researches according to the purpose for enterprises manufacturing concrete and concrete products

researches do not require large financial expenditures necessary to conduct focus groups, interviews and experiments. Secondly, such researches can be carried out by the enterprise marketer familiar with certain procedures and methods of their conducting. Thirdly, information for specific tasks of these researches is available in the Internet environment, or in special literature.

To study the demand for real estate marketers need to collect information in the following areas:

- dynamics of housing prices in a given region;
- dynamics of putting housing into operation;
- dynamics of putting commercial real estate into operation;
- dynamics of capital investments in housing construction;
- dynamics of cash expenditures of households.

Analysis of the above indicators will allow determining the factors influencing the demand, and forecasting the development of the real estate market in the future. To study the trends in the construction industry is necessary, first of all, to determine the degree of influence on its performance of such factors as the season and the demand for real estate. The seasonal factor should be studied using monthly data of concrete production for the period of five years. According to the model of decomposition of the time series the market researcher receives seasonal indices, characterizing the demand for concrete in different seasons, as well as the general trend — the trend, according to which medium-term forecasts of production are received. All other directions of marketing researches shown in Fig. 3 can also be carried out by analyzing secondary information: about innovative technologies in development of construction materials and construction [12], on the market conditions, competition on the market, and so on. Descriptive researches are mass interviews or observations that are usually financially costly and conducted at studying consumer goods on the B2C market. But there are certain types of descriptive researches that will allow providing important information for enterprises manufacturing concrete and concrete products. This is, above all, observations. Observations can relate, first, to behavior of other market participants — consumers of construction materials, producers of construction materials, real

estate buyers, and secondly — determination of the optimal location of production.

Conclusions. On the basis of the stated material we can make the following conclusions: the concrete manufacturing industry is an industry with a high-risk activity, so the enterprises of the industry require special tools of marketing researches to reduce the risk of entrepreneurial activity. First of all, enterprises manufacturing concrete should pay attention to marketing research: research of the demand for real estate, research of trends in the construction industry, and so on. The second direction of marketing research of enterprises manufacturing concrete is research of marketing potential used to determine the optimal marketing mix.

LITERATURE

1. Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minregion.gov.ua>
2. Лилик І. Ринок маркетингових досліджень в Україні 2013: експертна оцінка та аналіз УАМ / І. Лилик // Маркетинг в Україні. – 2014. – № 1 – 2 (82 – 83). – С. 4 – 25.
3. Офіційний сайт Української Асоціації Маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uam.in.ua/rus/standarts/>
4. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер; [пер. с англ.]. – М. : ИД «Вильямс», 2007. – 656 с.
5. Федорченко А. В. Маркетингові дослідження: системний підхід : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 / Андрій Васильович Федорченко. – К., 2010. – 449 с.
6. Ілляшенко С. М. Маркетингові дослідження : навч. посіб. / С. М. Ілляшенко, М. Ю. Баскакова ; [за ред. д-ра екон. наук, проф. С. М. Ілляшенка]. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 192 с.
7. Зозулев А. В. Маркетинговые исследования: теория, методология, статистика : учеб. пособ. / А. В. Зозулев, С. А. Солнцев. – М. ; К. : Рыбари; Знання, 2008. – 643 с.
8. Старостіна А. О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків : підручник / А. О. Старостіна. – К. : ТОВ «Лазарит-Поліграф», 2012. – 480 с.

9. Старостіна А. О. Міжнародні маркетингові дослідження та управління ризиками – важливі чинники підвищення конкурентоспроможності підприємств / А. О. Старостіна, В. А. Кравченко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – Вип. 26. – С. 14 – 26.

10. Малхотра Н. К. Маркетинговое исследование. Практическое руководство / Нэреш К. Малхотра ; [пер. с англ.]. – 3-е изд. – М. : ИД «Вильямс», 2002. – 960 с.

11. Яшкіна О. І. Маркетингові дослідження інновацій в машинобудуванні : монографія / О. І. Яшкіна. – Луганськ : Вид-во «Ноулідж», 2013. – 290 с.

12. Окландер М. А. Концепція формування системи маркетингових досліджень інновацій машинобудівного підприємства / М. А. Окландер, О. І. Яшкіна // Економіст. – 2013. – № 11 (325). – С. 52 – 56.

REFERENCES

Fedorchenko, A. V. "Marketynhovi doslidzhennia: systemnyi pidkhid" [Market research: a systematic approach]. dys. ... d-ra ekon. nauk : 08.00.04, 2010.

Illiashenko, S. M., and Baskakova, M. Yu. Marketynhovi doslidzhennia [Marketing researches]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2006.

Kotler, F. Osnovy marketinga. Kratkiy kurs [Principles of Marketing. Short Course]. Moscow: Viliams, 2007.

Lylyk, I. "Rynok marketynhovykh doslidzhen v Ukraini 2013: ekspertna otsinka ta analiz UAM" [Real market research in Ukraine 2013: expert assessment and analysis of UMA]. Marketynh v Ukraini, no. 1-2 (82-83) (2014): 4-25.

Malkhotra, N. K. Marketingovoe issledovanie. Prakticheskoe rukovodstvo [Marketing research. A Practical Guide]. Moscow: Viliams, 2002.

Ofitsiyni sait Ukrainskoi Asotsiatsii Marketynhu. <http://uam.in.ua/rus/standarts/>

Ofitsiyni sait Ministerstva rehionalnoho rozvytku, budivnytstva ta zhytlovo-komunalnoho hospodarstva Ukrainy. <http://min-region.gov.ua>

Oklander, M. A., and Yashkina, O. I. "Kontseptsiiia formuvannia systemy marketynhovykh doslidzhen innovatsii mashynobudivnoho pidpriemstva" [The concept of formation of system engineering innovation marketing research company]. Ekonomist, no. 11 (325) (2013): 52-56.

Starostina, A. O., and Kravchenko, V. A. "Mizhnarodni marketynhovi doslidzhennia ta upravlinnia ryzykamy - vazhlyvi chynnyky pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv" [International market research and risk management - important factors increasing the competitiveness of enterprises]. Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky, no. 26 (2011): 14-26.

Starostina, A. O. Marketynhovi doslidzhennia natsionalnykh i mizhnarodnykh rynkiv [Marketing researches national and international markets]. Kyiv: Lazaryt-Polihraf, 2012.

Yashkina, O. I. Marketynhovi doslidzhennia innovatsii v mashynobuduvanni [Marketing researches innovation in engineering]. Luhansk: Noulidzh, 2013.

Zozulev, A. V., and Solntsev, S. A. Marketingovye issledovaniia: teoriia, metodologiiia, statistika [Marketing research: theory, methodology, statistics]. Moscow; Kyiv: Rybari; Znannia, 2008.

ФУНКЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ WEB-ПІДПРИЄМСТВА З МЕРЕЖЕЮ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИНІВ

© 2015 ПУРСЬКИЙ О. І., МАЗОХА Д. П., ЖАРІЙ І. О.

УДК 339.1; 330.4; 658.6

Пурський О. І., Мазоха Д. П., Жарій І. О.

Функціональна модель Web-підприємства з мережею Інтернет-магазинів

У роботі здійснено розробку функціональної моделі Web-підприємства електронної торгівлі при централізованому управлінні підприємством. Особливістю розробленої функціональної моделі Web-підприємства електронної торгівлі є підтримка роботи мережі Інтернет-магазинів. Розроблена функціональна модель урахує як організаційну, так і функціональну складові процесів електронної торгівлі і може розглядатися як типова для більшості великих підприємств електронної торгівлі. Побудована функціональна модель підприємства електронної торгівлі створює основу для реалізації підходу «горизонтального» управління підприємством електронної торгівлі, що передбачає управління не функціями, а процесами. Представлено схему відповідності бізнес-процесів Web-підприємства модулям функціональної моделі та відображено їхній зв'язок з організаційними структурними елементами підприємства електронної торгівлі.

Ключові слова: функціональна модель, електронна торгівля, Web-підприємство, мережа Інтернет-магазинів

Рис.: 2. **Бібл.:** 11.

Пурський Олег Іванович – доктор фізико-математичних наук, професор, кафедра економічної кібернетики, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

Email: Pursky_O@ukr.net

Мазоха Дмитро Павлович – аспірант, кафедра економічної кібернетики, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

Жарій Ігор Олегович – аспірант, кафедра економічної кібернетики, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

УДК 339.1; 330.4; 658.6

UDC 339.1; 330.4; 658.6

Пурський О. І., Мазоха Д. П., Жарій І. О. Функціональная модель Web-предприятия с сетью Интернет-магазинов

В работе выполнена разработка функциональной модели Web-предприятия электронной торговли при централизованном управлении предприятием. Особенностью разработанной функциональной модели Web-предприятия электронной торговли является поддержка работы сети Интернет-магазинов. Разработанная функциональная модель учитывает как организационную, так и функциональную составляющие процессов электронной торговли и может рассматриваться как типичная для большинства больших предприятий электронной торговли. Построенная функциональная модель предприятия электронной торговли создает основу для реализации подхода «горизонтального» управления предприятием электронной торговли, которая предусматривает управление не функциями, а процессами. Представлена схема соответствия бизнес-процессов Web-предприятия модулям функциональной модели и отображена их связь с организационными структурными элементами предприятия электронной торговли.

Ключевые слова: функциональная модель, электронная торговля, Web-предприятие, сеть Интернет-магазинов

Рис.: 2. **Библ.:** 11.

Пурський Олег Іванович – доктор фізико-математических наук, професор, кафедра економічної кібернетики, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

Email: Pursky_O@ukr.net

Мазоха Дмитрій Павлович – аспірант, кафедра економічної кібернетики, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

Жарій Ігор Олегович – аспірант, кафедра економічної кібернетики, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

Pursky O. I., Mazoha D. P., Zharij I. O. The Functional Model of a Web-enterprise with Internet Shopping Network

In the article the development of a functional model of an e-commerce Web-enterprise under centralized management of the enterprise is presented. A special feature of the designed functional model of a Web-enterprise of e-commerce is to support the work of the Internet shops. The designed functional model takes into account both organizational and functional components of the process of e-commerce and can be seen as typical for most of the major e-businesses. The built functional model of the e-commerce enterprise creates a basis for the implementation of the approach of "horizontal" management of the e-commerce enterprise, which provides management of the functions but not processes. The scheme of matching the business processes of the Web-enterprise model to the functional model modules has been presented and their relationships with the organizational structural elements of the e-commerce enterprise have been reflected.

Keywords: functional model, commerce, Web-enterprise, Internet shopping network

Pic.: 2. **Bibl.:** 11.

Pursky Oleg I. – Doctor of Sciences (Physics and Mathematics), Professor, Department of Economic Cybernetics, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

Email: Pursky_O@ukr.net

Mazoha Dmytro P. – Postgraduate Student, Department of Economic Cybernetics, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

Zharij Igor O. – Postgraduate Student, Department of Economic Cybernetics, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

Вступ. Сучасні економічні тенденції ініціюють процеси торговельної глобалізації і приводять до створення великими операторами ринку мультибрендових мереж магазинів і гіпермаркетів з метою збільшення оборотів і зниження витрат за рахунок спільного використання загальних ресурсів. Нові тенденції знаходять своє відображення і в електронній торгівлі, викликаючи укрупнення компаній та появу мереж Інтернет-магазинів, що дозволяє нарощувати обороти і диференціювати торговельну стратегію на основі практично необмеженої кількості Інтернет-вітрин. Такі тенденції приводять до змін механізмів функціонування, управління і взаємодії в рамках великих Web-підприємств.

Дослідженням процесів функціонування електронної торгівлі займалася значна кількість як вітчизняних, так і закордонних науковців, зокрема: Д. Козьє [1], В Звейс [2], В. Базилевич [3], А. Чен [4], П. Джексон [5], Л. Харріс [5], П. Екерслі [5], З. Тянь [6], А. Хуммел [7], Х. Керн [7], Р. Кеблер [7] та ін. В той же час варто зазначити, що автоматизація масштабних бізнес-процесів, від якої прямо залежить ефективність систем електронної торгівлі, залишається однією з найбільш складних проблем для великих підприємств. Відомі теоретичні та практичні рішення для малого і середнього бізнесу не відповідають вимогам великих компаній, їхнім функціям і інструментарію розвитку, а також рівню інтеграції Web-середовища та систем управління підприємством [1; 5]. Ефективна IT-підтримка масштабних систем електронної торгівлі стримується архітектурою і можливостями інформаційних систем, не орієнтованих на створення взаємопов'язаної мережі електронних торговельних засобів. Відкриття нових Інтернет-магазинів супроводжується, як правило, дублюванням IT-інфраструктури, що веде до збільшення витрат на підтримку їх функціонування, нераціонального використання ресурсів, зниження керованості процесів і значних збитків. Має місце недостатнє використання можливостей електронних закупівель, оптимізації і систематизації логістичних процесів для автоматизації формування торговельного асортименту і схем товарних постачань за рахунок інтеграції інформаційних систем компаній і оптових Інтернет-майданчиків. Особливу актуальність ця проблема представляє у сфері управління товарними потоками мережі Інтернет-магазинів з асортиментом у сотні тисяч позицій. Багато компаній прагнуть скоротити складські запаси і витрати за рахунок переходу до методів торгівлі «під замовлення», що дозволяє суттєво зменшити об'єми обігових коштів і операційні витрати, а також значно розширити асортимент та збільшити товарообіг. Однак, як показує практика, для компаній з великим товарообігом досягнути таких результатів вкрай важко через відсутність методів управління інформаційними процесами, які забезпечують підтримку нових бізнес-моделей взаємодії підприємств електронної торгівлі з постачальниками.

Сьогодні перед Web-підприємствами, які управляють багатьма Інтернет-магазинами, постають гострі питаннями: як продавати різні товари на різних вітринах з різною торговельною політикою, використовуючи єдину інформаційну систему; як управляти багатьма Інтернет-магазинами за рахунок можливостей однієї інформаційної системи; як побудувати архітектуру такої системи і провести успішний

реінжиніринг бізнес-процесів при переході на новий рівень масштабів електронної торгівлі; як створювати більше нових Інтернет-магазинів, не нарощуючи при цьому лінійну інфраструктуру підприємства і не нагромаджуючи велику кількість товарної продукції на складах. Доступні на сучасному ринку електронної торгівлі інженерні рішення дають відповіді на питання інтеграції різних інформаційних систем, але, в той же час, не відповідають на питання методологічного характеру і не забезпечують реалізацію системного підходу до вирішення завдань галузі у цілому. Виникає гостра необхідність у розробці нових концептуальних підходів з метою інтеграції великої кількості взаємозалежних Інтернет-магазинів Web-підприємств. Відмінні механізми управління і функціонування окремого Інтернет-магазину і мережі Інтернет-магазинів також вказують на різницю процесів взаємодії в цих двох випадках. Тому для реалізації системного підходу і повного розуміння функціонування електронного торговельного ринку, учасниками якого є також і великі Web-підприємства з великою кількістю Інтернет-магазинів, потрібна розробка функціональної моделі електронної торгівлі, яка б повноцінно враховувала всі процеси взаємодії в рамках предметної області, напрями інформаційних потоків в контексті функціональної структури предметної області, процеси прийняття управлінських рішень та чітко розподіляла систему управління і систему, що управляється.

Метою даного дослідження є розробка функціональної моделі великого Web-підприємства електронної торгівлі при централізованому управлінні підприємством.

Виклад основного матеріалу. Функціональна модель електронної торгівлі використовується для опису механізмів функціонування предметної області. Її головним призначенням є виявлення послідовності і взаємозв'язку вихідних і вхідних даних без розгляду процедур і способів конкретних перетворень. Модель побудована згідно з методологією SADT (метод IDEFO) [8] на основі аналізу бізнес-процесів електронної торгівлі, а також визначення базових інформаційних процесів, блоків їх перетворення (типових інформаційних систем) і взаємозв'язків між ними. На рис. 1 наведено розроблену функціональну модель Web-підприємства електронної торгівлі. З функціональної точки зору, всі процеси в електронній торгівлі розділені на два блоки:

- 1) блок управління вітринами (VB) мережі Інтернет-магазинів (IM) відповідальний за взаємодію з користувачем, отримання замовлень і збір первинної інформації;
- 2) блок управління Web-підприємством (УП), відповідальний за обробку замовлень, їх доставку та за реалізацію всіх бізнес-процесів підприємства.

Блок управління мережею вітрин Інтернет-магазинів. Однією із принципів особливостей розробленої функціональної моделі Web-підприємства електронної торгівлі є підтримка роботи мережі IM. Робота кожного IM припускає підготовку торговельного асортименту (модуль управління асортиментом товарів і послуг) і управління магазином (модуль управління IM). Зазначені модулі відносяться до блоку УП і будуть розглянуті далі під час детального аналізу цього контуру. На основі інформації про асортимент (модуль управління асортиментом товарів

і послуг) і бізнес-правил конкретного магазину (модуль управління ІМ) формуються дані для його вітрин (модуль управління вітринами ІМ). Користувач оформляє замовлення на основі інформації про асортимент товарів і послуг, що надходить до вітрини Інтернет-магазину від модуля управління асортиментом і умов придбання товарів (модуль управління ІМ). Для реалізації оптимального процесу купівлі, потенційному покупцеві необхідна інформація не тільки про асортимент товарів і послуг, але й детальний опис і графічні зображення товарів, інформація про їхніх виробників, специфіка надання послуг та інші додаткові відомості. Інформаційний супровід товарів і послуг вимагає наявності відповідного інформаційно-аналітичного модуля управління інформацією про товари та послуги (рис. 1). До

його функцій входять: збір інформації про товари і послуги; систематизація, структурування, оновлення і переробка інформації; узгодження форматів представлення даних; відстеження і внесення відповідних змін; надання повної інформації про характеристики товарів і послуг.

Формування споживчого попиту на товари і послуги – завдання маркетингового і рекламного відділів компанії, які використовують у своїй роботі різні додатки, що реалізують функції модуля управління рекламою товарів і послуг (рис. 1). Його основні функції: формування попиту на товари і послуги; підготовка рекламної і маркетингової інформації; моніторинг відгуків споживачів; моніторинг статистики; визначення ефективності рекламних і маркетингових компаній. Для виконання описаних завдань модуль

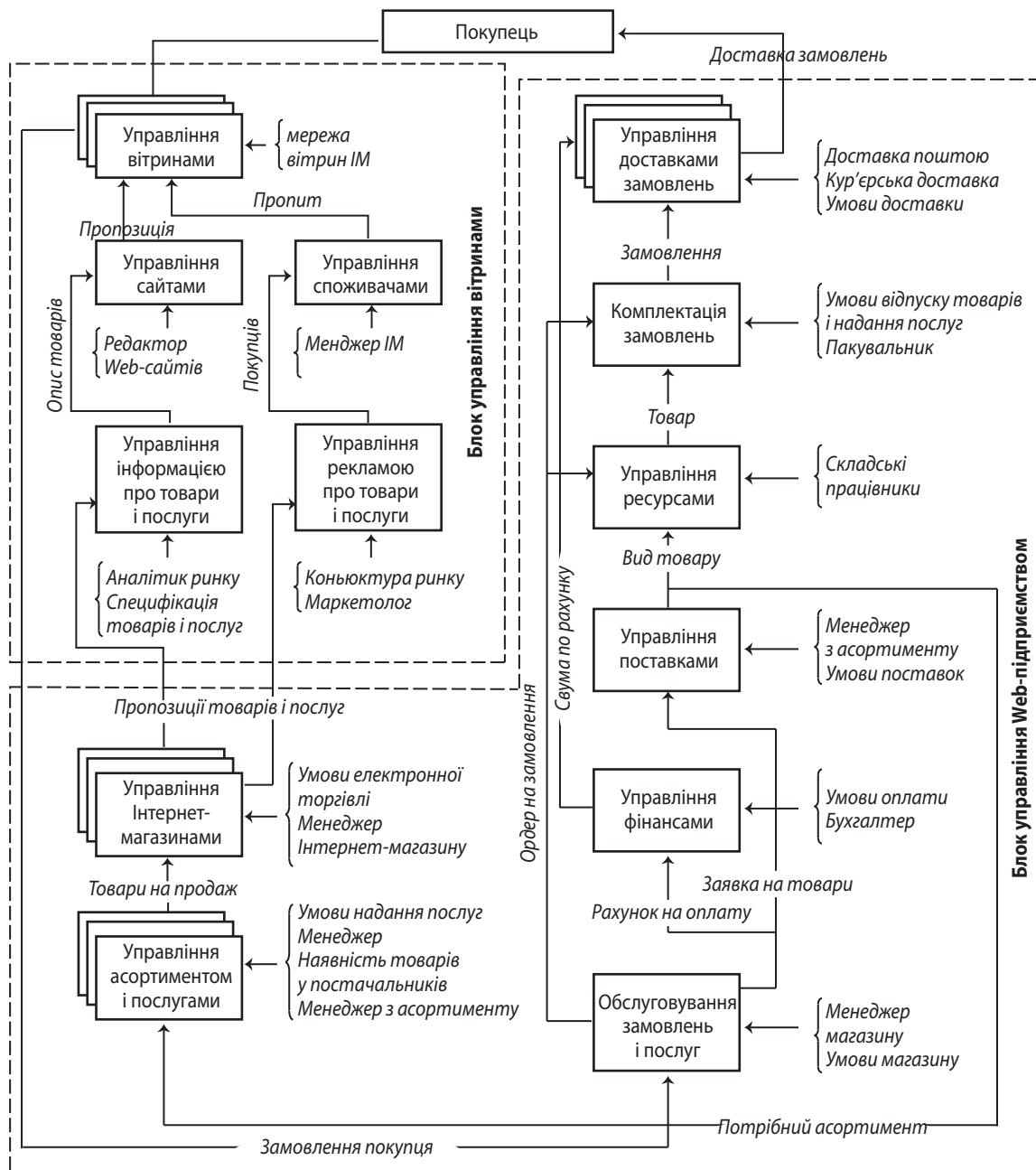


Рис. 1. Функціональна модель Web-підприємства електронної торгівлі

управління рекламою використовує інформацію, що надходить з модулів управління асортиментом товарів і послуг та управління ІМ. Головною перевагою рекламної кампанії в Інтернеті є можливість автоматизації процедур обробки даних, пов'язаних з процесами поширення інформації про товари і послуги, що також дозволяє використовувати отримані дані для різних маркетингових досліджень електронного торговельного ринку [9]. Маркетингові і рекламні акції здійснюють вплив на цільову аудиторію з метою одержання Інтернет-магазину замовлень. Оформивши замовлення, користувач стає клієнтом Інтернет-магазину.

Модуль управління змістом сайту кожного ІМ (рис. 1) забезпечує розв'язок завдань, пов'язаних з розміщенням і подачею інформації, стосовно конкретної вітрини конкретного ІМ, що визначається модулем управління ІМ.

Модуль управління споживачами (рис. 1) передбачає: їх інформування; персональну взаємодію із клієнтами; персоналізацію представлення інформації у відповідності до інтересів кожного клієнта; управління лояльністю клієнтів.

Функціональний модуль управління вітринами кожного ІМ (рис. 1) є результативним модулем стосовно всіх процесів, пов'язаних з формуванням даної вітрини та її інформаційним наповненням. На конкретній вітрині ІМ споживач виконує дії з підбору товару, перегляду інформації про нього, умови придбання і оформлення замовлення. Процес оформлення замовлення складається з таких кроків: вітрина ідентифікує споживача; споживач вказує адресу доставки, вибирає умови оплати і доставки і підтверджує свій вибір; вітрина формує замовлення покупця і надає пов'язану з ним інформацію. Далі в системі електронної торгівлі під «замовленням» розуміється сукупність сутностей: користувач, замовлення, умови обслуговування. Інформаційні сутності пов'язані з конкретним ІМ та його вітриною, на якій було оформлено замовлення і яка входить до мережі вітрин ІМ. Сутності «товари», «споживачі» і «замовлення», будучи частиною інформаційного середовища Web-підприємства, відносяться до конкретного ІМ, що створює можливість ведення цілеспрямованої роботи з різними групами покупців і реалізації додаткових механізмів економіко-маніпулятивного впливу на споживачів і роботи з асортиментом товарів і послуг.

Варто зазначити, що важливою перевагою роботи з мережею вітрин, що передбачається вже на етапі побудови функціональної моделі, є можливість перехресної взаємодії вітрин. Перехресна взаємодія Інтернет-вітрин передбачає механізм єдиної реєстрації і авторизації споживачів, взаємодію зі сторонніми платіжними системами та інші спільні дії. Зокрема, замовлення користувача, оформлені ним в одному з ІМ, можуть бути враховані в правилах вітрини іншого ІМ таким чином, щоб забезпечити користувачеві переваги у виборі і умовах покупки товарів або послуг. Наприклад, якщо користувач купив в одному ІМ комп'ютер, то в іншому ІМ, в якості спецпропозиції, йому можуть бути запропоновані підручники по використанню комп'ютерів.

Блок управління підприємством електронної торгівлі. Робота кожного ІМ починається з формування асортименту товарів і послуг. Це завдання вирішує модуль управління асортиментом товарів і послуг (рис. 1) на основі

інформації від постачальників та виробників товарів і послуг. Основні функції модуля управління асортиментом товарів і послуг: відстеження стану ринків; відстеження завантаженості складських приміщень постачальників; моніторинг цін на товари і послуги; прийняття рішень про формування цін; прийняття рішень про формування асортименту; оновлення і відстеження даних про асортимент товарів і послуг конкретних ІМ. Управління кожним ІМ (модуль управління ІМ) визначається вимогами до його функціонування з боку бізнесу. Ці вимоги є характерною особливістю конкретного ІМ і представлені умовами формування асортименту, умовами оплати і доставки товарів, умовами ведення торгівлі, маркетинговими і рекламними акціями, змістовним наповненням вітрин.

Після надходження замовлення покупця до модуля обслуговування замовлень і послуг (рис. 1) здійснюється перевірка вхідної інформації і відстеження стану виконання замовлень покупців. На даному етапі виявляється наявність або відсутність протиріч у можливостях ІМ і вимогах покупця, задаються умови виконання замовлення і обслуговування покупця, визначаються умови роботи з товаром, розраховуються терміни і визначаються способи виконання замовлення. З інструментарієм модуля обслуговування замовлень і послуг взаємодіють менеджери по обслуговуванню клієнтів ІМ.

Для побудови функціональної моделі електронної торгівлі на основі бізнес-схеми «торгівля під замовлення» при наявності великого асортименту товарів і послуг, в модель введено фактор дефіциту товару. Процес забезпечення замовлень (*обслуговування замовлень і послуг – управління поставками – управління фінансами – управління ресурсами – комплектація замовлень*) складається з таких етапів: управління дефіцитом, управління поставками, облік ресурсів; управління комплектацією замовлень (рис. 1). На основі фактора дефіциту виконується закупівля товару під замовлення покупців (модуль управління поставками) і розподіл отриманих товарів по відповідних замовленнях (модуль управління ресурсами), після чого відбувається комплектація замовлень (модуль комплектації замовлень).

Управління фінансами (модуль управління фінансами) забезпечує взаємодію з бухгалтерією або банками для забезпечення торговельних операцій фінансовими засобами. Модуль управління фінансами (рис. 1) також реалізує функції взаємодії із платіжними системами, моніторингу і розподілу фінансових коштів на рахунках і безпосередньо взаємодіє з модулями управління ресурсами і управління поставками (рис. 1). Функціонування всіх модулів відбувається із врахуванням постійно діючих інформаційних і бізнес-процесів з усунення дефіциту товарів і послуг, обробці замовлень, обліку і розподілу ресурсів, збору і аналізу поточних станів обробки замовлень і статистичних даних про взаємини з контрагентами для прийняття наступних управлінських рішень. Облік товарів для обслуговування замовлень і комплектація замовлень виконуються за рахунок реалізації функцій модуля комплектації замовлень на підставі даних, що надходять від модуля управління ресурсами, який здійснює управління ресурсами Web-підприємства і виконує функції обліку матеріальних ресурсів (рис. 1).

Коли товар закуплений, розподілений по замовленнях і замовлення мають необхідну документацію, потрібно забезпечити доставку товару покупцям. Модуль управління доставками замовлень (рис. 1) є завершальним етапом процесу обслуговування замовлення клієнта і відповідає функціям служби, що здійснює доставку замовлень клієнтам. Служба доставки одержує інформацію і ресурси від процесу (обслуговування замовлень і послуг – управління поставками – управління фінансами – управління ресурсами – комплектація замовлень) і передає їх на виконання. Успішна доставка товару покупцеві супроводжується отриманням від нього фінансових ресурсів у циклічний процес (управління асортиментом товарів і послуг – ... – управління доставками замовлень). В електронній торгівлі можна отримати

додаткові конкурентні переваги, корегуючи витрати на доставку товарів при тих же фіксованих тарифах на вартість доставки, розробкою колективних маршрутів доставки товарів по декільком адресам одночасно [10].

Побудована функціональна модель (рис. 1) створює основу для реалізації підходу «горизонтального» управління підприємством електронної торгівлі, що передбачає управління не функціями, а процесами. Такий підхід у сучасній практиці менеджменту вважається найбільш ефективним і актуальним [11]. На рис. 2 наведена схема відповідності бізнес-процесів підприємства електронної торгівлі розглянутим модулям функціональної моделі (рис. 1) і відображено їхній зв'язок з організаційними структурними елементами підприємства електронної торгівлі.

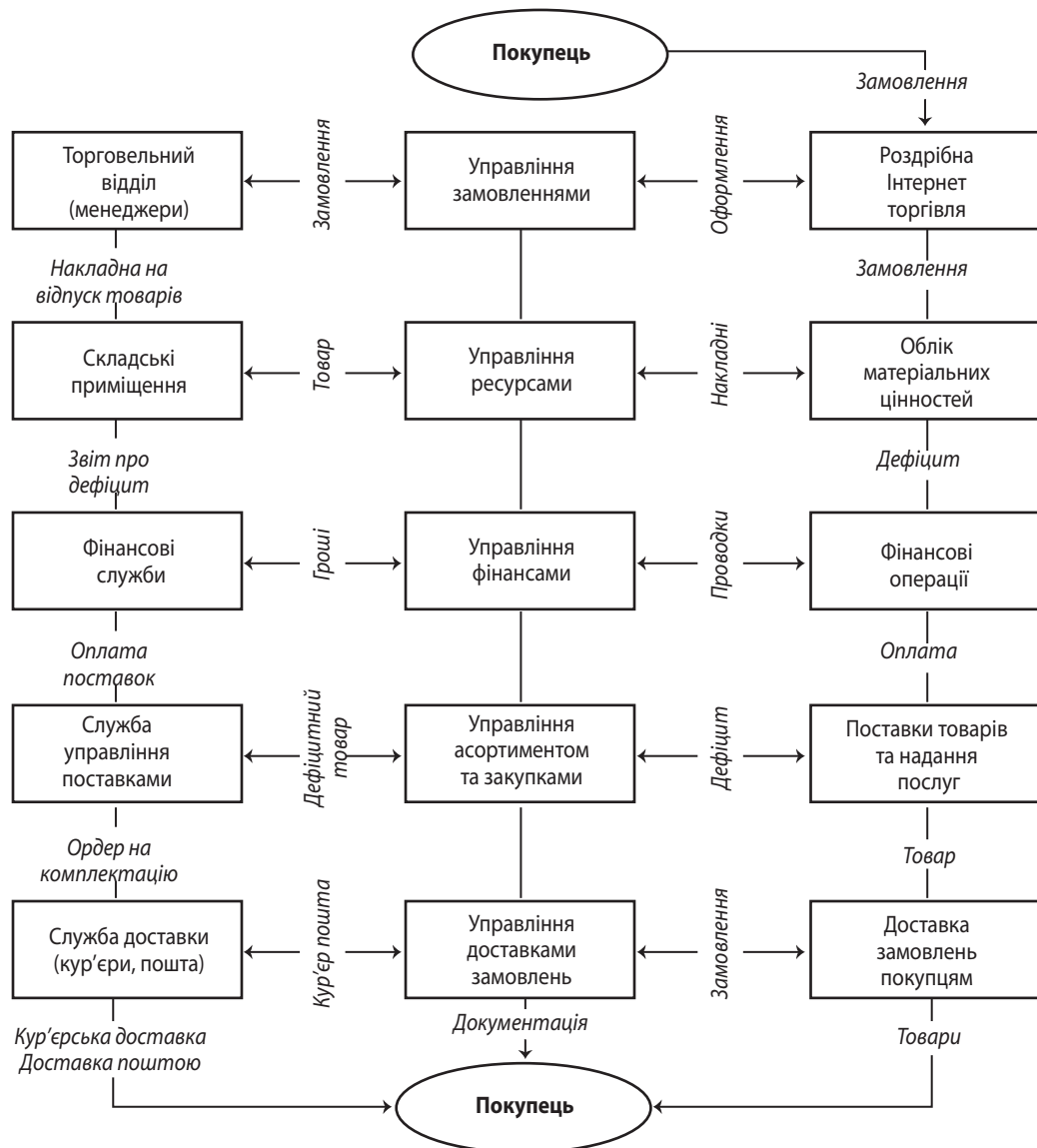


Рис. 2. Схема відповідності бізнес-блоків організаційним елементам і функціональним модулям підприємства електронної торгівлі

Виділені горизонтальні процеси та інформаційні, організаційні і структурні зв'язки між ними. На схемі показано, що на кожному основному етапі виробничого процесу, необхідні функції і ресурси можуть бути забезпечені відповідними функціональними модулями управління.

Висновки. Отже, розроблена функціональна модель враховує як організаційну, так і функціональну складові процесів електронної торгівлі і може розглядатися як типова для більшості великих компаній електронної торгівлі. Модель закладає основу функціонування мережі ІМ по бізнес-схемі «торгівля під замовлення» при централізованому управлінні підприємством електронної торгівлі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Козье Д. Электронная коммерция / Д. Козье. – М.: ИТД «Русская редакция», 1999. – 228 с.
2. Zwass V. Electronic Commerce and Organizational Innovation: Aspects and Opportunities / V. Zwass // International Journal of Electronic Commerce. – 2003. – Vol. 7, No. 3. – P. 7 – 37.
3. Базилевич В. Д. Формування ринку електронної комерції в Україні / В. Д. Базилевич // Вісник Інституту економічного прогнозування. – 2002. – № 2. – С. 32 – 36.
4. Su Q. A Method for Discovering Clusters of E-commerce Interest Patterns Using Click-stream Data / Q. Su, L. Chen // Electronic Commerce Research and Applications. – 2015. – Vol. 14. – P. 1 – 13.
5. E-business Fundamentals / Ed. by P. Jackson, L. Harris, and P. M. Eckersley. – London: Routledge, 2003. – 271 p.
6. Tian Z. A New Structural Analysis Model for E-commerce Ecosystem Network / Z. Tian, Z. Zhan, X. Guan // International Journal of Hybrid Information Technology. – 2014. – Vol. 7, No. 1. – P. 43 – 56.
7. Hummel A. A. A Methodology for Simulation Development on the Basis of Cause-and-effect Modeling in E-commerce / A. Hummel, H. Kern, R. Kebler, A. Dohler // In Proceeding of the 3-rd International Conference on Computer Modelling and Simulation. – Brno: Czech Republic, 2012. – P. 33 – 39.
8. Марка Д. А. Методология структурного анализа и проектирования / Д. А. Марка, К. Л. МакГоуэн; [пер. с англ.]. – М.: Мета Технологии, 1993. – 240 с.
9. Пурський О. І. Моделювання рекламних витрат на електронному торговельному ринку / О. І. Пурський, Б. В. Гринюк, Д. А. Шестопап // Бізнес Інформ. – 2015. – № 2. – С. 113 – 118.
10. Пурський О. І. Моделювання трансакційних витрат споживачів в електронній торгівлі / О. І. Пурський, Б. В. Гринюк, Д. П. Мазоха // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 466 – 473.
11. Certo S. C. Modern Management: Concepts and Skills / S. C. Certo, T. Certo. – Pearson Education Limited, 2013. – 576 p.

REFERENCES

- Bazylevych, V. D. "Formuvannia rynku elektronnoi komertsii v Ukraini" [Formation of the e-commerce market in Ukraine]. *Visnyk Instytutu ekonomichnoho prohnozuvannia*, no. 2 (2002): 32-36.
- Certo, S. C., and Certo, T. *Modern Management: Concepts and Skills*: Pearson Education Limited, 2013.
- E-business Fundamentals. London: Routledge, 2003.
- Hummel, A. "A Methodology for Simulation Development on the Basis of Cause-and-effect Modeling in E-commerce" *The 3-rd International Conference on Computer Modelling and Simulation*. Brno, Czech Republic, 2012.33-39.
- Koze, D. *Elektronnaia kommertsiiia* [E-commerce]. Moscow: Russkaia redaktsiia, 1999.
- Marka, D. A., and MakGouen, K. L. *Metodologiiia strukturnogo analiza i proektirovaniia* [Methodology for structural analysis and design]. Moscow: Meta Tekhnologiiia, 1993.
- Purskyi, O. I., Hryniuk, B. V., and Shestopal, D. A. "Modeliuvannia reklamnykh vytrat na elektronnomu torhovelnomu rynku" [Simulation advertising costs for electronic trading market]. *Biznes Inform*, no. 2 (2015): 113-118.
- Purskyi, O. I., Hryniuk, B. V., and Mazokha, D. P. "Modeliuvannia transaktsiinykh vytrat spozhyvachiv v elektronni torhivli" [Modeling transaction costs consumers in electronic commerce]. *Problemy ekonomiky*, no. 4 (2014): 466-473.
- Su, Q., and Chen, L. "A Method for Discovering Clusters of E-commerce Interest Patterns Using Click-stream Data" *Electronic Commerce Research and Applications* vol. 14 (2015): 1-13.
- Tian, Z., Zhan, Z., and Guan, X. "A New Structural Analysis Model for E-commerce Ecosystem Network" *International Journal of Hybrid Information Technology* vol. 7, no. 1 (2014): 43-56.
- Zwass, V. "Electronic Commerce and Organizational Innovation: Aspects and Opportunities" *International Journal of Electronic Commerce* vol. 7, no. 3 (2003): 7-37.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ М'ЯСА ТА М'ЯСОПРОДУКТІВ

© 2015 САВИЦЬКА Н. Л., АФАНАСЬЄВА О. П.

УДК 339.138:338.45(477)

Савицька Н. Л., Афанасьєва О. П.

Теоретико-методичні аспекти формування маркетингової політики підприємств на ринку м'яса та м'ясопродуктів

Метою статті є розвиток теоретичних і методичних положень із формування маркетингової політики підприємств на ринку м'яса та м'ясопродуктів. У статті систематизовано основні теоретичні підходи до визначення поняття «маркетингова політика підприємства». Обґрунтовано актуальність формування маркетингової політики підприємств на ринку м'яса та м'ясопродуктів залежно від ступеня розвитку ринку. Уточнено поняття маркетингової політики підприємства як форми операційного маркетингу, яке на відміну від відомих трактувань передбачає вибір та інституційне закріплення певної інтеграції групових і внутрішньогрупових інструментів комплексу маркетингу, що відповідає обраній концепції маркетингу, типу ринку та місії організації. Відповідно до обраної моделі комплексу маркетингу «5Р», наведено особливості маркетингової політики на різних стадіях розвитку ринку м'яса та м'ясопродуктів. Визначено групові та внутрішньогрупові інструменти маркетингової політики підприємств на емерджентному ринку органічної та ексклюзивної м'ясної продукції.

Ключові слова: маркетинг, маркетингова політика, ринок м'яса та м'ясопродуктів, інструменти комплексу маркетингу

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 19.

Савицька Наталія Леонідівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра маркетингу та комерційної діяльності, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

Email: nls2010@rambler.ru

Афанасьєва Оксана Пилипівна – старший викладач, кафедра маркетингу і комерційної діяльності, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

Email: afanasievaof@mail.ru

УДК 339.138:338.45(477)

UDC 339.138:338.45(477)

Савицкая Н. Л., Афанасьева О. Ф. Теоретико-методические аспекты формирования маркетинговой политики предприятий на рынке мяса и мясопродуктов

Целью статьи является развитие теоретических и методических положений по формированию маркетинговой политики предприятий на рынке мяса и мясопродуктов. В статье систематизированы основные теоретические подходы к определению понятия «маркетинговая политика предприятия». Обоснована актуальность формирования маркетинговой политики предприятий на рынке мяса и мясопродуктов в зависимости от степени развития рынка. Уточнено понятие маркетинговой политики предприятия как формы операционного маркетинга, которое в отличие от известных трактовок предусматривает выбор и институциональное закрепление определенной интеграции групповых и внутригрупповых инструментов комплекса маркетинга, соответствует выбранной концепции маркетинга, типу рынка и миссии организации. Согласно выбранной модели комплекса маркетинга «5Р», приведены особенности маркетинговой политики на разных стадиях развития рынка мяса и мясопродуктов. Определены групповые и внутригрупповые инструменты маркетинговой политики предприятий на эмерджентных рынках органической и эксклюзивной мясной продукции.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая политика, рынок мяса и мясопродуктов, инструменты комплекса маркетинга

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 19.

Савицкая Наталья Леонидовна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра маркетинга и коммерческой деятельности, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

Email: nls2010@rambler.ru

Афанасьева Оксана Филипповна – старший преподаватель, кафедра маркетинга и коммерческой деятельности, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

Email: afanasievaof@mail.ru

Savitska N. L., Afanasieva O. P. Theoretical and Methodological Aspects of Forming the Marketing Policy at Enterprises on the Market of Meat and Meat Products

The aim of the article is development of theoretical and methodological provisions to form the marketing policy of enterprises on the market of meat and meat products. In the article the main theoretical approaches to the definition of “the enterprise marketing policy” have been systematized. The urgency of forming the marketing policy at the enterprises on the market of meat and meat products depending on the degree of the market development has been substantiated. There has been clarified the concept of the enterprise marketing policy as a form of operational marketing, which in contrast to the known interpretations makes provision for the choice and institutionalization of a certain integration of the group and intragroup tools of the marketing mix, corresponds to the chosen concept of marketing, the market type and the mission of the organization. According to the chosen model of the marketing mix “5P” the peculiar features of the marketing policy at different stages of development of the market of meat and meat products were described. The group and intragroup marketing policy tools for the enterprises on emergent markets and exclusive organic meat products have been determined.

Keywords: marketing, marketing policy, market of meat and meat products, marketing mix tools

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 19.

Savitska Natalia L. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Marketing and Commercial Activities, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

Email: nls2010@rambler.ru

Afanasieva Oksana P. – Senior Lecturer, Department of Marketing and Commercial Activities, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

Email: afanasievaof@mail.ru

Вступ. Для освоєння товарних ринків підприємства використовують різні концепції, підходи, серед яких особливе місце посідає маркетинг як вид управлінської діяльності. У зв'язку із підвищенням науковим та практичним інтересом до маркетингової діяльності відбувається конструктивний розвиток теоретичних, методичних та прикладних аспектів її здійснення. Маркетингова політика підприємства на ринку виступає дієвим інструментом забезпечення його конкурентоспроможності та розвитку. Враховуючи важливість та ключову роль ринку м'яса та м'ясопродуктів у забезпеченні рівня продовольчої безпеки та соціальної стабільності національної економіки, забезпечення необхідних обсягів виробництва м'яса та м'ясопродуктів й насичення ними ринку у необхідній кількості, відповідної якості за оптимальною ціною для фізичної та цінової їх доступності населення постає актуальним науково-практичним завданням.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні аспекти маркетингової політики підприємств розглядали у своїх працях відомі вітчизняні та зарубіжні вчені: Г. Армстронг, Г. Ассель, Г. Багієв, Л. Балабанова, Дж. Бернет, А. Войчак, Е. Голубков, П. Дойль, Н. Еріашвілі, Н. Карпенко, В. Кардаш, С. Косенков, П. Орлов, А. Павленко, П. Перерва, В. Руделіус, С. Скибінський, А. Старостіна, Дж. Траут, К. Хаксервер, Ф. Штерн та інші. Проте у більшості праць акцент робиться на товарній та ціновій політиці, тоді як інші інструменти комплексу маркетингу висвітлені меншою мірою. Методично-прикладні аспекти формування маркетингової політики підприємств на ринку м'яса та м'ясопродуктів висвітлені ще в меншому ступені. Серед досліджень сучасної проблематики маркетингової політики в даній сфері слід зазначити внесок у теорію та практику операційного маркетингу українських учених: О. Красноруцького [1] (маркетингова та збутова політика підприємств на ринку агропродовольчої продукції), О. Азарян, Е. Локтева, І. Оносової [2] (маркетингова діяльність підприємств на ринку м'ясопродуктів) Л. Ломовських (маркетинговий аналіз ринку м'яса) [3], Г. Левкива, Н. Пітель (маркетингова політика АПК та агромаркетинг в Україні), В. Гончарова, О. Бронської (ефективність маркетингової політики м'ясопереробних підприємств), В. Писаренка, Н. Гуржій [4] (маркетингова стратегія збутової діяльності м'ясопереробних підприємств). Проведений аналіз останніх досліджень свідчить про необхідність уточнення понятійного апарату операційного маркетингу підприємств на ринку м'яса та м'ясопродуктів; опрацювання проблематики адекватного застосування маркетингових інструментів під час виходу на масові та / або нішові сегменти вказаного ринку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розвиток теоретичних та методичних положень із формування маркетингової політики підприємств на ринку м'яса та м'ясопродуктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний науковий дискурс точиться щодо сутності поняття маркетингової політики підприємства на ринку. У процесі систематизації відомих трактувань нами виділено чотири основні теоретичні підходи: 1) процесний – ототожнення маркетингової політики і процесу маркетингової діяльності, тобто орієнтація на задоволення потреб споживача

[5 – 8]; 2) управлінський – сукупність вольових рішень, які приймаються менеджментом, ґрунтуючись на маркетинговій стратегії підприємства [9 – 12]; 3) інструментальний – передбачає виокремлення інструментів комплексу маркетингу, наприклад, товарної маркетингової політики, або цінової маркетингової політики [1; 4; 13; 14,]; 4) фінансовий, який передбачає документальне закріплення в обліковій політиці підприємства можливостей зниження податкових ризиків, пов'язаних зі спірними питаннями щодо ціноутворення, облікування витрат на рекламу, проведення маркетингових досліджень тощо [15 – 17].

На наш погляд, кожний із розглянутих підходів дозволяє охарактеризувати окремі аспекти маркетингової політики. Узагальнюючи наведені підходи, слід виділити основні характеристики поняття маркетингової політики: цільову спрямованість, процесний характер, структурну побудову та інформаційну підпорядкованість. Ми приєднуємося до позиції [15] Н. Рубцової та [8] А. Банчевої щодо трактування маркетингової політики як форми операційного маркетингу. Відповідно до цього, маркетингова політика виконує такі функції: підпорядкованість маркетингових дій місії (стратегії) підприємства; обґрунтування, проведення та інтерпретація маркетингових досліджень; визначення умов реалізації товарної політики; розробка механізму ціноутворення; вибір методів, засобів та інструментів політики збуту та розподілу товару; розробка та реалізація комунікаційно-мотиваційних заходів просування товару. Маркетингова політика в такій інтерпретації є містком, що «пов'язує маркетингову стратегію підприємства зі щоденною маркетинговою діяльністю», тобто вона є «лінія поведінки організації на ринку» [8].

У розвиток даної позиції можна означити, що першоосновою маркетингової політики підприємства, на нашу думку, є обрана концепція маркетингу, яка являє собою орієнтацію підприємницької діяльності на основну ідею бізнесу, філософію господарювання в певних умовах. Проте визначення адекватної маркетингової концепції відбувається з орієнтацією на маркетингове середовище, конкретний тип ринку, який формується відповідно до виду ринкової структури (монополістичний чи поліполістичний ринок) галузі, в якій працює фірма. Відповідно до обраної філософії бізнесу визначаються мета, принципи, завдання маркетингової діяльності та пріоритети мікс-маркетингу. Візуалізація моделі формування маркетингової політики підприємства наведена на рис. 1.

На рис. 1. відображено еволюцію концепцій маркетингу від орієнтації на виробництво і продукт до соціально-етичного та холістичного маркетингу.

Відповідно до підходу Ф. Котлера, концепція холістичного маркетингу заснована на концепціях внутрішнього, соціально-відповідального, інтегрованого маркетингу та маркетингу взаємовідносин [18]. Методологічним забезпеченням маркетингової діяльності підприємства крім концепції маркетингу є принципи, функції та завдання. Базові принципи сучасного маркетингу визначені Ф. Котлером, який назвав їх принципи взаємовідносин суспільства та маркетингу: свободи споживача і виробника; обмеження потенційного збитку; принцип задоволення базових потреб; економічної ефективності; інноваційності; навчання та інформування споживачів; захисту споживачів [18].

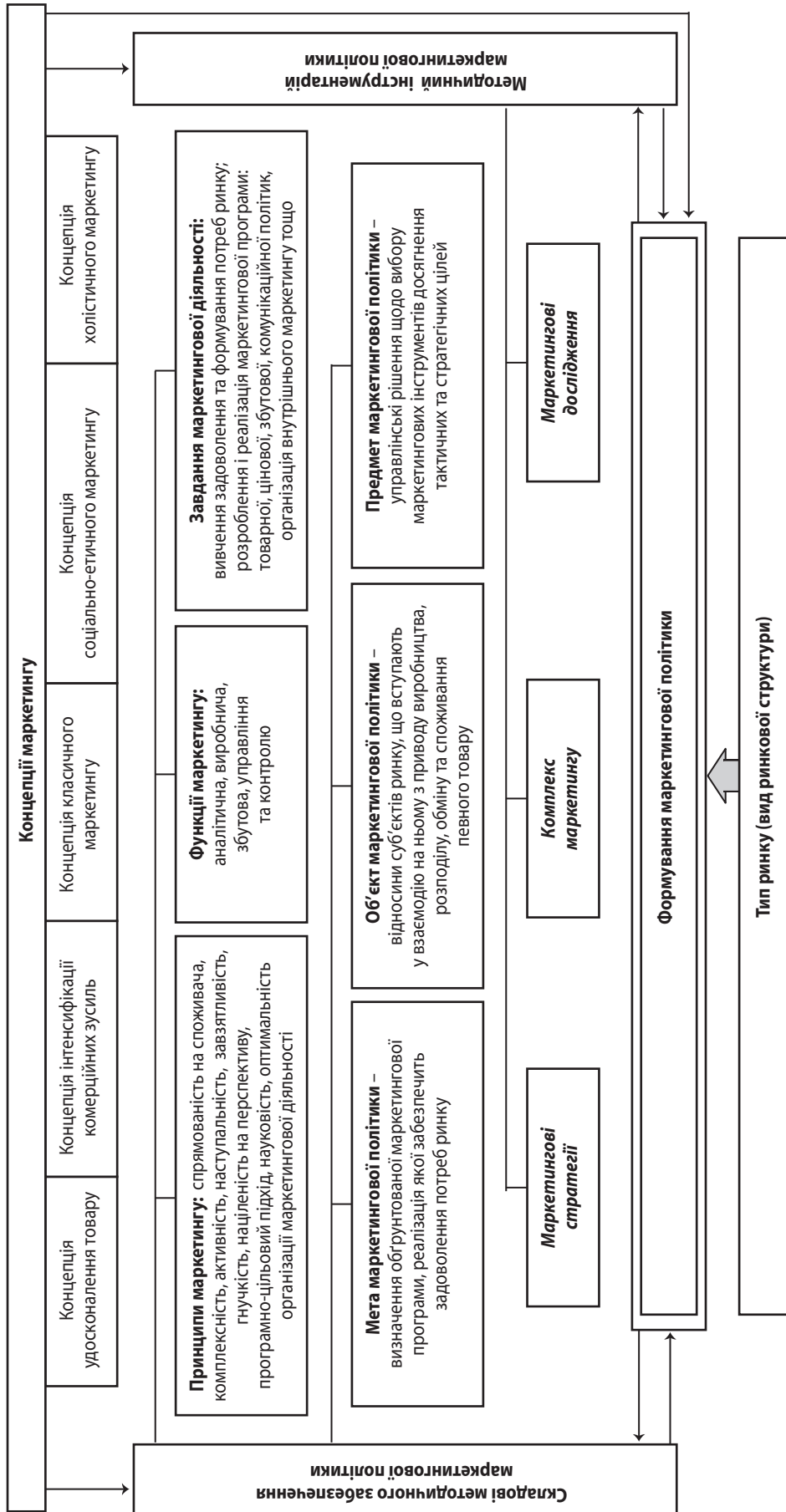


Рис. 1. Модель формування маркетингової політики підприємства

Конкретизація принципів маркетингу для кожного підприємства (організації) матиме свою специфіку в залежності від місії, (образу) іміджу та цілей організації, обраної концепції маркетингу згідно із зовнішніми та внутрішніми умовами функціонування підприємства. Цілі організації та концепції маркетингу визначатимуть кількість та значущість стратегічних та відповідно тактичних завдань маркетингу, а місія та образ організації – основні умови, яким має відповідати маркетингова політика, тобто ступінь важливості (пріоритетності) маркетингових завдань.

Реалізація зазначених принципів відбувається через функції маркетингу, які у загальному вигляді зводяться до основних чотирьох: аналітичної, виробничої, збутової та управлінської. Відповідно до вказаних функцій через маркетингову політику узгоджуються та реалізуються стратегічні і тактичні завдання маркетингової діяльності. Досягнення стратегічних маркетингових цілей (підвищення товарообігу чи ринкової частки; позиціонування; покращення лояльності до торгової марки; підвищення рівня задоволеності клієнтів тощо) здійснюється шляхом вивчення та задоволення потреб споживачів, ринку, конкурентів, маркетингового середовища; організації внутрішнього маркетингу; реалізації, систематичного контролю та коригуванню заходів маркетингової діяльності тощо.

Маркетингова політика визначає та інституціоналізує унікальний для підприємства вибір оптимальної для вирішення конкретного маркетингового завдання комбінації комплексу маркетингу (інтер-інструментальна інтеграція різних типів маркетингових інструментів: товар, ціна, збут, просування/ комунікації) та інтра-інструментальної (внутрішньогрупової) організації використання спектра засобів цього комплексу.

Формування маркетингової політики потребує використання належного методичного інструментарію (див. рис. 1), який складається з інструментів маркетингового дослідження та прогнозування ринку, результати якого дозволяють узгодити, тобто зробити несуперечливими, маркетингові стратегії та комплекс маркетингу. У сучасній інтерпретації комплексу маркетингу відбувається суттєве розширення конфігурації його моделей від класичної «4P», далі: «4P+1S», «5P», «5P+1S», «6P», «7P», «10P», «12P», «4C», «4A», «4D», «SIVA», «4E», «2P+2C+3S», «5P+E» тощо.

Розглянувши існуючі підходи до визначення складових елементів комплексу маркетингу, найбільш прийнятною для підприємств, що функціонують на ринку м'яса та м'ясопродуктів, обрано модель «5P»: продукт, ціна, збут, просування (комунікації), персонал. Дана модель передбачає реалізацію таких процесів маркетингової діяльності підприємства на ринку м'яса та м'ясопродуктів: 1) виявлення і вивчення потреб та переваг споживачів, рівня їх задоволеності на ринку; 2) маркетингові дослідження та аналіз; 3) визначення концепції маркетингової діяльності; 4) розробка маркетингової товарної політики; 5) розробка маркетингової цінової політики; 6) розробка маркетингової збутової політики; 7) розробка маркетингової політики персоналу; 8) розробка маркетингової політики просування.

Ринок м'яса та м'ясопродуктів в Україні посідає перше місце серед ринків продовольчих товарів за обсягами продажу (не враховуючи ринки лікєро-горілчаних та тютюнових виробів) і відіграє важливу соціальну роль. В ході

аналізу статистичних даних в Харківській області виявлені проблеми розвитку ринку м'яса та м'ясопродуктів: значне скорочення поголів'я худоби та птиці – в 2013 р. воно зменшилося майже на 35 % у порівнянні з 2005 р. [19], зміна структури виробництва продукції тваринництва за видами. Характерною рисою формування пропозиції м'яса є те, що більше половини обсягів тваринницької продукції, за винятком птиці, виробляється у фермерських господарствах та у господарствах населення. Виявлено, що в регіоні існує проблема насичення ринку продукцією тваринництва місцевого виробництва. У той же час позитивну динаміку розвитку демонструє харчова промисловість з виробництва м'ясопродуктів в області. Обсяги виробництва ковбасних виробів у 2013 р. на 63 % перевищували даний показник у 2005 р., спостерігається позитивна динаміка нарощування фонду споживання м'яса та м'ясопродуктів, розмір якого в 2013 р. становив майже 154 тис. т, що на 34,2 % перевищує показник 2005 р. [19]. Таким чином, попит на ринку м'яса та м'ясопродуктів в Харківській області до початку кризи мав тенденцію до зростання та значно перебільшував пропозицію, що відкриває перспективи для розвитку підприємств з виробництва м'яса та м'ясопродуктів у Харківській області, ефективність функціонування яких, у значній мірі, залежить від обраної маркетингової політики.

Відповідно до обраної моделі комплексу маркетингу «5P» визначаються потреби та переваги споживачів, відповідно до яких планується виробництво товарів певної якості та кількості, встановлюється ціна на них, обираються канали збуту, визначаються методи інтенсифікації зусиль з їх просування. Реалізація зазначеного комплексу маркетингових заходів відповідно до потреб споживачів та обраної концепції маркетингу створюватиме синергетичний ефект у вигляді споживчої цінності продукції. Перспектива подальшого розвитку ринку м'яса та м'ясопродуктів полягає у необхідності нарощення місткості ринку та підвищення ефективності використання його потенціалу, що вимагає диференціації маркетингової політики в залежності від стадії розвиненості ринку. Нами виділено два основні типи ринку: функціонуючий (сформований) та емерджентний (той, що зароджується); у табл. 1 наведено специфіку формування маркетингової політики на цих ринках.

На основі аналізу одержаних даних доцільно провести сегментацію ринку, в результаті якої можливим буде визначити цільовий ринок, на якому можна отримати конкурентні переваги, оцінити його та за результатами прогнозу розробити ефективні заходи для досягнення цілі. Суттєва диференціація споживання м'яса та м'ясопродуктів залежно від рівня доходів та демографічних ознак споживачів, зокрема розміру домогосподарств, наявності та кількості дітей у них, місця проживання. Особливості споживчої поведінки мешканців Харківської області на ринку м'яса та м'ясопродуктів полягає у перевагах купівлі курятини та свинини, менше споживають телятини, внаслідок чого склалася нераціональна структура споживання м'яса за видами; більшість споживачів віддають перевагу вітчизняним виробникам; якість продукції на ринку м'яса та м'ясопродуктів задовольняє лише половину опитаних споживачів, відмічається зростання вимог споживачів до неї; найбільш важливі фактори, що впливають на купівлю, є зовнішній вигляд, гарантії якості; найбільш привабливим

Таблиця 1

Особливості маркетингової політики на різних стадіях розвитку ринку

Ознака (характеристика)	Функціонуючий	Емерджентний
Потреби	Сформовані	Необхідно формувати
Рівень охоплення ринку	Масовий	Концентрований, нішовий
Рівні сегментування	Сегментування споживачів	Сегментування споживачів і підприємств
Принцип вибору маркетингових інструментів	Традиційність	Ексклюзивність
Принцип формування інструментів комплексу маркетингу	Імітаційність	Інноваційність

та тими, що відповідають вимогам споживачів для покупки м'яса та м'ясопродуктів, є супермаркети та фірмові магазини; джерела інформації: власний досвід, поради друзів, знайомих чи інших споживачів, інформація на упаковці товару більше половини споживачів готові купувати свіже м'ясо (яловичину, телятину та свинину) з гарантовано високою якістю з націнкою 26 – 50 %, близько 20 % респондентів готові купувати свіже якісне м'ясо з націнкою більш 50 %, зокрема, 51 – 75 % – готові переплачувати близько 18 % споживачів, 76 – 100 % – 2 – 3 % опитаних, у два рази більшу ціну готові платити 1 % споживачів; незадоволеність потреб споживачів із високим рівнем доходів обумовлена недостатністю на ринку продукції необхідної якості та тої, що б могла задовольнити найвибагливіші смаки.

Функціонуючим ринком слід вважати ринок, орієнтований на масовий попит на традиційні види та сорти м'яса та м'ясопродуктів. При визначенні маркетингової політики на вказаному ринку набір інтер-інструментальних та інтра-інструментальних маркетингових інструментів характеризується застосуванням імітаційних маркетингових технологій. Емерджентним ринком м'яса та м'ясопродуктів

для вітчизняної економіки можна вважати ринок органічної та ексклюзивної м'ясної та м'ясопереробної продукції, наприклад, халяль, кошерне м'ясо, мармурове м'ясо, органічна свинина, курятина тощо. Оскільки попит на них ще тільки зароджується, вони визначені нами як емерджентні, тому обґрунтована необхідність розробки маркетингової політики формування попиту та стимулювання збуту на органічну та ексклюзивну м'ясну продукцію (табл. 2). Вихід підприємства на ринок із ексклюзивним та органічним м'ясом надасть підприємству вагому конкурентну перевагу, яка полягатиме у пропонуванні унікальної продукції високої споживчої цінності.

Відповідно до проведених досліджень, результати яких наведені в табл. 2, у межах товарної політики визначені такі аспекти як виробництво різних видів органічного м'яса, підготовка товару до продажу, упакування, брендінг, сертифікація та маркування. Формування попиту та культури споживання здорової їжі (органічного м'яса та м'ясопродуктів), стимулювання збуту органічної м'ясної продукції пропонуємо здійснювати сучасними засобами комунікаційної політики – WOM-маркетингу, вірусного маркетингу.

Таблиця 2

Маркетингова політика підприємства на ринку органічної м'ясної продукції та ексклюзивних видів м'яса

Інструменти комплексу маркетингу	Мета політики	Інтеграція інтер- та інтра-інструментів маркетингу
Товар	Формування достатнього асортименту та обсягів виробництва органічного м'яса, у тому числі ексклюзивної м'ясної продукції, виведення товару на ринок	Виробництво різних видів органічного м'яса, підготовка товару до продажу, упакування, брендінг, сертифікація та маркування
Ціна	Визначення обґрунтованої ціни відповідно до споживчої цінності та її належне обґрунтування з точки зору сприйняття споживачами	Преміальна цінова стратегія: висока ціна відповідає високій якості товару
Збут	Розвиток ринкової інфраструктури, визначення та формування оптимальних каналів збуту	Організація фірмової та спеціалізованої торгівлі, інтернет-магазинів, доставки та зберігання продукції
Комунікації	Формування попиту та культури споживання здорової їжі (органічного м'яса та м'ясопродуктів), стимулювання збуту органічної м'ясної продукції, раціоналізація споживання м'яса за видами	Реклама, пропаганда, дегустації у місцях продажу, зовнішня реклама, WOM-маркетинг, вірусний маркетинг
Кадри	Формування клієнтоорієнтованого персоналу, мотивованого до просування органічної м'ясної продукції	Підготовка та підвищення кваліфікації виробничих працівників та працівників сфери торгівлі до виробництва та просування органічної м'ясної продукції

Під час обґрунтування маркетингової цінової політики доцільно диференціювати ціни на органічну м'ясну продукцію із застосуванням коефіцієнта споживчої цінності. Ураховуючи споживчі уподобання, у першу чергу необхідно розвинути виробництво органічної курятини та свинини; а потім – телятини. На перевагу виробництва саме органічної курятини та свинини свідчать більш висока рентабельність їх виробництва та менш тривалий цикл, особливо курятини, що дозволить швидше наситити ринок необхідними товарними ресурсами. Особливі умови зберігання та доставки органічної м'ясної продукції до споживачів зумовлюють необхідність розвитку каналів збуту, у т. ч. мережі фірмової та спеціалізованої торгівлі; логістичної системи (транспортування, зберігання, експедицію), на виконання цього завдання має бути спрямована маркетингова збутова політика. Для організації виробництва та збуту органічної та ексклюзивної м'ясної продукції необхідно створити професійну команду працівників на підприємстві, для чого рекомендується використовувати внутрішній маркетинг, який передбачає визначення потреб персоналу та створення на цій основі необхідних умов через введення корпоративної культури та стандартів праці на підприємствах, забезпечення можливості підвищення кваліфікації та кар'єрного росту, запровадження дієвої системи мотивації, включаючи матеріальне стимулювання.

Висновки. Виходячи із опрацьованих концептуальних основ, формування маркетингової політики підприємства на ринку є оперативним процесом вибору та інституційного закріплення певної інтеграції інтер-інструментальних та інтра-інструментальних засобів комплексу маркетингу, що відповідає обраній концепції маркетингу, яка залежить від типу ринку (виду ринкової структури) та місії організації. Вибір та інтеграція інструментів комплексу маркетингу для підприємств, що функціонують на ринку м'яса та м'ясопродуктів, доцільно здійснювати виходячи із ступеню розвиненості ринку. На функціонуючому ринку, де існує сформований масовий попит на традиційні види та сорти м'яса та м'ясопродуктів, маркетингова політика носить імітаційний характер. На емерджентному ринку органічної та ексклюзивної м'ясної та м'ясопереробної продукції комплекс інструментів маркетингу спрямований на формування попиту та стимулювання збуту органічної та ексклюзивної продукції інноваційними засобами. Запропоновані теоретико-методичні положення можуть бути використані під час розробки практичних рекомендацій для підприємств виробників м'яса, м'ясопереробної та торговельної діяльності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Красноручський О. О. Розвиток маркетингу на ринку агропродовольчої продукції України : монографія / О. О. Красноручський, Ю. І. Данько. – Х. : Міськдрук, 2009. – 262 с.
2. Азарян О. Маркетингова діяльність підприємств на ринку м'ясопродуктів : монографія / О. Азарян, Е. Локтев, І. Оносова. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2006. – 229 с.
3. Ломовських Л. О. Маркетинговий аналіз ринку м'яса в Україні / Л. О. Ломовських // Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки». – 2015. – С. 85 – 90.
4. Писаренко В. В. Оптимізація логістичного розподілу продукції м'ясопереробних підприємств / В. В. Писаренко, Н. Г. Гуржій // Проблеми економіки. – 2015. – № 1. – С. 218 – 225.
5. Сердюкова Н. А. Развитие маркетинговой политики кондитерских предприятий АПК : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Н. А. Сердюкова. – М. : Моск. гос. ун-т технологий и упр., 2008. – 149 с.
6. Гуменюк В. В. Ефективність маркетингової політики підприємства / В. В. Гуменюк // Соціально-економічні реформи в контексті інтеграційного вибору України : матеріали VII Міжнар. наук.-практ. конф., 19 – 20 жовт. 2011 р. В 2 т. – К. : Біла К. О., 2011. – С. 65 – 68.
7. Касаткина Е. Теоретические аспекты маркетинговой политики зарубежных компаний : дис. ... д-ра экон. наук / Е. Касаткина. – М., 2001. – 336 с.
8. Банчева А. К вопросу о маркетинговой политике предприятия / А. Банчева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2011. – № 6. – С. 14 – 22.
9. Маркетинг : навч. посіб. / П. А. Орлов, С. І. Косенков, Т. П. Прохорова та ін. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2012. – 528 с.
10. Максимова Т. Особливості формування маркетингової стратегії та маркетингової політики на українських промислових підприємствах в умовах кризи / Т. Максимова, О. Жданова, Є. Івченко // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 6. – С. 22 – 28.
11. Крипак Е. М. Формирование эффективной маркетинговой политики предприятия: методы, модели, технологии / Е. М. Крипак // Вестник ОГУ. – 2011. – № 13 (132). – С. 263 – 268 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vestnik.osu.ru/2011_13/45.pdf
12. Мусаткіна В. П. Вплив маркетингової політики на продуктивність торговельного підприємства / В. П. Мусаткіна // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 1 (1). – С. 101 – 104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.msu.edu.ua/visn/arhive/001/21.pdf>
13. Голубков Е. Что такое маркетинговая политика? / Е. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 6. – С. 120 – 124.
14. Карпенко Н. В. Управление маркетинговой политикой предприятия / Н. В. Карпенко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 5 (50). – С. 231 – 234.
15. Рубцова Н. Маркетинговая политика как форма операционного маркетинга: содержание и проявление в условиях российской практики / Н. Рубцова // Известия Иркутский государственной экономической академии. – 2013. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eizvestia.isea.ru>
16. Поздняков И. Разработка Положения о маркетинговой политике компании / И. Поздняков // Коммерческий директор. – 2011. – № 5. – С. 3 – 4.
17. Степина А. Маркетинговая политика и налоговые обязательства компании / А. Степина, Д. Касаткин // Управление рисками. – 2004. – № 3. – С. 53 – 60.
18. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – СПб. : Питер, 2004. – 800 с.
19. Харківська область у 2013 році : статистичний щорічник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kh.ukrstat.gov.ua/index.php/statystychnyi-shchorichnyk-kharkivska-oblast-u-2013-rotsi>

REFERENCES

- Azarian, O., Loktiev, E., and Onosova, I. *Marketingovy aktivnosti pidpriemstv na rynku miasoproduktiv* [The marketing activities of companies in the market of meat products]. Donetsk: DonNUET, 2006.
- Bancheva, A. "K voprosu o marketingovoy politike predpriatiia" [On the issue of the marketing policy of the enterprise]. *Marketing v Rossii i za rubezhom*, no. 6 (2011): 14-22.
- Golubkov, E. "Chto takoe marketingovaia politika?" [What is the marketing strategy?]. *Marketing v Rossii i za rubezhom*, no. 6 (2004): 120-124.
- Humeniuk, V. V. "Efektyvnist marketingovoi polityky pidpriemstva" [The effectiveness of the marketing policies of the company]. *Sotsialno-ekonomichni reformy v konteksti intehtratsiinoho vyboru Ukrainy*. Kyiv: Bila K. O., 2011. 65-68.
- Kasatkina, E. "Teoreticheskie aspekty marketingovoy polityky zarubezhnykh kompaniy" [Theoretical aspects of the marketing policy of foreign companies]. *dis... d-ra ekon. nauk*, 2001.
- Krasnorutskiy, O. O., and Danko, Yu. I. *Rozvytok marketingu na rynku ahroprodovolchoi produktsii Ukrainy* [Development of marketing agri-food products in the market of Ukraine]. Kharkiv: Miskdruk, 2009.
- Kripak, E. M. "Formirovanie effektivnoy marketingovoy polityki predpriatiia: metody, modeli, tekhnologii" [Formation of effective marketing policy of the enterprise: the methods, models, technologies]. http://vestnik.osu.ru/2011_13/45.pdf
- Karpenko, N. V. "Upravlinnia marketingovoi polityky pidpriemstva" [Manage marketing policy of the company]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. Seriya «Ekonomichni nauky»*, no. 5 (50) (2011): 231-234.
- Kotler, F. *Marketing menedzhment* [Marketing Management]. St. Petersburg: Piter, 2004.
- "Kharkivska oblast u 2013 rotsi" [Kharkiv region in 2013]. <http://kh.ukrstat.gov.ua/index.php/statystychnyi-shchorichnykharkivska-oblast-u-2013-rotsi>
- Lomovskiykh, L. O. "Marketingovy analiz rynku m'iasa v Ukraini" [Marketing analysis of the meat market in Ukraine]. *Visnyk KhNAU. Seriya «Ekonomichni nauky»* (2015): 85-90.
- Musatkina, V. P. "Vplyv marketingovoi polityky na produktyvnist torhovelnoho pidpriemstva" [The impact on performance marketing policy of commercial enterprise]. <http://www.msu.edu.ua/visn/arhive/001/21.pdf>
- Maksymova, T., Zhdanova, O., and Ivchenko, Ye. "Osoblyvosti formuvannia marketingovoi stratehii ta marketingovoi polityky na ukraïnskykh promyslovykh pidpriemstvakh v umovakh kryzy" [Features of formation of marketing strategy and marketing policy to Ukrainian industrial enterprises in a crisis]. *Marketing v Ukraini*, no. 6 (2009): 22-28.
- Orlov, P. A. et al. *Marketing* [Marketing]. Kharkiv: INZhEK, 2012.
- Pozdniakov, I. "Razrabotka Polozheniia o marketingovoy politike kompanii" [The development of the Regulation on the marketing policy of the company]. *Kommercheskiy direktor*, no. 5 (2011): 3-4.
- Pysarenko, V. V., and Hurzhii, N. H. "Optimizatsiia lohistychnoho rozpodilu produktsii m'iasopererobnykh pidpriemstv" [Optimize product distribution logistics meat processing plants]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2015): 218-225.
- Rubtsova, N. "Marketingovaia politika kak forma operatsionnogo marketinga: sodержanie i proiavlennie v usloviakh rossiyskoy praktiki" [Marketing policy as a form of operational marketing: content and expression in a Russian practice]. <http://www.eizvestia.isea.ru>
- Stepina, A., and Kasatkin, D. "Marketingovaia politika i nalogovye obiazatelstva kompanii" [Marketing policy and tax liabilities of the company]. *Upravlenie riskami*, no. 3 (2004): 53-60.
- Serdiukova, N. A. "Razvitie marketingovoy polityki konditerskikh predpriatiy APK" [Development of marketing policy confectionery agribusiness]. *dis. ... kand. ekon. nauk*: 08.00.05, 2008.

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 СЕМЕНОВА В. Г.

УДК 005.336.4:005.336.1.003.12

Семенова В. Г.

Система показників оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю підприємств

Формування інтелектуальної власності є важливим стратегічним напрямком розвитку підприємства, підвищення його конкурентоспроможності та ефективності діяльності. Управління інтелектуальною власністю є важливою складовою системи управління підприємством і потребує якісно нових підходів, методів та інструментів. Ключового значення набуває визначення ефективності управління зазначеними процесами. Необхідність розроблення збалансованої системи оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю обумовили актуальність даного дослідження. Метою статті є формування системи показників оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю підприємств відповідно до основних критеріїв ефективності. Поставлена мета зумовила необхідність вирішення наступних завдань: визначення основних завдань системи показників оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю; обґрунтування основних показників системи оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю відповідно до визначених критеріїв ефективності; визначення етапів оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю підприємств. Статтю присвячено формуванню системи оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю підприємств. У статті досліджено основні завдання формування системи показників оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю та особливості побудови такої системи показників. Виокремлено основні критерії оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю та обґрунтовано показники оцінювання відповідно до зазначених критеріїв. Визначено основні етапи оцінювання ефективності управління і запропоновано методику розрахунку інтегрального коефіцієнту ефективності управління інтелектуальною власністю підприємств.

Ключові слова: інтелектуальна власність, управління інтелектуальною власністю, критерії ефективності управління, показники оцінювання ефективності

Табл.: 1. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 12.

Семенова Валентина Григорівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки підприємства, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

Email: semenova.vg@mail.ru

УДК 005.336.4:005.336.1.003.12

UDC 005.336.4:005.336.1.003.12

Семенова В. Г. Система показателей оценивания эффективности управления интеллектуальной собственностью предприятий

Формирование интеллектуальной собственности является важным стратегическим направлением развития предприятия, повышения его конкурентоспособности и эффективности деятельности. Управление интеллектуальной собственностью является важной составляющей системы управления предприятием и требует качественно новых подходов, методов и инструментов. Ключевое значение приобретает определение эффективности управления указанными процессами. Необходимость разработки сбалансированной системы оценки эффективности управления интеллектуальной собственностью обусловили актуальность данного исследования. Целью статьи является формирование системы показателей оценивания эффективности управления интеллектуальной собственностью предприятий в соответствии с основными критериями эффективности. Поставленная цель обусловила необходимость решения следующих задач: определение основных задач системы показателей оценки эффективности управления интеллектуальной собственностью; обоснование основных показателей системы оценки эффективности управления интеллектуальной собственностью в соответствии с определенными критериями эффективности; определение этапов оценки эффективности управления интеллектуальной собственностью предприятий. Статья посвящена формированию системы оценки эффективности управления интеллектуальной собственностью предприятий. В статье исследованы основные задачи формирования системы показателей оценки эффективности управления интеллектуальной собственностью и особенности построения такой системы показателей. Выделены основные критерии оценки эффективности управления интеллектуальной собственностью и обоснованы показатели оцен-

Semenova V. G. The System of Indicators for Evaluating the Effectiveness of Intellectual Property Management at Enterprises

Formation of intellectual property is an important strategic direction in the enterprise development, increasing its competitiveness and performance. Intellectual property management is an important component of the enterprise management system and requires qualitatively new approaches, methods and tools. The determination of the efficiency of the control over these processes is gaining the strategic importance. The need to develop a balanced evaluation of the effectiveness of the system of intellectual property management substantiated the relevance of this study. The aim of the article is to develop a system of indicators for evaluating the effectiveness of intellectual property management at enterprises in accordance with the basic efficiency criteria. The set goal stipulated the need to solve the following tasks: to determine the main objectives of the system of indicators for evaluating the effectiveness of intellectual property management; to justify the main indicators of performance of the system for evaluating intellectual property management in accordance with certain performance criteria; to determine the stages of evaluating the effectiveness of intellectual property management at enterprises. The article is devoted to the formation of a system for evaluating the effectiveness of intellectual property management at enterprises. In the article the basic problems of forming a system of indicators for evaluating the effectiveness of intellectual property management, and especially the peculiarities of building such system of indicators, have been studied. The basic criteria for evaluating the effectiveness of intellectual property management have been allocated and indicators of evaluation in accordance with these criteria reasoned. The main stages of evaluating the management efficiency have been determined and the technique for calculating the integrated coefficient of effectiveness of intellectual property management at enterprises suggested.

ки в соответствии с указанными критериями. Определены основные этапы оценки эффективности управления и предложена методика расчета интегрального коэффициента эффективности управления интеллектуальной собственностью предприятий.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, управление интеллектуальной собственностью, критерии эффективности управления, показатели оценки эффективности

Табл.: 1. Формул: 2. Библ.: 12.

Семенова Валентина Григорьевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики предприятия, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

Email: semenova.vg@mail.ru

Keywords: intellectual property, intellectual property management, management effectiveness criteria, effectiveness evaluation indicators

Tabl.: 1. Formulae: 2. Bibl.: 12.

Semenova Valentina G. - Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Enterprise Economics, Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenska, 8, Odessa, 65082, Ukraine)

Email: semenova.vg@mail.ru

Вступ. Управління інтелектуальною власністю підприємств – складний процес, який включає багато різних аспектів взаємодії підрозділів підприємства (функціональних та виробничих) та використання багатьох видів ресурсів (інтелектуальних, фінансових, науково-технічних та інших). Ефективність реалізації цих процесів залежить від раціонального використання складових процесу формування інтелектуальної власності на підприємстві.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання для вітчизняних підприємств набуває важливого значення активізація інноваційних процесів та ефективне використання об'єктів інтелектуальної власності. Формування інтелектуальної власності є важливим стратегічним напрямом розвитку підприємства, підвищення його конкурентоспроможності та ефективності діяльності.

Управління інтелектуальною власністю є важливою складовою системи управління підприємством і потребує якісно нових підходів, методів та інструментів. Ключового значення набуває визначення ефективності управління зазначеними процесами.

Разом з тим, у теорії та практиці недостатньо опрацьовані питання методичного та прикладного характеру щодо застосування критеріїв та показників оцінювання результативності системи управління. Необхідність розроблення збалансованої системи оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю обумовили актуальність нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій по проблемі. Теоретико-методологічні аспекти оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю підприємства відображені у працях таких зарубіжних та вітчизняних учених, як: К. Свейбі, Т. Стюарт, А. Едвінсон, Іохан і Горан Рус, Е. Брукінг, П. Цибульов, Н. Мамонтова та інші [1 – 9]. Незважаючи на існування значної кількості наукових здобутків, на сьогодні недостатньо досліджені питання, пов'язані із формуванням критеріїв та показників оцінювання ефективності системи управління інтелектуальною власністю.

Мета дослідження. Метою статті є формування системи показників оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю підприємств відповідно до основних критеріїв ефективності.

Поставлена мета зумовила необхідність вирішення таких завдань:

- визначення основних завдань системи показників оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю;
- обґрунтування основних показників системи оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю відповідно до визначених критеріїв ефективності;
- визначення етапів оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю підприємств.

Об'єктом дослідження є процес виділення та структуризації показників оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю підприємств. Предмет дослідження – система теоретичних, методичних та прикладних аспектів обґрунтування показників оцінювання ефективності системи управління інтелектуальною власністю підприємств.

Основні результати дослідження. Дослідники зазначають, що: «...система показників ефективності управлінської діяльності, придатної для проведення наукового економічного дослідження, повинна відповідати певним основоположним принципам, а саме: базуватися на існуючому інформаційно-статистичному забезпеченні; комплексно відображати всі аспекти управлінської діяльності (економічний, організаційний, соціальний, екологічний та ін.); послідовно зменшувати невизначеність, досягаючи поетапного звуження безлічі можливих рішень щодо рівня ефективності управлінської діяльності; мати відносну гнучкість для адекватного реагування на зміну внутрішніх умов та зовнішнього середовища управління; бути сучасною, тобто бути орієнтованою на використання в системі «людина – інформаційні технології» [10].

До основних завдань формування системи показників оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю необхідно, на нашу думку, віднести:

- затвердження процедури проведення оцінювання, напрями оцінювання та періодичність;
- аналіз ступеню виконання планових завдань щодо створення та використання об'єктів інтелектуальної власності;
- розробка системи критеріїв та показників оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю;

- аналіз ефективності управління інтелектуальною власністю за допомогою розробленої системи критеріїв та показників;
- постійний моніторинг порушень та недоліків в системі управління інтелектуальною власністю підприємства;
- виявлення причин виникнення недоліків та порушень у сфері управління інтелектуальною власністю;
- визначення порушників та ступеню їх відповідальності;
- перевірка відображення вартості нематеріальних активів в обліковій системі підприємства;
- формування системи заходів, спрямованих на ліквідацію недоліків та порушень у системі управління інтелектуальною власністю підприємства.

На думку О. Бронницького, для формування системи показників оцінювання ефективності управління необхідно враховувати «...диференційований підхід, який забезпечить застосування принципу «проблема – показник (критерій)», що дозволить точніше врахувати всю багатоплановість й багатоаспектність характеру управлінської діяльності» [10]. І далі автор зазначає, що показники ефективності управління повинні відповідати таким вимогам: «...бути або кількісними і мати реальний фізичний зміст, або якісними й мати реальний логічний зміст; не бути абстрактними, тобто такими, які можна розуміти і трактувати по-різному; визначатися з достатньою точністю, тобто мати певний алгоритм розрахунку; узгоджуватися з принципом доцільності економічного дослідження й визначатися без занадто великих витрат; задовольняти вимогам повноти, тобто відображати лише суттєві сторони об'єкта чи явища, що вивчаються; задавати певного роду обмеження (критичні значення), невідповідність яким дозволить перейти до альтернативного управлінського рішення; бути достовірними, тобто через використання показника повинно бути отримане вірне уявлення про найбільш значущі аспекти управлінської діяльності» [10].

Для побудови дієвої системи показників оцінювання ефективності управління необхідно, перш за все, визначити основні критерії та групи показників, за якими буде проводитись оцінювання.

Деякі дослідники до таких критеріїв відносять: витрати на формування портфелю об'єктів інтелектуальної власності та на закріплення пов'язаних з ними юридичних прав; результати інвентаризації прав на інтелектуальну власність; оцінка рівня знань управлінського персоналу з питань формування інтелектуальної власності; аналіз прибутковості окремих об'єктів інтелектуальної власності та подальша реалізація об'єктів, які не приносять дохід підприємству. При цьому інтегральною характеристикою ефективності управління інтелектуальною власністю є періодична оцінка гудвілу на підприємстві [11, с. 74 – 75].

На думку інших науковців, до критеріїв ефективності управління інтелектуальною власністю відносяться: сума витрат на реалізацію інноваційного проекту, спрямованого на створення об'єктів інтелектуальної власності (або з використанням об'єктів інтелектуальної власності); комерційна рентабельність інноваційного проекту з ви-

користанням об'єктів інтелектуальної власності; доля прибутку від використання об'єктів інтелектуальної власності у загальній сумі прибутку підприємства; збалансованість та інноваційність стратегічних цілей підприємства; охоплення світових ринків шляхом патентування об'єктів інтелектуальної власності; виручка від продажу ліцензій до витрат на розробку та правову охорону об'єктів інтелектуальної власності; зростання ринкової вартості підприємства; приріст вартості бізнесу, внаслідок реалізації та застосування об'єктів інтелектуальної власності [12].

У процесі формування системи показників ефективності слід пам'ятати, що на достовірність того чи іншого показника впливають такі характеристики: правдивість; переважання змісту над формою; нейтральність; зрозумілість; порівнянність. Крім того, як зазначають дослідники, така система показників повинна відповідати таким вимогам: системний розгляд кожного показника у взаємозв'язку з іншими показниками; комплексний аналіз усіх результатів управління; значущість обраних аспектів оцінювання; релевантність системи показників характеру та змісту управлінської діяльності; сумісність показників та відсутність дублювання; правдивість отриманої інформації; оптимальний склад показників оцінювання [10].

Узагальнення розглянутих вище підходів дозволило нам виділити такі основні критерії та показники оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю підприємства (табл. 1).

Розглянемо більш детально наведені критерії та групи показників оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю.

Прибутковість (спроможність об'єктів інтелектуальної власності задовольняти як власні потреби виробництва, так і приносити прибуток; співмірність одержаного доходу від використання об'єктів інтелектуальної власності до необхідних витрат на їх створення та придбання). Основним абсолютним показником оцінювання ефективності управління відповідно до зазначеного критерію є прибуток від реалізації об'єктів інтелектуальної власності, тобто прибуток від передачі прав власності на об'єкти інтелектуальної власності (передача патентів, ліцензійні угоди тощо). Крім того, ми вважаємо доцільним враховувати в даній групі показників і прибуток від реалізації інноваційної продукції, яка є, як правило, результатом використання об'єктів інтелектуальної власності у виробництві (технологічних процесів, ноу-хау тощо), і чистий приведений дохід від інвестиційних проектів, спрямованих на створення об'єктів інтелектуальної власності та інноваційної продукції.

До складу відносних показників доцільно, на наш погляд, включити: витрати на 1 гривню реалізованої інноваційної продукції; рентабельність інноваційної продукції; дисконтований індекс доходності за інвестиційним проектом, спрямованим на створення об'єктів інтелектуальної власності та інноваційної продукції; дисконтований термін окупності інвестицій за інвестиційним проектом та рентабельність нематеріальних активів. Методики розрахунку обраних показників даної групи, як абсолютних, так і відносних, загальновідомі і не потребують додаткового уточнення.

Продуктивність як критерій ефективності управління орієнтує на створення об'єктів інтелектуальної власності

Критерії та показники оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю підприємств

№	Критерії	Показники
1	2	3
1	Прибутковість	<p><i>Абсолютні:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Прибуток від реалізації об'єктів інтелектуальної власності. 2. Прибуток від реалізації інноваційної продукції. 3. Чистий приведений дохід від інвестиційного проекту по створенню інноваційної продукції (об'єктів інтелектуальної власності) <p><i>Відносні:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Витрати на 1 гривню реалізованої інноваційної продукції. 2. Рентабельність інноваційної продукції. 3. Дисконтований індекс доходності за інвестиційним проектом. 4. Дисконтований термін окупності інвестицій за інвестиційним проектом. 5. Рентабельність нематеріальних активів
2	Продуктивність	<p><i>Абсолютні:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Приріст обсягу продукції у натуральному виразі. 2. Скорочення тривалості виробничого циклу виготовлення продукції. <p><i>Відносні:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Продуктивність праці 1 працівника. 2. Трудомісткість у розрахунку на 1 працівника
3	Інноваційність	<p><i>Абсолютні:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Обсяг інвестицій у НДДКР у грошовому еквіваленті. 2. Обсяг реалізованої інноваційної продукції. <p><i>Відносні:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Питома вага інвестицій у НДДКР у загальному обсязі інвестицій підприємства. 2. Питома вага інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої продукції. 3. Наукоємність виробництва
4	Підвищення якості технології виробництва	<p><i>Абсолютні:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Кількість нових технологічних процесів. 2. Кількість нових автоматизованих ліній. 3. Кількість комп'ютерних програм <p><i>Відносні:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Питома вага нових технологічних процесів у загальній кількості технологічних процесів на підприємстві. 2. Коефіцієнт механізації виробництва. 3. Коефіцієнт автоматизації виробництва
5	Підвищення якості продукції	<p><i>Абсолютні:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Кількість освоєних нових видів продукції. 2. Кількість видів сертифікованої продукції. <p><i>Відносні:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Питома вага освоєних нових видів продукції у загальній кількості видів продукції підприємства. 2. Питома вага сертифікованої продукції у загальній кількості видів продукції підприємства.
	Патентоспроможність	<p><i>Абсолютні:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Кількість запатентованих нових об'єктів права інтелектуальної власності. 2. Кількість патентних ліцензій, які передало підприємство іншим суб'єктам підприємницької діяльності. 3. Кількість безпатентних ліцензій, які передало підприємство іншим суб'єктам підприємницької діяльності. <p><i>Відносні:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Питома вага патентних ліцензій у загальній кількості ліцензій підприємства
7.	Створення стійких конкурентних переваг	<p><i>Абсолютні:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Обсяг експорту. 2. Кількість країн, у які експортує свою продукцію підприємство.

1	2	3
		<i>Відносні:</i> 1. Доля підприємства на вітчизняному ринку. 2. Доля підприємства на світовому ринку
8.	Зростання ринкової вартості підприємства	<i>Абсолютні:</i> 1. Вартість нематеріальних активів. 2. Сума власного капіталу <i>Відносні:</i> 1. Коефіцієнт автономії. 2. Коефіцієнт фінансової залежності. 3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності. 4. Коефіцієнт поточної ліквідності. 5. Коефіцієнт швидкої ліквідності. 6. Темпи зростання віддачі капіталу

Джерело: розроблено автором.

ті, зокрема технологічні новації, що скорочують тривалість виготовлення продукції, сприяють збільшенню виробітку. Якщо підприємство зацікавлене в освоєнні нових ринків збуту та підвищенні конкурентоспроможності продукції внаслідок зниження її собівартості, процеси формування інтелектуальної власності будуть орієнтовані, у тому числі, на удосконалення технологічних процесів та застосування ноу-хау. Основними абсолютними показниками є приріст обсягу продукції у натуральному виразі та скорочення тривалості виробничого циклу виготовлення продукції. До відносних показників можна віднести продуктивність праці 1 працівника та трудомісткість у розрахунку на 1 працівника.

Інноваційність передбачає орієнтацію процесів формування інтелектуальної власності на сучасні досягнення науки та техніки, проведення власних наукових розробок та створення інноваційних технологій та продукції. До показників даної групи відносяться обсяг інвестицій у НДДКР у грошовому еквіваленті, обсяг реалізованої інноваційної продукції та питома вага цих показників у загальному обсязі інвестицій. Важливим відносним показником є наукоємність виробництва (відношення витрат на дослідження і розробку до обсягу продаж).

Підвищення якості технології виробництва є важливим завданням для сучасних підприємств, особливо в наукомістких галузях виробництва, в яких оновлення технологій виробництва відбувається кожні 3 – 5 років. Відповідно, до абсолютних показників ефективності цієї групи належать: кількість нових технологічних процесів; кількість нових автоматизованих ліній та кількість комп'ютерних програм, які застосовуються у виробничих процесах. До відносних показників – питома вага нових технологічних процесів у загальній кількості технологічних процесів на підприємстві; коефіцієнт механізації виробництва; коефіцієнт автоматизації виробництва (як відношення вартості механізованого / автоматизованого устаткування до загальної вартості всього устаткування).

Підвищення якості продукції орієнтує на створення корисних моделей та промислових зразків відповідно до стандартів якості та до потреб споживачів, які стають все більше різноманітними та індивідуальними. Основними

показниками ефективності даної групи є: кількість освоєних нових видів продукції та кількість видів сертифікованої продукції і, відповідно, питома вага цих видів продукції у загальній кількості видів продукції підприємства.

Патентоспроможність передбачає націленість управління інтелектуальною власністю на закріплення прав на результати науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок, що забезпечить підприємство додатковими доходами внаслідок укладання ліцензійних угод для передачі прав на об'єкти інтелектуальної власності. До основних абсолютних показників патентоспроможності ми віднесли: кількість запатентованих нових об'єктів права інтелектуальної власності; кількість патентних ліцензій, які передало підприємство іншим суб'єктам підприємницької діяльності; кількість безпатентних ліцензій, які передало підприємство іншим суб'єктам підприємницької діяльності. Відносним показником є питома вага патентних ліцензій у загальній кількості ліцензій підприємства, який відображає, на нашу думку, реальну результативність процесів формування інтелектуальної власності, що надає патентовласнику виключні права на об'єкти інтелектуальної власності та стає джерелом прибутку.

Створення стійких конкурентних переваг передбачає забезпечення за допомогою інтелектуальної власності попиту на ринку, можливість завоювання ринку внаслідок використання новітніх технологій, надання унікальних послуг тощо. До абсолютних показників даної групи відносяться: обсяг експорту; кількість країн, у які експортує свою продукцію підприємство. Особливо сьогодні, у складних економічних умовах, зростання обсягів експорту продукції та збільшення кількості країн, у які експортується продукція підприємства, безумовно свідчить про наявність стійких конкурентних переваг, високу якість продукції та технології виробництва. До відносних показників належать: доля підприємства у реалізації продукції на вітчизняному ринку; доля підприємства на світовому ринку.

Зростання ринкової вартості підприємства пов'язано зі збільшенням активів підприємства за рахунок вартості нематеріальних активів, посилення іміджу підприємства та зростання показників фінансової стійкості та платоспроможності. Абсолютними показниками є: вар-

тість нематеріальних активів та сума власного капіталу; відносними – коефіцієнт автономії; коефіцієнт фінансової залежності; коефіцієнт абсолютної ліквідності; коефіцієнт поточної ліквідності; коефіцієнт швидкої ліквідності; темпи зростання віддачі капіталу.

Групи наведених показників дозволяють досліднику проаналізувати ефективність управління інтелектуальною власністю підприємств (або декількох підприємств з метою порівняння). Розглянуті групи показників були обрані нами тому, що вони задовольняють таким вимогам:

- виділені показники дозволяють найбільш повно та різнобічно проаналізувати управління інтелектуальною власністю підприємств відповідно до того чи іншого критерію;
- вибір абсолютних показників ґрунтувався на доступності інформації (показники можуть бути взяті із річної фінансової звітності промислових підприємств);
- більшість виділених відносних показників може бути розрахована за відомими методиками на основі даних річної фінансової звітності підприємств. Визначені критерії та відповідні їм групи показників є, на наш погляд, універсальними та можуть застосовуватись для підприємств будь-якої галузі виробництва. Однак доцільність оцінювання певних показників та перелік критеріїв може залежати від багатьох факторів: активність та постійність процесів формування інтелектуальної власності на підприємстві; орієнтація на створення безпатентних видів об'єктів інтелектуальної власності; рівень наукоємності виробництва тощо.

Для подальшого аналізу ефективності управління інтелектуальною власністю підприємств та отримання кількісної оцінки ефективності управління ми вважаємо доцільним використати методичний підхід, представлений в роботі [10], та адаптувати запропоновані процедури відповідно до мети нашого дослідження. Отже, подальший аналіз ефективності управління складається з таких етапів:

- використовуючи метод експертних оцінок, визначити вагові коефіцієнти (коефіцієнти значущості) показників оцінки ефективності в межах кожної критеріальної ознаки;
- здійснити розрахунок одиничних кількісних показників оцінки ефективності управління кожної з виділених груп показників;
- розрахувати проміжні узагальнені оцінки ефективності управління відповідно до обраного критерію;
- сформувати загальну інтегральну оцінку ефективності управління інтелектуальною власністю підприємства відповідно до усіх критеріїв ефективності.

Ми вважаємо, що оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю підприємств повинне відбуватись, перш за все, за окремими критеріями та відповідними їм групам показників, що дає можливість проаналізувати певний аспект ефективності управління в динаміці минулих років (або у порівнянні з показниками інших підприємств) і зробити висновки щодо намічених тенденцій

та розробити комплекс заходів, спрямованих на усунення недоліків та удосконалення певного аспекту управління. За кожним критерієм вважаємо доцільним провести розрахунок інтегрального показника ефективності, який розраховується за такою формулою:

$$K_j = \sum_{i=1}^n (L_i \times A_i), \quad (1)$$

де K_j – інтегральний коефіцієнт ефективності управління за j -тим критерієм;

L_i – значення i -го показника групи відповідно до j -го критерію;

A_i – коефіцієнт вагомості i -го показника у сукупності (визначається методом експертних оцінок);

n – кількість показників, які входять до групи.

Наступним етапом буде оцінювання загальної ефективності управління інтелектуальною власністю підприємства. Пропонуємо для цього застосувати метод «середнього арифметичного». Тобто потрібно суму усіх інтегральних показників, визначених за j -м критерієм розділити на загальну кількість критеріїв ефективності:

$$K_{заг.} = \sum_{j=1}^m \frac{K_j}{m}, \quad (2)$$

де K_j – значення інтегрального коефіцієнту ефективності відповідно до j -го критерію;

m – кількість критеріїв ефективності управління інтелектуальною власністю.

Недоліками даного методу є наявність суб'єктивної експертної оцінки, що може спотворювати результати оцінювання. Однак ми вважаємо, що ключовим питанням відносно достовірності результатів оцінювання за таким методом є дотримання умови щодо необхідності залучення до групи експертів різноманітних фахівців, які представляють усі аспекти процесу формування та використання об'єктів інтелектуальної власності підприємства: маркетологів, інженерів, працівників патентно-раціоналізаторського відділу, економістів, технологів та інших. Участь цих фахівців дозволить всебічно розглянути досліджувані процеси та у значній мірі нівелювати суб'єктивну оцінку кожного з учасників.

Висновки, пропозиції та перспективи подальших досліджень. Формування системи оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю підприємств – складний процес, який потребує визначення основних завдань такої системи, виділення критеріїв ефективності та показників відповідно до зазначених критеріїв. Завдання ускладнюється наявністю високого рівня невизначеності результатів процесу формування інтелектуальної власності. Дієва система оцінювання ефективності управління в досліджуваній сфері сприятиме активізації процесів створення та використання об'єктів інтелектуальної власності, здійсненню постійного контролю окремих аспектів управління та їх результативності.

У статті досліджені основні завдання формування системи показників оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю та особливості побудови такої системи показників. Виділені основні критерії оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю

та обґрунтовані показники оцінювання відповідно до зазначених критеріїв. Визначені основні етапи оцінювання ефективності управління і запропонована методика розрахунку інтегрального коефіцієнта ефективності управління інтелектуальною власністю підприємств.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у розвитку методичних засад ефективності управління інтелектуальною власністю підприємства на основі формування системи показників оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю як за окремими критеріями ефективності, так і відносно усього процесу управління.

Наукові результати та розробки автора мають не тільки теоретичне, а й прикладне значення для вирішення конкретних практичних проблем на промислових підприємствах для побудови збалансованої системи оцінювання управління процесами створення та використання інтелектуальної власності. Перспективи подальших досліджень полягають в обґрунтуванні доцільності застосування окремих економіко-математичних методів оцінювання складових системи управління інтелектуальною власністю підприємств.

ЛІТЕРАТУРА

1. Sveiby K. E. Methods for Measuring Intangible Assets / Karl-Erik Sveiby [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>.
2. Sveiby K. E. The Balanced Score Card (BSC) and the Intangible Assets Monitor – a comparison / Karl-Erik Sveiby [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sveiby.com/articles/BSCandIAM.html>
3. Sveiby K. E. Measuring Intangibles and Intellectual Capital – An Emerging First Standard / Karl-Erik Sveiby [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sveiby.com/articles/EmergingStandard.html#Why>
4. Стюарт Томас А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / Т. А. Стюарт ; [пер. с англ. В. Ноздриной]. – М. : Поколение, 2007. – 368 с.
5. Edvinsson L. Intellectual Capital: realizing your company's true value by finding its hidden brainpower (1st ed.) / L. Edvinsson, M. S. Malone. – New York : Harper Business, 1997.
6. Roos J. Intellectual capital: navigating in the new business landscape / J. Roos, G. Roos, L. Edvinsson. – New York : Harper Business, 1998.
7. Brooking A. Intellectual capital: Core Asset for the Third Millennium Enterprise / Annie Brooking. – London : International Thompson Business Press, 1998.
8. Цибульов П. М. Управління інтелектуальною власністю / П. М. Цибульов. – К. : Державний інститут інтелектуальної власності, 2009. – 312 с.
9. Мамонтова Н. А. Сучасні підходи до оцінки вартості інтелектуального капіталу / Н. А. Мамонтова // Проблеми науки. – 2010. – № 5. – С. 23 – 29.
10. Броницький О. М. Оцінка ефективності менеджменту організації: системний підхід / О. М. Броницький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_138/11.pdf
11. Цибульов П. М. Управління інтелектуальною власністю : монографія / П. М. Цибульов та ін. ; [за ред. П. М. Цибульова]. – К. : К.І.С., 2008. – 448 с.
12. Критерии эффективности управления нематериальными активами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.labrate.ru/20120131/blitz-2012-1-ip-journal.htm>

REFERENCES

Brooking, A. Intellectual capital: Core Asset for the Third Millennium Enterprise London: International Thompson Business Press, 1998.

Bronytskyi, O. M. "Otsinka efektyvnosti menedzhmentu orhanizatsii: systemnyi pidkhid" [Evaluating the effectiveness of the organization's management: a systematic approach]. http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_138/11.pdf

Edvinsson, L., and Malone, M. S. Intellectual Capital: realizing your company's true value by finding its hidden brainpower New York: Harper Business, 1997.

"Kriterii effektivnosti upravleniia nematerialnymi aktivami" [Performance criteria of intangible assets management]. <http://www.labrate.ru/20120131/blitz-2012-1-ip-journal.htm>

Mamontova, N. A. "Suchasni pidkhydy do otsinky vartosti intelektualnoho kapitalu" [Modern approaches to valuation of intellectual capital]. Problemy nauky, no. 5 (2010): 23-29.

Roos, J., Roos, G., and Edvinsson, L. Intellectual capital: navigating in the new business landscape New York: Harper Business, 1998.

Sveiby, K. E. "Methods for Measuring Intangible Assets" <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>

Sveiby, K. E. "Measuring Intangibles and Intellectual Capital - An Emerging First Standard" <http://www.sveiby.com/articles/EmergingStandard.html#Why>

Sveiby, K. E. "The Balanced Score Card (BSC) and the Intangible Assets Monitor - a comparison" <http://www.sveiby.com/articles/BSCandIAM.html>

Stiuart, T. A. Intellectualnyy kapital. Novyy istochnik bogatstva organizatsii [Intellectual capital. New source of wealth of the organization]. Moscow: Pokolenie, 2007.

Tsybulov, P. M. et al. Upravlinnia intelektualnoiu vlasnistiu [Intellectual Property Management]. Kyiv: K. I. S., 2008.

Tsybulov, P. M. Upravlinnia intelektualnoiu vlasnistiu [Intellectual Property Management]. Kyiv: Derzhavnyi instytut intelektualnoi vlasnosti, 2009.

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО, ВИРОБНИЧОГО, ТРУДОВОГО, СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ТА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛІВ І АНАЛІЗ ПОТЕНЦІЙНИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

© 2015 СКРИНЬКОВСЬКИЙ Р. М.

УДК 65.01

Скриньковський Р. М.

Діагностика фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів і аналіз потенційних ризиків підприємства в умовах невизначеності

У науковій статті сформовано систему діагностики фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів підприємства. Встановлено, що ключовими бізнес-індикаторами інтегрального фінансового потенціалу підприємства є: 1) індикатори фінансового результату; 2) індикатори платоспроможності; 3) індикатори забезпечення кредиту; 4) індикатори залучення інвестицій; 5) індикатори забезпечення облігаціями; 6) індикатори забезпечення резервів; 7) індикатори фінансової безпеки; 8) індикатори ринкової та балансової вартостей підприємства; 9) індикатори загального доходу від акцій та віддачі від інвестицій; 10) інтегральні індикатори визначення загроз банкрутства підприємства. Інтегральний індикатор виробничого потенціалу підприємства слід визначати за показниками, які згруповані у наступні складові: 1) складова «основні фонди»; 2) складова «оборотні фонди»; 3) складова «кадри»; 4) складова «управління». Діагностику трудового потенціалу підприємства слід здійснювати за такими бізнес-індикаторами: 1) якісні (фізичний потенціал, кваліфікаційний потенціал, морально-культурний потенціал, інноваційний потенціал, інтелектуальний потенціал та соціально-психологічний потенціал); 2) кількісні (показник чисельності персоналу, показник вікового складу персоналу, показник кваліфікаційного складу персоналу, показник вибуття працівників, показник прибуття працівників, показник плинності працівників, показник використання фонду робочого часу, показник продуктивності праці, показник трудомісткості праці, показник фондоозброєності праці, частка оплати праці у собівартості продукції, частка прибутку на одного працівника). Бізнес-індикаторами інтегрального індикатора соціально-економічного потенціалу підприємства є: 1) інтегральний індикатор соціального потенціалу підприємства; 2) інтегральний індикатор економічного потенціалу підприємства. Натомість інтегральний індикатор інноваційно-інвестиційного потенціалу обчислюється за: 1) індикатором інноваційного потенціалу; 2) індикатором інвестиційного потенціалу. Визначено, що на рівень потенціалів підприємства впливають наступні види потенційних ризиків: ризики за об'єктом виникнення (від окремого виду операційної діяльності, від інших видів діяльності, підприємства в цілому); ризики за видами потенціалів (фінансові, виробничі, трудові, соціально-економічні, інноваційно-інвестиційні); ризики за тривалістю (короткострокові, середньострокові, довгострокові); ризики за причинами виникнення (через брак інформації, за умов невизначеності, від впливу суб'єктів середовища).

Ключові слова: підприємство, потенціал, ризик, невизначеність, діагностика, бізнес-індикатори

Рис.: 2. **Формул.:** 6. **Бібл.:** 16.

Скриньковський Руслан Миколайович – кандидат економічних наук, заступник декана, факультет економіки та підприємництва, Львівський університет бізнесу та права (вул. Кульпарківська, 99, Львів, 79021, Україна)

Email: uan_lviv@ukr.net

УДК 65.01

UDC 65.01

Скриньковський Р. М. Діагностика фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів і аналіз потенційних ризиків підприємства в умовах невизначеності

В научной статье сформирована система диагностики финансового, производственного, трудового, социально-экономического и инновационно-инвестиционного потенциалов предприятия. Установлено, что ключевыми бизнес-индикаторами интегрального индикатора финансового потенциала предприятия являются: 1) индикаторы финансового результата; 2) индикаторы платежеспособности; 3) индикаторы обеспечения кредита; 4) индикаторы привлечения инвестиций; 5) индикаторы обеспечения облигациями; 6) индикаторы обеспечения резервов; 7) индикаторы финансовой безопасности; 8) индикаторы рыночной и балансовой стоимости предприятия; 9) индикаторы общего дохода от акций и отдачи от инвестиций; 10) интегральные индикаторы определения угроз банкротства предприятия. Интегральный индикатор производственного потенциала предприятия следует определять по показателям, которые сгруппированы в следующие составляющие: 1) составляющая «основные фонды»; 2) составляющая «оборотные фонды»; 3) составляющая «кадры»; 4) составляющая «управление». Диагностику трудового потенциала

Skrynkovskyy R. M. Diagnostic of the Financial, Industrial, Labor, Socio-Economic and Innovation and Investment Potentials and Analysis of the Enterprise Potential Risks under Conditions of Uncertainty

In the article the system of diagnostic of the financial, industrial, labor, socio-economic and innovation and investment potential of the enterprise is developed. It has been determined that the key business indicators of the integral indicator of the enterprise financial capacity are: 1) indicators of financial results; 2) indicators of solvency; 3) indicators of loan security; 4) indicators of investment attraction; 5) indicators of bond security; 6) indicators of reserves coverage; 7) indicators of financial security; 8) indicators of the market and balance sheet value of the enterprise; 9) indicators of total income from the shares and return on investment; 10) integral indicators of revealing threats of the enterprise bankruptcy. The integral indicator of the enterprise industrial potential should be determined by indicators that are grouped into the following components: 1) component "fixed assets"; 2) component "operating funds"; 3) component "personnel"; 4) component "management". Diagnostic of the labor potential of the enterprise should be carried out by such business indicators: 1) qualitative (physical potential, qualification potential, moral and cultural potential, innovation potential, intellectual potential and socio-psychological

предприятия следует осуществлять по таким бизнес-индикаторам: 1) качественные (физический потенциал, квалификационный потенциал, морально-культурный потенциал, инновационный потенциал, интеллектуальный потенциал и социально-психологический потенциал); 2) количественные (показатель численности персонала, показатель возрастного состава персонала, показатель квалификационного состава персонала, показатель выбытия работников, показатель прибытия работников, показатель текучести работников, показатель использования фонда рабочего времени, показатель производительности труда, показатель трудоемкости труда, показатель фондовооруженности труда, доля оплаты труда в себестоимости продукции, доля прибыли на одного работника). Бизнес-индикаторами интегрального индикатора социально-экономического потенциала предприятия являются: 1) интегральный индикатор социального потенциала предприятия; 2) интегральный индикатор экономического потенциала предприятия. Зато интегральный индикатор инновационно-инвестиционного потенциала вычисляется по: 1) индикатору инновационного потенциала; 2) индикатору инвестиционного потенциала. Определено, что на уровень потенциалов предприятия влияют следующие виды потенциальных рисков: риски по объекту возникновения (от отдельного вида операционной деятельности, от других видов деятельности, предприятия в целом); риски по видам потенциалов (финансовые, производственные, трудовые, социально-экономические, инновационно-инвестиционные); риски по продолжительности (краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные); риски по причинам возникновения (за неумением информации, в условиях неопределенности, от влияния субъектов среды).

Ключевые слова: предприятие, потенциал, риск, неопределенность, диагностика, бизнес-индикаторы

Рис.: 2. Формул: 6. Библ.: 16.

Скрыньковский Руслан Николаевич – кандидат экономических наук, заместитель декана, факультет экономики и предпринимательства, Львовский университет бизнеса и права (ул. Кульпарковская, 99, Львов, 79021, Украина)

Email: uan_lviv@ukr.net

Постановка проблеми. В даний час нестабільна економічна ситуація в Україні негативно впливає на діяльність будь-якого суб'єкта господарювання. Практика показує, що більшість підприємств сьогодні не здатні ефективно провадити діяльність та не в повному обсязі використовують свій потенціал. Ключовими причинами цього, як зазначають науковці-економісти та практики, є присутність у середовищі функціонування підприємств безлічі ризиків, які сповільнюють рівень використання їх потенціалів. З іншого боку, вплив ризиків на діяльність підприємств набуває і позитивного характеру, оскільки вони стимулюють підприємства до підвищення своїх потенціалів. З огляду на вищезазначене, актуальності набуває питання діагностики потенціалів і аналізу ризиків підприємства, що у сукупності забезпечить його перспективне функціонування та розвиток у сучасних умовах невизначеності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-методологічні та практичні проблеми діагностики окремих потенціалів і аналізу ризиків підприємства в умовах невизначеності розглядаються в роботах Ю. Андріанова, Я. Барибіної, В. Гришко, Л. Квятковської, О. Ковалю, Є. Лапіна, О. Мельник, Н. Побережної, І. Приймак, К. Семенової, Ю. Сердюк-Копчекі, В. Смолюк, Р. Толпежнікова, Л. Української, Н. Чебанової, Ю. Шипуліної, Л. та ін. [1 – 16].

potential); 2) quantitative (the number of personnel, indicator of the personnel age structure, indicator of the personnel qualification structure, indicator of departures of employees, indicator of hiring employees, indicator of employee turnover, indicator of using working time fund, indicator of labor productivity, indicator of labor intensity, indicator of capital-labor ratio, the share of labor remuneration in the production cost, the profit share per employee). Business indicators of the integral indicator of the enterprise social and economic potential are: 1) the integral indicator of the enterprise social potential; 2) the integral indicator of the enterprise economic potential. The integral indicator of innovation and investment potential is calculated by: 1) indicator of innovative potential; 2) indicator of investment potential. It has been determined that the level of the enterprise potential is affected by the following types of potential risks: risks by the object of occurrence (from a particular type of operating activity, from other activities of the enterprise as a whole); by types of potential risks (financial, industrial, labor, social, economic, innovation and investment); duration risks (short-, medium-, long-term); risks by causes (caused by lack of information, under condition of uncertainty, caused by the influence of the objects of the environment).

Keywords: enterprise potential, risk, uncertainty, diagnostic, business indicators

Рис.: 2. Formulae: 6. Bibl.: 16.

Skrynkovskyy Ruslan M. – Candidate of Sciences (Economics), Deputy Dean, Faculty of Economics and Business, Lviv University of Business and Law (vul. Kulparkivska, 99, Lviv, 79021, Ukraine)

Email: uan_lviv@ukr.net

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досить велику кількість публікацій з цієї тематики, нерозв'язаними залишаються проблеми діагностики фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів і аналізу потенційних ризиків підприємства в умовах невизначеності.

Постановка завдання. Метою наукової роботи є формування системи діагностики фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів і аналізу потенційних ризиків підприємства в умовах невизначеності.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі проведеного аналізу результатів останніх досліджень і публікацій, доцільним буде уточнення сутності такої економічної категорії, як «потенціал підприємства».

Різноманітні інтерпретації економічної категорії «потенціал підприємства», що зустрічаються у вітчизняній літературі, свідчать, що під цим поняттям слід розуміти [1, с. 53] набір ресурсів і умов, а також можливостей та відповідних якісно-кількісних характеристик, які підприємство використовує для досягнення своїх цілей.

Встановлено (на підставі [1 – 16]) та практики сьогодні, що потенціал підприємства складається із та-

ких ключових складових: а) фінансовий потенціал ($\Phi\Pi$); б) виробничий потенціал ($B\Pi$); в) трудовий потенціал ($T\Pi$); г) соціально-економічний потенціал ($CE\Pi$); е) інноваційно-інвестиційний потенціал тощо ($I\Pi\Pi$).

У контексті вищезазначеного, фінансовий потенціал – це цілісний комплекс фінансових ресурсів, що задіяні у виробничо-господарській діяльності (промислово-господарській) та яким притаманна здатність залучення у процесі фінансування [2]. На думку Ю. Сердюк-Копчекчі, фінансовий потенціал підприємства доцільно оцінювати за такими індикаторами [2]: а) індикатор управління ліквідністю; б) індикатор управління рентабельністю; в) індикатор управління платоспроможністю; г) індикатор управління цілеспрямованістю фінансових ресурсів; е) індикатор управління діловою активністю.

Поряд з тим, науковець Р. Толпежніков [3] стверджує, що основними етапами оцінювання фінансового потенціалу підприємства є [3, с. 280]:

- визначення мети оцінювання з урахуванням інтересів як зовнішніх, так і внутрішніх користувачів, а також доступності інформації;
- представлення основних напрямів оцінювання (оцінювання вартості, оцінювання фінансового становища підприємства тощо);
- збирання необхідної інформації із зовнішніх та внутрішніх джерел;
- визначення методики оцінювання фінансового потенціалу;
- прийняття ефективних управлінських рішень на основі одержаних результатів оцінювання фінансового потенціалу підприємства.

Що стосується більш точнішої характеристики показників оцінювання фінансового потенціалу підприємства, то, як вважає професор О. Мельник [4], ними можуть бути такі індикатори [4, с. 49 – 50]:

- індикатори фінансового результату (характеризують можливість підприємства до відтворення вкладеного капіталу і отримання ефективного результату від здійснення діяльності підприємством) (Φ_1);
- індикатори платоспроможності (визначають можливість підприємства стосовно розрахунку за зобов'язаннями, здійсненими у минулих та теперішніх періодах, а також які будуть здійснені у майбутніх періодах) (Φ_2);
- індикатори забезпечення кредиту (характеризують можливість підприємства до залучення кредитних ресурсів з метою отримання кредиту на коротко- чи довготерміновій основі, вносячи при цьому заставу кредиторам) (Φ_3);
- індикатори залучення інвестицій (характеризують здатність підприємства залучати інвестиційні ресурси з метою забезпечення фінансування розвитку підприємства) (Φ_4);
- індикатори забезпечення облігаціями (відображають здатність підприємства до розміщення облігацій) (Φ_5);
- індикатори забезпечення резервів (характеризують здатність до фінансування інноваційних проєктів, оновлення техніко-технологічної бази

підприємства на основі коштів цільових фондів підприємства) (Φ_6);

- індикатори фінансової безпеки (характеризують рівень залежності підприємства від зовнішніх фінансових джерел, а також здатність до самофінансування власного розвитку) (Φ_7);
- індикатори ринкової та балансової вартості підприємства (відображають інформацію про розвиток підприємства на основі аналізування статутного капіталу, а також спосіб його розширення за рахунок додаткової емісії акцій; окрім того подають інформацію про гудвіл підприємства) (Φ_8);
- індикатори загального доходу від акцій та віддачі від інвестицій (містять інформацію про результати підприємства від інвестиційної та фінансової діяльності) (Φ_9);
- інтегральні індикатори визначення загроз банкрутства підприємства (на основі економіко-математичних моделей проводиться визначення загроз банкрутства підприємства) (Φ_{10}).

З огляду на вищевикладене, інтегральний індикатор фінансового потенціалу підприємства ($I_{\Phi\Pi}$) рекомендується визначати за формулою (1):

$$I_{\Phi\Pi} = \sqrt[10]{\Phi_1 \times \Phi_2 \times \Phi_3 \times \dots \times \Phi_{10}}. \quad (1)$$

У результаті опрацювання літературних джерел за даною проблематикою, а також вивчення практики функціонування підприємств, встановлено, що інтерпретувати $I_{\Phi\Pi}$ можна за такою шкалою оцінювання:

- 0 – 0,3 – рівень фінансового потенціалу підприємства є низьким;
- 0,4 – 0,7 – фінансовий потенціал підприємства є середнім;
- 0,8 – 1 – високий рівень фінансового потенціалу підприємства.

Вищеокреслена шкала аналогічно підходить для інтерпретації розрахункових значень інтегральних індикаторів інших складових потенціалу підприємства, а саме: а) виробничого; б) трудового; в) соціально-економічного; г) інноваційно-інвестиційного.

У контексті даної проблематики, як вважає науковець Л. Квятковська [5], під категорією «виробничий потенціал» слід розуміти здатність суб'єкта господарювання до використання як наявних, так і резервних ресурсів, необхідних для виробництва продукції у максимальних обсягах і з конкурентними властивостями в умовах науково-технічного прогресу та прогресивності механізму управління [5]. З огляду на це, автором представлено цілу низку показників до оцінювання виробничого потенціалу підприємства, сформованих у відповідну систему, яка містить такі складові [5]:

- складова «основні фонди» (показники фондовіддачі, оновлення, придатності, використання потужностей та рентабельності основних фондів) (B_1);
- складова «оборотні фонди» (показники обороту запасів, матеріаловіддачі та рентабельності оборотних фондів) (B_2);
- складова «кадри» (показники фондоозброєності праці, зарплатовіддачі, продуктивності праці, зростання кваліфікації, сталості персоналу) (B_3);

- складова «управління» (показники обороту залишків готової продукції, рентабельності управлінських витрат, оновлення технологій) (B_4).

Натомість науковець Н. Побережна [6] трактує категорію «виробничий потенціал» як здатність підприємства до забезпечення розвитку і здійснення виробничої діяльності згідно зі своїми внутрішніми можливостями та відповідно до вимог зовнішнього середовища за рахунок ефективного використання ресурсів.

В контексті цього, у дослідженні [7, с. 104] виділено такі ключові методи, за якими доцільно проводити оцінку виробничого потенціалу підприємства:

- метод еквівалента (оцінювання виробничого потенціалу проводиться на основі аналізування величини будь-якого елемента цього потенціалу, а за рахунок відповідних показників проводиться перехід інших елементів цього потенціалу до такої величини);
- метод кореляції (величина виробничого потенціалу підприємства оцінюється за рахунок кореляційно-регресійних моделей);
- метод вартості (вартість виробничого потенціалу встановлюється на основі сумування вартостей таких складових, як кадри, основні виробничі фонди, технологія, інформація, що задіяні у виробничому процесі);
- метод комбінацій (величина виробничого потенціалу визначається на основі поєднання різноманітних методів оцінювання);
- метод функцій (величина виробничого потенціалу повинна дорівнювати обсягу виробництва продукції, при чому величина конкретних елементів цього потенціалу визначається за їх частками у виробництві цієї продукції).

На підставі викладеного вище, розрахунок інтегрального індикатора виробничого потенціалу (I_{BP}) рекомендується проводити за формулою (2):

$$I_{BP} = \sqrt[4]{B_1 \times B_2 \times B_3 \times B_4}. \quad (2)$$

Поряд з тим, варто наголосити увагу на те, що трудовий потенціал підприємства – це наявні та потенційні здібності працівників підприємства, які вони використовують у діяльності підприємства [8]. З огляду на це, науковцем В. Смолюк виділено такі ключові індикатори до оцінювання трудового потенціалу підприємства, які поділено на [8]:

- якісні (фізичний потенціал, кваліфікаційний потенціал, морально-культурний потенціал, інноваційний потенціал, інтелектуальний потенціал та соціально-психологічний потенціал) (T_1);
- кількісні (показник чисельності персоналу, показник вікового складу персоналу, показник кваліфікаційного складу персоналу, показник вибуття працівників, показник прибуття працівників, показник плинності працівників, показник використання фонду робочого часу, показник продуктивності праці, показник трудомісткості праці, показник фондоозброєності праці, частка оплати праці у собівартості продукції, частка прибутку на одного працівника) (T_2).

Відтак, розрахунок інтегрального індикатора трудового потенціалу доцільно здійснювати за формулою (3):

$$I_{TP} = \sqrt{T_1 \times T_2}. \quad (3)$$

Що стосується четвертої складової потенціалу, зазначеної у статті, то, на думку проф. А. Української та проф. Н. Чебанової [9], під соціально-економічним потенціалом підприємства доцільно розуміти присутність та можливість елементів внутрішнього середовища підприємства за рахунок розробленої системи комунікацій виконувати управлінські, виробничі, а також логістичні функції, що призведуть до реалізації мети та цілей підприємства [9, с. 72]. Автори також стверджують, що соціально-економічний потенціал підприємства доцільно розмежувати на соціальну складову потенціалу підприємства і на економічну складову потенціалу підприємства [9, с. 73].

З огляду на це, результати узагальнення літературних джерел за проблемою свідчать, що діагностику соціально-економічного потенціалу підприємства доцільно здійснювати за такими 2-ма бізнес-індикаторами:

- інтегральний індикатор соціального потенціалу підприємства (I_{CP}), який розраховується на основі [10]:
- визначення рівня особистісного компонента за такими показниками: інноваційний потенціал, інтелектуальний потенціал, психофізичний потенціал;
- визначення рівня організаційного компоненту за показниками забезпечення охорони праці, формування та розвитку культури підприємства, рівня колективних трудових відносин;
- визначення рівня компонента формування персоналу підприємства за показниками рівня мотивації персоналу, рівня соціальної інфраструктури, рівня підвищення кваліфікації, рівня додаткового страхування на підприємстві.
- інтегральний індикатор економічного потенціалу підприємства (I_{EP}), який містить [11]:
- рівень залежності вартості продукції від ціни та обсягів виробництва;
- рівень впливу чинників, як екстенсивних, так і інтенсивних на зростання обсягу виробництва продукції;
- рівень продуктивності праці;
- рівень інфляції.

В контексті цього, інтегральний індикатор соціально-економічного потенціалу підприємства рекомендується розраховувати за формулою (4):

$$I_{CEP} = \sqrt{I_{CP} \times I_{EP}}. \quad (4)$$

У контексті окресленої вище проблематики, як твердить науковець В. Гришко [12], інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства – це здатність підприємства до здійснення інвестиційних заходів, які забезпечуватимуть розширення виробничого процесу існуючих видів продукції, а також розроблення нових. Поряд з тим, у дослідженні [12] зазначено, що оцінювання інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства необхідно проводити в певній мірі окремо.

Результати узагальнення літературних джерел [12 – 14] дозволяють стверджувати, що інтегральний індикатор

інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства ($I_{ІІП}$) доцільно обчислювати за такими бізнес-індикаторами:

- індикатор інноваційного потенціалу підприємства ($I_{ІННОВП}$), який включає:
- індикатор інтелектуального рівня (коефіцієнт винахідницької активності, коефіцієнт наукового та інженерно-технічного забезпечення, коефіцієнт освітнього рівня працівників, коефіцієнт плінності персоналу, коефіцієнт оновленості знань);
- індикатор рівня інформаційної складової (показник повноти інформації, показник точності інформації, показник суперечливості інформації);
- індикатор рівня інтерфейсної складової (ступінь розширення можливостей підприємства до адаптації, показник зростання конкурентного потенціалу, показник розширення сегментів ринку, показник приросту прибутку підприємства, показник зростання рівня економічної безпеки, показник приросту іміджу підприємства);
- індикатор рівня науково-дослідної складової (питома вага витрат на НДДКР у загальному обсязі товарної продукції, питома вага витрат на використання досягнень НТП у загальному обсязі товарної продукції, відношення витрат на НДДКР до витрат на впровадження у виробничий процес нової техніки.
- індикатор інвестиційного потенціалу підприємства ($I_{ІНВЕСП}$), який містить такі показники:
- обсяг усіх видів ресурсів підприємства;
- обсяг прибутку від здійснення інвестиційної діяльності;
- частка інвестиційних проектів, що започатковані;
- частка інвестиційних проектів, що реалізовані за участі іноземних інвесторів;
- частка інвестиційних проектів, що завершені;
- частка інвестиційних проектів, які є неперспективними;
- частка інвестиційних проектів, які є завершеними і прибутковими;
- частка інвестиційних проектів, за якими інвестиційні зобов'язання не виконані;
- ступінь прибутковості інвестиційних проектів.

У відповідності до вищезазначеного, розрахунок $I_{ІІП}$ доцільно провести за формулою (5):

$$I_{ІІП} = \sqrt{I_{ІННОВП} \times I_{ІНВЕСП}} \quad (5)$$

На основі опрацювання наукових праць [1 – 14] та вивчення практики функціонування вітчизняних підприємств, встановлено, що діагностику інтегрального індикатора фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів підприємства слід проводити, виходячи із формули (6):

$$ІП = \sqrt[5]{I_{ФП} \times I_{ВП} \times I_{ТП} \times I_{СЕП} \times I_{ІІП}} \quad (6)$$

Межі знаходження інтегрального індикатора фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів підприємства, за якими можна його інтерпретувати, наведено за наступною оцінювальною шкалою:

- 1 – досить високий рівень потенціалу підприємства;
- 0,8 – 0,9 – рівень потенціалу підприємства є порівняно високим;
- 0,6 – 0,7 – рівень потенціалу підприємства є середнім;
- 0,4 – 0,5 – рівень потенціалу підприємства є нижчим за середній;
- 0,2 – 0,3 – рівень потенціалу підприємства є низьким;
- 0 – 0,1 – досить низький рівень потенціалу підприємства.

На рівень потенціалу підприємства впливає безліч ризиків, як внутрішніх, так і зовнішніх, які оточують його. Тому в контексті проведення діагностики фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів повинен лежати аналіз потенційних ризиків підприємства в умовах невизначеності.

Економічні категорії «ризик» та «невизначеність» є тісно між собою взаємопов'язані. Відтак, невизначеність є ключовою умовою настання ризику [15].

У процесі аналізу економічної літератури, науковець К. Семенова виділила такі ключові підходи до тлумачення категорії «ризик» (рис. 1).

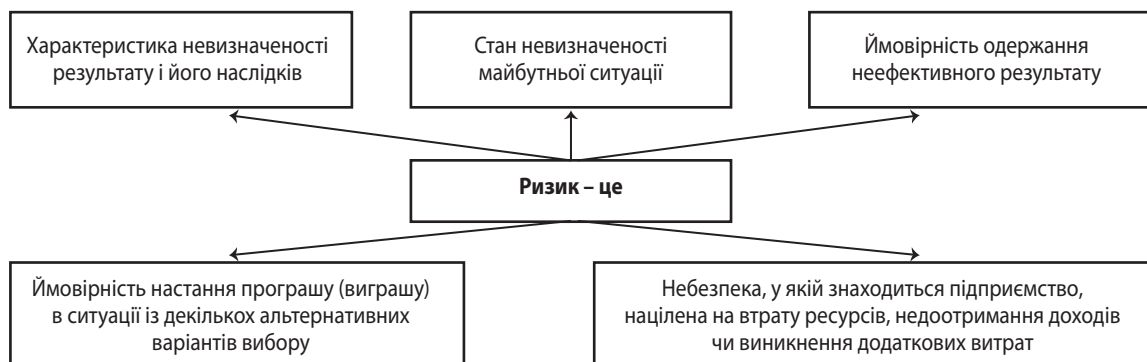


Рис. 1. Ключові підходи до визначення сутності категорії «ризик»

Джерело: побудовано на основі [15]

З огляду на вищезазначене, потенційним слід вважати ризик, який ще не настав, але можливість настання якого існує. У контексті цього, на рис. 2. наведено класифікацію потенційних ризиків підприємства в умовах невизначеності.

В контексті цього доцільно зазначити, що вплив ризику негативно позначається на діяльності підпри-

ємства, зокрема знижує рівень його потенціалу. Однак, як свідчить вітчизняна практика функціонування підприємств, ризик може мати і позитивні властивості, оскільки він стимулює підприємство до пошуку нових ефективних та результативних шляхів запобігання виникненню загроз і, тим самим, – до підвищення рівня потенціалу.

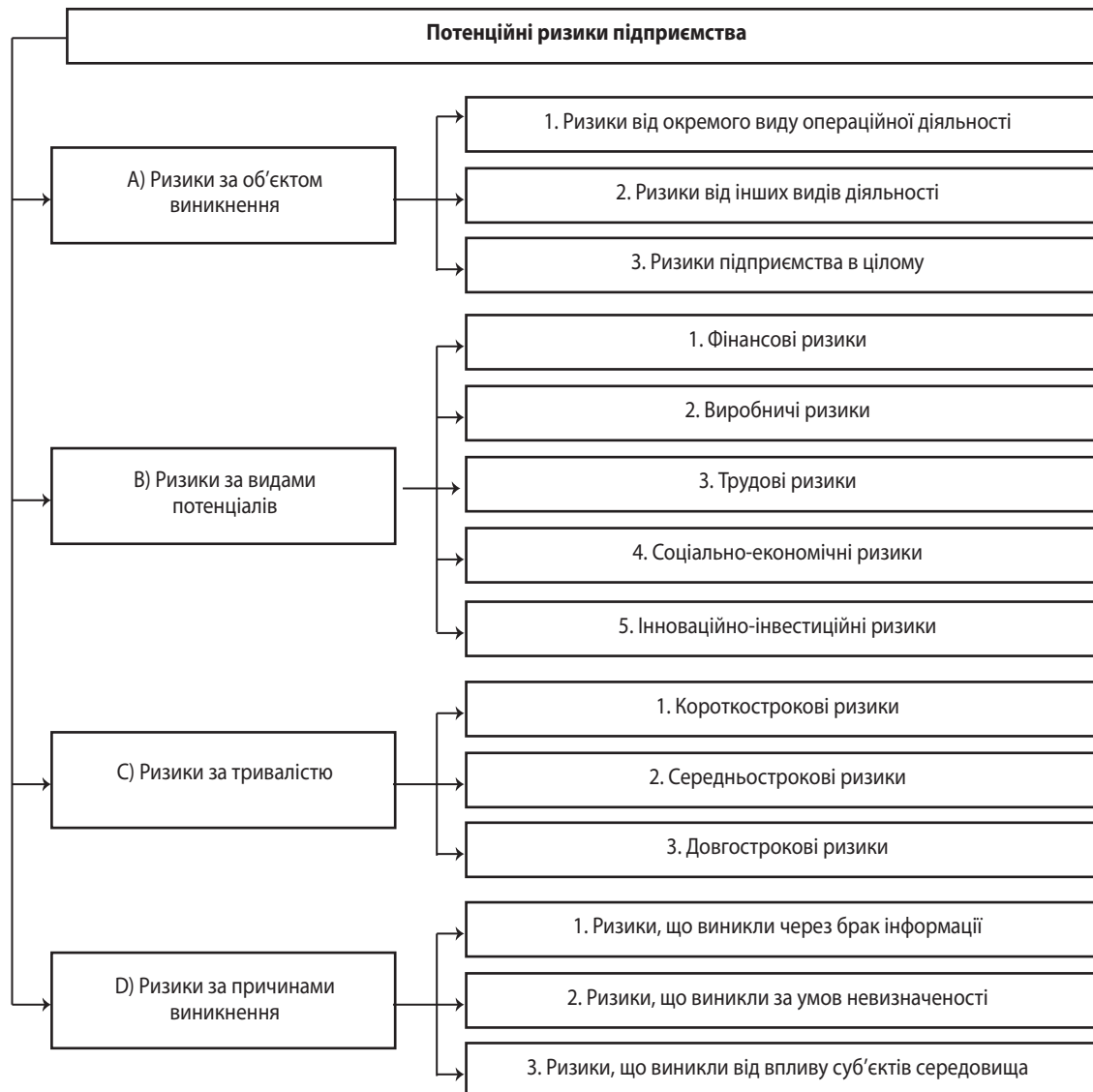


Рис.2. Класифікація потенційних ризиків підприємства в умовах невизначеності

Джерело: побудовано на основі [15; 16]

Висновки. За результатами узагальнення та опрацювання наукових праць [1 – 16] і вивчення практики функціонування суб'єктів господарювання встановлено, що ключовими бізнес-індикаторами системи діагностики фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів підприємства є такі: інтегральний індикатор фінансового потенціалу; інтегральний індикатор виробничого потенціалу; інтегральний індикатор трудового потенціалу; інтегральний індикатор соціально-економічного потенціалу; інтегральний індикатор інноваційно-інвестиційного потенціалу.

Визначено, що на рівень потенціалів підприємства впливають такі види потенційних ризиків: ризики за об'єктом виникнення (від окремого виду операційної діяльності, від інших видів діяльності, підприємства в цілому); ризики за видами потенціалів (фінансові, виробничі, трудові, соціально-економічні, інноваційно-інвестиційні); ризики за тривалістю (короткострокові, середньострокові, довгострокові); ризики за причинами виникнення (через брак інформації, за умов невизначеності, від впливу суб'єктів середовища).

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі полягають у формуванні системи цілей діагностики діяльності підприємства – з урахуванням діагностики фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів і аналізу потенційних ризиків підприємства в умовах невизначеності – як ключової із часткових її цілей.

ЛІТЕРАТУРА

1. Барібина Я. О. Підходи до визначення сутності поняття «потенціал» у категоріальному апараті / Я. О. Барібина // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2011. – Ч. 2, № 6 (51). – С. 48 – 53.
2. Сердюк-Копчекчі Ю. В. Механізм управління фінансовим потенціалом промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Ю. В. Сердюк-Копчекчі ; Донецьк. нац. ун-т. – Донецьк, 2008. – 20 с.
3. Толпежніков Р. О. Сутність та методика оцінювання фінансового потенціалу підприємства / Р. О. Толпежніков // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Т. 1, № 2. – С. 277 – 282 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Траєв_2013_2\(1\)_44.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Траєв_2013_2(1)_44.pdf)
4. Мельник О. Г. Фінансовий потенціал машинобудівного підприємства: сутність та індикатори оцінювання / О. Г. Мельник // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент». – 2007. – № 606. – С. 46 – 51 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mimi_2013_3_4.pdf
5. Квятковська Л. А. Економічна оцінка виробничого потенціалу машинобудівного підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Л. А. Квятковська ; Нац. техн. ун-т «ХПІ». – Х., 2011. – 20 с.
6. Побережна Н. М. Управління ефективністю використання виробничого потенціалу машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Н. М. Побережна ; Нац. техн. ун-т «ХПІ». – Х., 2012. – 20 с.
7. Толпежніков Р. О. Методика оцінювання виробничого потенціалу підприємства / Р. О. Толпежніков // Економіка і регіон. – 2012. – № 6. – С. 102 – 106 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econrig_2012_6_20.pdf
8. Смолюк В. Л. Управління розвитком трудового потенціалу підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / В. Л. Смолюк ; Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2008. – 19 с.
9. Українська Л. О. Соціально-економічний потенціал підприємства: особливості визначення і чинники впливу / Л. О. Українська, Н. В. Чебанова // Вісник УБС НБУ. – 2012. – № 1 (13). – С. 71 – 75.
10. Коваль О. О. Планування соціального потенціалу підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / О. О. Коваль ; Європ. ун-т. – К., 2011. – 20 с.
11. Лапін Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління / Є. В. Лапін //

Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2007. – Т. 2, № 1. – С. 63 – 71.

12. Гришко В. А. Оцінювання та управління інвестиційно-інноваційним потенціалом машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / В. А. Гришко ; Нац. ун-т «Львівська політехніка». – Львів, 2011. – 25 с.

13. Шипуліна Ю. С. Критерії та методика діагностики інноваційного потенціалу промислового підприємства / Ю. С. Шипуліна // Механізм регулювання економіки. – 2008. – Т. 1, № 3. – С. 58 – 63.

14. Андрианов Ю. О. Оцінювання та формування інвестиційного потенціалу машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка і управління підприємствами (машинобудування та приладобудування) / Ю. О. Андрианов; Нац. ун-т «Львівська політехніка». – Львів, 2010. – 23 с.

15. Семенова К. Д. Виявлення та оцінка ризиків як елемент забезпечення конкурентоспроможності підприємства / К. Д. Семенова, К. І. Тарасова // Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення : монографія / За заг. ред. О. Г. Янкового. – Одеса : Атлант, 2013. – С. 337 – 352.

16. Приймак І. Управління ризиком втрати фінансової стійкості підприємства в умовах невизначеності зовнішнього середовища / І. Приймак // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 413 – 419.

REFERENCES

- Andrianov, Yu. O. "Otsiniuvannia ta formuvannia investytsiinoho potentsialu mashynobudivnykh pidpriemstv" [Evaluation and formation of investment potential of machine-building enterprises]. avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04, 2010.
- Barybina, Ya. O. "Pidkhody do vyznachennia sutnosti poniatia «potentsial» u katehorialnomu aparati" [Approaches to defining the essence of the concept of «potential» in the categorical apparatus]. Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. Seriiia «Ekonomiczni nauky» vol. 2, no. 6 (51) (2011): 48-53.
- Hryshko, V. A. "Otsiniuvannia ta upravlinnia investytsiino-innovatsiinykh potentsialom mashynobudivnykh pidpriemstv" [Assessment and management of investment and innovative potential of machine-building enterprises]. avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04, 2011.
- Kviatkovska, L. A. "Ekonomiczna otsinka vyrobnychoho potentsialu mashynobudivnoho pidpriemstva" [Economic evaluation of the production potential of machine-building enterprises]. avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04, 2011.
- Koval, O. O. "Planuvannia sotsialnoho potentsialu pidpriemstva" [Planning social potential of enterprises]. avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04, 2011.
- Lapin, Ye. V. "Ekonomicnyi potentsial pidpriemstv promyslovosti: formuvannia, otsinka, upravlinnia" [The economic potential of the industry: the formation, evaluation, management]. Visnyk Sums'koho derzhavnoho universytetu. Seriiia «Ekonomika» vol. 2, no. 1 (2007): 63-71.
- Melnyk, O. H. "Finsanovy potentsial mashynobudivnoho pidpriemstva: sutnist ta indykatory otsiniuvannia" [Financial strength engineering enterprise: the nature and evaluation indicators]. http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mimi_2013_3_4.pdf

Poberezhna, N. M. "Upravlinnia efektyvnistiu vykorystannia vyrobnychoho potentsialu mashynobudivnykh pidpriemstv" [Managing your use of the productive potential of machine-building enterprises]. avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04, 2012.

Pryimak, I. "Upravlinnia ryzykom vtraty finansovoi stiiosti pidpriemstva v umovakh nevyznachenosti zovnishnyoho sere-dovyscha" [Managing risk losing financial stability of the company in an uncertain environment]. Formuvannia rynkovoï ekonomiky v Ukraini, no. 19 (2009): 413-419.

Smoliuk, V. L. "Upravlinnia rozvytkom trudovoho potentsialu pidpriemstva" [Managing the development of labor potential of the enterprise]. avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04, 2008.

Shypulina, Yu. S. "Kryterii ta metodyka diahnozyky inno-vatsiinoho potentsialu promyslovoho pidpriemstva" [Criteria and methods of diagnostics of innovative potential of industrial enterprises]. Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky vol. 1, no. 3 (2008): 58-63.

Serdiuk-Kopchekchi, Yu. V. "Mekhanizm upravlinnia finans-ovym potentsialom promyslovykh pidpriemstv" [The mechanism of the financial potential of industrial enterprises]. avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.08, 2008.

Semenova, K. D., and Tarasova, K. I. "Vyivlennia ta otsinka ryzykiv iak element zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva" [Detection and risk assessment as part of ensuring competitiveness]. In Konkurentospromozhnist pidpriemstva: otsinka rivnia ta napriamy pidvyshchennia, 337-352. Odesa: Atlant, 2013.

Tolpezhnikov, R. O. "Sutnist ta metodyka otsiniuvannia finansovoho potentsialu pidpriemstva" [The essence and methods of evaluation of the financial capacity of the company]. [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Tpaeiv_2013_2\(1\)_44.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Tpaeiv_2013_2(1)_44.pdf)

Tolpezhnikov, R. O. "Metodyka otsiniuvannia vyrobnychoho potentsialu pidpriemstva" [Methods of evaluating the production potential of the company]. http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econrig_2012_6_20.pdf

Ukrainska, L. O., and Chebanova, N. V. "Sotsialno-ekonom-ichni potentsial pidpriemstva: osoblyvosti vyznachennia i chynnyky vplyvu" [Socio-economic potential of the company: characteristics and factors determining exposure]. Visnyk UBS NBU, no. 1 (13) (2012): 71-75.

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ БЕЗПЕРЕРВНОЇ ОСВІТИ В СИСТЕМІ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 ХОЛОДНИЙ Г. О.

УДК 005.963.1

Холодний Г. О.

Особливості та перспективи безперервної освіти в системі кадрового забезпечення маркетингової діяльності підприємств

Статтю присвячено актуальній темі дослідження особливостей і перспектив безперервної освіти в системі кадрового забезпечення маркетингової діяльності підприємств. На базі використання методу морфологічного аналізу, синтезу найбільш поширених визначень обґрунтовано сутність поняття «безперервна освіта». Однією з найважливіших особливостей сучасної системи кадрового забезпечення є зростання значення компетентності фахівців підприємства, зайнятих реалізацією маркетингової діяльності. В статті доведено, що програми безперервного навчання фахівців-маркетологів дозволяють забезпечувати професійну мобільність фахівців, оперативне придбання та оновлення ними необхідних знань і компетентностей. Реалізація програми безперервного навчання дозволить на тривалу перспективу забезпечити збереження й розвиток інтелектуального та кадрового потенціалів організаційних структур маркетингу на підприємствах при суттєвому підвищенні якості підготовки фахівців-маркетологів.

Ключові слова: освіта, безперервна освіта, кадрове забезпечення, маркетингова діяльність, компетентнісний підхід

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 15.

Холодний Геннадій Олександрович – кандидат економічних наук, доцент, професор, кафедра економіки та маркетингу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: profcom@ksue.edu.ua

УДК 005.963.1

UDC 005.963.1

Холодный Г. А. Особенности и перспективы непрерывного образования в системе кадрового обеспечения маркетинговой деятельности предприятий

Статья посвящена актуальной теме исследования особенностей и перспектив непрерывного образования в системе кадрового обеспечения маркетинговой деятельности предприятий. На основе использования метода морфологического анализа, синтеза наиболее распространенных определений обоснована сущность понятия «непрерывное образование». Одной из самых важных особенностей современной системы кадрового обеспечения является возрастание значения компетентности специалистов предприятия, занятых реализацией маркетинговой деятельности. В статье доказано, что программы непрерывного обучения специалистов-маркетологов позволяют обеспечивать профессиональную мобильность специалистов, оперативное приобретение и обновление ими необходимых знаний и компетентностей. Реализация программы непрерывного обучения позволит на продолжительную перспективу обеспечить сохранение и развитие интеллектуального и кадрового потенциалов организационных структур маркетинга на предприятиях при существенном повышении качества подготовки специалистов-маркетологов.

Ключевые слова: образование, непрерывное образование, кадровое обеспечение, маркетинговая деятельность, компетентностный подход

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Библ.:** 15.

Холодный Геннадий Александрович – кандидат экономических наук, доцент, профессор, кафедра экономики и маркетинга, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: profcom@ksue.edu.ua

Kholodnyi H. O. Peculiarities and Prospects of Continuing Training in the Staffing System of the Marketing Activities of Enterprises

The article is devoted to the urgent topic of research of peculiarities and prospects of continuing training in the staffing system of the marketing activities of enterprises. On the basis of the method of morphological analysis, synthesis of the most common definitions the essence of the concept of "continuing training" has been grounded. One of the most important features of a modern system of staffing is the growing importance of the competence of experts at the enterprises involved in implementation of marketing activities. In the article it is proved that the continuing training of marketing specialists allow providing professional mobility of specialists, the operational gaining and updating by them of the necessary knowledge and competences. The implementation of the program of continuing training will allow for a long term ensuring the preservation and development of intellectual and staff potential of organizational marketing structures at the enterprises with a significant increase in the quality of training marketers.

Keywords: education, continuing training, human resources, marketing activities, competence-based approach

Pic.: 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 15.

Kholodnyi Hennadii O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor, Department of Economics and Marketing, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: profcom@ksue.edu.ua

Однією з найважливіших проблем підвищення ефективності управління маркетинговою діяльністю на підприємстві є вдосконалення кадрового забезпечення організаційних структур маркетингу й поліпшення якості підготовки маркетологів.

Високий динамізм глобальних процесів, перехід до постіндустріального, інформаційного суспільства, суспільства знань, супроводжується прискоренням процесів морального знецінювання й старіння професійних традиційних знань і навичок фахівців-маркетологів.

Так, за результатами досліджень економістів, щорічно оновлюється 5 % теоретичних і 20 % професійних знань, якими повинен володіти професіонал. Динамізм розвитку сучасного суспільства потребує перекваліфікації людини 7 – 10 разів впродовж життя. Одиниця виміру старіння знань фахівця, прийнята у США – період «напіврозпаду» компетентності, тобто зниження її на 50 % унаслідок появи нової інформації, показує, що за багатьма професіями цей період настає менш ніж через 5 років, тобто стосовно до нашої системи вищої освіти часто раніше, ніж закінчується навчання. Наприклад, 50 % старіння знань випускника 1940 р. настає через 12 років, випускника 1960 р. – через 8 – 10 років, то для випускника 2010 р. – через 1 – 2 роки [10].

Ще однією важливою особливістю сучасного світу професій є те, що на зміну монопрофесіоналізму приходять поліпрофесіоналізм. Це означає, що людині, щоб бути конкурентоспроможною особистістю, необхідно опанувати не одну єдину професію, а декілька суміжних. Американська асоціація тренінгу й розвитку, здійснивши дослідження сучасного ринку праці, припускає, що 75 % сьогоденних працівників у найближчі роки змушені будуть проходити перепідготовку й підвищення кваліфікації.

Отже, практично кожний фахівець і професіонал готовий до того, що знань і вмінь, отриманих у період навчання, не вистачить на весь час трудової діяльності. Людині протягом життя не раз доведеться перенавчатися, підвищувати свою кваліфікацію, отримувати нову освіту, щоб бути конкурентоспроможним фахівцем.

Необхідно зазначити, що у зв'язку з недостатньою відповідністю рівня якості знань і навичок фахівців вимогам сучасного виробництва й ринку актуальною для багатьох підприємств є проблема підвищення кваліфікації та розвитку професійних компетенцій своїх кадрів. Опитування керівників 80 підприємств м. Харкова про доцільність у найближчій перспективі підвищення кваліфікації своїх працівників, дав такі результати (табл. 1).

Таблиця 1

Ступінь доцільності підвищення кваліфікації працівників підприємств у найближчій перспективі

Основні форми підвищення кваліфікації	У відсотках до загальної кількості опитаних (%)
Друга вища освіта	18
Річні курси підвищення кваліфікації	17,5
Короткострокові курси підвищення кваліфікації (з терміном навчання до 1 місяця)	28
Періодичні навчальні семінари (2-3-х денні)	29,5
У підвищенні кваліфікації робітників підприємства немає необхідності	7

Можна з упевненістю стверджувати, що в умовах перманентної науково-технологічної революції життєвий цикл сучасних технологій стає сумірним, а у більшості випадків значно меншим, ніж термін професійної діяльності фахівця.

За цих умов домінуючим в освіті стає формування здатності фахівця на основі відповідної фундаментальної освіти перебудовувати систему власної професійної діяльності з урахуванням соціально значущих цілей та нормативних обмежень – тобто формування особистісних характеристик майбутнього фахівця [4].

Висока наукоємність, інформаційна насиченість маркетингової діяльності, усе зростаючі вимоги до підвищення її ефективності й результативності викликають необхідність розробити науково-методичні підходи до підвищення кваліфікації фахівців маркетингових організаційних структур.

Одним з ефективних інструментів, що дозволяють забезпечувати професійну мобільність фахівців, оперативне придбання ними необхідних знань, є програма безперервного навчання фахівців-маркетологів.

Концепція безперервної освіти виникла в 1960-х рр. У 1974 р. безперервну освіту ЮНЕСКО визнав основним принципом реформування освіти, засобом становлення

освіченого суспільства в епоху глобалізації. Згідно з цією концепцією, в центрі розвитку цивілізації повинні бути людина, її виховання та формування. Безперервна освіта дає можливість кожній людині навчатися і розвиватися впродовж усього життя, адекватно адаптуватися в сучасному суспільстві [14].

Найбільш ґрунтовні дослідження сутності та основних аспектів формування системи безперервної освіти наведені у роботах відомих освітян минулого: Г. Беккера, Д. Белла, П. Друкера, П. Ленгранда, Е. Тоффлера, Е. Форє, а також у роботах відомих вітчизняних вчених М. Вачевського, Р. Гуревича, Н. Дем'яненко, Т. Десятова, М. Згуровського, В. Кременя, В. Лозовецької, І. Лікарчук, Н. Ничкало, С. Сисоевої, Г. Філіпчука та ін.

Як стверджують автори класичної роботи з розвитку сучасної освіти «Вчитися бути: світ освіти сьогодні та завтра» Едгар Фор, Філіпе Херрера, Артур Петровський та інші: феномен безперервної освіти полягає в поповненні знань протягом усього життя, професійному розвитку людини завдяки постійному підвищенню професійної кваліфікації [14]. Один з найвідоміших теоретиків безперервної освіти Пауль Ленгранд представив на форумі ЮНЕСКО концепцію безперервної освіти як систему освіти, донавчання і професійного вдосконалення, пов'язаних із роз-

ширенням, оновленням та актуалізацією професійної кваліфікації, створенням умов повного розвитку здібностей людини впродовж життя [15].

Безперервна освіта – комплекс державних, приватних і суспільних освітніх установ, що забезпечують організаційну і змістовну єдність і подальший взаємозв'язок всіх ланок освіти, задовольняючи прагнення людини до самоосвіти і розвитку протягом всього життя [9].

В економічному словнику безперервну освіту визначено як процес зростання «освітнього (загального і професійного) потенціалу особистості упродовж усього життя, організаційно забезпечений системою державних і суспільних інститутів і відповідний до потреб особистості та суспільства» [5].

В іноземній літературі для визначення поняття безперервної освіти використовують два терміни: «триваюча освіта» (англ. «continuing education») і «навчання через усе життя» (англ. «lifelong learning»), при цьому останнім часом перевагу надають системі безперервного навчання. Японська Національна Рада з реформ освіти пропонує перетворити систему неперервної освіти на основну, обов'язкову; для цього розробляється більш гнучка навчальна орієнта-

ція, продовжується лібералізація системи освіти. У Німеччині основним гаслом освіти об'явлено: «Вчитися впродовж всього життя. Вчитися, щоб бути».

Безперервність навчання – це не лише придбання нових знань про процеси, явища; з'ясування нових зв'язків між ними; придбання суми «пізнавальних» навичок, а воно трактується достатньо широко і має на увазі вміння інтегрувати отримані знання і творчо застосовувати їх у різних життєвих ситуаціях, у різних сферах життя суспільства.

Мета впровадження програми безперервного навчання на підприємстві – створення умов для формування нових підходів до кадрового й науково-методичного забезпечення маркетингової діяльності підприємства, що вимагають створення нових організаційних структур і форм на основі інтеграції освітніх, науково-дослідних, інноваційних і виробничих ресурсів.

Це обґрунтовує значущість розгляду проблеми кадрового забезпечення маркетингової діяльності підприємств. На рис. 1 наведена система кадрового забезпечення маркетингової діяльності підприємства.

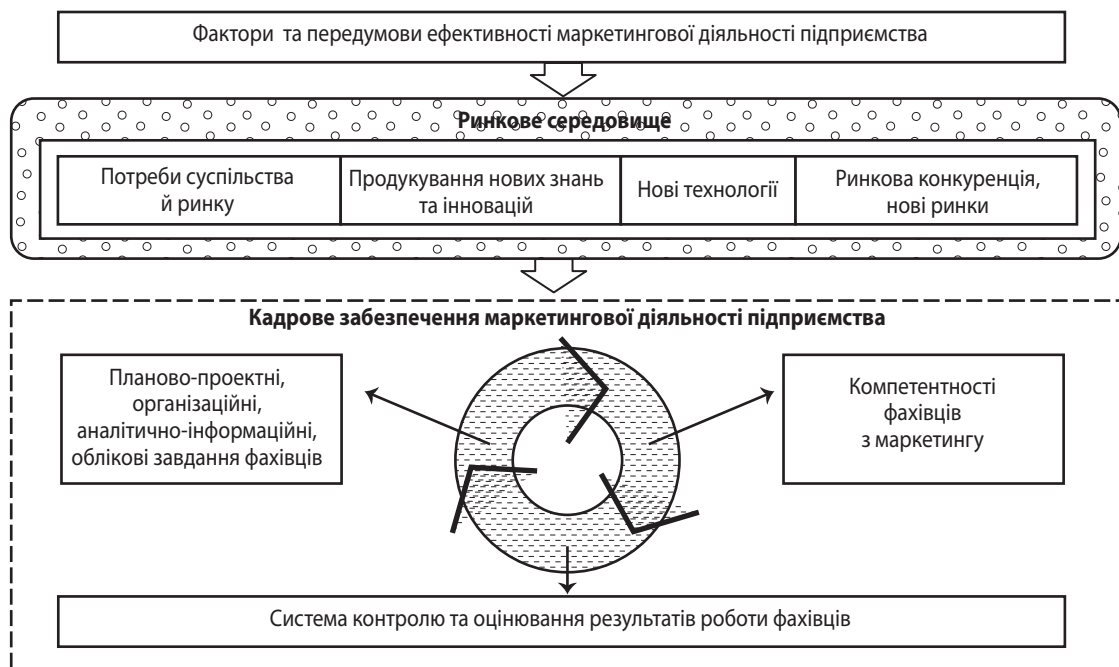


Рис. 1. Система кадрового забезпечення маркетингової діяльності підприємства

Безперервна освіта як система управління процесом вдосконалення професійних знань маркетологів повинна бути спрямована на формування та розвинування ключових компетентностей.

У багатьох країнах Європи поняття компетентності стосується не тільки питань змісту освіти, воно торкається всієї соціальної сфери суспільства, яке передбачає формування певних навичок для життя та діяльності. Саме компетентності розв'язують життєво важливі проблеми, вони дозволяють оперувати здобутими знаннями, надають можливість застосовувати їх упродовж всього життя [1].

Згідно з Національною рамкою кваліфікацій (затвердженою Постановою Кабінету Міністрів України №1341

від 23.11.2011 р.) компетентність визначається як здатність особи до виконання певного виду діяльності, що виражається через знання, розуміння, вміння, цінності, інші особисті якості [12]. О. Грішнова стверджує, що «компетентність працівника (професіоналізм) – це рівень його загальної та професійної підготовки, а також широта професійного світогляду, що дозволяє йому адекватно реагувати на вимоги конкретного робочого місця чи виконуваної роботи, які постійно змінюються» [2].

Як зазначає В. Лозовецька, **професійна компетентність** – інтегративна характеристика ділових і особистісних якостей фахівця, що відображає рівень знань, умінь, досвіду, достатніх для досягнення мети з певного виду

професійної діяльності, а також моральну позицію фахівця [10].

Програма безперервної освіти повинна носити концептуальний характер. В Україні створення сучасної системи безперервної освіти, підготовки і перепідготовки професійних кадрів визнано одним із першочергових завдань забезпечення конкурентоспроможності економіки України на період 2013 – 2020 рр. На ці завдання орієнтуються і розробники Концепції впровадження медіа-освіти в Україні [8]. До 2020 року Концепція передбачає реалізацію експериментального етапу, поступового укорінення медіа-освіти та стандартизацію вимог до медіа-освіти (2014 – 2016) і подальший розвиток медіа-освіти та завершення масового запровадження (2017 – 2020).

Це концепція, яка включає як організаційні аспекти, так і питання інформаційних технологій. Управління або менеджмент знань можна розуміти як всеосяжну стратегію, створену для виявлення і застосування усієї доступної інформації, досвіду і кваліфікації співробітників підприємства (або спільноти спеціалістів-практиків) з метою поліпшення результатів праці та скорочення часу реакції на зміну зовнішніх умов.

Реалізація даної стратегії припускає використання консультативних методик та інформаційних технологій, які

дозволятимуть створити повноцінну систему, спроможну управляти нематеріальними корпоративними активами, зокрема, інтелектуальним капіталом.

Передумови, цілі й основні очікувані результати впровадження програми безперервної освіти спеціалістів з маркетингу на підприємстві наведені на рис. 2.

Сучасними тенденціями розвитку безперервної освіти є процеси диверсифікації та інтернаціоналізації освіти.

Диверсифікація пов'язана з організацією нових освітніх установ, з додаванням освітніх функцій суспільним установам,

Інтернаціоналізація освіти, спрямована на зближення національних систем, знаходження і розвиток у них загальних універсальних концептів і компонентів, тих спільних підстав, які складають основу різноманітності національних культур, сприяючи тим самим їх взаємозбагаченню [4]. Найбільш відомими інтеграційними Європейськими освітніми Програмами є програма ERASMUS (European Community Action Scheme For The Mobility Of University Students), програми «КОМЕТТ» (обмін інформацією, професорсько-викладацьким складом і студентами), «Leonardo da Vinci» (освіта під час відпустки), «Grundtvig» (система практичного навчання) та ін.

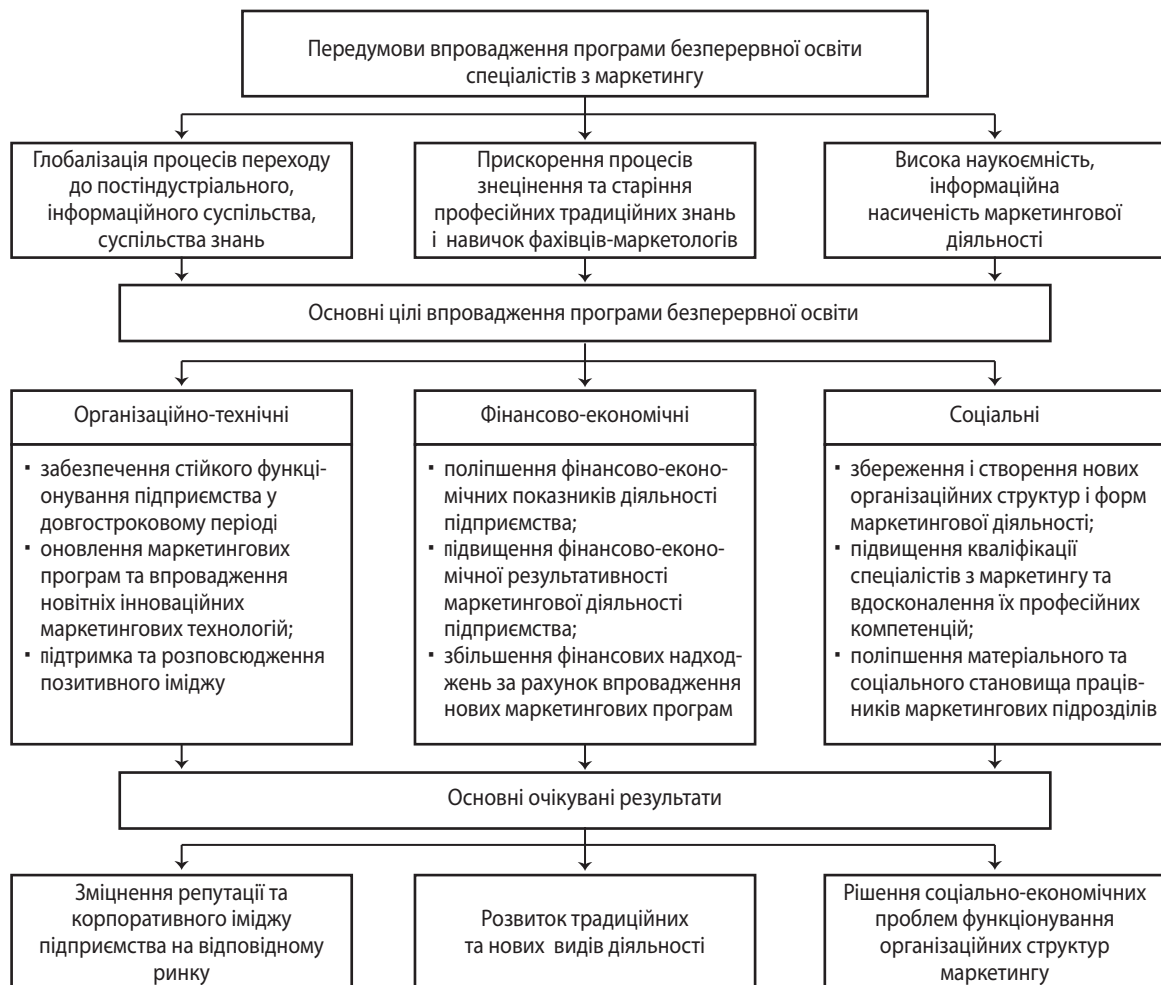


Рис. 2. Передумови, цілі й основні очікувані результати впровадження програми безперервної освіти персоналу маркетингового підрозділу на підприємстві

Прогресивною формою реалізації безперервної освітньої програми є створення учбово-консультаційних комплексів – нової організаційної структури, що дозволяє реалізувати поставлені цілі через об'єднання потенціалу вищих навчальних закладів і конкретних підприємств. Використання прогресивних освітніх технологій дозволить реалізувати процес безперервної підготовки висококваліфікованих кадрів, адаптованих до сучасних умов, здатних розробляти й здійснювати довгострокові виробничі й маркетингові програми з високим інноваційним потенціалом [7].

Сучасні університети є по суті універсальними центрами синтезу й поширення прогресивних навчальних програм як на регіональному, так і галузевому рівнях. Залучення до системи безперервної освіти університетських центрів – гарантія якості освіти й наукових досліджень, забезпечення конкурентоспроможності освітніх програм.

Ще одним важливим напрямом реалізації програми безперервної освіти персоналу маркетингових підрозділів є створення сучасних науково-дослідних, консультаційних та ситуаційних центрів.

Аналіз наукових публікацій, а також узагальнення і систематизація наявного досвіду використання й розвитку освітніх програм на вітчизняних і зарубіжних підприємствах дозволили розробити основні напрями реалізації програми безперервної освіти маркетологів (рис. 3).

Функціонування таких центрів та лабораторій повинне ґрунтуватися на використанні технологій для інтеграції освіти й виробництва (віртуальні проектні команди,

віддалена практика, технології комерціалізації результатів освітніх та науково-дослідних програм).

Досить ефективною формою реалізації безперервної освітньої програми є створення ситуаційних центрів. Ситуаційний центр (СЦ) являє собою сукупність програмно-технічних засобів, науково-математичних методів та інженерних рішень для автоматизації процесів відображення, моделювання, аналізу ситуацій і управління ними. Використання СЦ доцільне для управління організаційно-технічними системами й рішення складних освітніх завдань, що вимагають аналізу великої кількості взаємозалежних і часто неповних даних [3].

Підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємства й ефективний розвиток організаційних структур може забезпечити впровадження інноваційних, інформаційно-комунікативних форм і технологій навчання; у тому числі комп'ютерних тренажерів, віртуальних лабораторій, технологій для модульних програм навчання, які засновані на компетентнісному підході та можливості використання сучасних науково-інформаційних моделей і прогресивних маркетингових технологій.

Виникнення сучасних інформаційних технологій має своїм наслідком створення інтелектуальної технології, тобто програмних продуктів і комплексу наукових дисциплін, що забезпечують народження принципово нового феномена в історії світових цивілізацій і культур. Цей феномен полягає в можливості продукування, трансформації, надшвидкісної передачі й реалізації інформації не тільки за допомогою людського мозку і традиційних засобів зв'язку, але й за допомогою нових технічних при-



Рис. 3. Основні напрями реалізації програми безперервної освіти персоналу маркетингового підрозділу маркетингу

строїв, що заклали матеріальну базу інформаційного суспільства [6].

На сьогоднішній день в системі безперервної освіти найбільш поширеними інформаційними технологіями розв'язання функціональних завдань, способів організації освітньо-інформаційних процесів є такі:

- комп'ютерні навчальні програми (наприклад, веб-квести – проблемні завдання з елементами рольової гри, для виконання якої використовуються інформаційні ресурси Інтернет) [11];
- навчальні системи на базі мультимедіа-технологій;
- інтелектуальні та навчальні експертні системи;
- розподілені бази даних;
- засоби телекомунікації, програмні та технічні засоби ІТ;
- віртуальні електронні бібліотеки,
- розподілені та централізовані видавничі системи;
- передача знань на мобільній пристрій з використанням WAP або GPRS технологій – Mobile learning (m-learning).

Слід зазначити, що сучасні інформаційні технології, сучасна комп'ютерна техніка надають нові можливості для розвитку освітньої діяльності, адаптованої до індивідуальних особливостей спеціаліста з маркетингу. При цьому ефективною освітньою технологією стає технологія навчання в інтерактивному, дистанційному форматі через мережу Internet, локальну корпоративну мережу, по електронній пошті або з використанням інших сучасних інструментів.

Дистанційне навчання – конференції, семінари, ділові ігри, лабораторні роботи, практикуми та інші форми дистанційних навчальних занять, які проводяться за допомогою засобів телекомунікацій та інших можливостей Інтернет, стає важливою складовою електронного навчання (Electronic learning) в системі безперервної освіти, дозволяє здійснювати освіту на відстані, в будь-який час, переважно екстериторіально, експортувати вітчизняні освітні послуги, розвивати медіа-освіту в Україні.

В Європі та Північній Америці в останні роки основними проектами дистанційного навчання є такі: IMS (Instructional Management System – Система освітнього менеджменту); ARIADNE (Alliance of Remote Instructional Authoring and Distribution Networks for Europe – Альянс по розробці й поширенню освітніх мереж для Європи); GESTALT (Getting Educational Systems Talking Across Leading-Edge Technologies – впровадження передових технологій в освітні мережі) [11].

Актуальність впровадження інноваційних, інформаційно-комунікативних форм і технологій навчання в системі безперервної освіти підтверджують такі дані:

- у 2012 – 2014 рр. на фондовому ринку США вартість акцій компаній, що працюють у сфері електронного навчання, протягом року виросла на 150 – 300 %;
- за даними Міністерства праці США, з 54 спеціальностей, які будуть переживати бурхливе зростання у найближчий період, тільки 8 не будуть вимагати ІТ-знань;
- за даними Міністерства освіти США, 69 % американських громадян переконані, що застосування

комп'ютерних технологій підвищує якість навчання [3];

- відсоток усіх підприємств, що забезпечили навчання своїм працівникам, складає від 21 % у Греції до 90 % у Великобританії та 60 % в середньому по ЄС. Позитивна динаміка спостерігається в більшості країн, що в останні роки приєдналися до ЄС [11];
- у 2014 році близько 60 % дорослого населення України регулярно користується Інтернетом, при цьому ступінь охоплення Інтернетом молоді є вищим і становить в цілому по Україні щонайменше 70 %.

Освоєння інноваційних форм і технологій навчання, заснованих на сучасних інформаційних технологіях, повинне стати основою становлення специфічного науково-інтелектуального середовища, у якому має відбуватися розвиток потенціалу й компетентностей як окремого фахівця з маркетингу, так і маркетингових організаційних структур у цілому.

ЛІТЕРАТУРА

1. Вачевський М. В. Теоретико-методичні засади формування у майбутніх маркетологів професійної компетенції : монографія / М. В. Вачевський. – К. : ВД «Професіонал», 2005. – 364 с.
2. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудова відносина : підручник / О. А. Грішнова. – К. : Знання, 2006. – 559 с.
3. Гуревич Р. С. Інформаційно-комунікаційні технології в професійній освіті / Р. С. Гуревич, М. Ю. Кадемія, М. М. Козяр ; [за ред. член-кор. НАПН України Гуревича Р. С.]. – Львів : СПОЛОМ, 2012. – 506 с.
4. Давидов П. Г. Безперервна освіта – вимоги часу чи нова філософія освітньої діяльності // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Серія «Гуманітарні науки». – 2010. – № 2. – С. 170 – 175.
5. Економічна енциклопедія : У 3-х томах. Т. 1 / Редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : ВЦ «Академія», 2000. – 894 с.
6. Кадемія М. Ю. Інформаційно-комунікаційні технології навчання : словник-госларій / М. Ю. Кадемія, М. М. Козяр, Т. Є. Рак. – Львів : СПОЛОМ, 2011. – 327 с.
7. Ключаров Г. А. Дополнительное профессиональное образование: особенности, эффективность, перспективы / Г. А. Ключаров // Социологические исследования. – 2010. – № 2. – С. 83 – 91.
8. Концепція впровадження медіа-освіти в Україні / Інститут соціальної та політичної психології Національної академії педагогічних наук України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ispp.org.ua/news_44.htm
9. Кудрявцева С. П. Міжнародна інформація : навч. посіб. / С. П. Кудрявцева, В. В. Колос. – К. : ВД «Слово», 2005. – 400 с.
10. Лозовецька В. Т. До питання оновлення професійної освіти / В. Т. Лозовецька // Педагогічна і психологічна науки в Україні : зб. наук. праць. – К. : Педагогічна думка, 2012. – С. 134 – 142.
11. Медіаосвіта та медіаграмотність : підручник / [ред.-упоряд. В. Ф. Іванов, О. В. Волошенюк; за наук. ред. В. В. Різуна]. – К. : Центр вільної преси, 2012. – 352 с.

12. Про затвердження Національної рамки кваліфікацій : Постанова Кабінету Міністрів України від 23.11.2011 р. № 1341 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF>

13. Сисоєва С. О. Творчість і технології у наукових дослідженнях неперервної професійної освіти / С. О. Сисоєва // Теорія і практика управління соціальними системами: філософія, психологія, педагогіка, соціологія. – 2008. – № 2. – С. 79 – 86.

14. Apprende a etre. – Paris : Unesco, 1972. – 163 p.

15. Lengrand P. Courting the Positive Virtues: a Case for Feminist Science / P. Lengrand // European Journal of Science Education. – 1986. – Vol. 8, No. 2. – P. 121 – 134.

REFERENCES

- Apprende a etre. Paris: Unesco, 1972.
- Davydov, P. H. "Bezperervna osvita – vymohy chasu chy nova filosofia osvitynoi diialnosti" [Continuing Education - time requirements or new philosophy of educational activities]. *Visnyk Donets'koho natsionalnoho universytetu ekonomiky i torhivli im. M. Tuhana-Baranovskoho. Serii "Humanitarni nauky"*, no. 2 (2010): 170-175.
- Ekonomichna entsyklopediia [Economic Encyclopedia]. Kyiv: Akademiia, 2000.
- Hrshnova, O. A. *Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny* [Labor Economics and Labor Relations]. Kyiv: Znannia, 2006.
- Hurevych, R. S., Kademiia, M. Yu., and Koziar, M. M. *Informatsiino-komunikatsiini tekhnolohii v profesiinii osviti* [Information and communication technologies in professional education]. Lviv: SPOLOM, 2012.
- Kademiia, M. Yu., Koziar, M. M., and Rak, T. IE. *Informatsiino-komunikatsiini tekhnolohii navchannia* [ICT training]. Lviv: SPOLOM, 2011.
- Kliucharov, G. A. "Dopolnitelnoe professionalnoe obrazovanie: osobennosti, effektivnost, perspektivy" [Additional professional education: characteristics, efficiency, and prospects]. *Sotsiologicheskie issledovaniia*, no. 2 (2010): 83-91.
- "Kontsepsiia vprovadzhenia media-osvity v Ukraini" [The concept of the introduction of media education in Ukraine]. http://www.ispp.org.ua/news_44.htm
- Kudriavtseva, S. P. *Mizhnarodna informatsiia* [International information]. Kyiv: Slovo, 2005.
- Lozovetska, V. T. "Do pytannia onovlennia profesiinoi osvity" [On the issue of renewal of vocational training]. In *Pedahohichna i psykholohichna nauky v Ukraini*, 134-142. Kyiv: Pedahohichna dumka, 2012.
- [Legal Act of Ukraine] (2011). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF>
- Lengrand, P. "Courting the Positive Virtues: a Case for Feminist Science" *European Journal of Science Education* vol. 8, no. 2 (1986): 121-134.
- Mediaosvita ta mediahramotnist [Media Education and mediahramotnist]. Kyiv: Tsentri vilnoi presy, 2012.
- Sysoieva, S. O. "Tvorchist i tekhnolohii u naukovykh doslidzhenniakh neperervnoi profesiinoi osvity" [Creativity and technology in research of continuous professional education]. *Teoriia i praktyka upravlinnia sotsialnymy systemamy: filosofia, psykholohiia, pedahohika, sotsiolohiia*, no. 2 (2008): 79-86.
- Vachevskiy, M. V. *Teoretyko-metodychni zasady formuvannia u maibutnikh marketolohiv profesiinoi kompetentsii* [Theoretical and methodological principles of formation of future marketing professional competence]. Kyiv: Profesional, 2005.

КОМПЕНСАЦІЙНА ПОЛІТИКА ЯК ЧИННИК ГАРМОНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

© 2015 ЦИМБАЛЮК С. О.

УДК 331.28:331.21/22:331.105.6

Цимбалюк С. О.

Компенсаційна політика як чинник гармонізації соціально-трудо­вих відносин

В умовах нової економіки якісні параметри людського капіталу стають основними засобами виробництва, що зумовлює зростання цінності на­йма­ного працівника для підприємства. Метою статті є обґрунтування необхідності гармонізації соціально-трудо­вих відносин в умовах нової еко­номіки, а також визначення впливу соціально орієнтованої компенсаційної політики на гармонізацію соціально-трудо­вих відносин. Установлено, що для здобуття підприємством конкурентних переваг взаємовідносини між найманим працівником і роботодавцем мають ґрунтуватися на партнерській основі. Визначено, що на рівень розвитку соціально-трудо­вих відносин та міру їх гармонізації впливає безліч чинників, серед яких осо­бливе місце посідає система винагородження персоналу. Обґрунтовано, що розроблення та запровадження соціально орієнтованої компенсаційної політики характеризує якісно новий рівень розвитку соціально-трудо­вих відносин, сприяє гармонізації відносин між найманими працівниками та роботодавцями, узгодженості їхніх інтересів. Це досягається не тільки через забезпечення рівноправності основних сторін соціально-трудо­вих відносин, але й завдяки посиленню їх відповідальності, розумінню отримання взаємної вигоди від довіри один до одного та належного виконання своїх зобов'язань, домінування ідеології соціальної відповідальності партнерів.

Ключові слова: соціально-трудо­ві відносини, гармонізація, компенсаційна політика, компенсаційний пакет

Рис.: 1. **Бібл.:** 8.

Цимбалюк Світлана Олександрівна – доктор економічних наук, доцент, доцент, кафедра управління персоналом та економіки праці, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Email: cymso@ukr.net

УДК 331.28:331.21/22:331.105.6

UDC 331.28:331.21/22:331.105.6

Цимбалюк С. А. Компенсационная политика как фактор гармонизации социально-трудо­вых отношений

В условиях новой экономики качественные параметры человеческого капитала становятся основными средствами производства, что приводит к росту ценности наемного работника для предприятия. Целью статьи является обоснование необходимости гармонизации социально-трудо­вых отношений в условиях новой экономики, а также определение влияния социально ориентированной компенсационной политики на гармонизацию социально-трудо­вых отношений. Уста­новлено, что для получения предприятием конкурентных преимуществ взаимоотношения между наемным работником и работода­телем должны базироваться на партнерской основе. Определено, что на уровень развития социально-трудо­вых отношений и степень их гармонизации влияет множество факторов, среди которых особое место занимает система вознаграждения персонала. Обосновано, что разработка и внедрение социально ориентированной компенса­ционной политики характеризует качественно новый уровень раз­вития социально-трудо­вых отношений, способствует гармонизации отношений между наемными работниками и работодателями, согласо­ванности их интересов. Это достигается не только посредством обеспечения равноправности основных сторон социально-трудо­вых отношений, но и благодаря повышению их ответственности, пони­манию получения взаимной выгоды от доверия друг к другу и надле­жащего выполнения своих обязательств, доминированию идеологии социальной ответственности партнеров.

Ключевые слова: социально-трудо­вые отношения, гармонизация, компенсационная политика, компенсационный пакет

Рис.: 1. **Библ.:** 8.

Цимбалюк Светлана Алексеевна – доктор экономических наук, до­цент, доцент, кафедра управления персоналом и экономики труда, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

Email: cymso@ukr.net

Tsybalyuk S. O. Compensation Policy as a Factor of the Harmonization of Social and Labor Relations

In conditions of the new economy qualitative parameters of human capital become the durable means of production, which leads to an increase in the value of an employee at the enterprise. The aim of the article is substantiating the need to harmonize social and labor relations in conditions of the new economy, as well as determining the impact of socially oriented compensa­tion policy on the harmonization of social and labor relations. It has been found that for the enterprise to gain competitive advantages, the employer-employee the relationships should be based on a partnership basis. It has been determined that the level of development of social and labor relations and the degree of their harmonization is affected by many factors, among which a special place is occupied by the staff remuneration system. It has been proved that the development and implementation of socially oriented compensation policy is characterized by a qualitatively new level of develop­ment of social and labor relations, contribute to the harmonization of rela­tions between employees and employers, the consistency of their interests. This is achieved not only by ensuring equality of the basic aspects of social and labor relations, but also due to the increase of their responsibility, the understanding of gaining mutual benefit from trusting each other and fulfill­ing their obligations, the dominance of the ideology of social responsibility of the partners.

Keywords: social and labour relations, harmonization, compensation policy, compensation package

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

Tsybalyuk Svitlana O. – Doctor of Science (Economics), Associate Profes­sor, Associate Professor, Department of Human Resource Management and Labour Economics, Kyiv National Economic University named after. V. Get­man (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

Email: cymso@ukr.net

Вступ. Для посилення та збереження конкурентних позицій на ринку товарів і послуг підприємства мають постійно вдосконалювати технології, оновлювати асортимент продукції та послуг, підвищувати якісні параметри своєї продукції (послуг), оптимізувати витрати. Створення інноваційних продуктів, наукових розробок, запровадження креативних методів є результатом діяльності кваліфікованих, компетентних, талановитих працівників, які мають унікальні знання та здібності, здатні нестандартно мислити та творчо вирішувати проблеми, уміють приймати ефективні рішення, схильні до розумного ризику, володіють стратегічним мисленням, швидко адаптуються до змін, здатні продуктивно працювати у стресових ситуаціях та в умовах дефіциту часу, мотивовані на професійне зростання, соціально відповідально ставляться до праці та її результатів.

В умовах нової (інноваційно орієнтованої, знанневої) економіки та інформатизації суспільства якісні параметри людського капіталу, насамперед його інтелектуальна та гуманітарна складові, стають основними засобами виробництва. У зв'язку з тим, що знання, уміння, навички, мотиваційні настанови, інші індивідуально-особистісні характеристики безпосередньо належать найманому працівникові, то його цінність в умовах нової економіки суттєво збільшується. Відтак взаємовідносини між власником фізичного капіталу та власником людського капіталу мають будуватися виключно на партнерській основі, оскільки власник фізичного капіталу стає дедалі більшою мірою залежний від власника людського капіталу, від його лояльності та бажання реалізувати свій потенціал на підприємстві.

У зв'язку з цим для забезпечення ефективної діяльності підприємства та здобуття конкурентних переваг взаємовідносини між найманим працівником і роботодавцем не можуть ґрунтуватися на домінуванні та диктатурі останнього, оскільки за таких умов роботодавець швидко втрапить свою основну конкурентну перевагу – працівників, які володіють унікальними знаннями та навичками, інтелектуальними здібностями і, на відміну від інших ресурсів, можуть вільно розпоряджатися власним людським капіталом і є достатньо активними та мобільними, готовими у разі потреби змінити не тільки місце роботи, а й регіон та, навіть, країну. За таких умов усе більшої актуальності набуває зміна політики винагородження через зміщення акцентів з виконання зобов'язань і надання гарантій відповідно до трудового законодавства і колективних угод на ринкові, інноваційні та соціальні компоненти, посилення індивідуалізації винагород і надання найманим працівникам повноцінних, збалансованих за структурою, розміром виплат і благ компенсаційних пакетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія та практика винагороди за працю, як однієї з основних складових системи соціально-трудових відносин, постійно перебувають під пильною увагою науковців і практиків. Дослідженнями інституту праці і соціально-трудових відносин, матеріальної мотивації та організації заробітної плати займалися українські вчені: О. Амоша, Д. Богиня, М. Ведерніков, І. Гнибіденко, О. Грیشнова, В. Данюк, Ю. Зайцев, Т. Кір'ян, А. Колот, Т. Костишина, Г. Куліков, В. Лагутін, Е. Лібанова, Л. Лісогор, Н. Лук'яненко, Г. Назарова, В. Но-

віков, О. Новікова, В. Онікієнко, І. Петрова, М. Семикіна, Л. Шаульська та ін. До іноземних авторів, які досліджували теоретичні та прикладні аспекти формування сукупної винагороди за працю та компенсаційної політики, належать: М. Армстронг, Д. Балкін, Д. Браун, Н. Волгін, Б. Генкін, Н. Горелов, С. Гросс, П. Зінгхайм, С. Каплан, Р. Колоцова, Дж. Мілкович, Е. Лоулер, С. Макотті, Дж. Ньюман, П. Платтен, Дж. Пфеффер, С. Рогерс, Т. Стівенс, П. Томпсон, Дж. Тропмен, Р. Хендерсон, М. Хемел, Р. Хенімен, Д. Хофрїчтер, Дж. Шустер, Т. Фланнері, Р. Яковлев та ін.

Вітчизняними та іноземними вченими зроблено значний внесок у поглиблення теоретико-методологічних і прикладних засад винагородження за працю. Однак концептуальні засади формування компенсаційної політики та обґрунтування нових підходів до винагороди за працю відповідно до нового формату соціально-трудових відносин в умовах нової економіки залишаються малодослідженими. Бракує теоретико-методологічних досліджень щодо природи компенсацій, детермінантів поширення компенсаційної моделі винагороди за працю в Україні, а також впливу компенсаційної політики на гармонізацію соціально-трудових відносин.

Метою статті є обґрунтування необхідності гармонізації соціально-трудових відносин в умовах нової економіки, а також визначення впливу соціально орієнтованої компенсаційної політики на гармонізацію соціально-трудових відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах нової економіки специфічність людських ресурсів визначається тим, що часто працівника – носія унікальних технологій, працівника, який володіє цінними знаннями, інтелектуальними здібностями, виключними компетенціями, не можна замінити іншим працівником, навіть кількома працівниками, незважаючи на наявність у них необхідної кваліфікації (рівня освіти, досвіду роботи), а, отже, знань, умінь і навичок. Втрачаючи такого працівника, підприємство не лише втрачає потенційні можливості та конкурентні переваги, а й стає «донором» компетентних і висококваліфікованих працівників для підприємств-конкурентів. У зв'язку з цим втрата людського капіталу зі значно більшою силою негативно впливає на конкурентоспроможність підприємства на ринку товарів (послуг).

Аналогічно, у разі міграції працівників, країна втрачає найцінніший людський капітал, стає донором для інших країн, зазвичай, країн з розвинутою економікою й високим рівнем життя, що значно послаблює її конкурентоспроможність на світовому ринку й, відповідно, посилює конкурентні позиції країн-реципієнтів.

Неприйнятною для ефективної діяльності, соціально-економічного розвитку підприємства є також ситуація, коли в соціально-трудових відносинах домінує власник людського капіталу – найманий працівник. Хоч на практиці така ситуація менш поширена, вона може існувати тоді, коли найманий працівник володіє виключними компетенціями або дуже цінною інформацією, яка важлива для здобуття підприємством конкурентних переваг, зокрема за рахунок недобросовісних методів. Така ситуація негативно впливає на взаємовідносини на підприємстві загалом, формує відчуття непотрібності (незначущості), несправедливості в інших працівників (які хоч і не мають винятко-

вих здібностей, проте, також кваліфіковані, компетентні й роблять внесок у реалізацію корпоративної стратегії та досягнення підприємством своїх цілей), спричиняє їхню недоволення роботою, компенсаційною політикою, зниження лояльності та мотивації, що теж має негативні наслідки для підприємства, його конкурентоспроможності.

Отже, в умовах нової економіки важливою передумовою ефективною діяльності підприємства та забезпечення його конкурентних переваг на ринку товарів і послуг є формування здорових, партнерських, гармонійних соціально-трудових відносин між основними сторонами – роботодавцем і найманим працівником.

Проблема формування партнерських, гармонійних соціально-трудових відносин, на думку багатьох українських учених, є однією з найважливіших і разом з тим одвічних і багатограних у суспільстві. Як зазначає А. М. Колот, соціально-трудові відносини є провідним складником «...усієї системи суспільних відносин, які утворюють свого роду «ядро» парадигми соціально-економічного розвитку, оскільки саме від їх характеру та змісту безпосередньо залежать продуктивність праці, якість трудового життя, соціальна злагода у суспільстві» [2, с. 11].

Окремі науковці трактують гармонізацію соціально-трудових відносин як безперервний процес керованих кількісно-якісних змін у розвитку соціально-трудових відносин, метою якого є досягнення збалансованості інтересів соціальних партнерів на основі соціального діалогу, забезпечення їхніх прав і пріоритетних потреб [5, с. 4].

На думку М. В. Семікіної та З. В. Бевз, дане «...визначення<...> зосереджує увагу, по-перше, на необхідності керованого розвитку соціально-трудових відносин в межах чинного трудового законодавства країни, по-друге, на головній меті такого розвитку – досягненні узгодження інтересів найманих працівників і роботодавців, по-третє, акцентує увагу на необхідності захисту прав та задоволення пріоритетних потреб сторін» [4, с. 107].

Інші науковці гармонізацію розглядають як процес забезпечення гармонії соціально-трудових відносин, яка є таким станом соціально-економічних відносин відповідних суб'єктів, що відбиває узгодженість, збалансованість (рівновагу) і безконфліктність економічних інтересів, зміст (якість) та кінцевий результат соціально-трудових відносин між суб'єктами і можливість задоволення базових потреб у сфері праці [1, с. 55].

Важливими критеріями формування гармонійних соціально-трудових відносин є такі: високий рівень довіри роботодавця та найманого працівника один до одного; прозорість інформації щодо діяльності компанії, корпоративної політики, стратегії розвитку, успіхів і досягнень, наявних проблем і потенційних загроз тощо; сприятливий соціально-психологічний клімат, високий рівень згуртованості трудового колективу; зменшення кількості соціально-трудових конфліктів, мінімізація їх негативних наслідків, відсутність порушень трудової дисципліни та нещасних випадків; відсутність дискримінації; високий рівень лояльності та мотивації персоналу.

Гармонійні соціально-трудові відносини ґрунтуються на розумінні роботодавцем і найманим працівником того, що вони одержують більше вигід від чесної поведінки, виконання своїх зобов'язань і продовження трудових відно-

син, ніж від нечесної поведінки, неналежного виконання зобов'язань і припинення трудових відносин. У разі, якщо працівники одержують більше вигід від наявних трудових відносин, ніж від тих, що можуть бути на іншому підприємстві, то вони зазнають збитків через невиконання своїх зобов'язань, що спричинятиме втрату роботи. Якщо роботодавцеві вигідніше продовжувати відносини з наявними працівниками, ніж наймати інших, він має передбачити важелі, що перешкоджають звільненню найманих працівників.

На рівень розвитку соціально-трудових відносин та міру їх гармонізації впливає безліч чинників, серед яких особливе місце посідає система винагородження персоналу. Винагорода, яку одержує найманий працівник у результаті реалізації своєї здатності до праці, має вкрай важливе значення для повноцінного розвитку та життєдіяльності працівника та, що не менш важливо, для членів його родини. Розмір винагороди визначає можливості задоволення різноманітних, насамперед актуальних і значущих для працівника, потреб.

Німецькі вчені зазначають, що оскільки в новій економіці знання працівників є вирішальним фактором, який утворює майнову цінність підприємства, то роботодавці дедалі більше намагатимуться закріпити працівників. Це може відбуватися передусім через зорієнтовану на успіх систему винагород [3, с. 177].

При цьому важливо забезпечити комплексний підхід до формування системи винагороди за працю. М. Армстронг і Д. Браун зазначають: «Важливою складовою нового підходу до стратегії винагороди є розвиток концепції сукупної винагороди <...>. Минув період, коли винагородою були тільки гроші та блага. Усе більше передових компаній наголошують на сукупній винагороді, що включає додатково до фінансових винагород невідчутні винагороди, як от: робоче середовище та якість життя, успіх та визнання, гнучка організація праці...» [6, с. 21].

Згідно з позицією П. Томпсона, сукупна винагорода охоплює не тільки такі традиційні, кількісні елементи, як заробітна плата, змінна оплата та блага, але і невідчутні, негрошові складові – можливість брати на себе відповідальність, кар'єрне зростання, навчання та підвищення кваліфікації, зміст роботи, якість трудового життя, що забезпечується самою організацією [8].

Деякі сучасні іноземні дослідники винагороди за працю зазначають, що порівняно з традиційною системою оплати сукупна винагорода набагато глибше відображає, в якій спосіб підприємства можуть залучити, мотивувати і утримувати таланти, у якій спосіб наймані працівники працюватимуть згідно з корпоративними цілями і в якій спосіб найкращі працівники будуть мотивовані та задоволені [7, с. 178].

Треба зазначити, що винагорода сприймається працівником не тільки як відшкодування затрат часу, енергії, фізичних і розумових зусиль, зокрема інтелектуальних здібностей, на одержання потрібних підприємству (керівникові, роботодавцеві) результатів праці та досягнення корпоративних цілей, а і як свідчення його цінності для підприємства. Останнє, безперечно, позитивно впливає на самооцінку та самоствердження працівника, вказує на його соціальний статус на підприємстві. Винагорода, яку

одержує найманий працівник, є також мірилом його особистісної та професійної самореалізації, професійного успіху, визнання та схвалення результатів і досягнень керівництвом і власником підприємства.

Справедливість, відкритість і прозорість компенсаційної політики, конкурентність винагороди, об'єктивна диференціація виплат, комплексний підхід до розроблення компенсаційного пакета, урахування основних потреб та інтересів найманих працівників важливі не тільки з погляду заохочення певного працівника до досягнення потрібних результатів, а й для формування соціально відповідального ставлення до праці та її результатів, відданості та лояльності до підприємства, причетності до його справ, для досягнення успіху в певній сфері діяльності й дальшого всебічного (професійного, особистісного, культурного) розвитку людини. Усе це дає підстави стверджувати, що справедлива та прозора політика винагородження персоналу, яка ґрунтується на індивідуалізації умов оплати праці й наданні найманим працівникам повноцінних, збалансованих за структурою та гідних за розміром виплат і благ компенсаційних пакетів, є важливою складовою формування гармонійних соціально-трудових відносин між роботодавцем і найманим працівником, а отже, позитивно впливає на фінансово-економічні результати діяльності підприємства.

І навпаки, несправедливість і непрозорість політики оплати праці, невідповідність рівня винагороди найманих працівників винагороді, що одержують працівники відповідних категорій і професійних груп на інших підприємствах, завелика або замала диференціація компенсацій, неузгодженість винагороди зі складністю завдань та обов'язків, цінністю посад і робіт, індивідуальними результатами праці та внеском у колективні результати, рівнем розвитку професійно значущих компетенцій у працівника, відсутність або неконкурентність соціального пакета, невідповідність виплат і винагород, насамперед добровільного характеру, потребам та інтересам працівників, упереджене ставлення керівництва до окремих працівників негативно впливають на їхню мотивацію, рівень лояльності до підприємства, ставлення до роботи та результативність праці. Це також негативно позначається на ставленні до керівництва підприємства, власника, підприємства загалом. Така політика не сприяє гармонізації соціально-трудових відносин, спричиняє виникнення соціально-трудових конфліктів, погіршення взаємовідносин у трудовому колективі, що, зрештою, гальмує інноваційний розвиток, негативно впливає на фінансово-економічні результати діяльності підприємства, послаблює конкурентні позиції підприємства на ринку товарів і послуг.

Треба зазначити, що справедлива та прозора компенсаційна політика є важливим фактором соціально-економічної стабільності та розвитку не лише підприємства, а й економіки загалом, а також формування соціально згуртованого суспільства.

Розроблення та запровадження соціально орієнтованої компенсаційної політики характеризує якісно новий рівень розвитку соціально-трудових відносин – відносин сучасного типу та нового формату, гармонійних і партнерських, відносин, що будуються на симетричних засадах. За таких відносин найманий працівник і роботодавець є

рівноправними сторонами та партнерами. Для соціально-трудових відносин нового формату неприпустиме домінування одної сторони над іншою та нав'язування своїх умов. При цьому не лише роботодавець підбирає працівників відповідно до своїх вимог і потреб (продиктованих особливостями бізнесу та корпоративної культури, поставленими цілями і завданнями, специфікою посади чи роботи) та укладає з ними трудовий договір. Найманий працівник також має право самостійно вибрати роботодавця та місце роботи відповідно до своїх потреб, інтересів, можливостей, де він зуміє реалізувати себе та надалі розвиватися в особистісному, професійному та кар'єрному планах, а також одержати повноцінний, збалансований за структурою та гідний за розміром виплат і благ компенсаційний пакет (адекватний рівню розвитку своїх компетенцій (знань, умінь, навичок, інтелектуальних здібностей, таланту тощо), докладним фізичним і розумовим зусиллям та очікуваному внеску в результати діяльності підприємства).

Вплив соціально орієнтованої компенсаційної політики на гармонізацію соціально-трудових відносин наведено на рис. 1.

Соціально орієнтована компенсаційна політика сприяє гармонізації та злагодженості відносин між роботодавцем і найманим працівником, наповненню їх новим змістом, узгодженості їхніх інтересів завдяки:

- 1) посиленню матеріальної зацікавленості працівника в одержанні потрібних результатів та досягненні важливих індивідуальних цілей, від яких залежить:
 - з одного боку, реалізація підприємством корпоративної стратегії, досягнення цілей, які потрібні для здобуття конкурентних переваг;
 - з іншого боку, сукупність компенсацій і розмір окремих виплат і винагород, які одержує найманий працівник у результаті реалізації своєї здатності до праці, що позначатиметься на якості життя та матеріальному добробуті родини;
- 2) створенню умов для реалізації працівником власних особистісних і професійних компетенцій, інтелектуальних здібностей, особистісного та професійного зростання, що сприяє:
 - з одного боку, поліпшенню індивідуальних результатів, продукуванню нових ідей, розробленню нових технологій і продуктів, що позитивно впливає на результати діяльності підприємства, його конкурентоспроможність;
 - з іншого боку, самореалізації працівника, професійному успіху, визнанню результатів і досягнень керівництвом і колегами по роботі, що є важливим для створення у працівника відчуття причетності, належності, значущості для підприємства;
- 3) соціальному забезпеченню найманих працівників, що:
 - з одного боку, дає змогу підприємству позиціонувати себе як соціально відповідальне, сформувати позитивний імідж і бренд роботодавця на ринку праці, підвищити конкурентність винагороди, а тому залучити і закріпити компетентних працівників, зменшити кількість конфліктів, підвищити

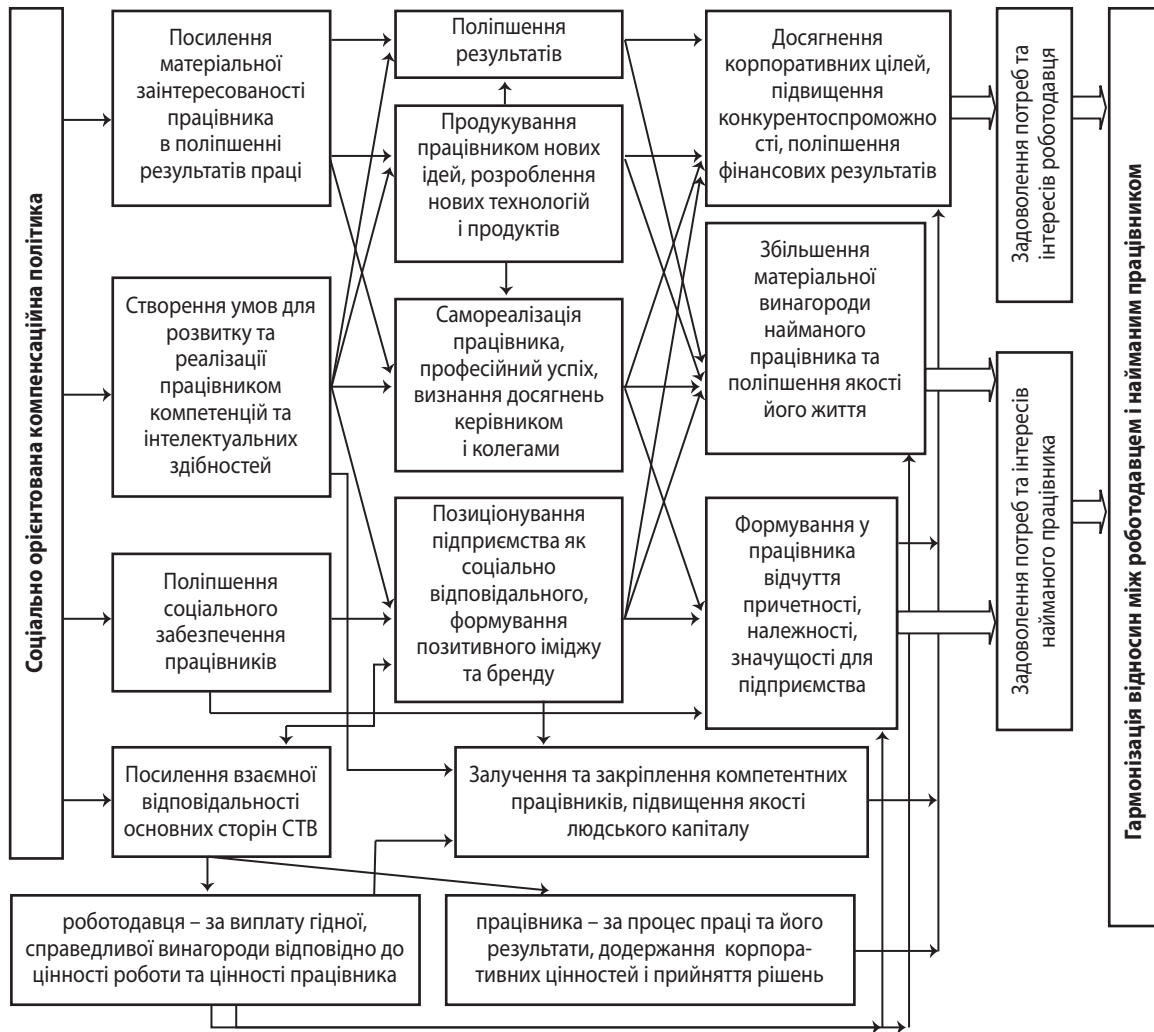


Рис. 1. Вплив соціально орієнтованої компенсаційної політики на гармонізацію соціально-трудових відносин

якісні параметри людського капіталу, а отже, і результати праці;

- з іншого боку, позитивно впливає на якість трудового життя, матеріальний добробут найманих працівників і членів їхніх родин, створює у працівників відчуття комфорту, захищеності, значущості для роботодавця тощо;
- 4) посиленню взаємної відповідальності основних сторін соціально-трудових відносин:
- роботодавця – за виплату гідної, справедливої винагороди, що відповідає цінності роботи, яку виконує працівник, і цінності самого працівника (яку характеризує рівень розвитку професійно значущих компетенцій, здатність продукувати нові ідеї, вміння нестандартно мислити, швидко вирішувати наявні проблеми тощо), а також його результатам і досягненням;
 - працівника – за процес праці, трудову поведінку, додержання корпоративних правил, процедур, норм і цінностей, що впливає на репутацію підприємства, за прийняті рішення та одержані результати праці, від яких залежать фінансово-економічні результати діяльності підприємства тощо.

Висновок. Розроблення та запровадження соціально орієнтованої компенсаційної політики характеризує якісно новий рівень розвитку соціально-трудових відносин, сприяє гармонізації відносин між найманим працівником і роботодавцем, наповненню їх новим змістом, узгодженості їхніх інтересів. Це досягається не тільки забезпеченням симетричності відносин, за яких найманий працівник і роботодавець визнаються рівноправними партнерами, а й завдяки посиленню їх взаємної відповідальності та розумінню одержання взаємної вигоди від чесних правил гри, довіри один до одного та належного виконання своїх зобов'язань, домінування ідеології соціальної відповідальності партнерів один перед одним.

ЛІТЕРАТУРА

1. Калиниченко М. П. Гармонізація соціально-трудових відносин у системі маркетингового управління підприємством / М. П. Калиниченко // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 11 – 12. – С. 54 – 57.
2. Колот А. М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку : монографія / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2010. – 251 с.

3. Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки : монографія / [Х. Клодт, К. Бух, Б. Хрістенсен та ін.]. – К. : Таксоен, 2006. – 306 с.

4. Семикіна М. В. Гармонізація соціально-трудоких відносин: методологія оцінки впливових чинників / М. В. Семикіна, З. В. Бевз // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 18. – С. 106 – 115.

5. Соціально-трудокі відносини: проблеми гармонізації : монографія / [М. В. Семикіна, З. В. Смутчак, С. Р. Пасека, Ю. Д. Петров]; за ред. М. В. Семикіної. – Кіровоград : КОД, 2012. – 300 с.

6. Armstrong M. Strategic Reward: Making It Happen / M. Armstrong, D. Brown. – London : Kogan Page, 2006. – 266 p.

7. Jiang Z. Total Reward Strategy: A Human Resources Management Strategy Going with the Trend of the Times / Z. Jiang, Q. Xiao, H. Qi, Lei Xiao // International Journal of Business and Management. – 2009. – Vol. 4, No. 11. – P. 177 – 183.

8. Thompson P. Total reward / P. Thompson.– London : Chartered Institute of Personnel and Development, 2002. – 76 p.

REFERENCES

Armstrong, M., and Brown, D. Strategic Reward: Making It Happen. London: Kogan Page, 2006.

Jiang, Z. "Total Reward Strategy: A Human Resources Management Strategy Going with the Trend of the Times" International

Journal of Business and Management vol. 4, no. 11 (2009): 177-183.

Klodt, Kh. et al. Nova ekonomika: formy vyjavu, prychny i naslidky [New Economy: forms of display, causes and consequences]. Kyiv: Taksoen, 2006.

Kalynychenko, M. P. "Harmonizatsiia sotsialno-trudovykh vidnosyn u systemi marketynhovooho upravlinnia pidpriemstvom" [Harmonisation of social and labor relations in the marketing management]. Ekonomichnyi chasopys-XXI, no. 11–12 (2013): 54-57.

Kolot, A. M. Sotsialno-trudova sfera: stan vidnosyn, novi vyklyky, tendentsii rozvytku [Social and labor issues: state relations, new challenges and trends]. Kyiv: KNEU, 2010.

Semykina, M. V., and Bevez, Z. V. "Harmonizatsiia sotsialno-trudovykh vidnosyn: metodolohiia otsinky vplyvovykh chynnykiv" [Harmonization of industrial relations: assessment methodology influential factors]. Naukovi pratsi KNTU. Ekonomichni nauky, no. 18 (2010): 106-115.

Semykina, M. V. et al. Sotsialno-trudovi vidnosyny: problemy harmonizatsii [Labor Relations: Problems harmonization]. Kirovohrad: KOD, 2012.

Thompson, P. Total reward. London: Chartered Institute of Personnel and Development, 2002.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ КРИТИЧНОГО РІВНЯ НАКОПИЧЕННЯ СИСТЕМНОГО ФІНАНСОВОГО РИЗИКУ В ЕКОНОМІКАХ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ

© 2015 БЕЛОВА І. В.

УДК 330.131.7:336

Белова І. В.

Ідентифікація критичного рівня накопичення системного фінансового ризику в економіках країн Центральної та Східної Європи

Мета статті полягає у побудові системи індикаторів накопичення системного фінансового ризику та визначення їх порогових значень на прикладі групи країн Центральної та Східної Європи. Проведене дослідження дозволило виявити той факт, що моніторинг рівня накопичення фінансового ризику доцільно проводити з використанням індикаторів, що відображають функціонування різних інституційних секторів економіки: фінансових корпорацій, сектору загального державного управління, нефінансових корпорацій, домашніх господарств. Інформаційну базу дослідження сформовано на основі квартальних даних щодо динаміки 18 індикаторів, що ілюструють функціонування зазначених секторів. Апробація розробленого підходу на прикладі групи країн Центральної і Східної Європи дозволила виявити порогові та критичні рівні показників макроекономічного розвитку, що становлять загрозу фінансовій стабільності країни. Результати розрахунків дозволили виявити як спільні особливості економічного розвитку країн, так і специфічні національні риси.

Ключові слова: випереджаючі індикатори, системний фінансовий ризик, сигнальний підхід, моніторинг фінансового ризику

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Формул:** 3. **Бібл.:** 8.

Белова Інна Валеріївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра банківської справи, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

Email: ibe2006@rambler.ru

УДК 330.131.7:336

UDC 330.131.7:336

Белова И. В. Идентификация критического уровня накопления системного финансового риска в экономиках стран Центральной и Восточной Европы

Цель статьи заключается в построении системы индикаторов накопления системного финансового риска и определения их пороговых значений на примере группы стран Центральной и Восточной Европы. Проведенное исследование позволило выявить тот факт, что мониторинг уровня накопления финансового риска целесообразно проводить с использованием индикаторов, отражающих функционирование различных институциональных секторов экономики: финансовых корпораций, сектора общего государственного управления, нефинансовых корпораций, домашних хозяйств. Информационная база исследования сформирована на основе квартальных данных о динамике 18 индикаторов, иллюстрирующих функционирование указанных секторов. Апробация разработанного подхода на примере группы стран Центральной и Восточной Европы позволила выявить пороговые и критические уровни показателей макроекономического развития, представляющие угрозу финансовой стабильности страны. Результаты расчетов позволили выявить как общие особенности экономического развития стран, так и специфические национальные черты.

Ключевые слова: опережающие индикаторы, системный финансовый риск, сигнальный подход, мониторинг финансового риска

Рис.: 1. **Табл.:** 3. **Формул:** 3. **Библ.:** 8.

Белова Инна Валериевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра банковского дела, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)

Email: ibe2006@rambler.ru

Bielova I. V. Identification of the Critical Level of the Systemic Financial Risk Accumulation in the Economies of Countries of Central and Eastern Europe

The aim of the article is developing a system of indicators of systemic financial risk accumulation and determining their threshold values on the example of a group of countries of Central and Eastern Europe. The conducted study revealed the fact that it is advisable to carry out the monitoring of the level of financial risk accumulation using indicators reflecting the operation of various institutional sectors of economy: financial corporations, general government sector, non-financial corporations, households. The information base of the research is formed on the basis of quarterly data on the dynamics of 18 indicators illustrating the operation of these sectors. Approbation of the developed approach on the example of a group of countries of Central and Eastern Europe helped identify threshold values and critical levels of indicators of macroeconomic development that threaten the financial stability of the country. The calculation results revealed both common features of economic development of the countries as well as the specific national features.

Keywords: leading indicators, systemic financial risk, signaling approach, financial risk monitoring

Pic.: 1. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 8.

Bielova Inna V. - Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Banking, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

Email: ibe2006@rambler.ru

Постановка проблеми. Важливим аспектом забезпечення макроекономічної стабільності виступає моніторинг системного фінансового ризику, основним завданням провадження якого являється не мінімізація рівня накопиченого ризику, а його своєчасне виявлення та розробка системи заходів по зменшенню деструктивних наслідків від його реалізації. А оскільки системного ризику як явища не можна уникнути, і він формується в цілому у масштабах економічної системи, то першочерговим завданням, яке слід вирішити для ведення своєчасного та комплексного моніторингу, є виявлення критичного рівня накопичення системного фінансового ризику в економіці країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи підходу до виявлення випереджаючих індикаторів валютних криз в економіці було розроблено К. Рейнхартом, Г. Камінські та С. Лізондо [2]. Апробація даного підходу проводилася також Г. Камінські для банківських криз [1]. Варто відмітити напрацювання російських науковців у даному напрямку, зокрема досягнення К. Мамонова у розвитку методології визначення релевантних індикаторів [5], результати, отримані А. Пестовою у процесі стрес-тестування російської банківської системи [7], а також динамічний підхід до моніторингу фінансової стабільності у групі країн з перехідною економікою, розроблений П. Труніним та Е. Іноземцевим [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досить значну кількість підходів та їх модифікацій до визначення випереджаючих індикаторів фінансових криз, ефективність існуючих методик до оцінювання рівня системного фінансового ризику в економіці є досить низькою, з огляду на той факт, що наявних ретроспективних даних не завжди достатньо для здійснення адекватного прогнозування економічного розвитку. До того ж, значна кількість факторів, які впливають на функціонування економічної системи, не може бути врахована одночасно, що зумовлює необхідність спрощення у процесі моделювання.

Мета статті полягає у побудові системи індикаторів накопичення системного фінансового ризику та визначення їх порогових значень на прикладі групи країн Центральної і Східної Європи.

Основний текст. На сьогоднішній день у практиці оцінювання системного фінансового ризику найбільш результативним та поширеним є сигнальний підхід до формування системи ранньої діагностики настання фінансових криз, основи якого були розроблені К. Рейнхартом, Г. Камінські та С. Лізондо [2] з метою оцінювання ймовірності виникнення валютних криз. В основу даного підходу покладено аналіз динаміки макроекономічних та фінансових індикаторів у економічно стабільному періоді, періоді, що передує настанню кризи, та безпосередньо у періоді реалізації кризи. Прогнозна роль конкретного індикатора проявляється ним у поданні «сигналів» – перевищенні певного порогового значення, після чого протягом заданого часового проміжку відбувається настання кризового стану в економіці.

Зазначений підхід базується на таких припущеннях:

- «сигнальний період» – часовий проміжок, протягом якого відбувається настання кризи після

подання сигналу відповідним індикатором, визначено на рівні 24 місяців;

- порогове значення індикатора визначено як відхилення від середнього рівня показника, що спостерігався у періоді дослідження, яке виступає «сигналом» до настання кризи (оцінювання проводилось при відхиленні значення на 10 %, а також при відхиленні на рівні 10 – 20 %). При цьому відхилення оцінювалось диференційовано у бік збільшення або зменшення залежно від сутності обраного індикатора.

Ефективність показника у прогнозуванні виникнення кризи визначається як мінімальне співвідношення «шумів» (відхилень), які не супроводжувались подальшим виникненням кризи до «сигналів». З метою оцінювання результативності досліджуваних індикаторів формується матриця спостережень такого виду (табл. 1).

Таблиця 1

Розподіл значень індикаторів виникнення кризи [2]

	Наявність кризи протягом «сигнального вікна»	Відсутність кризи протягом «сигнального вікна»
«Сигнал» було подано	A	B
«Сигнал» не було подано	C	D

Відповідно до табл. 1, A – кількість місяців, у яких індикатором було подано хороший сигнал, B – кількість місяців, у яких було подано поганий сигнал – «шум», C – кількість місяців, у яких індикатором не було подано сигнал (який було б класифіковано як хороший сигнал), D – кількість місяців, у яких індикатором не було подано сигнал (який було б класифіковано як «шум»). Отже, значення досконалого індикатора розподіляються виключно у групи «A» і «D».

Висновок про ефективність конкретного індикатора базується на оцінюванні таких показників:

- рівень шуму (формула 1) – співвідношення скоригованого рівня поганих сигналів до скоригованого рівня хороших сигналів;

$$\text{Noise} = \frac{B / (B + D)}{A / (A + C)}; \quad (1)$$

- безумовна ймовірність кризи (формула 2) – показник, що відображає частку кризових періодів протягом досліджуваного періоду;

$$\text{Prob} = \frac{A + C}{A + B + C + D}; \quad (2)$$

- умовна ймовірність кризи (формула 3) – ймовірність настання кризи у випадку подачі «сигналу» індикатором.

$$\text{Prob}_{\text{conditional}} = \frac{A}{A + B}. \quad (3)$$

Критеріями ефективності конкретного індикатора вважається мінімізація рівня шуму, а також більш високе значення умовної ймовірності кризи ніж безумовна ймовірність її настання.

Незважаючи на високу результативність даного підходу (проведене авторами дослідження 76 криз на базі 20 країн дозволило виявити, що більшості з них передувала подача «сигналів» оцінюваними індикаторами), а також розвиток його модифікацій у науковій літературі, існують певні недоліки, що обмежують можливості його практичного застосування у процесі моніторингу системного фінансового ризику, які на сьогоднішній день не було усунуто. Зокрема, потребує обґрунтування визначення тривалості «сигнального вікна», оскільки період в 24 місяці не дозволяє своєчасно застосовувати регулятивні заходи, спрямовані на зниження наслідків реалізації фінансової кризи (варто звернути увагу на той факт, що у проведених авторами розрахунках середній лаг між першим поданим сигналом та настанням валютної кризи склав 15 – 16 місяців [2]). Окрім того, попередньо задані порогові значення відхилень індикатора також створюють обмеження для здійснення прогнозування, оскільки не можна встановлювати універсальний рівень критичної волатильності для різних оцінюваних показників.

Саме тому у процесі моніторингу накопичення системного фінансового ризику пропонується використовувати удосконалений сигнальний підхід шляхом внесення таких модифікацій:

- диференціація тривалості «сигнального вікна» для різних індикаторів розвитку економіки на основі визначених часових лагів їх зв'язку з показниками стабільності функціонування економіки;
- ідентифікація порогового значення індикаторів на основі їх результативності при оцінюванні ймовірності настання фінансової кризи.

Отже, предметом дослідження виступає визначення рівня ймовірності настання фінансової кризи в економіці країни у залежності від різних значень індикаторів макроекономічного розвитку. Апробацію підходу пропонується провести для групи країн Центральної та Східної Європи, які мають подібний рівень загального розвитку та схожу модель фінансової системи. Отже, вибірку було сформовано для шести країн (Україна, Польща, Чехія, Болгарія, Угорщина, Латвія). З метою уникнення впливу середньострокових економічних циклів період дослідження було обрано протягом 2001 – 2013 рр. для України та 2001 – 2009 рр. для країн Центральної і Східної Європи (кінець періоду дослідження обмежено останнім відомим кризовим роком, враховуючи ретроспективний характер даного етапу аналізу).

Інформаційну базу дослідження сформовано на основі квартальних даних щодо динаміки 18 індикаторів, що ілюструють функціонування різних секторів економіки, а саме:

- у секторі фінансових корпорацій – 1) валютний курс (приріст валютного курсу національної грошової одиниці до дол. США, у % до попереднього кварталу); 2) ставка по кредитах, %; 3) ставка по депозитам, %; 4) відносна процентна маржа (від-

ношення ставки по кредитах до ставки по депозитам комерційних банків); 5) процентна маржа (різниця ставки по кредитах та ставки по депозитам комерційних банків, %); 6) золотовалютні резерви (квартальний приріст індексу зміни золотовалютних резервів (01.1999=100), %); 7) міжбанківська ставка, % річних; 8) грошова база (приріст грошової бази, у % до попереднього кварталу); 9) рівень недіючих кредитів (співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів, %);

- у секторі загального державного управління – 1) рівень зовнішнього боргу (частка зовнішнього боргу у ВВП, %); 2) рівень внутрішнього боргу (частка внутрішньої заборгованості у ВВП, %); 3) рівень державного боргу (частка загального боргу у ВВП, %);
- у секторі нефінансових корпорацій – 1) платіжний баланс (сальдо поточного рахунку платіжного балансу у відношенні до ВВП, %); 2) зовнішня торгівля (сальдо зовнішньої торгівлі, % ВВП); 3) експорт (приріст експорту, у % до відповідного кварталу попереднього року); 4) імпорт (приріст імпорту, у % до відповідного кварталу попереднього року);
- у секторі домашніх господарств – 1) рівень зареєстрованого безробіття на кінець періоду, % до населення працездатного віку; 2) індекс споживчих цін, %.

Дані для розрахунку використані з джерел [3; 4; 6].

Для визначення тривалості «сигнального вікна» для кожного індикатора макроекономічного розвитку було проведено ідентифікацію часових лагів взаємозв'язку його волатильності зі зміною рівня економічного зростання, результативною ознакою якого визначено динаміку валового внутрішнього продукту (приріст відносно аналогічного кварталу попереднього року, враховуючи сезонність індикатора). Оцінювання часових лагів проводилося шляхом кореляційного аналізу, що полягало у побудові матриці рівня залежностей конкретного параметра фінансової кризи від значень кожного з обраних показників за період з лагами до 12 кварталів та визначенні періоду з найбільш сильним зв'язком. Оцінювання проводилося окремо для кожної з країн, що дозволило диференціювати часові лаги як у розрізі індикаторів, так і з урахуванням специфіки національних економік.

У зазначеному періоді дослідження кризовими вважалися 2004 р., 2007 – 2008 рр. та 2013 р. для України, а також 2007 – 2008 рр. для решти країн у вибірці. У той же час, при оцінюванні сигналів, поданих індикаторами, не враховувалися безпосередньо кризові періоди, а також проміжок часу протягом року після кризових подій в економіці, оскільки на даних фазах економічного циклу критичні значення показників мають не прогностичний ефект, а є результатом дестабілізації економіки.

Результати розрахунків дозволили виявити ряд статистично значимих індикаторів, придатних для використання у процесі моніторингу рівня системного фінансового ризику в економіці, які відображають значний та критичний рівень його накопичення, що можна узагальнити у вигляді системи показників (табл. 2).

Таблиця 2

Узагальнення критичних рівнів індикаторів накопичення системного фінансового ризику для країн Центральної і Східної Європи з його потенційною реалізацією в економіці країни (розраховано автором)

Індикатор	Пороговий рівень (умовна ймовірність настання кризи $\geq 50\%$)	Критичний рівень (умовна ймовірність настання кризи $\geq 90\%$)
Приріст валютного курсу	$\leq -15\%$	не виявлено
Рівень міжбанківської ставки	$\geq 7,5\%$	$\geq 18\%$
Рівень процентної маржі	$\geq 4,9\%$	не виявлено
Частка недіючих кредитів	$\leq 10\%$	$\leq 4,5\%$
Рівень ставки по кредитах	$\geq 9,5\%$	$\geq 13,5\%$
Приріст рівня загального боргу у ВВП	$\geq 8\%$	не виявлено
Рівень платіжного балансу	$\leq -10\%$	$\leq -17\%$
Індекс споживчих цін	$\geq 4,5\%$	$\geq 10,5\%$

Зазначимо, що у процесі дослідження проводилося оцінювання ймовірності настання кризових подій як при перевищенні максимального порогового значення обраних індикаторів, так і при зниженні його рівня з метою діагнос-

тування максимального числа проявів економічної дестабілізації. Фрагмент результатів проведених розрахунків наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Фрагмент результатів оцінювання ймовірності виникнення кризи при порогових значеннях індикаторів розвитку економіки України

Індикатор	Порогове значення	Безумовна ймовірність виникнення кризи	Умовна ймовірність виникнення кризи	Рівень шуму
Сектор фінансових корпорацій				
Динаміка золотовалютних резервів	2	0,718	0,778	0,727
	5		0,750	0,848
Сектор загального державного управління ...				
Сектор нефінансових корпорацій ...				
Сектор домашніх господарств ...				

Зокрема, про можливість макроекономічної дестабілізації свідчить такий показник розвитку фінансового сектора як приріст золотовалютних резервів більше ніж на 2 % порівняно з попереднім роком.

Аналізуючи результати оцінювання, відмітимо, що критичним рівнем накопичення системного фінансового ризику у секторі валютного обігу виступає зниження валютного курсу національної грошової одиниці до долара США на рівні 15 – 20 % порівняно зі значенням попереднього кварталу. При цьому умовна ймовірність настання фінансової кризи зростає до 50 % при досить низькому рівні шуму. У той же час, конкретизуючи отримані результати, зазначимо, що вже при девальвації національної грошової одиниці на рівні 8 % значно зростає ймовірність фінансової дестабілізації економіки (45 % при рівні шуму 0,4), а значення 15 % виступає пороговим.

Приріст рівня загального державного боргу відносно ВВП країни більше ніж на 10 % протягом кварталу свідчить про зростання ймовірності настання фінансової кризи на рівні 60 – 65 % при незначному рівні шуму. При цьому зазначимо, що значення безумовної ймовірності виникнення

деструктивних процесів в економіці становить 0,308, тому суттєвий ризик макроекономічної нестабільності існує вже при квартальному прирості індикатора на рівні 5 %.

Пороговим значенням міжбанківської ставки можна вважати перевищення ним рівня 7,5 % при якому ймовірність настання фінансової кризи досягає 55 % при рівні шуму 0,35 (безумовна ймовірність настання кризи складає 0,316). У той же час, подальше зростання показника обумовлює підвищення можливості реалізації системного фінансового ризику – так, при досягненні значення міжбанківської ставки 16,5 % фінансова криза стає можливою з ймовірністю 60 %, рівень показника 17,5 % є підставою для її прогнозування з точністю 75 %, у той час як критичним можна вважати значення індикатора 18 %, досягнення якого у всіх досліджених випадках супроводжувалося подальшим настанням фінансової кризи у часовому проміжку сигнального вікна. Пороговим рівнем процентної маржі можна вважати досягнення ним значень у діапазоні 6 – 8 %, при якому ризик настання економічної дестабілізації складає 60 – 70 % при рівні шуму нижче ніж 0,3. Доцільно звернути увагу на той факт, що перевищення даним показни-

ком рівня 9 % є критичним для збереження макроекономічної стабільності, оскільки ймовірність настання кризових явищ зростає до 80 %.

Відмітимо, що зниження частки недіючих кредитів до рівня нижче ніж 10 % визначає умовну ймовірність реалізації системного фінансового ризику на рівні 65 % при рівні шуму 0,4 (при цьому значення безумовної ймовірності настання фінансової кризи становить 0,428). Подальше зниження рівня показника детермінує суттєве зростання точності прогнозів щодо потенційного виникнення кризових явищ: при частці проблемних кредитів у банківській системі нижче 5 % ймовірність настання кризи зростає до 75 %, а при подальшому скороченні досліджуваного показника становить 90 % при рівні шуму 0,15. Виявлені тенденції можна обґрунтувати наявністю короткострокових циклів функціонування банківської системи та тривалим часовим лагом зв'язку досліджуваного індикатора з макроекономічними показниками, а також тим фактом, що період макроекономічної стабільності характеризується накопиченням латентного рівня ризику, у тому числі в банківській системі, який не може бути визначений кількісно за допомогою існуючих систем ризик-менеджменту фінансових установ.

Для досліджених країн порогове значення ставки по кредитах знаходиться в діапазоні 10 – 15 %, при якому досягається рівень умовної ймовірності настання фінансової кризи 55 – 80 % (при цьому безумовна ймовірність стано-

вить 0,301 або 30,1 %), а рівень шуму не перевищує значення 0,4. При цьому найбільш висока ймовірність реалізації системного фінансового ризику в економіці протягом сигнального вікна зафіксована при перевищенні значення індикатора 13,5 % і становить 90 % при рівні шуму нижче ніж 0,1, тоді як подальше зростання індикатора також створює серйозні підстави для прогнозування деструктивних економічних тенденцій, однак точність прогнозу знижується до 70 – 80 %, що, скоріше за все, обумовлено наявністю специфічних особливостей функціонування досліджених країн, яке проявляється у різних рівнях середніх значень економічних показників.

Передумови реалізації фінансового ризику в економіці країн виникають при зниженні сальдо поточного рахунку платіжного балансу по відношенню до ВВП нижче ніж -10 % (умовна ймовірність настання фінансової кризи складає 55 % при рівні шуму 0,5 та безумовній ймовірності виникнення кризи 0,346). Графічна інтерпретація наведена на рис. 1. Поруч із цим, зростання дисбалансів у зовнішніх розрахунках супроводжується підвищенням ризику настання деструктивних процесів в економіці країни – так, досягнення значення сальдо поточного рахунку платіжного балансу рівня -15 % ВВП дозволяє прогнозувати ймовірність настання фінансової кризи на рівні 75 %, у той час як подальше його зниження (до -17 % ВВП) підвищує ймовірність до 90 %.

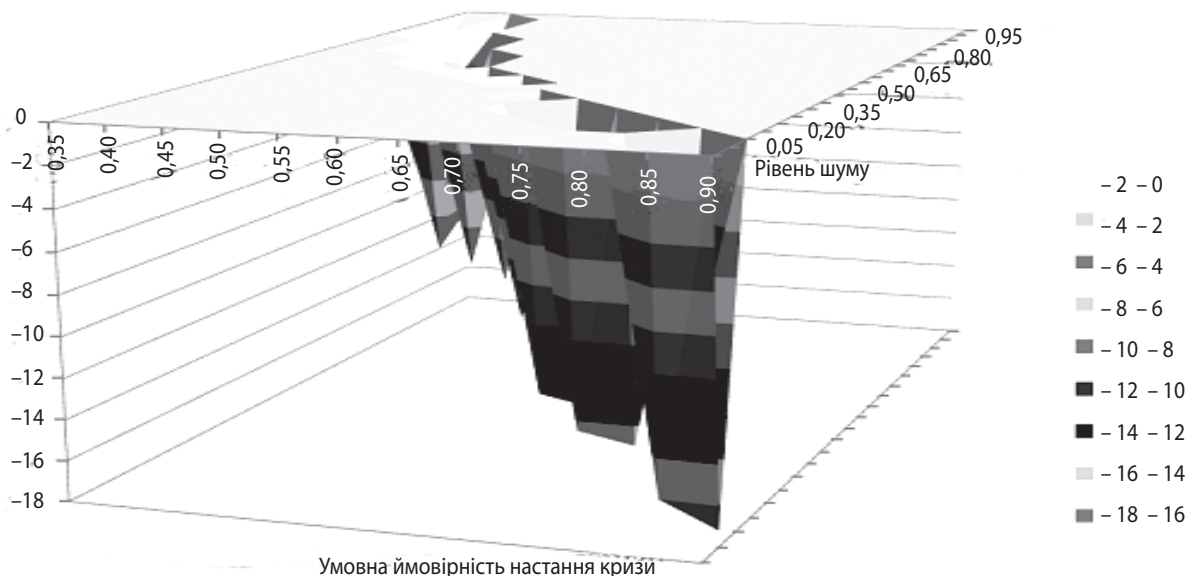


Рис. 1. Розподіл ймовірностей настання кризи у країнах Центральної і Східної Європи залежно від рівня сальдо поточного рахунку платіжного балансу у відношенні до ВВП

У той же час можемо підсумувати, що пороговим значенням індексу споживчих цін для дослідженої групи країн можна вважати рівень 4,5 %, при перевищенні якого умовна ймовірність настання фінансової кризи становить 50 % (значення безумовної ймовірності зафіксовано на рівні 0,331) при загальному рівні шуму 0,5. Поруч із цим, подальше зростання показника обумовлює пропорційне підвищення ймовірності настання кризової економічної ситуації – досягнення рівня індексу споживчих цін 5 % дає можливість прогнозувати настання фінансової кризи з точ-

ністю 60 %, а підвищення індикатора до значення 6 % дало змогу зафіксувати ймовірність настання кризи в економіках країн Центральної і Східної Європи на рівні 80 %. Також зазначимо, що критичний рівень показника становить 10,5 % – при його досягненні було зафіксовано подальше настання фінансової кризи у всіх досліджених випадках.

Висновки і перспективи. Отже, проведене дослідження дозволило виявити той факт, що моніторинг рівня накопичення фінансового ризику доцільно проводити з використанням індикаторів, що відображають функціонуван-

ня різних інституційних секторів економіки. У той же час, з метою отримання максимально адекватних результатів, у якості інформаційної бази дослідження слід враховувати показники, що відображають розвиток широкого масиву країн у тривалому часовому періоді, що дозволить нівелювати вплив одиничних різких флуктуацій оцінюваних показників на загальний результат, поруч з цим формуючи базу дослідження з об'єктів, які характеризуються відповідним рівнем та наявністю спільних особливостей економічного розвитку, що дозволить уникнути спотворення результатів за рахунок впливу специфічних рис функціонування національних економік. Перспективними напрямками дослідження є диференціація системи випереджаючих індикаторів у розрізі країн дослідження та типу фінансових криз, які є потенційним наслідком реалізації системного ризику.

ЛІТЕРАТУРА

1. Kaminsky G. Currency and Banking Crises: The Early Warning of Distress / G. Kaminsky // IMF Working Paper. – 1998. – No. 629. – 41 p.
2. Reinhart C. Leading Indicators of Currency Crises / C. Reinhart, G. Kaminsky, S. Lisondo // IMF Staff Papers. – 1998. – Vol. 45, No. 1. – 49 p.
3. Official site TRADING ECONOMICS [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tradingeconomics.com/>
4. Бюлетень Національного банку України // Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58127
5. Мамонов К. О методологии построения опережающих индикаторов ЦМАКП / К. Мамонов // Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.forecast.ru/SOI/Metodologja/MetSOI_Mamonov.pdf
6. Мониторинг финансовой стабильности в РФ, странах с переходной экономикой и развивающихся странах (II квартал 2005 – II квартал 2011) / Институт экономической политики им. Е. Т. Гайдара [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iep.ru/ru/publikacii/category/124.html>
7. Пестова А. Стресс-тестирование в системе раннего оповещения о финансовых кризисах: применение к анализу устойчивости российской банковской системы / А. Пестова, О. Солнцев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : regconf.hse.ru/.../e7bba624e2e23ac45bcd9ed49c7dbe344e007ee.pdf
8. Трунин П. Мониторинг финансовой стабильности в РФ, странах с переходной экономикой и развивающихся странах / П. Трунин, Э. Иноземцев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iep.ru/ru/publikacii/category/124.html>

REFERENCES

"Biuletyn Natsionalnoho banku Ukrainy" [Bulletin of the National Bank of Ukraine]. Ofitsiyniy sait Natsionalnoho banku Ukrainy. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58127

Kaminsky, G. "Currency and Banking Crises: The Early Warning of Distress" IMF Working Paper, no. 629 (1998).

Mamonov, K. "O metodologii postroeniia operezhaiushchikh indikatorov TsMAKP" [On the methodology of leading indicators CMASF]. Tsentr makroekonomicheskogo analiza i kratkosrochnogo prognozirovaniia. www.forecast.ru/SOI/Metodologja/MetSOI_Mamonov.pdf

"Monitoring finansovoy stabilnosti v RF, stranakh s perekhodnoy ekonomikoy i razvivaiushchikhsia stranakh (II kvartal 2005 – II kvartal 2011)" [Monitoring financial stability in Russia, countries with economies in transition and developing countries (II quarter 2005 – II quarter of 2011)]. <http://www.iep.ru/ru/publikacii/category/124.html>

Official site TRADING ECONOMICS. <http://www.tradingeconomics.com/>

Pestova, A., and Solntsev, O. "Stress-testirovanie v sisteme rannego opoveshcheniia o finansovykh krizisakh: primenenie k analizu ustoychivosti rossiyskoy bankovskoy sistemy" [Stress testing early warning system for financial crises: application to the analysis of the stability of the Russian banking system]. regconf.hse.ru/.../e7bba624e2e23ac45bcd9ed49c7dbe344e007ee.pdf

Reinhart, C., Kaminsky, G., and Lisondo, S. "Leading Indicators of Currency Crises" IMF Staff Papers vol. 45, no. 1 (1998).

Trunin, P., and Inozemtsev, E. "Monitoring finansovoy stabilnosti v RF, stranakh s perekhodnoy ekonomikoy i razvivaiushchikhsia stranakh" [Monitoring financial stability in Russia, transition economies and developing countries]. <http://www.iep.ru/ru/publikacii/category/124.html>

ФІНАНСИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЯК ВІДПОВІДЬ НА ВИКЛИКИ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

© 2015 ВАСИЛЬЧУК І. П.

УДК 336.11

Васильчук І. П.

Фінанси сталого розвитку як відповідь на виклики постіндустріальної економіки

Статтю присвячено розгляду теоретико-методологічних положень концепції фінансів для сталого розвитку. Мета статті – дослідити сутність, особливості і відмінності фінансів сталого розвитку як явища та надати теоретичне обґрунтування її авторське визначення дефініції. Встановлено, що рефлексія фінансів на імплементацію засад сталого розвитку зумовила виникнення нового явища – фінансів сталого розвитку. Доведено, що відбувається розширення предметного поля дослідження фінансової науки у таких складових: урізноманітнюються суб'єкти фінансових відносин – як провайдери капіталу, так і його реципієнти; створюються і використовуються інноваційні фінансові інструменти, продукти та методи. Механізм постачання фінансового капіталу передбачає використання спеціалізованих фінансових моделей, інструментів, продуктів і методів мобілізації й інвестування капіталу, які враховують особливості реалізації заходів зі сталого розвитку. Аргументовано, що концепція фінансів сталого розвитку поступово набуває як теоретичного обґрунтування, так і практичного підтвердження, що дозволяє ввести термін «фінанси сталого розвитку» у академічний дискурс. Запропоновано авторське визначення дефініції «фінанси сталого розвитку» та виокремлено їх складові за ознакою мотивації провайдерів фінансового капіталу: соціально відповідальні фінанси, соціально орієнтовані фінанси.

Ключові слова: фінанси сталого розвитку, соціальні фінанси, соціальна функція, типологізація

Рис.: 1. **Бібл.:** 10.

Васильчук Ірина Петрівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, податків і страхової справи, Криворізький економічний інститут Криворізького національного університету (пр. К. Маркса, 64, Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50000, Україна)

Email: vasylichuk-irina@rambler.ru

УДК 336.11

UDC 336.11

Васильчук И. П. Финансы устойчивого развития как ответ на вызовы постиндустриальной экономики

Vasylichuk I. P. Sustainable Development Finance as a Response to the Post-Industrial Economy Challenges

Статья посвящена рассмотрению теоретико-методологических положений концепции финансов для устойчивого развития. Цель статьи – исследовать сущность, особенности и отличия финансов устойчивого развития как явления и предложить теоретическое обоснование и авторское определение дефиниции. Выявлено, что рефлексия финансов на имплементацию основ устойчивого развития обусловила возникновение нового явления – финансов устойчивого развития. Доказано, что происходит расширение предметного поля исследования финансовой науки в следующих составляющих: разнообразятся субъекты финансовых отношений – как провайдеры капитала, так и его реципиенты; создаются и используются инновационные финансовые инструменты, продукты и методы. Механизм обеспечения финансовым капиталом предполагает использование специализированных финансовых моделей, инструментов, продуктов и методов мобилизации и инвестирования капитала, которые учитывают особенности реализации мероприятий по устойчивому развитию. Аргументировано, что концепция финансов устойчивого развития постепенно приобретает как теоретическое обоснование, так и практическое подтверждение, что позволяет ввести термин «финансы устойчивого развития» в академический дискурс. Предложено авторское определение дефиниции «финансы устойчивого развития» и выделены их составляющие по признаку мотивации провайдеров финансового капитала: социально ответственные финансы, социально ориентированные финансы.

Ключевые слова: финансы устойчивого развития, социальные финансы, социальная функция, типологизация

Рис.: 1. **Библ.:** 10.

Васильчук Ирина Петровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, налогов и страхового дела, Криворожский экономический институт Криворожского национального университета (пр. К. Маркса, 64, Кривой Рог, Днепропетровская обл., 50000, Украина)

Email: vasylichuk-irina@rambler.ru

The article is devoted to considering theoretical and methodological provisions of the concept of finance for sustainable development. The aim of the article is to study the essence, peculiarities and differences of finance for sustainable development as a phenomenon and provide a theoretical basis and the author's formulation of the definition. It was found that the reflection of finance on implementation of the provisions of sustainable development stipulated the emergence of a new phenomenon – sustainable development finance. It has been proved that there is an expansion of the object field of financial science research in the following components: participants of financial relations are diversified – both the providers of the capital and its recipients; innovative financial instruments, products and techniques are created and used. The mechanism of financial capital delivery involves the use of specialized financial models, tools, products and methods of mobilization and investment of capital, which take into account the peculiarities of the implementation of sustainable development activities. It has been reasoned that the concept of sustainable development finance is gradually acquiring both theoretical justification and practical confirmation that permits to introduce the term “sustainable development finance” in the academic discourse. There was suggested the author's formulation of the definition of “sustainable development finance” and highlighted their constituents on the basis of the motivation of financial capital providers: socially responsible finance, socially oriented finance.

Keywords: sustainable development finance, social finance, social function, typology

Pic.: 1. **Bibl.:** 10.

Vasylichuk Irina P. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, Taxes and Insurance Business, Kryvyi Rih Economic Institute of the Kryvyi Rih National University (pr. K. Marksa, 64, Kryvyi Rih, Dnipropetrovska obl., 50000, Ukraine)

Email: vasylichuk-irina@rambler.ru

Постановка проблеми. Парадигма сталого розвитку еволюціонує від «стану стурбованості» світових лідерів за майбутнє і «взрива» бажаної поведінки до сучасної наукової концепції, обростає теоретичними підходами, емпіричним обґрунтуванням та вже має позитивний досвід практичної реалізації. Витоки цієї парадигми вбачаємо у вичерпаності потенціалу техніко-економічних парадигм індустріальної стадії розвитку та переходу до епохи постіндустріалізму. Принципи сталого розвитку поступово поширюються у всі сфери економічної діяльності, не оминули і сферу фінансів. Під впливом нової парадигми змінюється сутність економічних відносин з приводу забезпечення фінансовим капіталом ініціатив і заходів суб'єктів господарювання у напрямках сталого розвитку, набувають особливостей розподільчі та перерозподільчі процеси, що призводить і до трансформаційних зрушень у сутності фінансів. Як наслідок вищезазначених тенденцій, спочатку практиками, а потім і науковцями були введені у використання англійські терміни «Sustainable Finance» та «Social Finance». Дослідження довело, що до теперішнього часу немає усталеного трактування цих понять. Інколи вони використовуються як взаємозамінні, виходячи з того, що в широкому контексті прямо чи опосередковано фінанси спричиняють вплив на суспільство та створюють соціальний ефект. Проте аналіз практики їх використання на прикладі США та Великобританії показав, що існує певна відміна: у США набув поширення термін «фінанси сталого розвитку або сталі фінанси» («Sustainable Finance»), а у Великобританії найчастіше використовують термін «соціальні фінанси» («Social Finance»). Втім, на нашу думку, незважаючи на схожу природу понять – забезпечувати існування *соціуму* (соціальна ознака) без шкоди наступним поколінням (ключова ідея концепції сталого (підтримуючого) розвитку), між ними існують відміни, зумовлені виділенням окремих складових сталого розвитку, насамперед, соціальної компоненти.

Проблеми фінансів як науки і практичної діяльності привертають увагу широкого кола вітчизняних і закордонних дослідників. Ми поділяємо погляди на сутність, роль та функції фінансів провідних вчених, фундаторів вітчизняної фінансової науки: В. Базилевича, М. Білик, І. Бланка, О. Василика, О. Кириленко, В. Кудряшова, С. Лондара, І. Лютого, М. Крупки, С. Онишко, С. Огородника, В. Опаріна, Д. Полозенко, А. Поддєрьогіна, Р. Слав'юка, В. Суторміної, О. Терещенка, С. Юрія, В. Федосова й інших шанованих вчених. Їх наукові здобутки щодо різних аспектів фінансів як багатогранного явища покладено нами в основу власного дослідження.

Втім, як і усяке нове явище, що знаходиться на стадії свого становлення, явище фінансів сталого розвитку ще не має належного теоретико-методологічного обґрунтування і потребує детального дослідження його теоретичних та практичних аспектів.

Мета статті – дослідити сутність, особливості і відмінності фінансів сталого розвитку як явища та надати теоретичне обґрунтування й авторське визначення дефініції.

Виклад основного матеріалу. Розуміння змісту поняття вимагає системного підходу, що передбачає викорис-

тання сукупності методологічних принципів і теоретичних положень. Саме тому доцільно дослідити існуючі визначення термінів, знайти спільні риси та відмінності і сформулювати власне розуміння їх сутності. Так, Міжнародний інститут для сталого розвитку (англ. International Institute for Sustainable Development (IISD)) визначає фінанси для сталого розвитку «як надання фінансового капіталу і послуг з управління фінансовими ризиками у формі, що забезпечує економічне зростання, соціальну справедливість і управління навколишнім середовищем» [1]. Тобто у визначенні підкреслюється триєдина складова сталого розвитку, досягнення цілей якого потребує фінансового капіталу та менеджменту фінансових ризиків. Консалтингова компанія «Strandberg consulting» надає схоже визначення поняття: забезпечення фінансовим капіталом і послугами та продуктами з управління ризиками з метою сприяння або не завдання шкоди економічному процвітання, екологічному благополуччю та добробуту місцевої громади [2, с. 6]. У цьому визначенні соціальну складову концепції сталого розвитку пов'язують із добробутом місцевої громади. Проте у наведених трактуваннях не зазначені суб'єкти фінансових відносин, які надають фінансовий капітал, хоча окреслені цільові орієнтири. Провідний інвестиційний банк «Morgan Stanley» для реалізації стратегій сталого розвитку створив фінансову групу «Global Sustainable Finance group» (GSF), яка фокусує свою діяльність на таких напрямках: забезпечення фінансовим капіталом заходів із захисту навколишнього середовища, соціальні фінанси та розвиток місцевих громад [3, с. 5]. Ці визначення відображають визнання провайдерів фінансового капіталу можливостей та ризиків реципієнтів, що виникають внаслідок наслідування або не наслідування суб'єктами господарювання політики корпоративної соціальної відповідальності за сталий розвиток.

На відміну від американської практики у Великобританії більш поширеним є явище соціальних фінансів, що обумовлено, зокрема, відмінами в американській та євроконтинентальній моделі фінансової системи. Так, на сайті недержавної організації «Social Finance UK» надається таке визначення дефініції: «Соціальні фінанси є підходом до управління грошовими коштами, що передбачає отримання одночасно як соціального, так і економічного доходу. Соціальні фінанси включають інвестування у розвиток громад, мікрокредитування, імпаکت-інвестування та надання позик соціальним підприємствам і бізнесу, що веде діяльність на засадах сталого розвитку» [4]. Дане визначення акцентує увагу на цільовій функції процесу фінансування – отримання одночасно як соціального, так і економічного доходу. Як бачимо, у наведеному трактуванні соціальні фінанси охоплюють майже однаковий спектр фінансових послуг, як і фінанси сталого розвитку у США, що і призводить до певного змішування понять, хоча вони не є тотожними. Крім того, порівняння підходів до розуміння сутності фінансів сталого розвитку в американській і європейській практиці дозволило зробити висновок про те, що європейські фінансові організації найбільше зосереджуються на вирішенні соціальних і екологічних проблем та їх фінансуванні, а американські фінансові інститути більше орієнтовані на програми економічного розвитку громад [2; 5].

Крім практиків, опікуються проблемами фінансування сталого розвитку і освітня, зокрема в частині підготовки фахівців відповідного профілю. Так, науковці Університету Берклі (США) розуміють фінанси сталого розвитку в більш практичній площині – як практику створення економічної і соціальної вартості за допомогою фінансових моделей, продуктів і ринків, які забезпечують сталість у довгостроковому періоді [6], а вчені Гарвардського університету пов'язують фінанси сталого розвитку з інвестиціями у сталий розвиток та різноманітними фінансовими інструментами для ефективної фінансової оцінки і менеджменту ризиків [7].

Отже, сукупність визначень щодо поняття «фінанси сталого розвитку» засвідчує його складність і багатоплановість та потребує такого формулювання, яке б враховувало найважливіші ознаки. Незважаючи на різноманіття тлумачень та відсутність універсального визначення, узагальнення наведених трактувань дозволяє виділити такі сутнісні ознаки поняття «фінанси сталого розвитку»:

- 1) Фінанси сталого розвитку ґрунтуються на концепції триєдиного підсумку, тобто враховують економічні, соціальні і екологічні складові сталого розвитку.
- 2) Цільова функція – забезпечення фінансовим капіталом ініціатив зі сталого розвитку, що здійснюються різними економічними агентами, найчастіше у таких сферах діяльності як соціальна, екологічна та розвиток місцевих громад.
- 3) Цільова орієнтація – позитивний вплив на економіку і суспільство та створення сталої вартості (економічної, екологічної, соціальної) у довгостроковому періоді (одночасно або в залежності від пріоритетів інвесторів та вибраних стратегій).
- 4) Фінансування надається різними суб'єктами фінансового ринку (фінансовими установами), які у своїй діяльності керуються принципами сталого розвитку та корпоративної соціальної відповідальності.
- 5) Фінансування сталого розвитку потребує спеціалізованих інноваційних фінансових інструментів, продуктів та моделей, що враховують особливості реалізації заходів зі сталого розвитку.
- 6) Досягнення цілей сталого розвитку потребує ефективного управління ризиками, які порушують сталість, зокрема фінансовими.

Отже, специфічні ознаки, що визначають сутність фінансів для сталого розвитку, мають бути покладені в основу теоретичного конструкту поняття. При чому слід зазначити, що специфіку фінансів сталого розвитку як напряму формує, насамперед, ознака цілепокладання процесу фінансування. Зокрема, це може бути представлено в системі «запитання – відповідь»: Яка мета надання / отримання фінансування? Фінансування підтримки ініціатив і заходів зі сталого розвитку, їх фінансового забезпечення. Вважаємо за необхідне підкреслити, що виокремлення напрямку фінансів сталого розвитку відбувається за тематичною ознакою, визначеною функцією цілепокладання, а не за ознакою приналежності до певного суб'єкта чи сектора економіки. Критики можуть опонувати, що за

такого підходу в окремий напрям слід виділяти й інше тематичне фінансування проектів та діяльності суб'єктів господарювання, наприклад, фінансування інноваційного розвитку. Це зауваження є справедливим, але частково. Дослідження довело, що прийняття суб'єктами господарювання парадигми сталого розвитку призводить до суттєвих трансформацій – у цільовій орієнтації їх діяльності (триєдиний підсумок), у характері відносин (колаборація на засадах суспільної солідарності) і відповідальності (корпоративна відповідальність за сталий розвиток), впливає на формоутворення (нові організаційно-правові форми). Згідно із законами діалектики та принципу детермінізму «зміст визначає форму», тобто зміна сутності фінансів, набуття ними якісно нових властивостей детермінує і зміну форми – організаційно-правову форму суб'єктів фінансових відносин та форму предмету фінансових відносин. У результаті відбувається розширення предметного поля дослідження фінансової науки у таких складових: урізноманітнюються суб'єкти фінансових відносин – як провайдери капіталу, так і його реципієнти; створюються і використовуються інноваційні фінансові інструменти, продукти та методи.

На підставі наведених тлумачень і сутнісних ознак надамо власну версію широкого трактування дефініції: *фінанси сталого розвитку – це економічні відносини, що виникають у процесі діяльності економічних агентів, які керуються принципами корпоративної соціальної відповідальності, пов'язаної з формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів з метою створення стійкої у довгостроковому періоді сталої (економічної, екологічної і соціальної) вартості з поправкою на фінансовий ризик та позитивного соціального ефекту за допомогою спеціальних фінансових моделей, методів, продуктів та інструментів.* На відміну від існуючих понять зазначено цільове призначення залучених фінансових ресурсів, яке визначає ціль-орієнтир і ціль-функцію, особливий статус суб'єктів фінансових відносин, специфічний характер методів та інструментів для досягнення мети. *Фінансування сталого розвитку – це діяльність установ фінансового сектора економіки, яка пов'язана із забезпеченням фінансовим капіталом потреб економічних агентів щодо реалізації їх стратегій і досягнення цілей сталого розвитку у різних тематичних сферах діяльності – економічній, екологічній та соціальній.* Механізм постачання фінансового капіталу передбачає використання спеціалізованих фінансових моделей, інструментів, продуктів та методів мобілізації й інвестування капіталу, які враховують особливості реалізації заходів зі сталого розвитку. На нашу думку, на додаток до того, що фінанси є грошова, розподільча, ресурсоутворююча категорія, *фінанси сталого розвитку мають специфічну особливість і є категорією, якій притаманна особливість створювати позитивний соціальний ефект.* Відповідно, до функцій фінансів сталого розвитку слід віднести як традиційні – розподільча, перерозподільча, контролююча, ресурсоутворююча, так і специфічну – *створення позитивного соціального ефекту (соціальна функція).*

Задля досягнення поставленого завдання – дослідити сутність та особливості фінансів сталого розвитку –

являється у певних подіях. Так, 13 червня 2013 року фінансове видання «The Financial Times» і МФК (IFC), член Групи Світового банку, оголосили переможців 2013 року започаткованої ними Премії у сфері Фінансів сталого розвитку (The FT/IFC Sustainable Finance Awards), яких відібрано з 254 номінантів з 164 фінансових установ та 57 нефінансових груп з 62 країн. У 2014 році було оголошено Премію в галузі трансформаційного бізнесу і фінансів (The FT/IFC Transformational Business Awards), що присуджувалася за інноваційні, комерційно життєздатні і тиражовані продукти та послуги, які можуть створити довгострокові перетворюючі технології розв'язання потреб у таких галузях як інфраструктура, енергетика, харчові продукти і вода, доступне житло і здоров'я. До участі у програмі цього року було залучено 237 номінантів з 214 установ з 61 країни [9]. Таким чином, сутність концепції фінансів сталого розвитку поступово набуває як теоретичного обґрунтування, так і практичного підтвердження, що дозволяє ввести термін «фінанси сталого розвитку» у академічний дискурс.

В світлі поставленого завдання доцільно більш детально дослідити поняття «соціальні фінанси» та його відміну від поняття «фінанси сталого розвитку». На наш погляд, поняття «фінанси сталого розвитку» є більш широким, ніж поняття «соціальні фінанси», не дивлячись на те, що обидва терміни виникли внаслідок посилення тенденцій соціалізації економіки і містять обов'язкову соціальну компоненту. При цьому вважаємо, що при трактуванні поняття «фінанси сталого розвитку» ключовим словом є *відповідальність*. На рівні суб'єктів господарювання – це корпоративна соціальна відповідальність за сталий розвиток в контексті відомого визначення Г. Х. Брундтланд [10]. Установи фінансового сектору також інкорпорують у свою діяльність принципи корпоративної відповідальності, а тому і надання фінансового капіталу відбувається із врахуванням імперативу відповідальності, що узгоджується з новою парадигмою. Втім, це не заважає отримувати і досить високі фінансові доходи від сталих і відповідальних інвестицій. Тому при тлумаченні дефініції будемо вважати, що фінансова підтримка заходів і проєктів у напрямках сталого розвитку – соціально-відповідальне інвестування – передбачає першочерговою метою отримання фінансового доходу на інвестиції, а в другу чергу, отримання соціального ефекту. Під таке розуміння підпадає ціла система стратегій і методів інвестування під загальною назвою – соціально-відповідальне інвестування або, на нашу думку, можливо використовувати термін «*соціально відповідальні фінанси*», що може розглядатися як окремий напрям в межах фінансів сталого розвитку (виділення за цільовою ознакою та очікуваннями щодо рівня дохідності).

При трактуванні дефініції «*соціальні фінанси*» будемо вважати, що першочерговою метою всіх соціально-орієнтованих інвестицій є отримання *позитивного соціального ефекту*, а вже в другу чергу – отримання фінансового доходу, якщо це передбачено метою постачальника капіталу. Основна ідея соціальних фінансів – допомога

суспільству, місцевій громаді, окремим громадянам, тобто вони є в прямому сенсі *соціально орієнтовані*. В такому трактуванні соціальні фінанси є специфічна складова системи фінансів сталого розвитку, окрема підсистема. Хоча, слід підкреслити, такий поділ є досить умовним, оскільки можна трактувати соціальні фінанси і у широкому значенні, якщо включити до розгляду таких суб'єктів фінансових відносин як благодійники, держава, нефінансові корпорації, що здійснюють фінансування внутрішніх заходів соціального спрямування. Вважаємо, що у майбутньому по мірі розгортання й укорінення парадигми сталого розвитку та поступової перебудови економіки як соціальної на засадах суспільної солідарності буде відбуватися розмивання меж фінансів сталого розвитку і соціальних фінансів, їх подальша конвергенція.

Висновки.

- 1) Доведено, що рефлексія фінансів на імплементацію засад сталого розвитку зумовила виникнення нового явища – «фінанси сталого розвитку». Сформульовано широке трактування дефініції в якому, на відміну від існуючих понять, зазначено цільове призначення фінансових ресурсів, що визначає ціль-орієнтир і ціль-функцію, особливий статус суб'єктів фінансових відносин, специфічний характер методів та інструментів для досягнення мети. Аргументовано, що концепція фінансів сталого розвитку поступово набуває як теоретичного обґрунтування, так і практичного підтвердження, що дозволяє ввести термін «фінанси сталого розвитку» у академічний дискурс.
- 2) Встановлено, що відбувається *розширення предметного поля* дослідження фінансової науки у таких складових: урізноманітнюються суб'єкти фінансових відносин – як провайдери капіталу, так і його реципієнти; створюються і використовуються інноваційні фінансові інструменти, продукти та методи. Механізм постачання фінансового капіталу передбачає використання спеціалізованих фінансових моделей, інструментів, продуктів та методів мобілізації й інвестування капіталу, які враховують особливості реалізації заходів зі сталого розвитку.
- 3) Обґрунтовано, що до функцій фінансів сталого розвитку слід віднести як традиційні – розподільча, перерозподільча, контролююча, ресурсоутворююча, так і специфічну – створення позитивного соціального ефекту (соціальна функція).
- 4) Визначено місце фінансів сталого розвитку в системі фінансів та здійснено виділення їх типів за ознакою мотивації провайдерів фінансового капіталу.

Перспективи подальших досліджень. Наведені теоретичні положення мають дискусійний характер з причин новизни проблеми для вітчизняної фінансової науки і практики, а тому потребують додаткових досліджень у напрямках теоретико-методологічного й емпіричного обґрунтування.

ЛІТЕРАТУРА

1. International Institute for Sustainable Development (IISD) [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.iisd.org/finance/>
2. Best Practices in Sustainable Finance // Strandberg Consulting, June 2005. – 52 p.
3. Sustainable Report 2013. – Morgan Stanley, 2013. – 92 p.
4. Social Finance UK [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.socialenterprise.org.uk/-dictionary>
5. Our Work in Sustainable Finance [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.rainforest-alliance.org/work/finance>
6. Berkeley University [Electronic resource]. – Mode of access : <http://responsiblebusiness.haas.berkeley.edu/programs/sustainablefinance.html>
7. Sustainable Finance and Investments [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.extension.harvard.edu/courses/sustainable-finance-investments>
8. Morrison S. Bridges Ventures Overview / S. Morrison Bridges. – Ventures, May 2014. – 29 p.
9. FT/IFC SUSTAINABLE FINANCE AWARDS [Electronic resource]. – Mode of access : <http://event.ft-live.com/ehome/index.php?eventid=51443>
10. Наше общее будущее : Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКЦСЗ). – М. : Прогресс, 1989. – 372 с.

REFERENCES

- "Best Practices in Sustainable Finance" Strandberg Consulting, 2005.
- "Berkeley University" <http://responsiblebusiness.haas.berkeley.edu/programs/sustainablefinance.html>
- "FT/IFC SUSTAINABLE FINANCE AWARDS" <http://event.ft-live.com/ehome/index.php?eventid=51443>
- "International Institute for Sustainable Development (IISD)" <http://www.iisd.org/finance/>
- Morrison, S. "Bridges Ventures Overview" Ventures, May (2014).
- "Nashe obshchee budushchee" [Our Common Future]. Doklad Mezhdunarodnoy komissii po okruzhaiushchey srede i razvitiyu (MKShchSZ), 1989.
- "Our Work in Sustainable Finance" <http://www.rainforest-alliance.org/work/finance>
- "Sustainable Finance and Investments" <http://www.extension.harvard.edu/courses/sustainable-finance-investments>
- Sustainable Report 2013: Morgan Stanley, 2013.
- "Social Finance UK" <http://www.socialenterprise.org.uk/-dictionary>

ВПЛИВ ІНТЕНСИВНОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРИБУТКОВІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ

© 2015 ДІДЕНКО О. М.

УДК 336.71

Діденко О. М.

Вплив інтенсивності регулювання банківської діяльності на прибутковість банківської системи країни

У роботі здійснено оцінювання впливу інтенсивності регулювання банківської діяльності на прибутковість банківської системи країни. До розгляду взято 23 країни світу (Великобританія, Німеччина, Франція, Російська Федерація, Казахстан, Сполучені Штати Америки, Білорусь, Австралія, Бразилія, Канада, Колумбія, Чилі, Естонія, Індія, Малайзія, Польща, Нідерланди, Південна Африка, Філіппіни, Нігерія, Марокко), які характеризуються наявністю специфічних особливостей функціонування банківської системи, а також суттєвими відмінностями у правових та організаційних умовах реалізації процесу банківського регулювання. На підставі здійснених розрахунків автор дійшов висновку, що зростання інтенсивності регулювання банківської діяльності викликає скорочення рентабельності банківської системи країни, причому наявність кризових умов підсилює негативний ефект, що в цілому свідчить про актуальність лібералізації регулювання з точки зору підвищення результативності функціонування банківських систем. У той же час, аналізуючи фактори, що впливають на рентабельність банків, необхідним є дослідження зв'язку на мікроекономічному рівні, оскільки на формування прибутку конкретної банківської установи впливають не лише загальні умови розвитку країни та функціонування банківської системи, але й специфічні особливості внутрішнього менеджменту, спеціалізації, форми власності банку тощо. З урахуванням зазначеного подальші дослідження автора будуть присвячені дослідженню зв'язку між інтенсивністю регулювання банківської діяльності та прибутковістю окремих банків. Крім того, перспективними з точки зору подальших досліджень автору вбачаються питання визначення впливу інтенсивності та напрямів регулювання банківської діяльності на стабільність банківської системи України та інших країн світу.

Ключові слова: регулювання банківської діяльності, прибутковість банківської системи, рентабельність активів, чиста процентна маржа

Табл.: 4. **Формул.:** 4. **Бібл.:** 9.

Діденко Оксана Миколаївна – кандидат економічних наук, директор, Харківська обласна дирекція ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» (вул. Новгородська, 11, Харків, 61166, Україна)

Email: oksana.didenko@aval.ua

УДК 338.24.021.8:007

UDC 338.24.021.8:007

Діденко О. Н. Влияние интенсивности регулирования банковской деятельности на прибыльность банковской системы страны

В работе осуществлена оценка влияния интенсивности регулирования банковской деятельности на прибыльность банковской системы страны. К рассмотрению принято 23 страны мира (Великобритания, Германия, Франция, Россия, Казахстан, Соединенные Штаты Америки, Беларусь, Австралия, Бразилия, Канада, Колумбия, Чили, Эстония, Индия, Малайзия, Польша, Нидерланды, Южная Африка, Филиппины, Нигерия, Марокко), которые характеризуются наличием специфических особенностей функционирования банковской системы, а также существенными различиями в правовых и организационных условиях реализации процесса банковского регулирования. На основании проведенных расчетов автор пришел к выводу, что рост интенсивности регулирования банковской деятельности вызывает сокращение рентабельности банковской системы страны, причем наличие кризисных условий усиливает негативный эффект, что в целом свидетельствует об актуальности либерализации регулирования с точки зрения повышения результативности функционирования банковских систем. В то же время, анализируя факторы, влияющие на рентабельность банков, необходимо исследование связи на микроэкономическом уровне, поскольку на формирование прибыли конкретного банковского учреждения влияют не только общие условия развития страны и функционирования банковской системы, но и специфические особенности внутреннего менеджмента, специализации, формы собственности банка и тому подобное. С учетом отмеченного дальнейшие исследования автора будут посвящены исследованию связи между интенсивностью регулирования банковской деятельности и прибыльностью отдельных банков. Кроме того, перспективными с точки зрения дальнейших исследований, по мнению автора, являются вопросы определения влияния интенсивности и направлений регулирования банковской деятельности на стабильность банковской системы Украины и других стран мира.

Didenko O. N. Influence of Intensity of the Banking Regulation Activity on the Profitability of the State Banking System

In the work the assessment of the influence of intensity of the banking regulation activity on the profitability of the banking system has been carried out. There were taken for consideration 23 countries (the UK, Germany, France, Russia, Kazakhstan, the United States, Belarus, Australia, Brazil, Canada, Colombia, Chile, Estonia, India, Malaysia, Poland, the Netherlands, South Africa, the Philippines, Nigeria, Morocco), which are characterized by the specific features of the banking system, as well as significant differences in the legal and organizational conditions of the implementation of banking regulation. On the basis of the calculations made the author came to the conclusion that the growth of the intensity of banking regulation activity is reducing the banking system profitability, at that, the presence of crisis conditions reinforces the negative effect that generally indicates the relevance of regulatory liberalization in terms of improving the effectiveness of the banking systems functioning. At the same time, analyzing the factors influencing the banks profitability it is necessary to study the relations at the microeconomic level, since the formation of a particular banking institution profit is affected not only by the general conditions of the country development and the functioning of the banking system, but also the specific characteristics of the internal management specialization, the form of the bank ownership and so on. In view of the above mentioned the author's further research will be devoted to studying the relationship between the intensity of banking regulation activity and profitability of individual banks. Besides, the perspective for further research, in the author's opinion, are the issues of determining the influence of the intensity and direction of banking regulation activity on the stability of the banking system of Ukraine and other countries of the world.

Keywords: banking regulation activity, banking system profitability, return on assets, net interest margin

Tabl.: 4. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 9.

Ключевые слова: регулювання банківської діяльності, прибутковості банківської системи, рентабельність активів, чиста процентна маржа

Табл.: 4. **Формул.:** 4. **Библ.:** 9.

Диденко Оксана Николаевна – кандидат економічних наук, директор, Харківська обласна дирекція ПАО «Райффайзен Банк Аваль» (ул. Новгородская, 11, Харків, 61166, Україна)

Email: oksana.didenko@aval.ua

Didenko Oksana M. – Candidate of Sciences (Economics), Director, Kharkiv Regional Directorate of PJSC «Raiffeisen Bank Aval» (vul. Novgorodska, 11, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: oksana.didenko@aval.ua

Постановка проблеми. Роль та значення банківської системи у соціально-економічному розвитку будь-якої країни визначається макроекономічними функціями, які вона виконує, а саме: трансформаційною (залучення вільних грошових коштів одних суб'єктів економічних відносин та надання їх іншим суб'єктам), емісійною (створення грошей і регулювання грошового обороту), стабілізаційною (забезпечення стабільності банківської діяльності та грошового ринку) тощо. Отже, банківська система – це особливий вид економічної діяльності, який без регулюючого впливу держави набуває ознак хаотичності та непрогнозованості, що у підсумку може призвести до краху фінансової системи. Разом з тим, досвід деяких промислово розвинених країн показує, що надмірна регульованість діяльності банків теж призводить до зменшення результативності їх діяльності. З урахування зазначеного, на думку автора, окремого дослідження потребують питання, присвячені проблематиці оцінки впливу інтенсивності регулювання банківської діяльності на прибутковості банківської системи країни, що у подальшому може стати підґрунтям для оптимізації державного регулювання банківської діяльності в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Передумови дослідження впливу системи банківського регулювання та нагляду на прибутковості банків було закладено Д. Бартом, Ж. Капріо та Р. Левінім, які за підтримки Світового банку в 1998 році розробили та запровадили нову форму публічного звіту «Огляд банківського регулювання та нагляду» з метою формування інформаційного масиву для країн світу [1; 2].

З точки зору вивчення особливостей впливу регулювання банківської діяльності на результати функціонування банків, привертає також увагу робота Й. Фанг, І. Хасан та К. Мартон [3], яка відображає результати дослідження ефективності банківської діяльності у країнах з транзитивною економікою на прикладі держав Південно-Східної Європи.

Серед інших системних досліджень, присвячених оцінюванню впливу регулювання на прибутковості банківської діяльності, варто відмітити праці Ф. Бугені [4, 5], С. Нейшера і М. Кенділ [6; 7], М. Резенде і Д. Ву [8].

Разом з тим, аналіз здійснених емпіричних досліджень щодо виявлення взаємозв'язку між параметрами державного регулювання банківської діяльності та динамікою фінансових результатів функціонування банків, свідчить, що на сьогоднішній день не можна виокремити єдиного підходу, оскільки отримані результати суттєво відрізняються у розрізі різних періодів та об'єктів дослідження, а також набору факторних та результативних ознак.

У той же час, враховуючи зростаючу актуальність пошуку оптимальної системи регулювання банківської ді-

яльності з позиції її максимальної ефективності стосовно забезпечення інтересів всіх учасників, важливим аспектом є виявлення закономірностей між рівнем регульованості банківської системи та її прибутковістю, що дозволяє визначити напрями подальшого розвитку банківського регулювання з урахуванням максимізації результатів діяльності банківської системи.

Мета статті полягає у виявленні закономірностей між рівнем регульованості банківської системи та її прибутковістю, що дозволить визначити напрями подальшого розвитку банківського регулювання з урахуванням максимізації результатів діяльності банківської системи.

Основні результати дослідження. Дослідження впливу інтенсивності регулювання банківської діяльності на прибутковості банківської системи автором проводиться на прикладі 23 країн світу (Великобританія, Німеччина, Франція, Російська Федерація, Казахстан, Сполучені Штати Америки, Білорусь, Австралія, Бразилія, Канада, Колумбія, Чилі, Естонія, Індія, Малайзія, Польща, Нідерланди, Південна Африка, Філіппіни, Нігерія, Марокко). Формування зазначеного набору країн обумовлено необхідністю дотримання комплексного характеру дослідження, тому до вибірки включено держави, які характеризуються наявністю специфічних особливостей функціонування банківської системи, а також суттєвими відмінностями у правових та організаційних умовах реалізації процесу банківського регулювання, що дозволяє оцінити вплив різного рівня регульованості банківської системи на її прибутковості. З огляду на різний рівень розвитку обраних країн, з метою отримання релевантних результатів при оцінюванні враховується ряд контрольних змінних, що характеризують макроекономічні умови розвитку країн. Період аналізу охоплює 2001 – 2013 рр., що дозволяє врахувати актуальний стан системи банківського регулювання та її зміни під впливом основних тенденцій розвитку світових фінансових ринків.

Параметром, що відображає прибутковості діяльності банківської системи, було обрано рентабельність активів банку. Даний показник дозволяє не лише виявити наявність позитивного фінансового результату функціонування, а також з'ясувати його рівень стосовно масштабів банківської системи, що відображає ступінь задоволення інтересів власників банків. При цьому для оцінювання використовується прибуток після оподаткування, який дозволяє відобразити чистий економічний ефект діяльності банку. Відмітимо, що показники рентабельності характеризують переважно мікроекономічний рівень функціонування суб'єктів економіки, тому для розрахунку рентабельності активів банківської системи було використано агреговані показники прибутку після оподаткування та серед-

нього обсягу активів за банками окремої країни. Джерелом статистичної інформації даного показника виступає база даних Світового банку [9].

Метою дослідження виступає виявлення зв'язку між прибутковістю банків та загальним рівнем регулювання їх діяльності, саме тому факторною ознакою, яка використовується для оцінювання впливу регулювання банківської діяльності на результати функціонування банківської системи, виступає інтегральний індикатор інтенсивності регулювання банківської діяльності, що дозволяє врахувати різні аспекти системи регулювання. Слід звернути увагу на той факт, що рівень рентабельності банківської діяльності формується під впливом різних факторів, що стосуються як безпосередньо особливостей функціонування банку, так і стадії економічного розвитку, тому проведення оцінювання має враховувати також ряд контрольних змінних, що у результаті дозволяє визначити роль регулювання банківської діяльності у сукупності параметрів, що впливають на динаміку рентабельності активів банківської системи. Отже, до показників, що характеризуються наявністю зв'язку з прибутковістю банків, належать:

- чиста процентна маржа – зазначений показник дозволяє оцінити ефективність управління банків процентними ставками у процесі здійснення операційної діяльності та, відповідно, характеризується наявністю прямого зв'язку з рівнем рентабельності банківської діяльності;
- частка проблемних кредитів відображає якість внутрішнього кредитного менеджменту банків, зростання показника призводить до зниження потенціалу отримання доходів від кредитної діяльності та є причиною скорочення рентабельності активів банку;
- забезпеченість проблемних кредитів – даний критерій служить для відображення активів банку, що не використовуються для отримання доходів,

отже, зростання обсягу резервів, які формуються з метою підтримання стабільного функціонування банків, призводить до скорочення отриманого ним прибутку;

- роль банківської системи дозволяє оцінити масштаби банківської діяльності у межах окремої економіки з точки зору організації, що відображає потенціал банківських установ до монополізації ситуації на фінансовому ринку та можливостей встановлення цінової політики, що забезпечує зростання рентабельності їх діяльності;
- рівень інфляції – загальне зростання цін у країні обумовлює необхідність підвищення вартості товарів та послуг їх виробниками, що при незначній волатильності ставки інфляції сприяє розвитку комерційної діяльності, у той час як значна інфляція може виступати причиною скорочення як абсолютного обсягу прибутку, так і ефективності функціонування банку у відносних показниках;
- економічне зростання – загальний рівень розвитку країни і стадія економічного циклу характеризують сприятливість макроекономічних умов для розвитку діяльності суб'єктів господарювання та відображаються на отримуваних ними фінансових результатах.

Дані про особливості розрахунку контрольних змінних, що використовуються у процесі оцінювання, та джерела формування статистичного масиву для проведення розрахунків наведено у табл. 1.

Враховуючи вищевикладене, підхід до оцінювання впливу регулювання банківської діяльності на рентабельність банків можна формалізувати у вигляді багатфакторної регресійної залежності (формула 1):

$$ROA = \beta Regulation + \gamma_t X_t + \epsilon, \quad (1)$$

де ROA – рентабельність активів банківської системи;

Таблиця 1

Характеристика контрольних змінних, що використовуються у процесі оцінювання впливу інтенсивності регулювання банківської діяльності на прибутковість банків

Назва показника	Методика розрахунку	Джерело статистичної інформації
Чиста процентна маржа	Відношення чистого процентного доходу до середнього рівня процентних активів. Для розрахунку вихідні дані агрегуються на рівні країни	Дані Світового банку (джерело вихідної інформації – статистична база Bankscope)
Частка проблемних кредитів	Відношення проблемних кредитів до сумарного значення кредитів. Для розрахунку вихідні дані агрегуються на рівні країни	Дані Світового банку (джерело вихідної інформації – Фінансова база даних показників платоспроможності, МВФ)
Забезпеченість проблемних кредитів	Відношення резервів до суми проблемних кредитів. Для розрахунку вихідні дані агрегуються на рівні країни	Дані Світового банку (джерело вихідної інформації – Фінансова база даних показників платоспроможності, МВФ)
Роль банківської системи	Відношення сумарного значення депозитних активів банків до ВВП країни	Дані Світового банку (джерело вихідної інформації – Міжнародна фінансова статистика, МВФ)
Рівень інфляції	Річний темп зростання індексу споживчих цін	Дані Світового банку
Економічне зростання	Річний темп приросту обсягу ВВП на душу населення у ринкових цінах на основі місцевої валюти	Дані Світового банку

Regulation – інтегральний індикатор інтенсивності регулювання банківської діяльності;

β – коефіцієнт, коефіцієнт, що показує відсоткову зміну рентабельності активів банківської системи при зміні інтегрального індикатора інтенсивності регулювання банківської діяльності на 1 пункт;

X_t – набір контрольних змінних, що дозволяють врахувати додаткову інформацію про функціонування банківської системи та макроекономічний розвиток країни;

γ_t – коефіцієнт, що показує відсоткову зміну рентабельності активів банківської системи при зміні i -ї контрольної змінної на одиницю;

ε – рівень дисперсії рентабельності активів банківської системи, не обумовлений динамікою факторних змінних.

При цьому розрахунок інтегрального індикатора інтенсивності регулювання банківської діяльності проводився таким чином (формула 2):

$$Regulation = \sum_{i=1}^{11} RI_{norm_i}, \quad (2)$$

де RI_{norm_i} – нормалізовані значення показників регулювання банківської діяльності (ставка обов'язкового резервування, волатильність ставки рефінансування, впровадження принципів Базеля з питань банківського нагляду, наявність фонду гарантування вкладів клієнтів банків, обов'язковість участі банків у фонді гарантування вкладів клієнтів, обмеження процентних ставок по кредитах / депозитам, реальна процентна ставка, відношення кількості працівників у центральному банку до кількості банків та їх філій, показник дотримання правових норм, показник фінансової свободи).

Для того, щоб інтенсивність регулювання за кожним з обраних показників вимірювалася однаково за шкалою від 0 до 1, було проведено нормалізацію показників міні-максним методом за такими формулами:

$$\frac{X_i - X_{min}}{X_{max} - X_{min}}, \quad (3)$$

$$\frac{X_{max} - X_i}{X_{max} - X_{min}}, \quad (4)$$

де X_i – значення показника регулювання в i -му році відповідної країни;

X_{min} – мінімальне значення показника регулювання за весь період дослідження в цілому серед аналізованих країн;

X_{max} – максимальне значення показника регулювання за весь період дослідження в цілому серед аналізованих країн.

Враховуючи різноспрямований вплив окремих показників на інтенсивність регулювання банківської діяльності, нормалізацію було проведено окремо для параметрів-стимуляторів (вище значення яких свідчить про більш високий рівень регульованості банківської системи) – формула 3 – та параметрів-дестимуляторів (нижче значення яких свідчить про більш високий рівень регульованості банківської системи) – формула 4. Таким чином, максимальне значення інтегрального індикатора інтенсивності регулювання банківської діяльності може становити 11

при найвищому рівні регульованості банківської системи в окремій країні по вибірці.

З метою визначення параметрів сформованої залежності використовується метод найменших квадратів, який є класичним інструментом, що застосовується для розрахунку множинних лінійних регресій. Оцінювання проводиться з використанням програмного забезпечення Stata 12.0. Отримані результати наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Результати оцінювання впливу інтенсивності регулювання банківської діяльності на рентабельність активів банківської системи, отримані шляхом застосування методу найменших квадратів

Факторна змінна	Коефіцієнт	Стандартна похибка
Інтегральний індикатор інтенсивності регулювання банківської діяльності	0,205 (1,000)	0,206
Чиста процентна маржа	0,177* (1,670)	0,106
Частка проблемних кредитів	-0,192*** (-5,640)	0,034
Забезпеченість проблемних кредитів	-0,012*** (-2,850)	0,004
Роль банківської системи	-0,009 (-1,490)	0,006
Рівень інфляції	-0,034 (-1,100)	0,031
Економічне зростання	0,211*** (3,650)	0,058
Константа	1,479 (0,950)	1,558
Число спостережень	299	
Параметри адекватності моделі		
Скоригований R2	0,138	
Fфакт	7,790	
Fкрит	2,041	
Prob>F	0,000	
Перевірка гетероскедастичності (тест Бреуша-Пагана)		
chi2(6)	624,430	
Prob > chi2	0,000	

Примітка: в дужках подано значення t-статистики, ***, * – статистична значимість на рівні 99 % і 90 % відповідно.

Аналізуючи наведені дані, відмітимо, що застосування методу найменших квадратів не дозволило зафіксувати наявність статистично значимого зв'язку між інтенсивністю регулювання банківської діяльності та рентабельністю активів банків. У той же час було виявлено ряд закономірностей, що характеризують вплив макро- та мікроекономічних факторів на рентабельність діяльності банків.

Зокрема, можна відзначити наявність сильного прямого зв'язку між динамікою чистої процентної маржі та зміною рентабельності активів, у той час як зростання частки проблемних кредитів та забезпеченості їх резервами, як і очікувалося, обумовлює скорочення рівня прибутковості банківської системи.

Варто звернути увагу на той факт, що рівень рентабельності активів банків практично не залежить від ролі банківської системи у функціонуванні країни. Також можна відмітити, що не було виявлено статистично значимого зв'язку між рівнем інфляції та рентабельністю активів, тоді як наявність економічного зростання позитивно відображається на результативності функціонування банківських систем.

У той же час, звернувши увагу на параметри адекватності моделі, можемо відмітити, що, незважаючи на її статистичну значимість відповідно до критерію Фішера, значення скоригованого коефіцієнта детермінації свідчать, що зміна набору факторних ознак пояснює близько 14 % залежної змінної, що, враховуючи низьку статистичну значимість більшості з виявлених закономірностей, не дає змоги зробити достатньо обґрунтовані висновки про вплив інтенсивності регулювання на динаміку рентабельності активів банків.

Однією з причин неефективності використання методу найменших квадратів для виявлення економічних залежностей виступає гетероскедастичність дисперсії помилок входних даних, яка у більшості випадків виникає за умови неоднорідності вибірки аналізованих об'єктів, що, як можна припустити, є характеристикою даного дослідження, враховуючи той факт, що банківські системи країн світу суттєво відрізняються за масштабами та особливостями функціонування. Основні наслідки гетероскедастичності проявляються в отриманні неефективних оцінок за результатами методу найменших квадратів та заниженні стандартних помилок коефіцієнтів регресії, що призводить до викривлення точності рівняння регресії.

Саме тому доцільно здійснити дослідження аналізованих ознак на гетероскедастичність, що було реалізовано шляхом проведення тесту Бреуша-Пагана (табл. 2), параметри якого свідчать про наявність гетероскедастичності, що доводить нерелевантність використання методу найменших квадратів в умовах даного дослідження.

Для оцінювання регресії з гетероскедастичними випадковими помилками використовується узагальнений (скоригований) метод найменших квадратів, який дозволяє нівелювати вплив неоднорідності досліджуваних об'єктів. Результати застосування узагальненого методу найменших квадратів до оцінювання залежності між рівнем рентабельності активів банківської системи та інтенсивністю її регулювання наведено в табл. 3.

Наведені у таблиці результати дозволяють стверджувати, що побудована модель є адекватною, що демонструють параметри критерію Вальда. Аналізуючи значення оцінних коефіцієнтів, виявлених для факторних ознак, можна відмітити, що в цілому жорсткість регулювання банківської діяльності негативно впливає на прибутковість банківських систем – зростання інтегрального індикатора інтенсивності регулювання банківської діяльності на 1 пункт призводить до скорочення рентабельності активів

банківської системи в середньому на 0,137 %. Розрахунки також дозволили відмітити наявність статистично значимого прямого зв'язку між збільшенням чистої процентної маржі та зростанням рентабельності банківської діяльності. У той же час вплив динаміки рівня активів банківської системи на її рентабельність виявився статистично незначимим, що є свідченням того, що результативність діяльності банків не залежить від ролі банківської системи в економіці.

Таблиця 3

Результати оцінювання впливу інтенсивності регулювання банківської діяльності на рентабельність активів банківської системи, отримані шляхом застосування узагальненого методу найменших квадратів

Факторна змінна	Коефіцієнт	Стандартна похибка
Інтегральний індикатор інтенсивності регулювання банківської діяльності	-0,137*** (-5,350)	0,026
Чиста процентна маржа	0,277*** (14,810)	0,019
Частка проблемних кредитів	-0,440*** (-8,480)	0,005
Забезпеченість проблемних кредитів	-0,001 (-0,810)	0,001
Роль банківської системи	-0,001 (-0,790)	0,001
Рівень інфляції	-0,020** (-2,730)	0,007
Економічне зростання	0,067*** (7,390)	0,009
Константа	1,089*** (4,750)	0,229
Число спостережень	299	
Параметри адекватності моделі		
Wald chi2факт	617,27	
Wald chi2крит.	14,287	
Prob>chi2	0,000	

Примітка: в дужках подано значення z-статистики, ***,** – статистична значимість на рівні 99 % і 95 % відповідно.

Поруч з цим отримані результати дозволяють виявити наявність зв'язку між структурою активів банківської системи та її прибутковістю – зростання частки проблемних кредитів на 1 % детермінує скорочення рентабельності активів банків у середньому на 0,44 %. При цьому рівень забезпеченості проблемних кредитів резервами не має суттєвого значення з точки зору його впливу на динаміку рентабельності банківської діяльності. Варто відмітити, що показники макроекономічного розвитку відіграють досить значну роль у контексті їх впливу на ефективність діяльності банків. Так, зростання рівня інфляції обумовлює

скорочення рентабельності активів банківської системи, у той час як економічне зростання, що цілком закономірно, характеризується протилежним ефектом – підвищення показника ВВП на душу населення на 1 % забезпечує зростання рівня рентабельності активів на 0,067 %.

Проведені розрахунки дозволили зафіксувати в цілому наявність негативного впливу зростання інтенсивності регулювання банківської діяльності на рівень рентабельності активів банківської системи. При цьому слід звернути увагу на той факт, що оцінювання проводилося за період 2001 – 2013 рр., який включає до себе роки активної фази світової фінансової кризи (2007 – 2009), вплив якої, безумовно, позначився на результатах діяльності банків,

що, відповідно, могло призвести до викривлення отриманих результатів. Саме тому з метою підвищення значимості результатів шляхом врахування циклічності розвитку економіки як однієї з причин зниження рентабельності доцільно провести розрахунки у розрізі окремих періодів. У даному контексті вплив регулювання банківської системи на рівень її рентабельності оцінюється на двох часових проміжках: 2001 – 2006 рр. – період стабільного функціонування банківської системи та 2007 – 2013 рр. – період, що включає роки світової фінансової кризи, посткризового відновлення та латентних кризових процесів. Методика оцінювання є аналогічною до попереднього етапу. Результати розрахунків наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Результати оцінювання впливу інтенсивності регулювання банківської діяльності на рентабельність активів банківської системи, отримані шляхом застосування узагальненого методу найменших квадратів на різних часових проміжках

Факторна змінна	Період дослідження			
	2001 – 2006		2007 – 2013	
	Коефіцієнт	Стандартна похибка	Коефіцієнт	Стандартна похибка
Інтегральний індикатор інтенсивності регулювання банківської діяльності	-0,111** (-2,400)	0,046	-0,119*** (-7,680)	0,015
Чиста процентна маржа	0,203*** (8,870)	0,023	0,349*** (17,530)	0,020
Частка проблемних кредитів	-0,033*** (-4,800)	0,007	-0,070*** (-10,140)	0,007
Забезпеченість проблемних кредитів	0,001 (1,550)	0,001	-0,003*** (-5,070)	0,001
Роль банківської системи	-0,001 (-0,820)	0,001	-0,007*** (-14,350)	0,001
Рівень інфляції	-0,026** (-2,54)	0,010	-0,039*** (-8,820)	0,004
Економічне зростання	0,056*** (4,430)	0,013	0,005 (1,120)	0,004
Константа	1,093*** (2,74)	0,398	1,894*** (11,47)	0,165
Число спостережень	137		160	
Параметри адекватності моделі				
Wald chi ² факт	509,77		3104,47	
Wald chi ² крит.	14,569		14,492	
Prob>chi ²	0,000		0,000	

Примітка: в дужках подано значення z-статистики, ***,** – статистична значимість на рівні 99 % і 95 % відповідно.

Дані табл. 4 відображають наявність статистично значимого оберненого зв'язку між інтенсивністю регулювання банківської діяльності та рентабельністю банку в обох періодах дослідження, причому рівень впливу суттєво не відрізняється на різних проміжках часу. Так, зростання інтегрального індикатора інтенсивності регулювання банківської діяльності на 1 пункт призводить до скорочення рентабельності активів банківської системи в 2001 – 2006 та 2007 – 2013 рр. на 0,111 % і 0,119 % відповідно, що до-

зволяє зробити висновок про негативний вплив надмірного регулювання банківської системи на результативність її діяльності з точки зору інтересів банківських установ.

Аналізуючи коефіцієнти, що характеризують вплив контрольних змінних на динаміку рентабельності активів банківської системи, можна відмітити подібність виявлених закономірностей, однак у той же час спостерігаються певні відмінності стосовно інтенсивності зв'язку залежно від фази економічного циклу. Зокрема, у періоді, що харак-

теризується наявністю кризових тенденцій, посилюється вплив збільшення чистої процентної маржі на зростання рівня рентабельності активів банків. У той же час підвищення частки проблемних кредитів у структурі кредитів банківської системи детермінує скорочення рентабельності банківської діяльності більшою мірою у кризовому періоді, ніж в умовах стабільного функціонування економіки, при цьому зростання резервів по відношенню до проблемних кредитів за наявності кризових тенденцій також призводить до скорочення рентабельності активів банків.

З точки зору взаємозв'язку показників розвитку економіки та рентабельності активів банківської системи на різних проміжках часу, зазначимо, що виявлені залежності співпадають з раніше отриманими результатами, однак, порівнюючи значення коефіцієнтів впливу, слід звернути увагу на той факт, що зростання рівня інфляції на 1 % обумовлює скорочення рентабельності активів більшою мірою у кризовому періоді, у той час як приріст ВВП на душу населення в 2007 – 2013 рр. не характеризується статистично значимим впливом на підвищення рентабельності банків.

Висновки. Отже, результати оцінювання дають змогу стверджувати, що зростання інтенсивності регулювання банківської діяльності викликає скорочення рентабельності банківської системи країни, причому наявність кризових умов підсилює негативний ефект, що в цілому свідчить про актуальність лібералізації регулювання з точки зору підвищення результативності функціонування банківських систем.

У той же час, аналізуючи фактори, що впливають на рентабельність банків, необхідним є дослідження зв'язку на мікроекономічному рівні, оскільки на формування прибутку конкретної банківської установи впливають не лише загальні умови розвитку країни та функціонування банківської системи, а й специфічні особливості внутрішнього менеджменту, спеціалізації, форми власності банку тощо.

ЛІТЕРАТУРА

1. Barth J. R. Bank Regulation and Supervision in 180 Countries from 1999 to 2011 / J. R. Barth, G. Caprio, R. Levine // *Journal of Financial Economic Policy*, Emerald Group Publishing. – 2013. – Vol. 5 (2). – P. 111 – 219.
2. Barth J. R. Bank Regulation and Supervision: What Works Best? / J. R. Barth, G. Caprio, R. Levine // *Journal of Financial Intermediation*. – 2014. – № 13. – P. 205 – 248.
3. Fang Y. Bank efficiency in transition economies: recent evidence from South-Eastern Europe / Y. Fang, I. Hasan, K. Marton // *Bank of Finland Research Discussion Papers*. – 2011. – № 5. – 43 p.
4. Bouheni F. B. The Effects Of Regulation And Supervision On European Banking Profitability And Risk: A Panel Data Investigation / F. B. Bouheni, H. Ameur at al. // *The Journal of Applied Business Research*. – 2014. – Vol. 30, № 6. – P. 1655 – 1670.
5. Bouheni F. B. The effects of supervision on banking performance: European evidence / F. B. Bouheni [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.virtusinterpress.org/Faten_Ben_Bouheni_paper.pdf
6. Naceur S. M. The Impact of Capital Requirements on Banks' Cost of Intermediation and Performance: The Case of Egypt / S. M. Naceur, M. Kandil // *Journal of Economics and Business*. – 2009. – Vol. 61, Iss. 1. – P. 70 – 89.
7. Naceur S. B. Basel Capital Requirements and Credit Crunch in the MENA Region / S. B. Naceur, M. Kandil // *IMF Working Paper*. – 2013. – Vol. 13 (160). – 39 p.
8. Rezende M. The Effects of Supervision on Bank Performance: Evidence from Discontinuous Examination Frequencies / M. Rezende, J. Wu [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ssrn.com/abstract=2135017>
9. Global Financial Development / The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://databank.worldbank.org/data/views/variableselection/selectvariables.aspx?source=global-financial-development#s_a

REFERENCES

- Barth, J. R., Caprio, G., and Levine, R. "Bank Regulation and Supervision in 180 Countries from 1999 to 2011" *Journal of Financial Economic Policy* vol. 5 (2) (2013): 111-219.
- Barth, J. R., Caprio, G., and Levine, R. "Bank Regulation and Supervision: What Works Best?." *Journal of Financial Intermediation*, no. 13 (2014): 205-248.
- Bouheni, F. B. "The Effects Of Regulation And Supervision On European Banking Profitability And Risk: A Panel Data Investigation" *The Journal of Applied Business Research* vol. 30, no. 6 (2014): 1655-1670.
- Bouheni, F. B. et al. "The effects of supervision on banking performance: European evidence" www.virtusinterpress.org/Faten_Ben_Bouheni_paper.pdf
- Fang, Y., Hasan, I., and Marton, K. "Bank efficiency in transition economies: recent evidence from South-Eastern Europe" *Bank of Finland Research Discussion Papers*, no. 5 (2011): 43-.
- "Global Financial Development" The World Bank. http://databank.worldbank.org/data/views/variableselection/selectvariables.aspx?source=global-financial-development#s_a
- Naceur, S. B., and Kandil, M. "Basel Capital Requirements and Credit Crunch in the MENA Region". *IMF Working Paper* vol. 13 (160) (2013): 39-.
- Naceur, S. M., and Kandil, M. "The Impact of Capital Requirements on Banks' Cost of Intermediation and Performance: The Case of Egypt". *Journal of Economics and Business* vol. 61, no. 1 (2009): 70-89.
- Rezende, M., and Wu, J. "The Effects of Supervision on Bank Performance: Evidence from Discontinuous Examination Frequencies" <http://ssrn.com/abstract=2135017>

ИНСТИТУТ ФИНАНСОВОГО ЭККАУНТИНГА (СЧЕТОВОДСТВА) В АРХИТЕКТУРЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

© 2015 РЯЗАНОВА Н. С.

УДК 336.011; 336.012.23

Рязанова Н. С.

Институт финансового эккаунтинга (счетоводства) в архитектуре финансово-экономических институтов информационного общества

В данной статье финансовое счетоводство (англ. *financial accounting*, или транслитерацией на русский – финансовый эккаунтинг) рассматривается как социальный институт информационного общества, который представлен деятельностью по предоставлению информационных услуг по вопросам финансов. Будучи самостоятельными системами, социальные институты формируются в многоплановую архитектуру институтов с тесными взаимозависимостями. В такой архитектуре взаимозависимости существуют не только в границах иерархической вертикали, но и в других измерениях, среди которых – пространственное, временное и информационное. Вся архитектура институтов «пронизана» институтом информации, в составе которого есть также институт финансового счетоводства. На каждом этапе развития общества стремительно развиваются прежде всего те институты, которые характерны данному этапу, определяя его особенности, и в информационном обществе к числу таковых принадлежит, в частности, институт финансового счетоводства (финансового эккаунтинга). Во всех странах государство, бизнес и гражданское общество, уделяя все больше внимания вопросам прозрачности деятельности органов власти и корпораций, сосредоточиваются на раскрытии информации касательно государственных и местных финансов, корпоративных финансов и финансового рынка, констатируя тем самым рост значимости института финансового эккаунтинга. Услуги финансового счетоводства могут предоставляться специализированными финансовыми информационно-аналитическими институциями и подразделениями финансовых и нефинансовых корпораций, государственными статистическими ведомствами и специализированными подразделениями всех органов власти.

Ключевые слова: институт раскрытия финансовой информации, институции финансового счетоводства, институционализация, информационная инфраструктура рыночной экономики, счетоводство, раскрытие информации, финансы, финансовое счетоводство, финансовый эккаунтинг

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 53.

Рязанова Надежда Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра финансовых рынков, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

Email: nryazanova@yahoo.com

УДК 336.011; 336.012.23

UDC 336.011; 336.012.23

Рязанова Н. С. Институт финансового эккаунтингу (рахівництва) в архітектурі фінансово-економічних інститутів інформаційного суспільства

У статті фінансове рахівництво (англ. *financial accounting*, або транслітерацією українською – фінансовий еккаунтинг) розглядається як соціальний інститут інформаційного суспільства, що представлений діяльністю з надання інформаційних послуг щодо фінансів. Будучи самостійними системами, соціальні інститути формуються у багатопланову архітектуру інститутів з тісними внутрішніми зв'язками. У такій архітектурі взаємозв'язки існують не лише в межах ієрархічної вертикалі, але й в інших вимірах, серед яких – просторовий, часовий та інформаційний. Уся архітектура інститутів «пронизана» інститутом інформації, у складі якого є також інститут фінансового рахівництва. На кожному етапі розвитку суспільства стрімко розвиваються насамперед ті інститути, що характерні для даного етапу, визначаючи його особливості, і в інформаційному суспільстві до числа таких належить, зокрема, інститут фінансового рахівництва (фінансового еккаунтинга). В усіх країнах держава, бізнес та громадянське суспільство, приділяючи все більше уваги питанням прозорості діяльності органів влади та корпорацій, зосереджуються на розкритті інформації щодо державних та місцевих фінансів, корпоративних фінансів і фінансового ринку, чим констатують зростання важливості інституту фінансового рахівництва. Послуги фінансового рахівництва можуть надаватися спеціалізованими фінансовими інформаційно-аналітичними інституціями та підрозділами фінансових і нефінансових корпорацій, державними статистичними відомствами та спеціалізованими підрозділами всіх органів влади.

Ключові слова: Інститут розкриття фінансової інформації, інституції фінансового рахівництва, інституціоналізація, інформаційна

Ryazanova N. S. Financial accounting as an institute in an architecture of financial and economics institutes of the information society

The article considers financial accounting as a social institution of the information society represented by the activities on providing information services in the field of finance. Being individual systems, social institutions form a multidimensional architecture of institutions with close internal connections. In this architecture, the relationship does not exist only in the vertical hierarchy, but in the other dimensions, among which are the spatial, temporal and informational ones. The whole architecture of institutions is "interfused" by the information institution, which includes the institution of financial accounting. At each stage of the society development there rapidly develop primarily institutions typical for the given stage determining its features, and in the information society among those is, in particular, the institution of financial accounting. In all countries, the state, business and the civil society, paying increasing attention to transparency in the activity of government authorities and corporations, focus on disclosure of information about the state and local finance, corporate finance and financial market, stating the growth of the importance of the institution of financial accounting. Financial accounting services can be provided by specialized financial information as well as analytical institutions and departments of financial and non-financial corporations, government statistical agencies and specialized departments of government authorities.

Keywords: institution of financial disclosure, financial accounting institutions, institutionalization, information infrastructure of the market economy, information disclosure, finance, financial accounting, financial infrastructure

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 53.

інфраструктура ринкової економіки, розкриття інформації, фінанси, фінансове рахівництво, фінансова інфраструктура, фінансовий еккаунтинг

Рис.: 1. Табл.: 2. Бібл.: 53.

Рязанова Надія Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра фінансових ринків, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Email: nryazanova@yahoo.com

Ryazanova Nadiya S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Financial Markets, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

Email: nryazanova@yahoo.com

Введение. Развитие общества сопровождается развитием его институтов, в которых социально закрепляются взаимодействия членов общества. Являясь самостоятельными системами, институты формируются в многоплановую архитектуру институтов с тесными внутренними связями. Таким ярким примером может служить институт финансов, который, представляя собой систему распределительных стоимостных отношений, включает в себя следующие взаимосвязанные институты: государственные финансы, финансы домохозяйств, корпоративные финансы, финансовый рынок и международные финансы. В то же время институт финансов является составляющей (элементом) более общего социального института – института экономики как такового, представляющего систему хозяйственных отношений членов общества в процессе производства, распределения, обмена и потребления различных товаров и услуг. При этом взаимодействия членов общества всегда имеют информационную составляющую. Все экономические, включая финансовые, институты будто «пронизаны» институтом информации, который, в свою очередь, включает в себя институт финансовой информации, в том числе финансовое счетоводство (англ. – financial accounting, или транслитерацией на русском – финансовый эккаунтинг). Ряд взаимозависимостей на этом не заканчивается, поскольку финансы и экономика неразрывно связаны с другими – неэкономическими социальными институтами, например, институтом семьи, институтом государства и институтом права. Взятые в целом все социальные институты представляют систему, в архитектуре которой существуют тесные взаимосвязи не только в пределах иерархической вертикали, но и в других измерениях – пространственном, временном и информационном.

На каждом этапе развития общества стремительно развиваются, прежде всего, те институты, которые характерны для данного этапа, определяя его особенности. В информационном обществе к числу таковых относится институт раскрытия финансовой информации внешним пользователям – финансовый эккаунтинг (финансовое счетоводство), который является составляющей не только информационного института, но и института финансов, то есть финансовой инфраструктуры экономики. Информатизация коснулась всех сфер человеческой жизни и, прежде всего, сферы финансов как ключевой в рыночной экономике. Значение информатизации в экономике растет, и в развитых странах ее доля, составляя сегодня в общем рабочем времени 40 – 60 %, увеличится в ближайшее десятилетие еще на 10–15 %. Получаемые обществом блага все чаще рассматриваются с позиций наличия в них информационной ценности. А надлежущая финансовая информация, будучи ключевой в принятии бизнес-решений,

борьбе с коррупцией и становясь важным фактором создания добавленной стоимости, ценится всеми экономическими агентами. Современное развитие характеризуется глобальной информатизацией, формированием принципиально нового общества цивилизованных рыночных отношений – общества гражданского и развитием инновационной рыночной экономики, в которой информация становится мощным ресурсом управления и роста. Во всех странах государство, бизнес и гражданское общество, уделяя все больше внимания вопросам прозрачности деятельности органов власти и корпораций, сосредотачиваются на раскрытии информации о государственных и местных финансах, корпоративных финансах и финансовых рынках, чем констатируют рост важности института финансового счетоводства.

Финансовое счетоводство как социальный институт раскрытия финансовой информации представляет собой отношения по предоставлению различных информационных услуг по финансам. Предоставляются такие услуги институциями, деятельность которых связана с созданием особого финансового информационного продукта, необходимого внешним пользователям финансовой информации в удобной и понятной для них форме. Должное понимание процессов развития института финансового счетоводства лежит в основе стратегического видения перспектив институционализации информационного общества, является непременным условием эффективности таких процессов и способствует устойчивому развитию как финансов, так и всей экономики. Рассматривая финансовое счетоводство в контексте процессов институционализации, можно уверенно констатировать, что значение этого социального института в финансовой инфраструктуре экономики информационного общества будет расти, и поэтому исследование финансового эккаунтинга (счетоводства) в архитектуре финансовой инфраструктуры экономики информационного общества является чрезвычайно актуальным. Изучение этого вопроса отвечает запросам современного общества на совершенствование института раскрытия финансовой информации как необходимого условия обеспечения эффективного хозяйствования и минимизации рисков. Несмотря на актуальность такого круга вопросов, на сегодня в финансовой науке они пока предметно не рассматривались. Поэтому нашей целью является исследование института финансового эккаунтинга и его институций в контексте общего развития финансово-экономических институтов информационного общества.

Основные результаты исследования. Современная наука определяет, что процессы развития социальных институтов, соответствующих институций и системы их взаимосвязей, а также развитие архитектуры институтов

общества являются содержанием понятия «институционализация». В процессе институционализации выстраивается социальный порядок, то есть то, каким образом формы проявляются в общественных отношениях, как взаимосвязаны социальные системы и их элементы, какие структуры, процессы и изменения свойственны социуму, как они отражаются на поведении и взаимодействии индивидов, а также функционировании социальной системы в целом. Именно поэтому анализ происхождения социального порядка, форм его поддержания и воспроизводства должен базироваться на концепции институционализации [15]. К таким вопросам относятся и финансовые отношения, а соответственно, и финансовая инфраструктура рыночной экономики, и одна из ее составляющих – финансовое счетоводство как институт раскрытия в обществе финансовой информации.

Институционализация, по мнению австрийско-американских социологов Питера Людвиг Бергера (англ. – Peter Ludwig Berger, 1929) и Томаса Лукмана (англ. – Thomas Luckmann, 1927), является динамическим процессом возникновения, становления и закрепления общественного порядка. В книге «Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания» (1966) они выделяют три стадии развития социальных институтов – типизация института, его объективация и легитимация [2, с. 80 – 120]. На стадии возникновения происходит типизация той или иной деятельности, и, будучи типизированной, деятельность обозначается понятием «институт». При этом, во время такого процесса осуществляется взаимная типизация деятельности и деятелей и принятия института всеми членами социума. П. Бергер и Т. Лукман относят «институт» к историческим понятиям и считают первую стадию развития общественного порядка «воплощением социального контроля», подчеркивая, что зачатки институционализации существуют в каждой социальной ситуации, которая продолжается в течение определенного времени. На второй стадии институционализации – становлении института, имеет место его объективация (опредмечивание, англ. – objectivation), сущность которой заключается в том, что тип деятельности (институт) закрепляется исторически благодаря его способности воспроизводиться в поколениях. На этой стадии институты превращаются в объективную социальную реальность, при этом объективность институтов обусловлена их воспроизводимостью в поколениях и историчностью. Третьей стадией институционализации является закрепление, иначе говоря, легитимация (узаконивание, англ. – legitimation) социального порядка, то есть его объяснение и оправдание, что имеет место, когда институциональный порядок расширяется за пределы жизни одного поколения. Необходимость узаконивания института появляется в силу того, что историческая реальность наследуется новым поколением как традиция. На третьем этапе выкристаллизовываются знания о том или ином институте и его месте в обществе, закрепляется понимание социальной реальности. Указанные три этапа институционализации во временном измерении не обязательно следуют строго последовательно друг за другом, а могут частично совпадать во времени, происходить параллельно.

В рыночной экономике информационной эпохи процессы институционализации характеризуются чрезвычайным динамизмом и, прежде всего, стремительным развитием информационных институтов и соответствующих институций. Современная наука констатирует, что рынок сам по себе является информационной структурой, и становится очевидным преобладание в современной экономике информационных рынков над рынками материальных товаров и ресурсов. Объемы сделок на международных рынках капиталов, обменных валютных (англ. – foreignexchange, FOREX) и фьючерсных рынках во много раз превышают объемы обычной товарно-закупочной деятельности. Наднациональный характер этих рынков и их интенсивное развитие стали главными факторами транснационализации экономической деятельности и развития процессов глобализации. Информатизация превращается в один из важнейших аспектов гигантского процесса: интеграция – транснационализация – глобализация [27, с. 112 – 115]. Ярким примером стремительного развития информационных институтов является быстрое развитие института финансового счетоводства, процесс институционализации которого, на наш взгляд, проходит сейчас второй и третий этапы своего развития. В настоящее время происходит закрепление социального института финансового счетоводства как типа деятельности, связанной с раскрытием финансовой информации внешним пользователям (то есть его, так сказать, опредмечивания, объективации), а также его формализация в нормативно-правовых актах, действующих в отдельных государствах, на международном уровне, в различных программах развития (то есть его узаконивание, легитимация).

В зависимости от того, какую роль в общей системе взаимодействий в обществе играет тот или иной социальный институт, выделяют лежащие в основе институты, которые обеспечивают внутреннее строение и целостность архитектуры социальных институтов, то есть принадлежат к инфраструктуре. В контексте экономической деятельности общества – его экономической системы – понятие «инфраструктура» (англ. – infrastructure) означает «основу», «основание», «фундамент» как всей системы такой деятельности, так и ее подсистем, их «внутреннее строение, которое обеспечивает целостность системы». Современная наука констатирует, что инфраструктура является важным условием функционирования рыночной экономики, обязательным компонентом, который обеспечивает целостность экономической системы. Степень развития рыночной инфраструктуры и ее составляющие оказывают большое влияние на всю систему рыночных отношений, более того, по уровню развитости инфраструктуры можно судить о состоянии рыночных отношений в той или иной стране [1, с. 130 – 139; 3, с. 177 – 179; 4, 23, с. 136 – 144; 24, с. 364; 29, с. 173 – 183; 36, р. 588]. Существует также мнение, что рыночная инфраструктура обеспечивает организационное оформление рыночных отношений, а также что она выполняет ряд функций, например: правовое обеспечение рынка, повышение оперативности и эффективности рыночных субъектов благодаря институту посредничества, а также информационное обеспечение рынка [28, с. 84 – 93; 23, с. 136 – 144].

Важным сегментом инфраструктуры рыночной экономики является финансовая инфраструктура, которая в контексте теории институционализации общества впервые была системно исследована в начале XXI века представителями финансовой научной школы Киевского национального экономического университета – профессорами Виктором Михайловичем Федосовым и Валерием Михайловичем Опариным [13; 25]. Именно они впервые выделили в самостоятельное явление финансовую инфраструктуру в контексте теории институционализма. При этом было выделено два тесно взаимосвязанных измерения подходов к характеристике финансовой инфраструктуры. Первое измерение – с позиции понимания финансов как одной из важных составляющих экономической инфраструктуры, вытекающей из сущности и функций финансов, главное общественное назначение которых заключается, прежде всего, в создании (совместно с другими составляющими экономической инфраструктуры) условий для воспроизведенного процесса, который является основой жизнедеятельности общества. Ведь финансы как такие, что на основе движения денег опосредствуют процессы производства, распределения, обмена и использования общественного продукта, в рыночной экономике являются неперенным условием общественного воспроизводства. Второе измерение – с позиции формирования совокупности различных элементов (составляющих), которые обеспечивают функционирование финансов как общественного института в различных срезах – институциональном, управленческом и инструментальном. Было также отмечено, что функционирование финансов обеспечивается соответствующей инфраструктурой, которая постоянно эволюционирует, постоянно появляются новые финансовые институты и инструменты, обеспечивающие удовлетворение все новых и новых потребностей экономических агентов [13; 25]. В информационном обществе стремительно развиваются, прежде всего, его информационные институты. Финансовое счетоводство находится среди числа таких информационных институтов и, обеспечивая функционирование как финансов, так и всей экономики информационного общества, относится к числу инфраструктурных. Институт раскрытия финансовой информации внешним пользователям будучи «пронизывает» всю архитектуру финансов, он присутствует в институтах государственных, корпоративных и международных финансов, а также финансового рынка.

Роль информации в информационном обществе становится ключевой, особенно когда речь идет о финансовой информации, поскольку она является решающей в экономических обменно-распределительных процессах. При этом экономика все больше приобретает инновационные черты, трансформируясь в экономику инновационную и характеризуясь непрерывным ростом объемов и скоростей информационного обмена. Подтверждением тому являются оценки компании International Data Corporation (IDC) – лидера исследований рынка информационных технологий, согласно которым объемы информационного обмена 2012 года достигли 1,8 тран Гбайт, а в течение следующих восьми лет (2012–2020) будут удваиваться каждые два года [39]. Значительная часть этого представлена финансовой информацией, которая в инновационной рыночной экономике становится особым источником создания

добавленной стоимости и ресурсом управления и развития. Экскурс даже в недалекую историю развития финансов позволяет невооруженным глазом зафиксировать, насколько обширной стала финансовая информация за последние десятилетия, и как стремительно выросли объемы обмена финансовой информацией. На современном этапе передача финансово-экономической информации происходит мгновенно, и сообщения об экономических возможностях, а также соглашения экономических агентов быстро распространяются по всему земному шару. Если для перемещения товаров и некоторых видов услуг требуется несколько дней и даже недель, то информация подается немедленно [27, с. 106].

Особенности финансовой инфраструктуры среди других составляющих инфраструктуры рыночной экономики обуславливаются объективными функциями и общественным назначением финансов как экономической категории. В предыдущих работах автора было обосновано, что финансы выполняют также функцию информационную [12; 17; 26]. То есть финансовые отношения всегда несут в себе информацию о денежной (меновый) стоимости того, в отношении чего такие отношения складываются. Общественное назначение финансов заключается в обеспечении распределения и перераспределения денежной (меновый) стоимости общественного продукта в процессе его формирования, распределения, обмена и потребления на основе информации, имеющейся в распоряжении экономических агентов. Все финансовые отношения, опосредуя распределительные процессы, объективно несут в себе связанную с этими процессами информацию. И основное назначение информационной функции финансов состоит в том, чтобы уменьшить или полностью устранить неопределенность финансовых отношений, что является основой эффективности экономических решений и минимизации финансовых рисков. Еще раз, подчеркивая обеспечительную роль финансов в рыночной экономике, считаем необходимым отметить, что именно благодаря финансовой инфраструктуре согласно имеющейся информации становятся возможными распределительные процессы в экономике, обеспечивая тем самым целостность экономики как социального института. Благодаря функционированию финансовой инфраструктуры реализуются экономические отношения, классифицируемые обществом как финансовые, которые несут в себе информацию о стоимостном (денежном) срезе создания, распределения, обмена и потребления общественного продукта. Явление «финансы» и «финансовая инфраструктура экономики» совпадают, но вместе с тем и отличаются, что является результатом многоплановости взаимодействий в обществе. А понятие инфраструктурности, как отмечалось ранее, отражает особенность роли (обеспечение) того или иного явления в общей массе явлений.

Архитектура социальных институтов, формируясь в процессе эволюции общества, является отражением многоплановости и тесных взаимозависимостей его отношений. Так, например, институт раскрытия финансовой информации (финансовое счетоводство), будучи составляющей финансовой инфраструктуры экономики, в то же время является определяющим элементом информационной инфраструктуры не только экономики, но и общей

информационной инфраструктуры общества. Схематично структурно-логические связи и место финансового счетоводства в «цепочке» финансово-экономических и информационных институтах общества представлены на рис. 1. В нашем исследовании приоритетным представляется

финансовый аспект, и, поскольку предметом деятельности финансового счетоводства является именно финансовая информация, которая имеет свои особенности, первичным будет принадлежность финансового счетоводства именно к финансовой инфраструктуре.



Рис. 1. Структурно-логическая схема места связей финансового счетоводства (финансового эккаунтинга) в «цепочке» финансового, экономического и информационного институтов общества

Информационная составляющая финансовой инфраструктуры экономики общества развивается в соответствии с требованиями общества, и такой процесс, сопровождаясь непрерывным увеличением скоростей и объемов информационного обмена, демонстрирует возрастающее значение финансовой информации в жизни общества. Статистика свидетельствует, что объемы информационного обмена растут экспоненциально: если за период с начала нашей эры до 1750 года они удвоились, то дальнейшее удвоение заняло 150 лет (1750 – 1900), а следующее за ним – всего лишь полвека (1900 – 1950). В XXI веке эти процессы становятся еще более стремительными, и только в течение 2006 – 2010 годов объемы информационного обмена умножились в шесть раз [18]. Увеличение объемов и скоростей информационного обмена свидетельствует о его постоянном совершенствовании, подтверждая бесспорность существования его связи с эволюцией общества [5, с. 66]. Обмен финансовой информацией, включая процесс регистрации, накопления, обработки, передачи и использования информации, лежит в основе развития финансовых отношений общества. И появление новых средств обработки информации и новых технологий работы с информацией, будучи стержнем научно-технического прогресса, является также ключевым условием эффективного хозяйствования и развития финансовых отношений общества. «Цивилизация – это информация» – такой алгоритм в свое время сформулировал профессор по экономике Кембриджского университета Деннис Робертсон (англ. –Dennis Holme Robertson,

1890 – 1963). По его мнению, именно информация является определяющей в экономике, технологии, искусстве, философии и многих других сферах человеческой деятельности [16]. В табл. 1 представлены пять уровней человеческой цивилизации, которые были выделены ученым в зависимости

Таблица 1

Уровни человеческой цивилизации и объемы обрабатываемой людьми информации [9, с. 9–10]

Уровень цивилизации общества	Показатели оценки объема обрабатываемой информации	Объем обрабатываемой информации, (бит)
Уровень 0	Информационная емкость мозга человека	107 бит
Уровень I	Устное общение в общине или племени	109 бит
Уровень II	Письменная культура: мерило – Александрийская библиотека, которая содержала 532 800 сувоев	1011 бит
Уровень III	Книжная культура: существуют сотни библиотек и десятки тысяч печатных изданий	1017 бит
Уровень IV	Электронная обработка информации	1025 бит

от объемов обрабатываемой обществом информации. И на нынешнем этапе показателем оценки объема обрабатываемой информации стала электронная обработка информации.

В конце 1960-х – начале 1970-х годов по поручению правительства Японии профессор Токийского технологического института Ю. Хаяши анализировал влияние компьютеризации на экономику, в результате чего им впервые было использовано понятие «информационное общество». Параллельно в США также изучались эти процессы, и в 1973 году вышла в свет работа американского социолога, профессора Гарвардского университета Дэниела Белла (англ. – Daniel Bell, 1919 – 2011) «Приход постиндустриального общества». Со временем состоялась конвергенция этих двух направлений. После доклада Президента Билла Клинтона и вице-президента Альберта Гора «Технология для экономического роста Америки, новое направление для построения экономической мощи» на конференции Национального научного фонда (США, 22 свирепое 1993) термин «информационное общество» начал широко использоваться во всем мире [33]. В 2000 году в Окинаве (Япония) состоялась встреча ведущих стран мира, где была принята «Хартия глобального информационного общества» [14; 44], которая зафиксировала основные принципы вхождения государств в такое общество. Чуть позже под эгидой ООН в Женеве состоялась Всемирная встреча на высшем уровне по вопросам информационного общества, главным результатом которой стало принятие Декларации принципов построения информационного общества [6]. В этом документе построение информационного общества было признано глобальной задачей нового тысячелетия.

В настоящее время происходит становление информационного общества, в котором электроника пронизывает цивилизацию, как нервные волокна пронизывают живой организм, и формируется околосетевая сеть информационного обмена, которая играет ключевую роль в процессах экономической глобализации, что, прежде всего, проявляется в глобализации потоков денежного капитала и связанных с ними финансовых отношений. Это подтверждает тезис о том, что глобализация экономики является проявлением именно свойств и закономерностей функционирования информационного ресурса в мирохозяйственных отношениях.

Современная наука различает пять информационных революций, последняя из которых, начавшись в конце XX века, продолжается и сейчас. Происходит сплошная информатизация, в том числе финансовая, которая становится ресурсом управления и развития, и формируются принципиально новые общественно-экономические отношения, в которых информационный обмен играет первостепенную роль. Один из ведущих специалистов в вопросах теории информационного общества – американский социолог Мануэль Кастельс (англ. – Manuel Castells, 1942) в работе «Информационная эпоха: Экономика, общество и культура» (1996–1998) отмечает, что информационная эпоха знаменует появление нового общества, которое формируется развертыванием сети информационных и коммуникационных технологий, и приоритетом в котором становятся информационные потоки [20].

Финансовая инфраструктура экономики – в том числе финансовое счетоводство – развивается в общем фарва-

тере характерных для информационного общества процессов. Среди характерных черт информационного общества современная наука выделяет следующие:

- 1) возможность почти мгновенного получения информации и осуществления коммуникаций благодаря существованию трансграничной информационной сети и подготовленности людей к работе в ней;
- 2) обретение информационным обменом глобального характера, при этом лидером такого процесса стала финансовая сфера. По этому поводу британский социолог Фрэнк Уэбстер (англ. – Frank Webster, 1950) подчеркивает, что главным аспектом глобализации являются:
 - распространение по всему миру информационных услуг банковских и страховых компаний;
 - глобализация финансовых рынков и постоянный рост интегрированного глобального финансового рынка;
 - возможность постоянного получения обществом финансовой информации в режиме реального времени для круглосуточного участия в торгах акциями, облигациями и валютой;
 - стремительное увеличение объемов и скоростей международных финансовых транзакций и одновременно зависимость любой национальной экономики от денежных глобальных рынков;
 - впечатляющие масштабы и скорости информационных потоков.
- переход статуса движущей силы развития общества от производства материального продукта к созданию продукта информационного, при этом информационная емкость материального продукта растет;
- информация становится особого рода ресурсом и товаром, играя при этом ключевую роль в производстве, распределении, обмене и потреблении создаваемых обществом благ, а также увеличивая цену других товаров. В свое время человечество прошло этап промышленной революции, когда ручной труд массово заменялась работой машин и механизмов, а сегодня возрастает роль информационного обмена, особенно это ощущается в сфере финансов как ключевом звене современной рыночной экономики;
- повышение требований пользователей к качеству информации (прежде всего финансовой) и ее пригодности для использования в достижении поставленных целей;
- бурное развитие отраслей, связанных с информационной инфраструктурой, среди которых важное место занимает финансовая отрасль;
- становление национального и международного информационного права.

Что касается особенностей развития в современном обществе информационной инфраструктуры, то, констатируя, что именно финансовая информация становится в ней ключевой, наука выделяет три процесса, которые характеризуют тенденции ее развития [22, с. 92 – 99; 51; 27, с. 112 – 115]:

Во-первых, это стремительная экспансия услуг банковских, страховых и других финансовых институтов, а также рекламы, являющихся основными компонентами глобализации и ключевой частью бизнеса транснациональных корпораций. Информация, охватываемая такими услугами, представлена данными о рынках, потребителях, регионах, экономике, рисках, моделях инвестирования, налоговых системах и других финансово-экономических аспектах жизни экономических агентов. Для предоставления такого рода услуг необходимы соответствующая система сбора, хранения, продуцирование информации, а также ее распространение. При этом стоимость информации растет благодаря аналитической работе над ней, своевременности ее предоставления и надлежащего качества информации, ее соответствия потребностям пользователей.

Во-вторых, постоянное совершенствование информационных технологий, в первую очередь применяющихся в финансовом секторе, который на этой основе стал прирастать невиданными ранее темпами. Такой процесс является необходимым условием координации глобальных предпринимательских структур. Банки, фонды, биржи и другие финансовые институты становятся своего рода информационными центрами, аккумулирующие данные об экономическом положении, планах и возможностях экономических агентов.

В-третьих, стремительный рост информационных потоков как результат развития информационной инфраструктуры.

Одновременно с совершенствованием социальных институтов строятся системы соответствующих институций, деятельность которых направлена на реализацию общественного назначения того или иного института. И, согласно классификации институционных секторов экономики, институционные единицы делятся на две группы: (1) физические лица или группы физических лиц в форме домашних хозяйств, (2) юридические лица, основными видами которых являются корпорации (включая квазикорпорации), некоммерческие организации и органы государственного управления [10]. Например, институциями социального института финансов являются различного рода корпорации, учреждения и организации, практика которых представлена осуществлением таких отношений, регуляторной деятельностью в сфере финансовых отношений, а также различного рода услугами, сопровождающими предыдущие два направления активностей в обществе.

К институциям финансового счетоводства относятся такие, деятельность которых связана с созданием особого финансового информационного продукта – необходимой внешним пользователям финансовой информации в удобной и понятной для них форме. При этом следует отметить, что услуги финансового счетоводства могут предоставляться не только корпорациями, специализирующимися на финансовой информационно-аналитической деятельности, например информагентства и агентства кредитных рейтингов, но и разнообразными финансовыми корпорациями (биржи, банки и небанковские финансовые институты), специальными информационно-аналитическими подразделениями корпораций нефинансового (реального) сектора экономики, а также органами государственной и местной власти.

Большое значение в донесении до пользователей необходимой им финансовой информации в удобной и понятной форме имеют также независимые аналитики, ученые, не являющиеся представителями той или иной институции. В своих выступлениях, исследовательских работах они рассматривают фундаментальные процессы финансов, обосновывают прогнозы развития мировой, региональных и национальных экономик, анализируют отраслевую практику и состояние отдельных корпораций.

Продукция услуг финансового счетоводства, раскрывая пользователям финансовую информацию в понятной и удобной для них форме, обеспечивает полезность такой информации в принятии пользователями экономических решений. Это ценится обществом, а следовательно, способствует созданию добавленной стоимости, росту стоимости активов корпораций. Надлежащая финансовая информация ценится, и экономические агенты, понимая ее значимость, готовы платить за нее немалые деньги. По этому поводу лауреат Нобелевской премии по экономике (2009), профессор Калифорнийского университета (США) Оливер Уильямсон (англ. – Oliver E. Williamson, 1932) в статье «Вертикальная интеграция производства: Размышления по поводу неудач рынка» (1971) пишет, что для бизнеса важно не экономить на сборе необходимой информации, даже если расходы на информацию непосредственно не связаны с объемами производства, в котором она задействована [52].

В информационном обществе усиливается роль специализированных финансовых информационно-аналитических институций. По этому поводу лауреат Нобелевской премии по экономике (1982) Джордж Стиглер (англ. – George Joseph Stigler, 1911–1991) в статье «Экономическая теория информации» (1961) отмечает, что с ростом рынка обязательно появляются институции, специализирующиеся на сборе и продаже информации. Он подчеркивает, что имеет место тенденция к монополизации в обеспечении информацией. Причину такого процесса он видит в том, что затраты на сбор информации незначительно зависят от ее использования, в то время как расходы на распространение информации – зависят [47]. К числу таких специализированных финансовых информационно-аналитических институций относятся:

- специализированные финансовые издания и средства массовой информации, которые имеют специальные разделы по финансам (например, Financial Times, Wall Street Journal);
- глобальная сеть Интернет;
- информационные агентства (например, Reuters Group, Bloomberg, Cbonds);
- кредитные рейтинговые агентства (например, Fitch, Moody's, Standard&Poor's).

Информационно-аналитические институции являются чрезвычайно мощными двигателями развития современных финансов и экономики в целом: они влияют на формирование спроса и предложения на финансовых рынках, на развитие не только отдельных корпораций, но и экономики целых стран и регионов; их информацию тщательно изучают политики, исполнительные органы власти, профессиональные участники финансового и других рынков, менеджеры корпораций, ученые и все те, кого

интересуют финансовые аспекты общества, у кого возникает необходимость принимать обоснованные финансово-экономические решения.

В настоящее время хорошо известно, и не только в мире финансов, британское агентство новостей и провайдер данных финансовых рынков REUTER (украинский – Рейтер) [45]. Оно было основано в 1851 году Полом Джулиусом Рейтером (нем. – Paul Julius Freiherr von Reuter, 1816–1899), и в Лондоне был открыт первый офис для передачи биржевых новостей в Париж спомощью телеграфного кабеля. В начале XXI века (2008) агентство было приобретено корпорацией Thomson, которая после этого была переименована в Thomson Reuters. Акции публичной корпорации Reuters Group plc обращаются на Лондонской фондовой бирже (англ. – London Stock Exchange, LSE) и входят в состав ее ведущего индекса – FTSE 100 Index (англ. – Financial Times Stock Exchange Index). Отделения REUTER представлены почти в 100 странах мира, в них насчитывается более 14 тыс. работников, среди которых аналитики, журналисты, фотокорреспонденты и представители других профессий, обеспечивающие сбор, обработку и представление необходимой пользователям информации оперативно и в удобной для них форме. Ежедневно таких пользователей насчитывается более 1 млрд человек. Более 90 % прибыли агентство получает от продажи важнейшей рыночной информации и сообщений на тему финансовых и товарных рынков. Агентство предоставляет данные по финансам корпораций и их корпоративному управлению, экстренные новости о конкурентах, информацию по всем сегментам фондового рынка, данные рынка банковских услуг, государственных и местных займов, а также по многим другим вопросам. Еще одним ныне хорошо известным в мире информационно-аналитическим агентством является частная корпорация Bloomberg, созданная в 1981 году [31]. Его основателем стал Майкл Рубенс Блумберг (англ. – Michael Bloomberg, 1942) – американский бизнесмен и бывший мэр Нью-Йорка, который в 2008 году выкупил 20 % у корпорации Merrill Lynch и сейчас Блумбергу принадлежит 88 % акций этого информационно-аналитического агентства. Агентство предоставляет большое количество информационных аналитических продуктов по финансам и другим совместимым вопросам, выполняет исследовательские проекты по заказу. В 2000 году начало свою деятельность информационно-аналитическое агентство Cbonds Group [34]. В настоящее время оно ориентировано на финансовые рынки России, Украины и Казахстана.

В финансовых корпорациях их информационно-аналитические и информационно-консультативные подразделения играют важную роль, осуществляя информационно-консультативно-просветительскую деятельность и способствуя популяризации корпорации и ее финансовых продуктов на рынке. Например, современные фондовые рынки являются мощными центрами финансовой информации. В США раскрытие информации на рынке ценных бумаг происходит, в частности, через систему автоматического сбора и обработки информации – EDGAR (Electronic Data Gathering, Analysis and Retrieval), поддерживаемую Комиссией по ценным бумагам и биржам США [50]. В Великобритании все новости эмитентов ценных бумаг должны рассылаться через одно из восьми уполномоченных

агентств, называемых Primary Information Provider (PIP). В корпорациях нефинансового сектора также существуют подобные подразделения, которые освещают и финансовые аспекты своей деятельности. Все солидные корпорации обязательно представляют на своих официальных сайтах годовые и другие отчеты, демонстрируя свою открытость обществу. По поводу раскрытия корпорациями своей информации немецкий философ и социолог Юрген Хабермас (нем. – Jürgen Habermas, 1929) в работе «Теория информационного общества» (1995) отмечает, что в информационную эпоху растет понимание бизнесом роли информации в обществе. Кроме того, происходят существенные изменения в приоритетах бизнеса: функция связи с общественностью, то есть аспект публичности информации, выдвигается на первый план. Ю. Хабермас констатирует, что «для снижения обусловленной свободным рынком неопределенности корпоративный капитал пытается как-то упорядочить и систематизировать свои отношения с потребителями». В росте информационной активности корпораций, их попытке дать о себе больше публичной информации, в том числе и финансово-экономической, усматривается их желание как можно лучше продать самих себя. Сейчас такие действия со стороны банков, нефтяных компаний, международных химических концернов, страховщиков и другого бизнеса уже типичны, а управление с помощью информации стало более постоянным и приобрело черты системы [22, с. 257 – 269; 51]. Финансовая информация, которой пользуются биржи, банковские и небанковские институции, а также производственные нефинансовые институции, является одним из источников создания ими добавленной стоимости; в то же время информация, генерируемая ими в результате их деятельности, также является ресурсом стоимости.

Кроме существования традиционных государственных статистических ведомств, в информационную эпоху из-за роста во всех странах мощного запроса общества к открытости государственных и местных финансов наблюдается тенденция к развитию в органах государственной и местной власти информационно-консультативных подразделений, нацеленных на информационно-консультативно-просветительскую деятельность. Доходы и расходы местных органов управления, программы закупок, государственные инвестиционные программы и многие другие вопросы являются в настоящее время предметом внимания общества. В этом контексте заслуживает внимания точка зрения Ю. Хабермаса относительно того, что информационный обмен идеально организованной публичной (государственной) сферы имеет следующие три черты: (1) наличие способных и преданных делу служащих, честно собирающих необходимую информацию; (2) все события добросовестно отражаются в официальных изданиях; (3) обеспечивается свободный доступ к этим изданиям. Подчеркивая существование тесной связи между публичностью информации и демократическим способом правления, он отмечает, что только государство в лице правительства является тем институтом, который способен системно и постоянно собирать и обрабатывать информацию обо всем, что нас окружает, поскольку решение такой сложнейшей задачи требует колоссальных финансовых затрат [22, с. 219 – 220, 226 – 227, 252 – 253; 51].

Финансовое счетоводство, предоставляя внешним пользователям необходимую и понятную им информацию, полезную для минимизации рисков и принятия обоснованных экономических решений, играет важную роль в финансовой инфраструктуре экономики, способствует созданию добавленной стоимости. Информация как фактор создания добавленной стоимости является признаком инновационной экономики, теоретические основы которой были заложены австрийским экономистом Йозефом А. Шумпетером (англ. – Joseph Alois Schumpeter, 1883–1950) в работе «Теория экономического развития» (1911). Еще задолго до начала информационной эпохи он предсказал перспективу инновационной экономики, рассматривая инновации как предпринимательское средство получения прибыли [46]. В начале XXI века передовые разработки по вопросам инновационной экономики представлены исследованиями всемирно известных экономистов, социологов, философов и футурологов, среди которых: Дэниэл Белл (англ. – Daniel Bell, 1919–2011), Уильям Брайан Артур (англ. – William Brian Arthur, 1946), Джон Нейсбитт (англ. – John Naisbitt, 1929), Элин Тоффлер (англ. – Alvin Toffler, 1928), Йошихиро Фрэнсис Фукуяма (англ. – Yoshihiro Francis Fukuyama, 1952) [30; 32; 43; 49]. Современная наука признает инновационной экономику видит в переходе статуса движущей силы ее развития от производства материального продукта к созданию продукта информационного, что сопровождается ростом информационной емкости материального продукта из-за увеличения в его стоимости доли информационной составляющей, а также повышением требований пользователей информации к ее качеству и пригодности для использования в достижении поставленных целей [8, с. 2 – 4; 11, с. 20 – 22; 19, с. 347; 20; 22, с. 55 – 57, 130 – 164; 30; 41; 51]. Финансовое счетоводство, предоставляя экономическим агентам необходимую и понятную, а значит, полезную финансовую информацию, становится важным инструментом создания общественного богатства. Это происходит одновременно с процессами, которые открывают человечеству новые способы создания богатства. К их числу современная наука относит радикальные изменения, происходящие в начале XXI века в способах создания, хранения, выражения и проверки информации, в объемах, скоростях и средствах ее распространения, в инструментах получения, степени специализации и абстрактности выражения информации, а также в аналогиях, на которые опираются при оценке информации [49, р. 154 – 157].

Поскольку получаемые обществом блага в настоящее время в основном рассматриваются с позиции наличия в них информационной ценности, то качественная и своевременная информация, которая предоставляется финансовым счетоводством, будет цениться рынком и станет фактором создания дополнительной стоимости. Поэтому, раскрывая информацию пользователям в доступной и понятной форме, финансовое счетоводство обеспечивает эффективный информационный обмен, уменьшает неопределенность экономических отношений, минимизирует финансово-экономические риски и тем самым создает добавленную стоимость. Капитал движется в направлении роста стоимости – именно на это нацелен корпоративный бизнес, и обеспечение необходимого уровня осведом-

ленности среди заинтересованных лиц является важным условием для роста рыночной стоимости активов. Польза от правильно налаженного информационного обмена значительно превышает объем ресурсов, необходимых для его организации, а искривление или блокировки информационных потоков сразу проявляются в падении эффективности деятельности экономических агентов. Именно поэтому характерной чертой современного процветающего бизнеса является его информационное обогащение, суть которого заключается в следующем: выигрывает тот, кто имеет эффективную систему информационного обмена. Информация становится экономическим ресурсом [8, с. 320 – 330; 20].

По нашему мнению, в инновационной экономике роль информации, являющейся продуктом услуг финансового счетоводства, будет расти, и откроются новые возможности для создания на ее основе добавленной стоимости. Такая тенденция является следствием ряда объективных процессов. Среди них: общее развитие сферы финансовых отношений информационного общества и роста потенциала отдельных ее звеньев – международных финансов, финансового рынка, корпоративных финансов, государственных и местных финансов, а также финансов домохозяйств. Сейчас в мире динамично развивается сфера финансовых услуг, а следовательно, и новых возможностей использования финансовой информации в создании добавленной стоимости. Финансовый рынок становится более совершенным, и если сегодня его наиболее эффективные образцы имеют место лишь в отдельных развитых экономиках (например, США, Англия, Германия, Япония), то через несколько десятков лет экономики стран, финансовые рынки которых сейчас классифицируются как формирующиеся (англ. – *emerging markets*), или даже являющиеся пограничными финансовыми рынками (англ. – *frontier markets*, для них характерны высокие риски и низкие доходы), также станут развитыми с широким использованием финансовой информации в создании добавленной стоимости. Устойчивость и эффективность станут доминирующими чертами рынка уже глобальной экономики. Несмотря на такие тенденции, в настоящее время пропасть между инновационным развитием развитых экономик и остальными странами остается значительной. Большинство стран, экономика которых представляет молодые рынки, существенно отстают в инновационном развитии и не реализуют свой потенциал в значительной степени из-за неразвитости финансового счетоводства.

Каждый социальный институт является результатом социального закрепления определенного взаимодействия членов общества, от общей осведомленности и профессиональной подготовки которых зависит состояние развития того или иного социального института. Отношения, формирующиеся в обществе в связи с обменом информацией, в частности качество и характер восприятия информации (что именно – выбирается из получаемых сообщений как информация), в значительной степени зависят от того, какова система, принимающая информацию (принимающая сторона), насколько она знакома, технически оснащена, и насколько его сознание настроено на восприятие соответствующей информации. Явление асимметрии в информационном обмене чаще всего является результатом не-

готовности воспринимающей стороны, невосприятие ею необходимой финансовой информации.

В контексте финансов вопрос о воспринимающей стороне является чрезвычайно актуальным. Так, представляя собой систему экономических отношений, в которых всегда есть как минимум две стороны, качество и эффективность информационного обмена между участниками финансовых отношений в значительной степени зависят от подготовленности и адекватности воспринимающей стороны. Рассматривая становление финансового счетоводства как социального института, отметим, что этот процесс происходит в результате взаимодействия широкого круга членов общества, среди которых, прежде всего, выделяют внешних пользователей информации. К числу последних относятся владельцы бизнеса, его кредиторы, потенциальные владельцы, представители профсоюзов, правительственные агентства по вопросам занятости, а также широкая общественность. Эта группа пользователей финансовой информации многочисленна и неоднородна. Внутри нее выделяют две подгруппы пользователей: во-первых, те, которые, принимая непосредственное участия в планировании и деятельности бизнеса, тем не менее, имеют прямую финансовую заинтересованность в ходе и результатах его деятельности; во-вторых, пользователи, которые не принимают непосредственного участия в данном бизнесе и не имеют в нем прямой финансовой заинтересованности. Уровень подготовленности круга пользователей к восприятию экономической информации, и в частности финансовой, является важным фактором институционализации финансового счетоводства.

Известно, что информация носит информационный характер только для системы, которая способна ее воспринять. От осведомленности пользователя зависит, какую информацию будет способен охватывать его ум и как такая информация будет им использоваться. При этом открытость информации, ее доступность и понятность являются необходимыми условиями того, чтобы информация имела информационный характер относительно воспринимающей системы. Именно на таких подходах базируется экономическая кибернетика, занимаясь изучением общих принципов управления в экономике и финансах. Пользователь информации является основой обратной связи для финансового счетоводства, определяющим в формировании спроса на услуги по раскрытию финансовой информации. Это означает, что для эффективного использования финансовой информации и реализации роли финансового счетоводства необходимо иметь осведомленного пользователя.

Страны, в которых государство, осознавая важность информации как ресурса создания стоимости, реализует политику развития науки, профессиональный рост людей, формирование надлежащей информационной инфраструктуры и повышение финансово-экономической культуры населения, достигли мировых экономических преимуществ. Среди них – Швейцария, Швеция, Сингапур, Финляндия, Великобритания, Нидерланды, Дания, Гонконг (Китай), Ирландия и США. В 2012 году именно они заняли первое место по показателю Глобального индекса инноваций (англ. – Global Innovation Index, GII), который периодически рассчитывается Всемирной орга-

низацией интеллектуальной собственности (англ. – World Intellectual Property Organization, WIPO, специализированный департамент ООН) в сотрудничестве с мировым лидером бизнес-образования – INSEAD (фр. – Institut Européen d'Administration des Affaires) и основан на данных, отражающих деятельность стран в области знаний и информационной сферы [40; 48]. Сегодня все человечество внимательно наблюдает за Китаем, который демонстрирует высокие темпы развития и правительство которого имеет цель превратить страну из региона с дешевой рабочей силой в поставщика дорогих инновационных идей. По данным международной консалтинговой компании Маккензи (англ. – McKinsey & Company) [42], официальный Пекин, провозгласил идею технологического прорыва и начиная с 1999 года ежегодно увеличивает расходы на R&D (англ. – Research and development, исследование и развитие) в среднем на 20 %, обогнав в 2006 году Японию и став вторым крупнейшим инвестором в инновации после США. К 2020 году планируется ежегодно тратить на R&D 2,5 % ВВП Китая, а также поощрять R&D субсидиями, налоговыми льготами и поддержкой молодых ученых как в национальных вузах, так и тех, кто возвращается из-за границы [42]. Такие процессы способствуют развитию общества и пониманию экономическими агентами важности принятия решений на основе надлежащей финансовой информации. Все больше экономических агентов осознает, что во избежание и для минимизации финансовых и экономических рисков необходимо иметь соответствующий качественный финансовый информационный капитал. Повышается осведомленность экономических агентов в финансово-экономических вопросах, которые на сегодня все больше признаются как ключевые для рыночной экономики, а это, в свою очередь, усиливает спрос на качественный финансовый информационный ресурс (информационный капитал), который является результатом деятельности, в том числе и финансового счетоводства.

Процесс возрастания роли финансового счетоводства как института раскрытия информации внешним пользователям усиливается с увеличением количества стран, подключающихся к глобальному мозговому банку. Такой глобальный информационный банк начал разрабатываться в 1995 году группой экономически развитых стран как общемировая информационная сеть массового обслуживания экономических агентов. Она строится на основе интеграции глобальных и региональных информационно-телекоммуникационных систем, а также систем цифрового телевидения и радиовещания, спутниковых систем и других видов связи. Такая глобальная информационная инфраструктура постоянно меняется, расширяясь, обновляясь и становясь доступной.

Как уже отмечалось, финансовая информация присутствует абсолютно во всех видах экономической деятельности общества и становится в инновационной рыночной экономике важным ресурсом создания добавленной стоимости. Результатом этого является возрастание роли деятельности по предоставлению финансовых информационных услуг широким кругом институций, что характерно для рыночной экономики информационного общества. По данным Конференции ООН по торговле и развитию (англ. – United Nations Conference on Trade and Development,

UNCTAD), в начале 2010-х годов бизнес многих транснациональных корпораций распространяется на более чем одну отрасль, но в статистике каждую из них относят к той отрасли, в которой задействована большая часть активов ТНК. Если такую часть определить не удастся, то считается, что деятельность ТНК является диверсифицированной [53]. В настоящее время бизнес ТНК представлен во всех отраслях хозяйства, но из 500 крупнейших в мире ТНК почти 23 % занимается предоставлением именно финансовых услуг, в числе которых доминируют услуги банков. Известный в странах Запада ученый по вопросам международной экономической истории – профессор из США Рондо Камерон (англ. – Rondo E. Cameron, 1925 – 2001) в работе «Краткое изложение экономической истории мира. От палеолита до наших дней» (1989) констатировал, что развитие общества сопровождается ростом именно банков и других финансовых институций. Такие институции необходимы для обеспечения экономического механизма общества, который постоянно увеличивается и усложняется [7, с. 383 – 395]. По состоянию на начало 2010-х годов ТНК, представляющие банковское дело, составляют 12,4 %, что является наибольшим показателем среди 500 крупнейших корпораций мира. Детальное отраслевое распределение финансовых ТНК представлено в табл. 2.

Таблица 2

Отраслевое распределение ТНК, которые предоставляют финансовые услуги [37]

Отрасль	Количество ТНК в отрасли	Удельный вес
Самые крупные в мире ТНК, всего	500	100%
из них:		
Финансовые ТНК, всего:	113	22,6%
в том числе по видам деятельности:		
Банковское дело	62	12,4%
Страховое дело	37	7,4%
Торговля ценными бумагами	9	1,8%
Другие финансовые услуги	5	1,0%

Роль финансового счетоводства как института раскрытия финансовой информации с развитием систем электронного информационного обмена, к которым, например, относятся Интернет и система мобильной связи приобретает новое качество. Практика показывает, что существование информационной асимметрии между участниками финансового рынка является существенным сдерживающим фактором международной торговли и инвестиций. И налаживание надлежащего электронного информационного обмена, направленного на раскрытие финансовой информации, уменьшает информационную асимметрию, оперативно предоставляя пользователям необходимые и в удобной для них форме данные для принятия обоснованных и эффективных финансовых решений. Подтверждением тому являются результаты исследований профессоров из университета Myongji, г. Сеул, Южная Ко-

рея – Чангку Чой (англ. – Changkyu Choi) и Донг-Ен Рее (англ. – Dong-Eun Rhee), которые, исследовав данные по международной торговле и движению капиталов более чем 110 стран мира в течение восемнадцати лет (1990 – 2008), сделали чрезвычайно важные выводы относительно роли Интернета как мощного и эффективного канала раскрытия финансовой информации пользователям [35]. Прежде всего они констатировали, что именно благодаря Интернету было запущено смягчение информационной асимметрии, следствием чего стало увеличение международных инвестиционных потоков. Уменьшение информационной асимметрии положительно сказалось на таких макроэкономических показателях, как инфляция, темпы экономического роста, международная торговля товарами, услугами и прямые инвестиции. Оценивая перспективы развития международного движения капиталов, ученые пришли к выводу, что трудности информационного обмена (англ. – Information friction) в настоящее время являются одним из ключевых факторов сдерживания международной деятельности, и в перспективе быстрый рост международных инвестиционных потоков будет достигнут именно благодаря развитию информационных технологий. То есть развитие деятельности по раскрытию информации с применением новейших информационных технологий станет стимулом для дальнейшей международной интеграции и финансовых рынков. При этом связь между этими технологиями и международными финансами становится все крепче, и необходимо будет более тщательно отслеживать и анализировать все связанные с интернетом финансовые технологии (англ. – internet-related financial technologies). То есть финансовое счетоводство как институт раскрытия финансовой информации стремительно будет развиваться прежде всего в плоскости новейших информационных электронных технологий. И увеличение объемов и скоростей информационного обмена является чрезвычайно позитивным процессом, но требует внимательного изучения и использования новейших технологий, поскольку может порождать определенные дополнительные финансовые риски.

Выводы. Подытоживая вышеизложенное, отметим, что современное цивилизационное развитие характеризуется становлением институтов, которые определяют особенности именно информационного общества, к числу которых относится также институт финансового счетоводства (экзаунтинга). Принятием в конце 2003 года представителями народов мира Декларации принципов построения информационного общества Организация Объединенных Наций зафиксировала, что построение такого общества, ориентированного на интересы людей, открытого для всех и направленного на развитие, является глобальной задачей нового тысячелетия [6]. Декларацией было засвидетельствовано, что для успешной реализации любых социальных и финансово-экономических программ странам необходимо базироваться на принципе признания приоритетного характера информационной составляющей общественных отношений, среди которых ключевыми для рыночной экономики являются финансовые отношения и их информационная составляющая, а основой обеспечения устойчивости экономики становится ее информационная инфраструктура. Стремительное развитие и распространение новейших информационно-коммуникационных

технологий оказывают мощное влияние на все сферы жизнедеятельности общества, в частности определяют особенности развития информационной инфраструктуры его финансов, предлагают новые инструменты предоставления информационных услуг и эффективные механизмы раскрытия финансовой информации.

Устойчивого к рискам, прогнозируемого, всесторонне обоснованного и эффективного развития экономики можно достичь только при существовании надлежащей информационной инфраструктуры финансов, к которой, в частности, относится институт раскрытия финансовой информации внешним пользователям, то есть, финансовое счетоводство, он же – финансовый эккаунтинг. Институт финансового эккаунтинга является системой информационных услуг по регистрации, накоплению, обработке и подготовке обобщенных в соответствии с потребностями экономических агентов открытых (не конфиденциальных) финансовых данных. Этот институт раскрытия информации обществу не ограничивается обязательной финансовой отчетностью экономических агентов и пояснениями к ней, что, конечно же, является очень важным в обеспечении устойчивого функционирования национальных и международного финансовых рынков, а также устойчивого развития участников этих рынков и экономики в целом. Раскрытие финансовой информации осуществляется также в различных аналитических материалах, обобщениях, таблицах, графиках и других материалах, обеспечивающих полезность и понятность информации ее пользователю.

Услуги финансового счетоводства могут предоставляться не только корпорациями, специализирующимися на финансовой информационно-аналитической деятельности (например, информагентства, кредитные рейтинговые агентства, специализированные финансовые издания и средства массовой информации, которые имеют специальные разделы по финансам), но и финансовыми корпорациями (биржи, банки и небанковские финансовые институты), специальными информационно-аналитическими подразделениями корпораций нефинансового (реального) сектора экономики, а также органами государственной и местной власти. Важную роль здесь играют также независимые аналитики и ученые, которые, не будучи представителями той или иной институции, предоставляют в своих работах необходимую информацию о фундаментальных аспектах финансов и экономики, а также прогнозы развития. Важным аспектом развития финансового счетоводства являются его организационные основы, представленные в настоящее время международными принципами финансового счетоводства, международной стандартизацией финансовой отчетности и государственным регулированием раскрытия информации.

Повышение роли финансового счетоводства как института раскрытия финансовой информации, усиление ответственности к формированию и предоставлению такой информации со стороны государства и бизнеса происходят и будут происходить также под влиянием развития гражданского общества, среди принципов существования которого есть принцип публичности и общей осведомленности. В дальнейшем развитии общества информация, будучи ключевой в финансовом менеджменте всех звеньев и сфер деятельности, станет еще более важным источником создания добавленной стоимости.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аналітична економіка : Макроекономіка і мікроекономіка / С. М. Панчишин, П. І. Островерх, В. Б. Буняк та ін. ; [за ред. С. М. Панчишина, П. І. Островерха]. – 2-ге вид., виправ. і доп. – К. : Знання, 2013. – 615 с.
2. Бергер П. Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания / П. Бергер, Т. Лукман. – М. : Медиум, 1995. – 323 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://evolkov.net/soc.psychol/Berger.P.Luckmann.T/index.html>
3. Вступ до економічної теорії / За ред. З. Ватаманюка. – 3-тє вид., доп. – Львів : Новий Світ – 2000, 2010. – 504 с.
4. Герасимчук В. І. Ринкова інфраструктура та її вплив на ринок праці / В. І. Герасимчук. – К. : Принт Експрес, 1999. – 33 с.
5. Глобальные трансформации и стратегии развития / Ин-т мировой экономики и междунар. отношений НАНУ. – К. : Ориан, 2000. – 424 с.
6. Декларация принципов. Построение информационного общества – глобальная задача в новом тысячелетии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_c57
7. Рондо К. Краткая экономическая история мира. От палеолита до наших дней / К. Рондо ; [пер. с англ.]. – М. : Российская политехническая энциклопедия (РОССПЭН), 2001. – 544 с.
8. Карминский А. М. Информатизация бизнеса / А. М. Карминский, П. В. Нестеров. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 415 с.
9. Киселев А. С. Роль зарождающегося информационного общества в развитии мировой цивилизации : монография / А. С. Киселев. – М. : МОО ВПП ЮНЕСКО «Информация для всех», 2005. – 164 с.
10. Класифікація інституційних секторів економіки України : Затверджена Наказом Державної служби статистики України 03.12.2014 р. № 378 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ua-info.biz/legal/baseot/ua-smtmtx.htm>
11. Копылов В. А. Информационное право / В. А. Копылов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юристъ, 2002. – 512 с.
12. Крисоватий А. І. Корпоративні фінанси в контексті викликів сучасної інноваційної економіки / А. І. Крисоватий, В. М. Федосов, Н. С. Рязанова // Фінанси України. – 2013. – № 9. – С. 7 – 27.
13. Львовичкін С. Фінансова інфраструктура ринкової економіки: концептуальні підходи / С. Львовичкін, В. Опарін, В. Федосов // Економіка України. – 2008. – № 11. – С. 57 – 72.
14. Окинавская хартия глобального информационного общества [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/998_163
15. Островская-младшая Е. А. Концепции институционализации в германской теоретической социологии второй половины XX века / Е. А. Островская-младшая // Вестник РУДН. Серия «Социология». – 2003. – № 1 (4). – С. 96 – 113.
16. Робертсон Д. С. Информационная революция / Д. С. Робертсон // Информационная революция: наука, экономика, технология : реферативный сб. ИНИОН РАН. – 1993. – С. 17 – 26.
17. Рязанова Н. С. Інформаційна функція фінансів: розуміння її сутності у світлі сучасної інформаційної парадигми / Н. С. Рязанова // Бізнес Інформ. – 2014. – № 10. – С. 337 – 344.
18. Сазонець О. М. Інформатизація світогосподарського розвитку : навч. посібник / О. М. Сазонець. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 224 с.
19. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знанием, или История будущего / Т. Сакайя // Новая постиндустриальная волна

- на Западе : антология / Под ред. В. Л. Иноземцева. – М., 1999. – С. 347.
20. Скаленко О. К. Системно-інформаційний вимір глобалізаційних процесів у сучасній економічній теорії / О. К. Скаленко // Еволюція економічного розвитку та економічних теорій (проблеми дослідження та викладання) : матеріали міжнар. наук.-метод. конф. 26 – 27 квітня 2000 р. ; М-во освіти і науки України, Київ. нац. екон. ун-т, НАН України, Ін-т світової економіки і міжнар. відносин [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2000. – С. 46 – 47.
21. Уильямсон И. О. Вертикальная интеграция производства : Соображения по поводу неудач рынка // Вехи экономической мысли. Теория фирмы : Т. 2 / Под ред. В. М. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 2000. – С. 33 – 53.
22. Уобстер Ф. Теория информационного общества / Ф. Уобстер ; [пер. с англ. М. В. Арапова, М. В. Мальхиной]. – М. : Аспект Пресс, 2004. – 400 с.
23. Основи економічної теорії / В. Г. Федоренко, Ю. В. Ніконенко, О. М. Діденко та ін. ; [за наук. ред. проф. Федоренко В. Г.]. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Алерта, 2007. – 519 с.
24. Федоров Б. Г. Новый англо-русский банковский и экономический словарь / Б. Г. Федоров. – СПб. : Лимбус Пресс, 2006. – 848 с.
25. Федосов В. М. Сучасний стан та проблеми розвитку / В. М. Федосов, В. М. Опарін, С. В. Львович // Фінанси України. – 2008. – № 12. – С. 3 – 21.
26. Федосов В. М. Концептуальні питання теорії корпоративних фінансів / В. М. Федосов, Н. С. Рязанова // Ринок цінних паперів України. – 2013. – № 3 – 4. – С. 39 – 55.
27. Хасбулатов Р. И. Мировая экономика : в 2-х т. Т. 1 / Р. И. Хасбулатов. – М. : Экономика, 2001. – 598 с.
28. Чепінога В. Г. Економічна теорія / В. Г. Чепінога. – К. : Юрінком Інтер, 2011. – 656 с.
29. Економічна теорія : Політекономія / За ред. В. Д. Базилевича. – 2-ге вид., випр. – К. : Знання-Прес, 2004. – 581 с.
30. Bell D. The Coming of Post-Industrial Society: A Venture of Social Forecasting / D. Bell. – Harmondsworth : Penguin; Peregrine, 1976.
31. Официальный сайт BLOOMBERG [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bloomberg.com/europe>
32. Brian W. A. Increasing Returns and Path Dependence in the Economy / W. A. Brian. – University of Michigan Press; Ann Arbor, 1994.
33. Clinton W. J., Gore A. Technology for America's Economic Growth, a New Direction to Build : Executive Office of the President, Washington D.C., 1993. 36 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ntl.bts.gov/lib/jpodocs/briefing/7423.pdf>
34. Официальный сайт Cbonds Financial Information [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ua.cbonds.info/>
35. Changkyu Choi. Information and Capital Flows Revisited: the Internet as a Determinant of Transactions in Financial Assets / Choi Changkyu, Rhee Dong-Eun, Oh. Yonghyup. – Korea Institute for International Economic Policy, 2010. – 43 p.
36. Collins English Dictionary and Thesaurus. – Harper Collins Publishers, 1998. – 1378 p.
37. Fortune Magazine. – July 20, 2009.
38. Fukuyama Y. F. Our Posthuman Future: Consequences of the Biotechnology Revolution / Y. F. Fukuyama. – Farrar, Straus and Giroux, 2002.
39. IDC IVIEW. The Digital Universe in 2020: Big Data, Bigger Digital Shadows, and Biggest growth in the Far East. December 2012. By John Gantz and David Reisel. – 16 p.
40. INSEAD: The Business School of the World [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.insead.edu/media_relations/press_release/2012_global-innovation-index-2012.cfm
41. Manuel C. The Information Age: Economy, Society and Culture. – Oxford, England, and Cambridge, Massachusetts: Blackwell Publishers, 1996 – 1998.
42. McKinsey Global Institute [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mckinsey.com/insights/mgi>
43. Naisbitt J. Megatrends. Ten New Directions Transforming Our Lives / J. Naisbitt. – Warner Books, 1982.
44. Okinawa Charter on Global Information Society [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mofa.go.jp/policy/economy/summit/2000/documents/charter.html>
45. Официальный сайт REUTERS [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.reuters.com/>
46. Schumpeter J. Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung / J. Schumpeter. – Berlin, 1911.
47. Stigler G. J. The Economics of Information / G. J. Stigler // Journal of Political Economy. – 1961. – Vol. 69, No. 3, June.
48. The Global Innovation Index 2013 : The Local Dynamics of Innovation [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=GII-Home>
49. Toffler A. Powershift : Knowledge, Wealth and Violence at the Edge of the 21st Century / A. Toffler, H. Toffler. – Bantam Books, 1990.
50. Официальный сайт U.S. Securities and Exchange Commission (SEC) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.edgar-online.com/>
51. Webster F. Theories of Information Society / F. Webster. – 1st edit. – Routledge, 1995.
52. Welliamson O. E. The Vertical Integration of Production: Market Failure Consideration / O. E. Welliamson // American Economic Review. – 1971. – Vol. 61, No. 1.
53. World Investment Report 2005 : Transnational Corporations and Internationalization of R&D Overview // Transnational Corporations. – 2005. – Vol. 14, No. 3, December. – P. 101 – 140.

REFERENCES

- Berger, P., and Lukman, T. "Sotsialnoe konstruirovaniye realnosti. Traktat po sotsiologii znaniia" [Social Construction of Reality. A treatise on the sociology of knowledge]. <http://evolkov.net/socpsychol/Berger.P.Luckmann.T/index.html>
- Bell, D. The Coming of Post-Industrial Society: A Venture of Social Forecasting Harmondsworth: Penguin; Peregrine, 1976.
- Brian, W. A. Increasing Returns and Path Dependence in the Economy: University of Michigan Press; Ann Arbor, 1994.
- Chepinoha, V. H. Ekonomichna teoriia [Economic theory]. Kyiv: Yurinkom Inter, 2011.
- Clinton, W. J., and Gore, A. "Technology for America's Economic Growth, a New Direction to Build". <http://ntl.bts.gov/lib/jpodocs/briefing/7423.pdf>
- Changkyu, Ch., Dong-Eun, R., and Yonghyup, Oh. Information and Capital Flows Revisited: the Internet as a Determinant of Transactions in Financial Assets: Korea Institute for International Economic Policy, 2010.
- Collins English Dictionary and Thesaurus: Harper Collins Publishers, 1998.
- "Deklaratsiia printsipov. Postroenie informatsionnogo obshchestva - globalnaia zadacha v novom tysyacheletii" [The Declaration of Principles. Building the Information Society - a global challenge in the new millennium]. http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_c57
- Ekonomichna teoriia : Politekonomiia [Economic theory : Political economy]. Kyiv: Znannia-Pris, 2004.

- Fedorenko, V. H. et al. *Osnovy ekonomichnoi teorii* [Fundamentals of economic theory]. Kyiv: Alerta, 2007.
- Fedorov, B. G. *Novyy anglo-russkiy bankovskiy i ekonomicheskii slovar* [New English-Russian Dictionary of Economics and the bank]. St. Petersburg: Limbus Press, 2006.
- Fedosov, V. M., Oparin, V. M., and Lyovochkin, S. V. "Suchasnyi stan ta problemy rozvytku" [Current state and development problems]. *Finansy Ukrainy*, no. 12 (2008): 3-21.
- Fedosov, V. M., and Riazanova, N. S. "Kontseptualni pytan- nia teorii korporatyvnykh finansiv" [Conceptual problems in the theory of corporate finance]. *Rynok tsinnykh paperiv Ukrainy*, no. 3-4 (2013): 39-55.
- Fortune Magazine, July 20 (2009).
- Fukuyama, Y. F. *Our Posthuman Future: Consequences of the Biotechnology Revolution*: Farrar, Strausand Giroux, 2002.
- Globalnye transformatsii i strategii razvitiia [Global transfor- mation and development strategy]. Kyiv: Oriiani, 2000.
- Herasymchuk, V. I. *Rynkova infrastruktura ta ii vplyv na ry- nok pratsi* [Market Infrastructure and its impact on the labor mar- ket]. Kyiv: Prynt Ekspres, 1999.
- IDC IVIEW. *The Digital Universe in 2020: Bag Data, Bigger Digital Shadows, and Biggest growth in the Far East, 2012*.
- "INSEAD: The Business School of the World". http://www.in- sead.edu/media_relations/press_release/2012_global-innovation- index-2012.cfm
- Kopylov, V. A. *Informatsionnoe pravo* [Information law]. Moscow: Yurist, 2002.
- Krysovatyi, A. I., Fedosov, V. M., and Riazanova, N. S. "Korpo- ratyvi finansy v konteksti vyklykiv suchasnoi innovatsiinoi ekono- miky" [Corporate finance in the context of the challenges of mod- ern innovative economy]. *Finansy Ukrainy*, no. 9 (2013): 7-27.
- Khasbulatov, R. I. *Mirovaia ekonomika* [World economy]. Moscow: Ekonomika, 2001.
- Kiselev, A. S. *Rol zarozhdaiushchegosia informatsionnoho obshchestva v razvitii mirovoy tsivilizatsii* [The role of the emerg- ing information society in the development of world civilization]. Moscow: MOO VPP YuNESKO «Informatsiia dlia vsekh», 2005.
- Karminskiy, A. M., and Nesterov, P. V. *Informatsiia biznesa* [Computerization of business]. Moscow: Finansy i statistika, 1997.
- Lyovochkin, S., Oparin, V., and Fedosov, V. "Finansova in- frastruktura rynkovo ekonomiky: kontseptualni pidkhody" [Fi- nancial infrastructure market economy: conceptual approaches]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 11 (2008): 57-72.
- [Legal Act of Ukraine] (2014). <http://ua-info.biz/legal/baseot/ ua-smtmxt.htm>
- Manuel, C. *The Information Age: Economy, Society and Cul- ture*. Oxford, England, and Cambridge, Massachusetts: Blackwell Publishers, 1996 - 1998.
- McKinsey Global Institute. <http://www.mckinsey.com/in- sights/mgi>
- Naisbitt, J. *Megatrends. Ten New Directions Transforming Our Lives*: Warner Books, 1982.
- Ofitsialnyy sayt BLOOMBERG. <http://www.bloomberg.com/ europe>
- Ofitsialnyy sayt Cbonds Financial Information. <http:// ua.cbonds.info/>
- "Okinavskaia khartiia globalnogo informatsionnoho obsh- chestva" [Okinawa Charter on Global Information Society]. http:// zakon4.rada.gov.ua/laws/show/998_163
- Ostrovskaya-mladshaia, E. A. "Kontseptsii institutsializatsii v germanskoj teoreticheskoy sotsiologii vtoroy poloviny KhKh veka" [Concept of institutionalization in the German theoretical sociol- ogy of the second half of the twentieth century]. *Vestnik RUDN. Seriia «Sotsiologiya»*, no. 1 (4) (2003): 96-113.
- Okinawa Charter on Global Information Societu. <http:// www.mofa.go.jp/policy/economy/summit/2000/documents/char- ter.html>
- Ofitsialnyy sayt REUTEWR. <http://www.reuters.com/>
- Ofitsialnyy sayt U. S. Securities and Exchange Commission (SEC). <http://www.edgar-online.com/>
- Panchyshyn, S. M. et al. *Analitychna ekonomika : Mak- roekonomika i mikroekonomika* [Analytical Economics: Macroecon- omics and Microeconomics]. Kyiv: Znannia, 2013.
- Robertson, D. S. "Informatsionnaia revoliutsiia" [The infor- mation revolution]. In *Informatsionnaia revoliutsiia: nauka, ekono- mika, tekhnologiya*, 17-26, 1993.
- Riazanova, N. S. "Informatsiina funktsiia finansiv: rozuminnia ii sutnosti u svitli suchasnoi informatsiinoi paradyhmy" [Infor- mation function Finance: understanding its essence in the light of modern information paradigm]. *Biznes Inform*, no. 10 (2014): 337- 344.
- Rondo, K. *Kratkaia ekonomicheskaiia istoriia mira. Ot pale- olita do nashikh dney* [Brief Economic History of the World. From the Paleolithic to the present day]. Moscow: Rossiyskaia politekh- nicheskaiia entsiklopediia (ROSSPEN), 2001.
- Sazonets, O. M. *Informatsiina svitohospodarskoho roz- vytku* [Computerization of economic development]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2008.
- Skalenko, O. K. "Systemno-informatsiinyi vymir hlobalizatsi- inykh protsesiv u suchasni ekonomichni teorii" [System-infor- mation dimension of globalization in modern economic theory]. *Evo- liutsiia ekonomichnoho rozvytku ta ekonomichnykh teorii* (pro- blemi doslidzhennia ta vykladannia). Kyiv: KNEU, 2000.46-47.
- Schumpeter, J. *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Berlin, 1911.
- Stigler, G. J. "The Economics of Information" *Journal of Politi- cal Economy* vol. 69, no. 3 (1961).
- Sakayia, T. "Stoimost, sozdavaemaia znaniam, ili Istorii bu- dushchego" [The value created by knowledge, or a history of the future]. In *Noviaia postindustrialnaia volna na Zapade*, 347-. Mos- cow, 1999.
- "The Global Innovation Index 2013 : The Local Dynamics of Innovation". <http://www.globalinnovationindex.org/content. asp?page=GII-Home>
- Toffler, A., and Toffler, H. *Powershift : Knowledge, Wealth and Violence at the Edge of the 21st Century*: Bantam Books, 1990.
- Uiliamson, I. O. "Vertikalnaia integratsiia proizvodstva : Soobrazheniia po povodu neudach rynka" [The vertical integ- ration of production: Considerations for market failures]. In *Vekhi ekonomicheskoy mysli. Teoriia firmy*, 33-53. St. Petersburg: Ekono- micheskaiia shkola, 2000.
- Uobster, F. *Teoriia informatsionnoho obshchestva* [The theo- ry of the information society]. Moscow: Aspekt Press, 2004.
- Vstup do ekonomichnoi teorii [Introduction to economic theory]. Lviv: Novyi Svit - 2000, 2010.
- Webster, F. *Theories of Information Society*: Routledge, 1995.
- Williamson, O. E. "The Vertical Integration of Production: Market Failure Consideration" *American Economic Review* vol. 61, no. 1 (1971).
- "World Investment Report 2005 : Transnational Corporations and Internationalization of R&D Overview" *Transnational Corpora- tions* vol. 14, no. 3 (2005): 101-140.

КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ПОНЯТТЯ «УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ»

© 2015 **БЕРЕЗІН О. В., МЕЗЕНЦЕВА О. М.**

УДК 339.37:65.014.1

Березін О. В., Мезенцева О. М.

Компаративний аналіз наукових підходів до поняття «управління розвитком підприємств торгівлі»

Метою статті є обґрунтування теоретичних аспектів управління розвитком підприємств торгівлі. У статті надано критичний аналіз поняття «управління розвитком підприємств», досліджено сучасні підходи до системи управління розвитком підприємства з позицій теоретико-методичних засад та специфіки суб'єктів господарювання. У дослідженнях визначено ключові тези забезпечення управління розвитком підприємства, які ґрунтуються на досягненні стратегічних цілей, ефективному використанні ресурсного потенціалу, впровадженні інновацій. Здійснено авторське узагальнення сучасних підходів до управління розвитком підприємств торгівлі шляхом використання компаративного аналізу. Досліджено сучасні методи управління розвитком підприємств торгівлі. Надається класифікація видів розвитку підприємств торгівлі. Запропоновано власне визначення управління розвитком підприємств торгівлі та обґрунтовано напрями використання резервів розвитку підприємств торгівлі.

Ключові слова: управління, розвиток, підприємства торгівлі, ресурсний потенціал, методи, механізми, резерви

Табл.: 3. **Бібл.:** 27.

Березін Олександр Вікторович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра економіки підприємства, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Україна)

Email: econot@uccu.org.ua

Мезенцева Оксана Миколаївна – викладач, кафедра експлуатації та ремонту машин, Кіровоградський національний технічний університет (пр. Університетський, 8, Кіровоград, 25006, Україна)

Email: mezenceva.oksana@gmail.com

УДК 339.37:65.014.1

UDC 339.37:65.014.1

Березин А. В., Мезенцева О. Н. Компаративный анализ научных подходов к понятию «управление развитием предприятий торговли»

Целью статьи является обоснование теоретических аспектов управления развитием предприятий торговли. В статье проведен критический анализ понятия «управление развитием предприятий», исследованы современные подходы к системе управления развитием предприятия с позиций теоретико-методических основ и специфики субъектов хозяйствования. В исследованиях определены ключевые тезисы обеспечения управления развитием предприятия, основанные на достижении стратегических целей, эффективном использовании ресурсного потенциала, внедрении инноваций. Осуществлено авторское обобщение современных подходов к управлению развитием предприятий торговли путем использования компаративного анализа. Исследованы современные методы управления развитием предприятий торговли. Подается классификация видов развития предприятий торговли. Предложено собственное определение управления развитием предприятий торговли и обоснованы направления использования резервов развития предприятий торговли.

Ключевые слова: управление, развитие, предприятия торговли, ресурсный потенциал, методы, механизмы, резервы

Табл.: 3. **Библ.:** 27.

Березин Александр Викторович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра экономики предприятия, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Украина)

Email: econot@uccu.org.ua

Мезенцева Оксана Николаевна – преподаватель, кафедра эксплуатации и ремонта машин, Кіровоградський національний технічний університет (пр. Університетський, 8, Кіровоград, 25006, Украина)

Email: mezenceva.oksana@gmail.com

Berezin O. V., Mezenceva O. N. Comparative Analysis of Scientific Approaches to the Concept of «Development Management of the Trade Enterprises»

The aim of the article is substantiation of theoretically aspects of management development at trade enterprises. In the article a critical analysis of the concept of “enterprise development management” is presented, modern approaches to the management of enterprise development from the standpoint of theoretical and methodological foundations and specific of the entities are studied. The study identified the key points for providing development management of enterprises based on strategic objectives, effective use of resource potential, introduction of innovations. The author's generalization of modern approaches to the development management of trade enterprises through the use of comparative analysis has been made. Modern methods of development management of trade enterprises have been studied. The classification of development types of trade enterprises has been proposed. The author's definition of development management of trade enterprises has been suggested and the directions of the development of the use of development reserves of trade enterprises substantiated.

Keywords: management, development, trade enterprises resource potential, methods, mechanisms, reserves

Tabl.: 3. **Bibl.:** 27.

Berezin Oleksandr V. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Business Economy, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)

Email: econom@uccu.org.ua

Mezenceva Oksana M. – Lecturer, Department of Maintenance and Repair of Machines, Kirovograd National Technical University (pr. Universytetsky, 8, Kirovograd, 25006, Ukraine)

Email: mezenceva.oksana@gmail.com

Вступ. Кожне підприємство прагне забезпечити розвиток власної діяльності. Процес забезпечення розвитку передбачає управління певними об'єктами, явищами, ресурсами. В умовах перманентної зміни середовища господарювання на діяльність підприємства впливають різні чинники, які можуть стримувати розвиток та призвести до негативних наслідків. Тому, підприємство має розробити ефективну систему, модель чи концепцію управління розвитком, яка ґрунтується на відповідних організаційно-економічних механізмах. Необхідно зазначити, що і підприємства торгівлі потребують формування відповідної системи управління розвитком. Необхідність управління розвитком підприємств торгівлі зумовлено їх основною функцією – забезпеченням потреб споживачів. Крім того, підприємства торгівлі функціонують в умовах жорсткої конкуренції на споживчому ринку, де спостерігається значна кількість суб'єктів господарювання, має місце коливання платоспроможного попиту споживачів, зростання роздрібних цін тощо. Враховуючи вищезазначене, виникає необхідність дослідження та забезпечення ефективного управління розвитком підприємств торгівлі. З цієї метою використаємо компаративний аналіз, який поєднує сукупність методів, за допомогою яких здійснюють порівняння об'єктів та явищ, виявляють загальне й особливе, а також досліджують причини змін, що відбулися, виявляють тенденції розвитку.

У літературних джерелах [1 – 27] науковці намагаються дослідити поняття «управління розвитком підприємства» як окремі цілісні категорії «управління» та «розвиток», вводять додатково дефініції «система» та «механізм». Крім того, склалися дві категорії дослідників, які з однієї сторони досліджують систему управління розвитком підприємства з огляду на теоретико-методологічні аспекти [5-6; 9 – 12; 14; 17 – 23], а інші розглядають цей процес на прикладі галузі чи сфери діяльності з урахуванням специфіки господарювання підприємств [1 – 4; 7 – 8; 13; 15 – 16; 24 – 27]. Результати досліджень безперечно мають науковий та практичний інтерес до даної проблематики, проте, мають місце і дискусійні питання.

У цілому за результатами досліджень поняття «управління розвитком підприємства» встановлено, що даний процес розглядається у площині формування та досягнення стратегічних цілей підприємства [18; 23; 24], ефективного використання ресурсного потенціалу підприємства [3], впровадження інновацій [1] тощо.

Категорію «розвиток» розглядають як сталий [5; 21] чи стійкий процес [2; 8; 12; 14; 17; 27]. Проте, на наш погляд, це має одне й теж трактування, оскільки термін запозичений з англійської мови (sustainable) та має однакове змістовне значення.

При розгляді поняття «управління розвитком підприємства» автори [2; 4; 5; 9 – 11; 13 – 16; 20; 26; 27] керуються теорією систем, виокремлюють мету та завдання управління, зазначають об'єкт, функції, чинники впливу, пропонують власні критерії, принципи та рівні управління.

Харченко В. А. [25, с. 107] систему управління розвитком підприємства розуміє як «процес розробки і реалізації фінансово-економічних та виробничо-технічних управлінських рішень щодо досягнення цілей розвитку і регулює взаємозв'язки між складовими частинами даної системи на

основі оптимізації процесів досягнення та забезпечення ефективності функціонування у діючих умовах господарювання. Крім того, автором пропонуються загальні підходи до формування механізму управління розвитком підприємства [24]. Проте, на нашу думку, автор не виокремлює механізми за їх функціональними ознаками.

Пашенко О. П. [18, с. 101] розглядає управління розвитком з позицій стратегічного управління та зазначає, що «управління розвитком (керований розвиток) – це процес або підтримки підприємства у плановому атракторі розвитку, або штучної зміни еволюційного вектора розвитку підприємства для досягнення мегацилі існування системи – формування адекватного умовам, що стохастично змінюються, рівня конкурентоздатності і забезпечення тривалої присутності підприємства в економічному просторі національної чи світової економіки».

Забурання Л. В. [9, с. 166] пропонує концептуальний механізм управління розвитком підприємств, який базується на системному підході і включає діагностичний аналіз, стратегічне управління, тактичні завдання, методи, моделі, функції, інструменти управління, а результатом визначає соціально-економічний розвиток підприємства.

Бурмака М. М. та Бурмака Т. М. [4, с. 27 – 28] виокремлюють низку принципів управління розвитком підприємства та розглядають цей процес з позицій організаційного підходу, пропонуючи відповідний інструментарій оцінки рівня розвитку та мотиваційний механізм.

Смачило І. І. [21, с. 80 – 81] пропонує принципи формування механізму управління сталим розвитком підприємства та функцію, яка описує залежність сталого розвитку від виробництва і споживання. Ми вважаємо, що дана функція дозволяє визначити рівень розвитку підприємства залежно від формування витрат виробництва на здійснення господарської діяльності, порівняти ціни товару із купівельною спроможністю споживачів. На нашу думку, функція дозволить визначати рівень розвитку підприємства, виходячи із платоспроможного попиту споживача та рівня витрат підприємства. Недоліком ми вважаємо те, що така функція може бути використана лише для виробничого підприємства, а для підприємств торгівлі доцільно розглядати витрати обігу. Крім того, до функції потребує введення такої змінної величини, яка б характеризувала рівень управління розвитком у разі зміни кон'юнктури споживчого ринку чи впливу чинників зовнішнього оточення. Механізм управління сталим розвитком підприємства автор розглядає як процес управління та оцінку сталого розвитку шляхом дослідження чинників внутрішнього і зовнішнього середовища, аналіз ефективності управління. На наш погляд, даному механізмі недостатньо уваги приділено засобам контролю.

Вашенко Н. В. [6, с. 99] пропонує концепції управління розвитком підприємства, згідно якої «розвиток підприємства забезпечується випереджальним розвитком персоналу – його здатністю підвищувати кваліфікацію, здійснювати інноваційну діяльність, забезпечувати інтенсивність розвитку, для чого суб'єкт управління підприємством повинен умотивувати працівників». За нашим переконанням, інші ресурси також здатні забезпечити розвиток підприємства, а розроблені науково-практичні підходи дозволяють ефективно ними управляти.

Погорелов Ю. С. [19, с. 32] розвиток підприємства пропонує розглядати як «безупинний процес, що відбувається за штучно встановленою або природною програмою як зміна станів підприємства, кожен з яких є якісно іншим за попередній, через що у підприємства як у більш складної системи виникають, розкриваються та можуть бути реалізовані нові можливості, нові властивості, якості та характерні риси, які сприяють здатності підприємства виконувати нові функції, вирішувати принципово інші завдання, що зміцнює його позиціонування в зовнішньому середовищі і підвищує здатність протидіяти його негативним впливам». На наш погляд, такий підхід може бути покладений в основу розробки механізмів управління розвитком підприємства в умовах конкуренції.

У науковій літературі присутні також дослідження управління розвитком підприємств торгівлі [1 – 3; 7; 13; 27].

Бакунов О. О. [1, с. 24 – 25] пропонує концептуальний підхід до управління інноваційним розвитком торговельного підприємства, сутність якого полягає у «виборі напряму інноваційного розвитку та інноваційної стратегії за моделлю поведінки на ринку на основі даних з інноваційного потенціалу та конкурентоспроможності, обґрунтуванні інноваційної стратегії за функціональними напрямками на основі визначених сфер застосування інновацій; розробці ефективного управління інноваційним ризиком торговельного підприємства як можливості зниження конкурентоспроможності та втрати інноваційних можливостей».

Безпарточний М. Г. [2; 3] розглядає процес управління розвитком торговельних підприємств через відповідні механізми, вказуючи на сучасні підходи забезпечення ефективного функціонування зазначених суб'єктів шляхом використання інноваційної складової при формуванні ресурсного потенціалу, впровадження власних торговельних марок, що дозволяє оптимізувати витрати та знизити ціни, враховуючи платоспроможний попит споживачів. Пропонує принципи, механізми, стратегії, показники стійкого розвитку торговельних підприємств.

Вудвуд В. В. [7, с. 132 – 133] пропонує використовувати сучасні методи управління розвитком торговельного підприємства – організаційне проектування, реструктуризація, реорганізація, реінжиніринг, аутсорсинг, бенчмаркінг і франчайзинг. У процесі дослідження автор доводить економічну доцільність використання реструктуризації, реорганізації, реінжинірингу щодо забезпечення розвитку торговельних підприємств. На нашу думку, зазначені методи можуть мати місце у сучасній практиці функціонування торговельних підприємств, оскільки виникає необхідність оптимізації господарської діяльності та забезпечення розвитку в умовах кризи та нестабільності економічних процесів.

Корсак В. І. [13, с. 68 – 69] у своєму дослідженні розглядає класифікацію теорій розвитку торговельних підприємств на основі монографічного огляду іноземних підходів щодо забезпечення розвитку суб'єктів господарювання, при цьому виокремлює теорію циклічності та теорію впливу навколишнього середовища. На прикладі забезпечення ефективності функціонування міжнародних роздрібних торговельних мереж показано процес розвитку суб'єктів господарювання.

Шубін О. О. та Іванчук К. О. [27, с. 198] розглядають методичний підхід до забезпечення стійкого економічного розвитку торговельного підприємства, який полягає у поєднанні «вихідного базису розвитку – наявних та потенційних можливостей – зміна якісного стану», що уможлиблює управління окремими підсистемами розвитку підприємства, які становлять цілісну систему, що дозволяє ефективно реалізувати визначену стратегію стійкого економічного розвитку підприємства, проводити перманентний моніторинг дотримання підприємством обраної траєкторії розвитку та запобігати «виходу» підприємства за межі стійкого простору». Автори акцентують увагу на тому, що стратегія стійкого економічного розвитку підприємства дозволить підвищити адаптацію підприємства до мінливих умов зовнішнього середовища та забезпечити ефективність його діяльності у несприятливих умовах.

Таким чином, за результатами проведеного дослідження та узагальнення, ми вважаємо, що управління розвитком підприємств торгівлі характеризується здійсненням організації ефективного торговельного процесу, плануванням ресурсного потенціалу, здійсненням мотивації персоналу та забезпечення контролю, впровадження інновацій, що дозволяє досягти відповідних якісних змін у процесі господарювання, які проявляються у забезпеченні конкурентних переваг на споживчому ринку та покращенні економічних результатів.

З метою забезпечення ефективного управління розвитком підприємств торгівлі, нами узагальнено класифікацію за відповідними ознаками (табл. 1).

Інформація таблиці 1 свідчить, що класифікаційні ознаки видів розвитку підприємств торгівлі відображають рівень управління та функціональні напрями забезпечення розвитку суб'єктів господарювання.

В основу будь-якої системи чи концепції управління розвитком підприємства мають бути покладені відповідні підходи. Нами систематизовані сучасні підходи до управління розвитком суб'єктів господарювання, які притаманні і підприємствам торгівлі (табл. 2).

Як свідчить інформація таблиці 2, для забезпечення ефективного управління розвитком підприємств торгівлі та розробки відповідних механізмів можуть бути використані ситуаційний, системний, рефлексивний, синергетичний, ієрархічний та кумулятивний підходи. Кожен підхід обирається залежно від господарського стану підприємств торгівлі, наявності ресурсного забезпечення, системи управління, стратегічних цілей та завдань, положення суб'єкта господарювання на споживчому ринку, сильних сторін та можливостей підприємства тощо.

Враховуючи сучасний економічний стан підприємств торгівлі, рівень ефективності використання їх ресурсного забезпечення та систему управління, нами запропоновано напрями використання резервів розвитку (табл. 3).

Виходячи із наведеної інформації у таблиці 3, напрями використання резервів розвитку підприємств торгівлі стосуються чинників внутрішнього середовища господарювання. За кожною підсистемою (напрямом господарювання) запропоновано шляхи удосконалення чи оптимізації використання відповідного ресурсу, що дозволить підвищити рівень його розвитку. Напрями використання резервів розвитку підприємств торгівлі сприяють не лише

Таблиця 1

Класифікація видів розвитку підприємств торгівлі (узагальнено автором за 3 – 5; 10 – 11; 20)

Класифікаційна ознака	Вид розвитку підприємств торгівлі
А	Б
За масштабом змін у соціально-економічній системі підприємства	загально-корпоративний чи внутрішньо-корпоративний (локальний) розвиток
За якістю змін у соціально-економічній системі підприємства	прогресивний чи регресивний розвиток
Залежно від об'єкту змін у соціально-економічній системі підприємства	організаційний, техніко-технологічний, соціальний, економічний розвиток
Залежно від характеру змін	спрямований, циклічний, спіральний розвиток
Залежно від типу тренду	лінійний чи нелінійний розвиток
Залежно від динаміки змін у соціально-економічній системі підприємства	рівномірний розвиток (еволюційний), нерівномірний розвиток (революційний)
За природою ключового критерію	абсолютний чи відносний розвиток
Залежно від рівня невизначеності процесів	прогнозований (достовірний) чи випадковий розвиток
Залежно від основи змін у соціально-економічній системі підприємства	екстенсивний (кількісний) чи інтенсивний (якісний) розвиток
Залежно від можливості управління змінами	керований чи спонтанний розвиток
Залежно від корпоративної стратегії	адаптивний, реактивний чи випереджаючий (превентивний) розвиток
Залежно від складності змін у соціально-економічній системі підприємства	елементний, інтегральний чи системний розвиток
Залежно від мети змін	простий чи розширений розвиток

Таблиця 2

Сучасні підходи до управління розвитком підприємств торгівлі (узагальнено автором за 3 – 5; 10 – 11; 20)

Підхід до управління розвитком	Характеристика
Ситуаційний	зводиться до встановлення взаємозв'язків між типом ситуації, яка склалася у системі розвитку та використання відповідних методів управління
Системний	застосовується для обґрунтування концепції управління розвитком підприємства, наукової аргументації принципів і законів стійкого розвитку підприємства
Рефлексивний	використовується для дослідження, обґрунтування та оптимізації економічних взаємодій у системі управління стійким розвитком підприємства
Синергетичний	застосовується для обґрунтування і формування принципів самоорганізації у системі управління стійким розвитком підприємства
Ієрархічний	використовується з метою ієрархічного подання мети діяльності та множини суб'єктів господарювання
Кумулятивний	розглядає розвиток як еволюційний поступально-неперервний спадковий накопичувальний процес, як сукупність чинників, теорій та методів, які поглиблюють, розширюють і доповнюють попередні дослідження

ефективному використанню ресурсного забезпечення, а й дозволяють досягти стійкого положення на споживчому ринку, забезпечити конкурентні переваги, сформувати ефективні організаційно-економічні зв'язки з контрагентами.

Висновок. За результатами проведених досліджень встановлено, що управління розвитком підприємств торгівлі являє собою безперервний процес удосконалення

господарської діяльності, спрямованої на виявлення та використання конкурентних переваг, задоволення швидкозростаючих потреб споживачів та підвищення результатів господарювання. Більшість науковців схильні до думки, що управління розвитком доцільно розглядати орієнтуючись на галузеву спрямованість та стратегію, враховувати стан та забезпечення ефективності використання ресурсного потенціалу, наявність інновацій. Розглядаючи поняття

Таблиця 3

Напрями використання резервів розвитку підприємств торгівлі [запропоновано автором]

Чинники внутрішнього середовища підприємств торгівлі за підсистемами	Напрями використання резервів розвитку
Система менеджменту	удосконалення чинної організаційної структури підприємств за рахунок запровадження сучасних форм та методів менеджменту
Закупівельний процес	формування ефективних організаційно-економічних зв'язків із постачальниками товарних ресурсів за рахунок замовлень оптимальних партій, використання гнучких схем розрахунків, удосконалення товарного асортименту, запровадження власних торгових марок
Торговельний процес	забезпечення оптимізації торгових та складських операцій, запровадження сучасних технологій продажів з використанням штрихового кодування товарів, автоматизації касового обслуговування, механізації складських операцій
Техніко-технологічна база	раціональне використання основних засобів, оптимізація структури пасивної та активної частин
Капітал	встановлення оптимального співвідношення між власним та залученим капіталом, капіталізація господарювання, збільшення активів шляхом розвитку торгових мереж
Персонал	запровадження мотиваційних механізмів з метою підвищення зацікавленості працівників у результатах діяльності
Маркетинг	здійснення перманентного моніторингу споживчого ринку та своєчасне виявлення потреб споживачів
Інновації	використання сучасних досягнень за кожним елементом ресурсного забезпечення
Інформація	удосконалення процесів збору та обробки інформації за рахунок автоматизації

«управління розвитком» простежується використання авторами системного та концептуального підходів. Інформаційного змісту у розгляд поняття «розвиток» додає його транслітерація зі слів іншомовного походження, що, у свою чергу, виокремлює поняття «стійкий» та «сталі» розвиток. Управління розвитком характеризується низкою принципів та функціями. У процесі еволюції економічної системи та практики господарювання забезпечення ефективного управління розвитком підприємства здійснюється шляхом проектування, реструктуризації, реорганізації, реінжинірингу, аутсорсингу, бенчмаркінгу і франчайзингу тощо. Розглянуті класифікаційні ознаки видів розвитку підприємств торгівлі дозволяють обрати господарюючим суб'єктам відповідний тренд (вектор розвитку) щодо забезпечення ефективності діяльності, виходячи із стану ресурсного забезпечення та стратегічних цілей. Запропоновані напрями використання резервів розвитку підприємств торгівлі сприятимуть підвищенню ефективності використання ресурсного потенціалу суб'єктів господарювання та забезпечать їх розвиток у довготривалій перспективі. Авторське бачення поняття «управління розвитком підприємств торгівлі» стосується формування механізмів організації ефективного торговельного процесу, планування ресурсного потенціалу, здійснення мотивації персоналу та забезпечення контролю, впровадження інновацій.

Перспективами подальших наукових розвідок є розгляд сучасної візії складових організаційно-економічних механізмів управління розвитком підприємств торгівлі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бакунов О. О. Концептуальний підхід до управління інноваційним розвитком торговельного підприємства / О. О. Бакунов, М. С. Роща // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – Т. 2, № 1 (5). – С. 19 – 25.
2. Безпарточний М. Г. Забезпечення стійкого розвитку торговельних підприємств : принципи, механізми, стратегії, показники / М. Г. Безпарточний // Економічні та виробничо-економічні системи в координатах сталого розвитку : колективна монографія / [за ред. А. О. Касич, М. М. Хоменко]. – Кременчук : Кременчуцька міська друкарня, 2015. – С. 162 – 169.
3. Безпарточний М. Г. Обґрунтування механізмів забезпечення ефективного розвитку торговельних підприємств України : монографія / М. Г. Безпарточний. – Полтава : Вид-во Арта, 2015. – 280 с.
4. Бурмака М. М. Управління розвитком підприємства (на прикладі підприємств будівельної галузі) : монографія / М. М. Бурмака, Т. М. Бурмака. – Х. : ХНАДУ, 2011. – 204 с.
5. Васюткіна Н. В. Управління сталим розвитком підприємств: теоретико-методологічний аспект : монографія / Н. В. Васюткіна. – К. : Вид-во Ліра-К, 2014. – 334 с.
6. Ващенко Н. В. Обґрунтування концепції управління розвитком підприємства / Н. В. Ващенко // Академічний огляд. – 2014. – № 1 (40). – С. 94 – 102.
7. Вудвуд В. В. Сучасні методи управління розвитком торговельного підприємства України в умовах нестабільності економіки / В. В. Вудвуд // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2012. – № 3. – С. 131 – 135.
8. Гросул В. А. Теоретичні підходи щодо визначення стійкого розвитку підприємства / В. А. Гросул, Г. С. Мамаєва // Сталі розвиток економіки. – 2012. – № 7. – С. 104 – 107.

9. Забуранна Л. В. Концепція управління розвитком туристичних підприємств / Л. В. Забуранна // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. – 2011. – № 3 (11). – С. 162 – 169.

10. Касьянова Н. В. Управління розвитком підприємства на основі кумулятивного підходу: концепція, моделі, методи : монографія / Н. В. Касьянова. – Донецьк : Сид ; Куприянов В. С., 2011. – 374 с.

11. Кендюхов О. В. Теорія та практика управління економічним розвитком підприємства : монографія. Т. 1 / О. В. Кендюхов. – Донецьк : ДонНТУ, 2013. – 344 с.

12. Колесніков А. П. Засади механізму забезпечення стійкого розвитку підприємств / А. П. Колесніков // Інноваційна економіка. – 2013. – № 3 (41). – С. 97 – 100.

13. Корсак В. І. Теоретичні аспекти розвитку торговельних організацій та їх значення для регіональної економіки / В. І. Корсак // Економічний часопис-XXI. – 2012. – № 5 – 6. – С. 67 – 70.

14. Лапшин В. І. Стійкість розвитку підприємств у період трансформації економіки / В. І. Лапшин, В. М. Кузніченко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – № 2. – С. 181 – 186.

15. Литовченко О. Ю. Підхід до управління розвитком машинобудівного підприємства з використанням моделі стратегічних карт / О. Ю. Литовченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 3. – С. 236 – 241.

16. Мамаєва Г. М. Концептуальні положення управління стійким розвитком торговельного підприємства / Г. М. Мамаєва // Схід. – 2013. – № 3 (123). – С. 34 – 39.

17. Пастухова В. В. Забезпечення стійкого розвитку підприємства на засадах відповідального управління / В. В. Пастухова, О. О. Бичков // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2013. – № 3. – С. 62 – 67.

18. Пащенко О. П. Стратегічне управління розвитком підприємства / О. П. Пащенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – Т. 2, № 2. – С. 99 – 103.

19. Погорелов Ю. С. Категорія розвитку та її експлейнарний базис / Ю. С. Погорелов // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Т. 1, вип. 27. – С. 30 – 34.

20. Сидорова А. В. Управление развитием предприятий на основе процессных инноваций : монографія / А. В. Сидорова, О. А. Курносова. – Донецьк : ДонНУ, 2012. – 204 с.

21. Смачило І. І. Принципи формування та структура механізму управління сталим розвитком підприємства / І. І. Смачило // Економіка розвитку. – 2013. – № 3 (67). – С. 79 – 82.

22. Федоренко В. Г. Управління інноваційним розвитком підприємства : монографія / В. Г. Федоренко, Л. І. Федулова. – К. : ДКС центр, 2014. – 345 с.

23. Харченко В. А. Концептуальні засади формування системи стратегічного управління розвитком підприємства / В. А. Харченко // Схід. – 2014. – № 5. – С. 52 – 56.

24. Харченко В. А. Механізм формування системи стратегічного управління розвитком промислового підприємства / В. А. Харченко // Економіка промисловості. – 2014. – № 4 (6). – С. 97 – 104.

25. Харченко В. А. Сутність системи управління розвитком промислового підприємства / В. А. Харченко // Економіка промисловості. – 2013. – № 4 (64). – С. 100 – 110.

26. Чанкіна І. В. Формування концептуальної моделі управління розвитком промислового підприємства / І. В. Чанкіна // Бізнес Інформ. – 2012. – № 6. – С. 222 – 226.

27. Шубін О. О. Методичний підхід до забезпечення стійкого економічного розвитку торговельного підприємства /

О. О. Шубін, К. О. Іванчук // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 1 (16). – С. 195 – 202.

REFERENCES

Bakunov, O. O., and Roshka, M. S. "Kontseptualnyi pidkhdid do upravlinnia innovatsiynym rozvytkom torhovelnoho pidpriemstva" [Conceptual approach to the development of innovative commercial enterprise]. *Biuletен Mizhnarodnoho Nobelivskoho ekonomichnoho forumu* vol. 2, no. 1 (5) (2012): 19-25.

Bezpartochnyi, M. H. "Zabezpechennia stiikoho rozvytku torhovelnykh pidpriemstv : pryntsyyp, mekhanizmy, stratehii, pokaznyky" [Ensuring sustainable development of commercial enterprises: principles, mechanisms, strategies, performance]. In *Ekonomichni ta vyrobnycho-ekonomichni systemy v koordynatakh staloho rozvytku*, 162-169. Kremenchuk: Kremenchutska miska drukarnia, 2015.

Bezpartochnyi, M. H. *Obgruntuvannia mekhanizmiv zabezpechennia efektyvnoho rozvytku torhovelnykh pidpriemstv Ukrainy* [Justification mechanisms to ensure the effective development of trade companies Ukraine]. Poltava: Vyd-vo Arta, 2015.

Burmaka, M. M., and Burmaka, T. M. *Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva (na prykladi pidpriemstv budivelnoi haluzi)* [Development Management Company (for example, construction enterprises)]. Kharkiv: KhNADU, 2011.

Chankina, I. V. "Formuvannia kontseptualnoi modeli upravlinnia rozvytkom promyslovoho pidpriemstva" [Formation of conceptual model development management of industrial enterprise]. *Biznes Inform*, no. 6 (2012): 222-226.

Fedorenko, V. H., and Fedulova, L. I. *Upravlinnia innovatsiynym rozvytkom pidpriemstva* [Managing innovative enterprise development]. Kyiv: DKS tsentr, 2014.

Hrosul, V. A., and Mamaieva, H. S. "Teoretychni pidkhody shchodo vyznachennia stiikoho rozvytku pidpriemstva" [Theoretical approaches to the definition of sustainable enterprise development]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 7 (2012): 104-107.

Kasianova, N. V. *Upravliannia rozvytkom pidpriemstva na osnovi kumuliatyvnogo pidkhodu: kontseptsii, modeli, metody* [Management development based on a cumulative approach: concepts, models, methods]. Donetsk: SyD; Kupryianov V. S., 2011.

Kendiukhov, O. V. *Teoriia ta praktyka upravlinnia ekonomichnym rozvytkom pidpriemstva* [Theory and practice of economic development enterprise]. Donetsk: DonNTU, 2013.

Kolesnikov, A. P. "Zasady mekhanizmu zabezpechennia stiikoho rozvytku pidpriemstv" [Principles mechanism to ensure sustainable development of enterprises]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 3 (41) (2013): 97-100.

Korsak, V. I. "Teoretychni aspekty rozvytku torhovelnykh orhanizatsii ta ikh znachennia dlia rehionalnoi ekonomiky" [Theoretical aspects of trade organizations and their importance to the regional economy]. *Ekonomichniy chasopys-XXI*, no. 5-6 (2012): 67-70.

Kharchenko, V. A. "Kontseptualni zasady formuvannia systemy stratehichnoho upravlinnia rozvytkom pidpriemstva" [Conceptual bases of formation of the strategic management of the enterprise]. *Skhid*, no. 5 (2014): 52-56.

Kharchenko, V. A. "Mekhanizm formuvannia systemy stratehichnoho upravlinnia rozvytkom promyslovoho pidpriemstva" [The mechanism of formation of the strategic management of industrial establishments]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 4 (6) (2014): 97-104.

Kharchenko, V. A. "Sutnist systemy upravlinnia rozvytkom promyslovoho pidpriemstva" [The essence of the management of industrial establishments]. *Ekonomika promyslovosti*, no. 4 (64) (2013): 100-110.

Lytovchenko, O. Yu. "Pidkhid do upravlinnia rozvytkom mashynobudivnoho pidpriemstva z vykorystanniam modeli stratehichnykh kart" [The approach to management development engineering enterprise models using strategy maps]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 3 (2012): 236-241.

Lapshyn, V. I., and Kuznichenko, V. M. "Stiikist rozvytku pidpriemstv u period transformatsii ekonomiky" [The stability of enterprises during the economic transformation]. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo*, no. 2 (2014): 181-186.

Mamaieva, H. M. "Kontseptualni polozhennia upravlinnia stiikym rozvytkom torhovelnoho pidpriemstva" [Conceptual position management sustainable development of commercial enterprise]. *Skhid*, no. 3 (123) (2013): 34-39.

Pashchenko, O. P. "Stratehichne upravlinnia rozvytkom pidpriemstva" [Strategic management of the enterprise]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu vol. 2*, no. 2 (2011): 99-103.

Pohorielov, Yu. S. "Katehoriia rozvytku ta ii ekspleinarnyi bazys" [Category ekspleinarnyy development and its basis]. *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky vol. 1*, no. 27 (2012): 30-34.

Pastukhova, V. V., and Bychkov, O. O. "Zabezpechennia stiikoho rozvytku pidpriemstva na zasadakh vidpovidalnoho upravlinnia" [Ensuring sustainable development on the basis of responsible management]. *Visnyk Kyivskoho instytutu biznesu ta tekhnologii*, no. 3 (2013): 62-67.

Smachylo, I. I. "Pryntsypy formuvannia ta struktura mekhanizmu upravlinnia stalym rozvytkom pidpriemstva" [The prin-

ciplis of the structure and mechanism of sustainability management company]. *Ekonomika rozvytku*, no. 3 (67) (2013): 79-82.

Sidorova, A. V., and Kurnosova, O. A. *Upravlenie razvitiem predpriiaty na osnove protsessnykh innovatsiy* [Managing the development of enterprises based on process innovations]. Donetsk: DonNU, 2012.

Shubin, O. O., and Ivanchuk, K. O. "Metodychnyi pidkhid do zabezpechennia stiikoho ekonomichnoho rozvytku torhovelnoho pidpriemstva" [The methodical approach to ensure sustainable development of commercial enterprise]. *Yevropeyskyi vektor ekonomichnoho rozvytku*, no. 1 (16) (2014): 195-202.

Vashchenko, N. V. "Obgruntuvannia kontseptsii upravlinnia rozvytkom pidpriemstva" [Justification concept development management company]. *Akademichnyi ohliad*, no. 1 (40) (2014): 94-102.

Vasiutkina, N. V. *Upravlinnia stalym rozvytkom pidpriemstv: teoretyko-metodolohichni aspekt* [Managing sustainable enterprise development: theoretical and methodological aspect]. Kyiv: Vyd-vo Lira-K, 2014.

Vudvud, V. V. "Suchasni metody upravlinnia rozvytkom torhovelnoho pidpriemstva Ukrainy v umovakh nestabilnosti ekonomiky" [Modern methods of management of trade enterprises Ukraine in an unstable economy]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli*, no. 3 (2012): 131-135.

Zaburanna, L. V. "Kontseptsiiia upravlinnia rozvytkom turystrychnykh pidpriemstv" [The concept of development of tourism enterprises]. *Naukovyi visnyk Chernihivskoho derzhavnoho instytutu ekonomiky i upravlinnia*, no. 3 (11) (2011): 162-169.

СИНЕРГЕТИЧНА ПАРАДИГМА ГАРМОНІЗОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

© 2015 ВАРЦАБА В. І.

УДК 330.1

Варцаба В. І.

Синергетична парадигма гармонізованого управління людськими ресурсами соціально-економічних систем

Мета статті полягає у дослідженні теоретично-методологічних аспектів гармонізації системи соціально-економічних інтересів суб'єктів ринку в суспільних системах на основі використання інтелектуального капіталу. В результаті дослідження продемонстровано, що в основі безпрограшної конкуренції за умови парето-ефективних стосунків контрагентів в умовах ринку лежить явище синергізму, досягнення якого є можливим шляхом інтеграції та спільної інтелектуальної дії систем людських ресурсів у синтелектуальному просторі. Розроблено модель досягнення соціально-економічною системою стану синергічності під впливом управління її підсистемами та концептуальну схему гармонізованого управління і менеджменту інтелектуально-трансформаційними процесами у цих підсистемах. Запропоновано комплексне використання феноменів синтелектики (спільного мислення) і синергії (спільної дії) для досягнення системою стану синархії (спільного управління) з отриманням відповідного ефекту у вигляді рівня економічного добробуту зі збереженням рівноваги ринку та гармонізованих стосунків між його учасниками. Перспективою подальших досліджень в даному напрямку є аналіз потенціалу відомих управлінських технологій та інструментів для можливого використання в процесах і процедурах гармонізованого управління і менеджменту вітчизняним управлінським корпусом.

Ключові слова: людський ресурс, соціально-економічна система, ринок, управління, гармонізація, взаємодія, синергія, синергетичний ефект

Рис.: 3. **Бібл.:** 20.

Варцаба Віра Іванівна – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри, кафедра фінансів і банківської справи, Ужгородський національний університет (пл. Народна, 3, Ужгород, Закарпатська обл., 88000, Україна)

Email: vira.vartsaba@gmail.com

УДК 330.1

UDC 330.1

Варцаба В. И. Синергетическая парадигма гармонизированного управления человеческими ресурсами социально-экономических систем

Цель статьи состоит в исследовании теоретико-методологических аспектов гармонизации системы социально-экономических интересов субъектов рынка в общественных системах на основе использования интеллектуального капитала. В результате исследования продемонстрировано, что в основе беспроигрышной конкуренции при парето-эффективных отношениях контрагентов в условиях рынка лежит явление синергизма, достижение которого возможно путем интеграции и совместного интеллектуального действия систем человеческих ресурсов в синтелектуальном пространстве. Разработана модель достижения социально-экономической системой состояния синергичности под влиянием управления ее подсистемами и концептуальная схема гармонизированного управления и менеджмента интеллектуально-трансформационными процессами в этих подсистемах. Предложено комплексное использование феноменов синтелектики (совместного мышления) и синергии (совместного действия) для достижения системой состояния синархии (совместного управления) с получением соответствующего эффекта в виде уровня экономического благосостояния с сохранением равновесия рынка и гармонизированных отношений между его участниками. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является анализ потенциала известных управленческих технологий и инструментов для возможного использования в процессах и процедурах гармонизированного управления и менеджмента отечественным управленческим корпусом.

Ключевые слова: человеческий ресурс, социально-экономическая система, рынок, управление, гармонизация, взаимодействие, синергия, синергетический эффект

Рис.: 3. **Библ.:** 20.

Варцаба Вера Ивановна – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой, кафедра финансов и банковского дела, Ужгородский национальный университет (пл. Народная, 3, Ужгород, Закарпатская обл., 88000, Украина)

Email: vira.vartsaba@gmail.com

Vartsaba V. I. Synergetic Paradigm of the Harmonized Management of Human Resources of Socio-Economic Systems

The aim of the article is to study the theoretical and methodological aspects of the harmonization of socio-economic interests of market participants in a social system through the use of intellectual capital. The study shows that the basis of win-win competition in Pareto-efficient relations of counterparties in the market conditions is the phenomenon of synergy that may be achieved through the integration and collaboration of intellectual activity of human resource systems in syntellectual space. A model of achieving by the socio-economic system the state of synergy under the influence of administration of its subsystems and a conceptual diagram of the harmonized administration and management of intellectual and transformation processes in these subsystems have been developed. Comprehensive use of the phenomena of syntellect (joint thinking) and synergy (joint action) for achieving by the system the state of synarchy (co-management) with obtaining the corresponding effect in the form of the level of economic well-being while preserving the market equilibrium and harmonized relations between its participants has been suggested. The prospect for further research in this direction is analyzing the potential of existing management technologies and tools for possible use in the processes and procedures of harmonized administration and management of domestic administrative body.

Keywords: human resources, social and economic system, market, management, harmonization, cooperation, synergy, synergy effect

Pic.: 3. **Bibl.:** 20.

Vartsaba Vira I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department, Department of Finance and Banking, Uzhgorod National University (pl. Narodna, 3, Uzhgorod, Zakarpatska obl., 88000, Ukraine)

Email: vira.vartsaba@gmail.com

Вступ. В епоху економіки знань вирішальним фактором економічного розвитку виступає людина, і саме людські ресурси є визначальним чинником результативності та ефективності господарської діяльності. Це пояснює необхідність і доцільність формування умов ефективного використання саме цього ресурсу як рушійної сили сучасних економічних перетворень, якому, окрім традиційних знань, кваліфікації, навичок, умінь і досвіду, необхідно володіти інноваційними методами та інструментами забезпечення ефективної взаємодії у процесах діяльності.

У зв'язку з цим існуючі проблеми підвищення здатності та готовності множин контрагентів соціально-економічних систем до взаємодії у процесах діяльності та розвитку ринку із забезпеченням парето-ефективної рівноваги останнього ще потребують свого вирішення. Як наголошено авторами роботи [1], «очікування позитивних результатів у процесі колективного підходу до рішення господарських питань є мотиватором до дослідження явища синергії», а «важливими є дослідження природи цього процесу й обґрунтування сучасних методик, які дозволяють оцінити виникаючий при цьому синергійний ефект». Масштабне проникнення в економіку та управління соціально-економічними системами основ синергетики обумовило появу значної кількості вітчизняних досліджень різноманітної спрямованості.

Аналіз досліджень та публікацій. Аналіз зарубіжного досвіду та генерування нових результатів і рекомендацій вітчизняними дослідниками за цим напрямом є достатньо масштабним і охоплює як теоретичні основи сучасної економіки з позицій синергетичної парадигми і специфіки її проявів, так і методологію синергетичного управління розвитком соціально-економічних систем. Поява протягом останніх п'яти років цілої низки наукових розвідок щодо практичного використання основ синергетики і синергізму в управлінні трудовою діяльністю та поведінкою людей [2; 3; 4], управлінні персоналом [5; 6; 7], а також детермінації економічного ефекту синергії від взаємодії складових інтелектуального капіталу [8; 9] та управлінських рішень [1; 9] свідчить про сформований тренд орієнтації на людину, людський та інтелектуальний капітал.

У зв'язку з цим стає доцільним проаналізувати основні тенденції у використанні вітчизняним експертним середовищем наукових засад синергетики на предмет обґрунтування доцільності їхнього використання для гармонізації відносин ринкових контрагентів.

Виклад основного матеріалу. Автори багатьох робіт наголошують на таких обов'язкових умовах проявів синергетичних ефектів, як: «для досягнення позитивних синергетичних ефектів у виробництві необхідна гармонійна система цілей» [10], а також на необхідності «...розробки, створення і застосування якісно нової системно-синергетичної моделі управління трансформаційними процесами з досконалим механізмом визначення і узгодження інтересів суб'єктів та об'єктів управління» [9]. Саме на дотриманні умов гармонізації системи цілей і узгодження інтересів, коли люди і організації, держава і бізнес у цьому процесі повинні обов'язково співпрацювати один з одним, слід шукати проявів синергізму, як стверджував Р. Кантер (Kanter, Rosabeth Moss) [19].

У 1976 році доктор Н. Колтер (Norman Arthur Coulter, 1920 – 2008) інтерпретував синергізм людського розуму як результат «спільної роботи величезного розмаїття функцій, які становлять розум, з виробництва нового цілого, яке є більшим, ніж проста сума його частин» [12, с. 10], в якій доводив, що кожна людина є не тільки індивідуумом, а одночасно приналежною до різних груп і організацій, а також до суспільства загалом. При цьому індивідуум при потребі може проявляти синергетичний режим діяльності, який приводить до більшої ефективності та добробуту. Вченим вперше були сформульовані такі дефініції як «індивідуальна», «групова» і «соціальна синергетика» [12, с. 12], основою виникнення яких є синергетична взаємодія, коли «людська істота природно діє таким чином, щоб не тільки досягати своїх особистих цілей, а по мірі можливості сприяти досягненню цілей іншими» [12, с. 11].

Ключовим моментом слід вважати приклад, використаний Н. Колтером для демонстрації важливості проявів синергетики в сфері науки у зв'язку із поглибленням спеціалізації та виникненням комунікативних проблем та труднощів взаємодії між її різними галузями. Автор виявив існування «потреби в людях-генералістах» (англ., generalists-people) – фахівцях широкого профілю, здатних і покликаних ліквідувати ці проблеми «шляхом інтеграції різних галузей знань» [12, с. 12] із використанням синергетики.

Отже, якщо подібні «люди-генералісти» є необхідними для управління виникненням ефекту синергії у процесах наукових досліджень, то цілком очевидно, що аналогічні управлінські функції можуть і повинні бути використаними для створення умов виникнення й ефективного використання ефектів синергії у процесах господарської діяльності не в межах окремих суб'єктів господарювання, а для інтеграції різних суб'єктів господарювання в рамках складних, ієрархічних соціально-економічних систем. Якщо ж цього не відбувається, то система починає працювати проти себе, втрачаючи ресурси і результати, що у [12, с. 12] інтерпретовано як результат нарощування в ній протилежності синергізму – дисергізму (англ., dysergy).

Отже, припустивши, що у складних соціально-економічних системах у ролі «генералістів» повинні виступати суб'єкти управління (органи управління, керівники, менеджери), а їхньою основною функцією є управління підпорядкованими об'єктами, орієнтоване на виникнення і ефективне використання ефектів синергії шляхом «інтеграції різних суб'єктів господарювання», то виникає питання пошуку інноваційних рішень щодо удосконалення або створення відповідних технологій управління певною множиною суб'єктів господарювання з досягненням при цьому ефекту синергійності, орієнтованого на власні досягнення й уникнення можливостей погіршення стану будь-якого іншого контрагента. Такий підхід продемонстровано і названо «формою безпрограшної конкуренції» («competition that is win-win») [13]. При цьому ключовим моментом у досягненні синергізму автор визначає «здатність до комунікації, до обміну ідеями, що є головною формою соціальної синергії».

Із такої ж позиції директор підрозділу філософії та етики ЮНЕСКО Йерсу Кім (Yersu Kim) інтерпретував

«спільну роботу» – «синергію» між людьми або структурами в «інтелектуальному просторі» – «точці зустрічі людей і умів» як засіб трансформації багатьох розрізнених голосів («poly-phony») у «вищий рівень гармонії» – симфонію («symphony») [14].

Отже, саме у створенні інтелектуального простору як точки зустрічі людей і умів для активних комунікацій і обміну ідеями між агентами і контрагентами ринку вбачається ключовий момент інтеграції та мотивації інтелекту суб'єктів ринкової системи до пошуку гармонізованих цілей та інтересів із наступною гармонізацією стосунків і досягненням ефекту синергії.

Власне первинна інтеграція для досягнення спільної інтелектуальної дії людських ресурсів систем і, насамперед, їхніх суб'єктів управління була запропонована проф. Ю. Канигіним під назвою «сінтелектика» і визначена ним як наука «про функціонування об'єданого (колективного) інтелекту, який створює специфічний ефект акумуляції творчих (інтелектуальних) елементів складної системи, наділеної розумом (когнітивним рівнем)» [15, с. 37]. При цьому сінтелектика, на думку проф. Ю. Канигіна, будучи фундаментальним доповненням синергетики, розглядає процеси і механізми інтелектуальної взаємодії з досягненням сінтелектуального ефекту із наступним переходом його у комплексний синергійний ефект, що дозволило автору згаданої статті [11] назвати це «ефектом інтелектуальної синергії» – наслідку «управлінського синергізму»

і «синергізму менеджменту» з об'єднання і використання інтегрального інтелектуального потенціалу людських ресурсів.

Припустивши, що гармонізація цілей та інтересів ринкових контрагентів є наслідком їхньої інтелектуальної взаємодії під впливом синергійного управління та менеджменту, слід дійти висновку, що результатом останнього стане досягнення контрагентами бажаного стану взаємодії, при якому вони, володіючи різними думками й оцінками щодо одних і тих самих явищ та ресурсів, можуть отримувати вигоду від цього, вишукуючи з використанням власного інтелектуального ресурсу кожен свої власні інноваційні рішення щодо залучення та ефективного використання раніше невідомих резервів і переваг. Тобто в основі всього ланцюга трансформації агентами ринку ресурсів у результаті все одно знаходиться належне використання контрагентами власних інтелектуальних ресурсів – нової та суттєво важливої ресурсної складової інтелектуальної економіки.

Отже, за описаного процесу взаємної довіри (обмін думками, ідеями, інформацією) і взаємодії (спільної дії) реалізується сценарій, коли стосунки між ринковими контрагентами для кожного із них приносять той чи інший результат, серед яких найкращий – форма безпрограшної конкуренції різних суб'єктів господарювання, яка чудово демонструється діаграмою Стівена Кові (Steven R. Covey) (рис. 1) [16, с. 191].

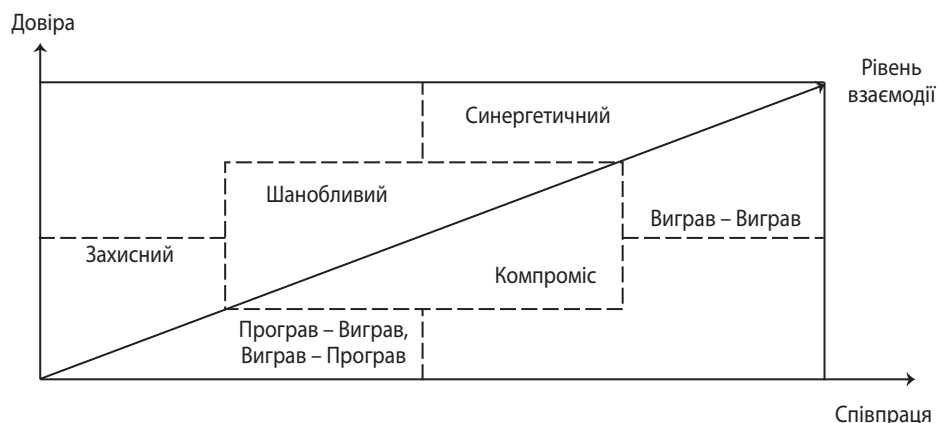


Рис. 1. Діаграма С. Кові залежності рівнів взаємодії у процесі співпраці контрагентів від рівня взаємодовіри [16, с. 191]

При цьому найнижчий рівень взаємодії виникає внаслідок взаємної недовіри і незнання цілей та інтересів і породжує ситуації, коли виграш одного контрагента супроводжується програшом іншого (рис. 1). Очевидно, що такий рівень взаємодії є неефективним через відсутність балансу між цілями та інтересами обох контрагентів ринку, який в результаті залишається парето-неоптимальним.

Позиціонування рівня взаємодії в центрі діаграми (Компроміс) свідчить про те, що контрагенти намагаються уникати ситуацій гострої конкуренції, здатні розуміти ринкову поведінку один одного, але за відсутності творчості не повністю відкривають, усвідомлюють і використовують нові можливості та ресурси, що, на думку С. Кові, є «нижчою формою» синергії, яка описується ним виразом $1+1=1\frac{1}{2}$.

Ситуація, коли обидва контрагенти виграють (Виграва – Виграва) є властивою парадигмі ринкової рівноваги, за якої ринковий успіх одного контрагента досягається не за рахунок іншого та не виключає такого ж успіху цього іншого, а виключно завдячуючи прийняттю та реалізації контрагентами погоджених між ними рішень, які ґрунтуються на усвідомленні того, що ресурсів та інноваційних комбінацій їхнього використання вистачає всім учасникам ринку для дотримання кожним із них своєї вигоди.

Отже, якщо «синергетичний рівень взаємодії, заснований на високій довірі, дозволяє отримувати рішення, кращі від тих, які пропонувалися спочатку» [16, с. 191], а джерелом виникнення синергійності з досягненням відповідного результату взаємодії між контрагентами ринку є «внутрішня синергія особистості» [16, с. 194], то остання

буде проявлятися тільки за умови існування та використання в системі суб'єктами управління специфічного виду управління гармонізацією цілей та інтересів за рахунок спільного (сінтелектуального) мислення.

Тому, до прикладу, визнаючи, що «уміння формувати й реалізувати синергійні ефекти розглядається як вища компетенція, якою повинен володіти менеджер», проф. А. Полянська [1] підкреслює необхідність пошуку або розробки та впровадження у практику управління підприємствами

специфічних управлінських технологій, використання яких призвело б до зростання рівня синергії в системі.

Специфіка таких технологій полягає у тому, що вони передбачають розповсюдження управлінського впливу не в рамках окремих підприємств, а в складних ієрархічних соціально-економічних системах (СЕС) із множиною N соціально-економічних підсистем (СЕПС), взаємодія або протидія яких визначатиме рівень співвідношення між синергізмом і дисергізмом системи (рис. 2).

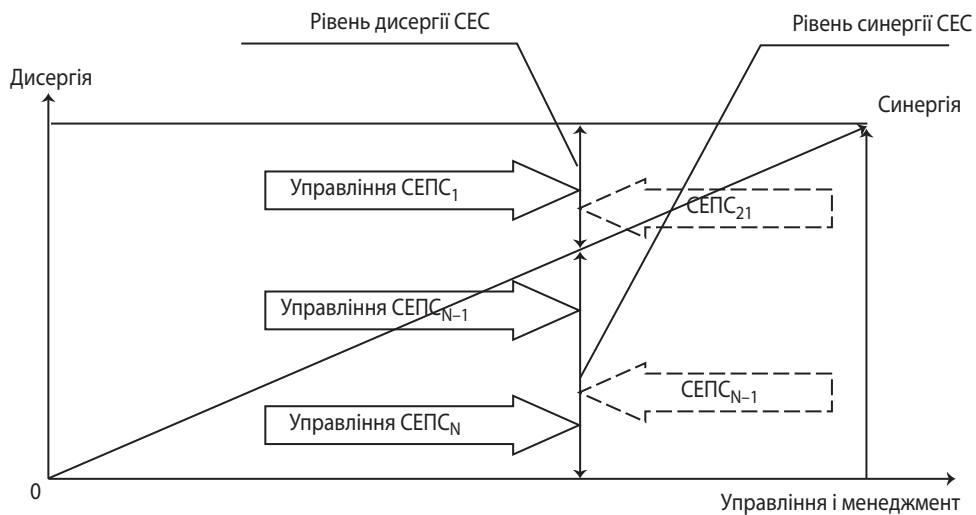


Рис. 2. Модель досягнення соціально-економічною системою стану синергічності під впливом управління її підсистемами (розробка автора)

За відсутності управління (0) в системі панує протилежність синергізму – дисергізм \rightarrow max. При цьому в міру нарощування кількості та значущості рівня управлінських впливів у системі підсистем складова синергізму зростатиме (\rightarrow max) із відповідним зменшенням складової дисергії (\rightarrow min). Отже, у системі утворюється своєрідне поле сил, частина яких сприяє зростанню синергії, а частина – протидіє. Тому головним завданням суб'єкта управління СЕС слід вважати збільшення числа та значимості СЕПС, які взаємодіють у напрямку нарощування синергії системи.

Досягнення управлінського синергізму визначається передусім структурою і послідовністю забезпечення гармонізації цілей та інтересів СЕС та приналежних до неї СЕПС, що дозволяє концептуально інтерпретувати гармонізоване управління і менеджмент множиною підсистем складної соціально-економічної системи у вигляді, наведеному на рис. 3, з якого очевидним стає основне джерело синергізму як об'єкта управлінських впливів – інтелект системи.

Отже, концептуальна послідовність трансформацій «дезінтегрований інтелект підсистем і системи \rightarrow інтегро-

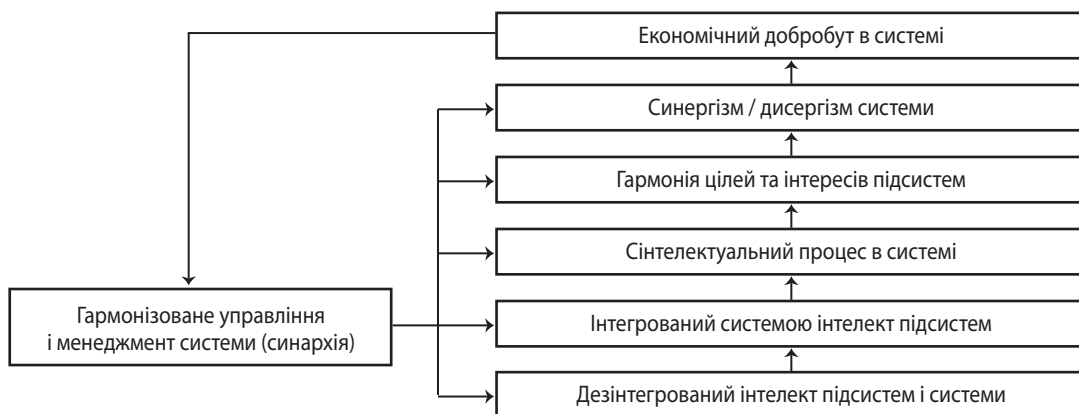


Рис. 3. Концептуальна схема гармонізованого управління і менеджменту інтелектуально-трансформаційними процесами у складових підсистемах складної соціально-економічної системи (розробка автора)

ваний системою інтелект підсистем → синтелектуальний процес у системі → гармонія цілей та інтересів підсистем → синергізм / дисергізм системи → економічний добробут в системі» виступає основою для розробки інноваційних управлінських технологій та інструментів, здатних трансформувати дезінтегрований інтелект СЕПС (дисергія = max, синергія = min) в інтегрований, вмотивований і гармонізований (синергія = max, дисергія = min).

При цьому очевидно, що інноваційні управлінські технології та інструменти, здатні трансформувати інтелектуальний потенціал людських ресурсів соціально-економічних систем, повинні базуватися на можливостях і основах гармонізації цілей та інтересів як індивідуальних, так і організованих груп носіїв цього потенціалу.

Саме такий підхід до управління використанням інтелектуальних ресурсів СЕПС дозволить, на нашу думку, забезпечити в системі такий стан синергетики, який, на думку проф. С. Юшина, «веде все суспільство до соціально-прийнятної міри безпорядку і порядку» [17] або, згідно із запропонованою нами вище моделлю досягнення соціально-економічною системою стану синергічності (рис. 3), який призведе до соціально-прийнятної співвідношення між синергією і дисергією.

Оскільки співвідношення синергія / дисергія системи формується її підсистемами (агентами ринку) під впливом управління відповідних суб'єктів, то цілком виправданим і доцільним є завдання побудови гармонійного, збалансованого управління розвитком соціально-економічних систем для досягнення стану синархії (від грецьк. – спів-управління) – заперечення анархії.

Цей термін введений в обіг Сент-Ів д'Альдейдером (фр. Joseph Alexandre Saint-Yves, 1842 – 1909) для позначення ієрархічного закону існування бездоганного організму людства, свідомість якого, за В. Шмаковим, об'єднує і впорядковує приналежні до системи елементи, і чим більше число елементів вона здатна впорядкувати і більше встановити закономірностей, тим вище його синархія та місце в ієрархічній драбині удосконалення. В іншому випадку залишається набір хаотичних і незалежних представлень [18].

У розвиток цих дещо призабутих уявлень звучить і ствердження проф. С. Юшина: «Суспільство – організм, де відносини між окремими членами визначаються взаємними угодами, вільно визнаними звичками і звичаями, які постійно розвиваються, пристосовуючись до нових вимог життя, до прогресу науки і винаходів та до розвитку ідеалу суспільного, все більш розумного величного» [17], тобто – досягнення синергізму з відповідними результатами для економічного добробуту в системі.

Повертаючись до позиції Р. Кантер про роль держави в управлінні співпрацею «людей, організацій, держави і бізнесу» [19], слід врахувати, що, на думку проф. М. Кітінга (Michael Keating, 1950), «загальні інтереси будуть реалізовані тільки тоді, якщо вони будуть інституціоналізовані забезпеченням рамок, в яких витрати та вигоди будуть розділені, а додаткові ресурси привнесені» [20, с. 16].

Інституціоналізація загальних інтересів може бути реалізованою в рамках запропонованої вище концептуальної схеми гармонізованого управління і менеджменту множиною підсистем соціально-економічної системи (рис. 3), в якій комплексне використання феноменів синтелекти-

ки (спільне мислення) і синергії (спільна дія) стає підґрунтям досягнення цієї системою стану синархії (спільного управління) з отриманням відповідного місця в ієрархічній драбині удосконалення і гармонізації стосунків агентів ринку, спрямованих на досягнення економічного добробуту в системі.

Висновки. Викладені вище концептуальні засади щодо досягнення соціально-економічною системою стану синергічності під впливом гармонізованого управління і менеджменту інтелектуально-трансформаційними процесами в її підсистемах, за умови використання синелектики і синергізму як засадничих феноменів управління процесами та процедурами гармонізації стосунків контрагентів ринку диктують необхідність і доцільність дослідження можливостей і шляхів їхнього використання у практичному управлінні соціально-економічними системами.

ЛІТЕРАТУРА

1. Полянська А. Визначення ефекту синергії в процесі прийняття управлінських рішень / А. Полянська, С. Афонькін // Економіка. – 2013. – № 5 (125). – С. 84 – 89.
2. Базалійська Н. П. Особливості регулювання трудової поведінки працівника на засадах синергізму / Н. П. Базалійська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – Т. 1, № 5. – С. 258 – 261.
3. Гузар У.Є. Трудова діяльність з позицій синергетичного, деонтологічного і духовного підходів / У.Є. Гузар // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5. – С. 3 – 8.
4. Сем'ян О. В. Емоційний капітал як інструмент досягнення трудового синергізму на підприємстві / О. В. Сем'ян // Економіка та управління підприємствами. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 2 (26). – С. 103 – 107.
5. Рачинський А.П. Синергетична технологія стратегічного управління персоналом в органах державної влади / А. П. Рачинський // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 21. – С. 43 – 46.
6. Кунденко А. В. Синергетичний підхід до управління персоналом при реалізації антикризової стратегії підприємства / А. В. Кунденко, А. І. Живолуп, В. В. Половецька // Чернігівський науковий часопис. Серія «Економіка і управління». – 2013. – № 1 (4). – С. 66 – 72.
7. Серіков А. В. Управління персоналом підприємства: синергетичні аспекти / А. В. Серіков, І. А. Кабанець // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 4. – С. 102 – 112.
8. Кожушко І. Ціннісна синергетика природно-економічної взаємодії в цивілізаційному контексті / І. Кожушко // Економіка. – 2008 – № 3. – С. 45 – 47.
9. Шевцова Г. З. Синергетичні ефекти в економіці й управлінні підприємствами: сутність, класифікація, оцінка / Г. З. Шевцова // Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины : сб. науч. трудов. – Донецк, 2007. – С. 40 – 57.
10. Підвальна О. Г. Синергійний ефект в менеджменті / О. Г. Підвальна, Н. О. Козяр // Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1865>
11. Хитра О. В. Синергетичний аспект дослідження сутності інтелектуального капіталу / О. В. Хитра // Вестник НТУ

«ХПІ» : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2012. – № 13. – С. 155 – 165.

12. Coulter N. A. *Human Synergetics* / N. A. Coulter. – New York : Prentice-Hall, Inc., 1976. – 201 p.

13. Lukas Ch. *Synergy and Complexity Science* / Ch. Lukas // *The Complexity & Artificial Life Research Concept for Self-Organizing Systems* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.calresco.org/wp/synergy.htm>

14. *Transdisciplinarity: Stimulating Synergies, Integration Knowledge* // UNESCO. Division of Philosophy and Ethics, 1998. – 80 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unesdoc.unesco.org/images/0011/001146/114694eo.pdf>

15. Україна: Інтелект нації на межі століть : кол. монографія / [кер. автор. кол. В. К. Врублевський]. – К. : Інтелект, 2000. – 516 с.

16. Кови С. Р. Семь навыков высокоэффективных людей. Возврат к этике характера / С. Р. Кови // *Інноваційний бізнес-інкубатор УДПУ ім. П. Тичини* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://business.udpu.org.ua/wp-content/uploads/covey-7habit.pdf>

17. Юшин С. А. Интеллектуализация управления государством на основе двухмерной вербальной синергетики / С. А. Юшин // *Publishing house Education and Science s. r. o.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/10_NPE_2010/Gosupravlenie/62798.doc.htm

18. Шамаков В. Закон синархии и учение о двойственной иерархии монад и множеств / В. Шамаков. – К. : София, 1994. – 320 с.

19. Kanter R. M. *When Giants Learn to Dance: Mastering the Challenge of Strategy, Management, and Careers in the 1990s* / R. M. Kanter. – New York : Simon & Schuster Building, 1989. – 415 p.

20. Keating M. *Governing cities and regions: territorial restructuring in a global age* / M. Keating [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ejgv.euskadi.net/r53-2291/es/contenidos/informacion/7379/es_2344/adjuntos/KEATINGScott.pdf

REFERENCES

Bazaliiska, N. P. "Osoblyvosti rehuliuвання трудової поведінки працівника на засадах синергізму" [Features of regulation of labor employee behavior on the basis of synergy]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu* vol. 1, no. 5 (2009): 258-261.

Coulter, N. A. *Human Synergetics* New York: Prentice-Hall, Inc., 1976.

Huzar, U. Ye. "Trudova diialnist z pozytsii synerhetychnoho, deontolohichnoho i dukhovnoho pidkhodiv" [Work Experience from positions synergistic, deontological and spiritual approaches]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 5 (2010): 3-8.

Kundenko, A. V., Zhyvolup, A. I., and Polovetska, V. V. "Synerhetychnyi pidkhid do upravlinnia personalom pry realizatsii antykrizovoi stratehii pidpriemstva" [Synergetic approach to personnel management in the implementation of anti-crisis strategy]. *Chernihivskiyi naukovyi chasopys. Seriya «Ekonomika i upravlinnia»*, no. 1 (4) (2013): 66-72.

Kozhushko, I. "Tsinisna synerhetyka pryrodno-ekonomichnoi vzaiemodii v tsyvilizatsiinomu konteksti" [Natural synergy

of values and economic cooperation in the civilizational context]. *Ekonomist*, no. 3 (2008): 45-47.

Khytra, O. V. "Synerhetychnyi aspekt doslidzhennia sutnosti intelektualnoho kapitalu" [Synergetic aspect of the study of the essence of intellectual capital]. *Vestnyk NTU «KhPY» : Tekhnichniy prohres ta efektyvnist vyrobnytstva*, no. 13 (2012): 155-165.

Kovi, S. R. "Sem navykov vysokoeffektivnykh lyudei. Vozvrat k etike kharaktera" [The Seven Habits of Highly Effective People. Return to the nature of ethics]. <http://business.udpu.org.ua/wp-content/uploads/covey-7habit.pdf>

Kanter, R. M. *When Giants Learn to Dance: Mastering the Challenge of Strategy, Management, and Careers in the 1990s* New York: Simon & Schuster Building, 1989.

Keating, M. "Governing Cities and Regions: Territorial Restructuring in a Global Age" http://www.ejgv.euskadi.net/r53-2291/es/contenidos/informacion/7379/es_2344/adjuntos/KEATINGScott.pdf

Lukas, Ch. "Synergy and Complexity Science" <http://www.calresco.org/wp/synergy.htm>

Polianska, A., and Afonkin, S. "Vyznachennia efektu synerhii v protsesi pryiniattia upravlynskykh rishen" [Determination of synergy in decision making]. *Ekonomika*, no. 5 (125) (2013): 84-89.

Pidvalna, O. H., and Kozziar, N. O. "Synerhiinyi efekt v menedzhmenti" [Synergistic effect management]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1865>

Rachynskiy, A. P. "Synerhetychna tekhnolohiia stratehichnoho upravlinnia personalom v orhanakh derzhavnoi vlady" [Synergetic technology strategic personnel management in government]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 21 (2010): 43-46.

Sierikov, A. V., and Kabanets, I. A. "Upravlinnia personalom pidpriemstva: synerhetychni aspekty" [HR company: synergetic aspects]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu im. V. V. Dokuchaieva. Seriya «Ekonomichni nauky»*, no. 4 (2013): 102-112.

Shmakov, V. *Zakon sinarkhii i uchenie o dvoystvennoy ierarkhii monad i mnozhestv* [Synarchy law and the doctrine of the dual hierarchy of monads and sets]. Kyiv: Sofia, 1994.

Semian, O. V. "Emotsiinyi kapital yak instrument dosiahnennia trudovoho synerhizmu na pidpriemstvi" [Emotional capital as a tool to achieve synergies of employment in the company]. *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy. Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, no. 2 (26) (2014): 103-107.

Shevtsova, H. Z. "Synerhetychni efekty v ekonomitsi i upravlinni pidpriemstvamy: sutnist, klasyfikatsiia, otsinka" [Synergistic effects in economy and management of enterprises: essence, classification and evaluation]. In *Ekonomicheskiye problemy i perspektivy stabilizatsii ekonomiky Ukrainy*, 40-57. Donetsk, 2007.

"Transdisciplinarity: Stimulating Synergies, Integration Knowledge" UNESCO. Division of Philosophy and Ethics. <http://unesdoc.unesco.org/images/0011/001146/114694eo.pdf>

Ukraina: Intellect natsii na mezhi stolit [Ukraine: Intellect of the nation on the verge of centuries]. Kyiv: Intellect, 2000.

Yushin, S. A. "Intellektualizatsiia upravlinnia gosudarstvom na osnove dvukhmernoy verbalnoy synergetiki" [Intellectualization of government based on two-dimensional verbal synergy]. http://www.rusnauka.com/10_NPE_2010/Gosupravlenie/62798.doc.htm

ПЕРЕВАГИ ТА РИЗИКИ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

© 2015 ВОЗНЯК Г. В.

УДК 336.15

Возняк Г. В.

Переваги та ризики бюджетної децентралізації: теоретико-методологічні аспекти

У статті з'ясовано сутність «бюджетної децентралізації» та запропоновано авторське бачення даного поняття. Систематизовано переваги та ризики від впровадження бюджетної децентралізації на регіональному рівні. Наведено їхню характеристику з позиції макроекономічного регулювання соціально-економічних процесів. В результаті дослідження запропоновано: реформу місцевого самоврядування та територіальної організації влади в частині розширення повноважень органів місцевого самоврядування щодо формування та використання бюджетних ресурсів проводити з урахуванням переваг / недоліків бюджетної децентралізації, з визначенням необхідного та достатнього рівня її впровадження, а також ступеня готовності центральної влади та суспільства до таких змін.

Ключові слова: бюджетна децентралізація, органи місцевого самоврядування, бюджетні ресурси, регіональний розвиток

Рис.: 1. **Бібл.:** 23.

Возняк Галина Василівна – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, докторант, Інститут регіональних досліджень НАН України (вул. Козельницька, 4, Львів, 79026, Україна)

Email: gvoznyak@gmail.com

УДК 336.15

UDC 336.15

Возняк Г. В. Преимущества и риски бюджетной децентрализации: теоретико-методологические аспекты

В статье выяснена сущность «бюджетной децентрализации» и предложено авторское видение данного понятия. Систематизированы преимущества и риски от внедрения бюджетной децентрализации на региональном уровне. Приведена их характеристика с позиции макроекономического регулирования социально-экономических процессов. В результате исследования предложено: реформу местного самоуправления и территориальной организации власти в части расширения полномочий органов местного самоуправления по формированию и использованию бюджетных ресурсов проводить с учетом преимуществ / недостатков бюджетной децентрализации, с определением необходимого и достаточного уровня ее внедрения, а также степени готовности центральной власти и общества к таким изменениям.

Ключевые слова: бюджетная децентрализация, органы местного самоуправления, бюджетные средства, региональное развитие

Рис.: 1. **Библ.:** 23.

Возняк Галина Васильевна – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, докторант, Институт региональных исследований НАН Украины (ул. Козельницкая, 4, Львов, 79026, Украина)

Email: gvoznyak@gmail.com

Voznyak H. V. The Benefits and Risks of the Budget Decentralization: Theoretical and Methodological Aspects

The paper clarifies the essence of the "budget decentralization" and suggests the author's vision of the concept. The benefits and risks of the implementation of budget decentralization at the regional level have been systematized. Their characteristics from the position of macroeconomic regulation of socio-economic processes have been presented. In the result of the research it has been proposed that the reform of local self-government and territorial organization of administration in terms of accretion of the power of local self-government bodies on the formation and use of budgetary resources should be carried out taking into account the advantages/disadvantages of the budget decentralization, the determination of necessary and sufficient level of its implementation as well as the degree of readiness of the central government and society to such changes.

Keywords: budget decentralization, local self-government bodies, budgetary resources, regional development

Pic.: 1. **Bibl.:** 23.

Voznyak Halyna V. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Research Fellow, Candidate on Doctor Degree, Institute of Regional Researches NAS of Ukraine (vul. Kozelnytska, 4, Lviv, 79026, Ukraine)

Email: gvoznyak@gmail.com

В умовах реформування суспільних фінансів, місцевого самоврядування та територіальної організації влади, які переживає Україна, питання бюджетної децентралізації набувають особливої ваги в силу того, що вона, за своїм змістом, покликана забезпечити перерозподіл дохідних джерел, повноважень між ріннями влади та забезпечити максимальне фінансове забезпечення як соціальних стандартів, так і проектів розвитку підвідомчих територій.

З іншої сторони, практична затребуваність дослідження даної проблематики обумовлена низькою результативністю використання бюджетних коштів, які є бар'єром ефективного управління бюджетними видатками на регіональному та

місцевому рівні. Тому, вплив бюджетної децентралізації на соціально-економічні процеси в регіонах, його ступінь, причини активізації, моделі бюджетної децентралізації, і що не менш важливо, умови та готовність суспільства до її реалізації – це невеликий перелік питань, які, в умовах існуючих суспільно-політичних викликів та процесів, що відбуваються в сфері державних фінансів в Україні, потребують додаткового дослідження та обговорення.

Тематиці досліджень бюджетної децентралізації, її сутності, призначення та механізмів реалізації присвячена значна кількість робіт як вітчизняних, так і зарубіжних вчених: І. Луніної [5]; І. Ускова [17]; В. Христенко [2]; А. Інгудіна [4];

В. Оутса [9]; Д. Кінга [12] та ін. В переважній більшості тематика досліджень зорієнтована на окремих напрямках бюджетної децентралізації: знаходження механізму балансування місцевих бюджетів, розгляд моделей бюджетного федералізму, вибір ефективних моделей бюджетного укладу в федеративних країнах, аналіз інструментів бюджетної децентралізації тощо.

Водночас, систематизація наукового доробку з досліджуваної проблематики має незавершений характер та свідчить про те, що формування ефективних механізмів фінансового забезпечення видаткових повноважень регіональних органів влади передбачає оптимізацію принципів централізації та децентралізації, позаяк недостатня теоретична розробленість низки положень бюджетного устрою є вагомим чинником дестабілізації розвитку.

Метою статті є розкриття сутності бюджетної децентралізації та систематизація її переваг і ризиків у процесі розширення повноважень місцевих органів влади щодо прийняття управлінських рішень по формуванню та використанню бюджетних ресурсів.

Концепція бюджетної децентралізації посідає ключове місце в теорії суспільних фінансів та вважається важливою складовою бюджетної політики. Водночас, в науковій літературі існує думка, що бюджетна децентралізація є одним із механізмів бюджетного федералізму, а за певних умов і необхідною умовою його реалізації. Не вдаючись в дискусію, зазначимо, що багато дослідників, детермінуючи «бюджетний федералізм» як форму бюджетного устрою країни, опиралися на інструментарій бюджетної децентралізації для обґрунтування глибини розмежування владних повноважень за рівнями бюджетної системи з метою досягнення стійкого розвитку та забезпечення для населення доступних якісних суспільних послуг.

У вітчизняній фінансовій науці панує дуалізм думок щодо можливості застосування в «чистому вигляді» принципів побудови бюджетної системи на засадах бюджетного федералізму. Так, одні вчені стверджують про неможливість його застосування для унітарних держав, інші – визнають універсальність концепції бюджетного федералізму та вважають її базовою методологією формування ефективної бюджетної політики на місцевому рівні. Тим не менше, на думку автора, реалізація бюджетної політики регіонального розвитку на платформі бюджетного федералізму, на пряму на регулювання його соціально-економічного розвитку, підвищення фінансової автономності функціонування органів місцевого самоврядування, збалансування місцевих бюджетів, нарощення власної дохідної бази, розвитку ринку муніципальних запозичень тощо.

Термін «децентралізація» багатозначний, в класичному розумінні означає послаблення централізації; така система управління, за якої частина функцій центральної влади переходить до місцевих органів самоуправління; розширення прав низових органів управління [1]. Науці відомі різні концепції децентралізації: економічна, політична, адміністративна, географічна, фіскальна (бюджетна) тощо. Оскільки проблематика нашого дослідження лежить в площині визначення ступеня впливу бюджетної децентралізації на економічний ріст, а відтак і розвиток регіонів, то видається за доцільне зупинитися на розкритті економічної сутності бюджетної децентралізації.

Проведене дослідження дозволило встановити, що трактування даного терміну в широкому її розумінні зводиться до розподілу відповідальності між органами влади різних рівнів у процесі управління бюджетними коштами. У вузькому розумінні бюджетна децентралізація передбачає певну ступінь автономності місцевих органів влади, яка дозволяє їм приймати виважені рішення в бюджетно-податковій сфері. Надалі, під бюджетною децентралізацією автор розуміє систему відносин, що виникають між різними рівнями влади в процесі розподілу повноважень щодо прийняття управлінських рішень по формуванню та використанню бюджетних ресурсів. Важливо наголосити, по-перше, що бюджетна децентралізація і дерегулювання не є синонімами і не є самоціллю. Основне її призначення – максимально ефективно реалізувати функції держави, шляхом вдосконалення міжбюджетних відносин, а також контролю за бюджетним процесом. По-друге, бюджетна децентралізація не заперечує централізацію, якщо система «центр-регіони» побудована розумним чином з чітким розподілом зон впливу та компетенцій.

Зважаючи на те, що специфіка розвитку регіонів є неоднорідною, доцільність впровадження бюджетної децентралізації обумовлюється підвищенням ефективності функціонування бюджетної системи держави через організацію та надання суспільних послуг таким чином, щоб вони максимально відповідали вподобанням населення. В цьому плані бюджетна децентралізація має свої переваги перед централізацією (рис. 1). Так, у фінансовій літературі питання бюджетної децентралізації та переваги в її користь, дослідники розглядають виходячи з двох позицій: 1) співставляючи переваги централізованого і децентралізованого способу надання суспільних благ [2; 3] та 2) в контексті обґрунтування самостійності органів місцевого самоврядування [4; 5].

Домінуючою перевагою бюджетної децентралізації є можливість збільшення алокативної ефективності наданих суспільних послуг [6; 7]. Мова йде про те, що органи місцевого самоврядування на місцях можуть підвищити благополуччя населення за рахунок задоволення їх індивідуальних вподобань. При цьому суспільні послуги можуть надаватися таким чином, щоб вони максимально відповідали інтересам населення і при цьому були якісними, а витрати на їх продування – мінімальним.

Іншим аргументом в користь бюджетної децентралізації є її здатність стимулювати горизонтальну і вертикальну бюджетну конкуренцію, а це, в свою чергу, сприятиме мінімізації суспільного сектора та покращенню якості наданих послуг [8; 9].

За економічним змістом бюджетна децентралізація покликана підвищувати ефективність функціонування бюджетної системи. Передача повноважень на місця та самостійність у прийнятті рішень при формуванні доходів та використанні бюджетних коштів – це теж прерогатива бюджетної децентралізації. Територіальна наближеність влади до населення спонукає до посилення громадянської активності та підзвітності громаді, а обізнаність з проблемами сприяє ефективнішому їх задоволенню, аніж у централізованому випадку [18].

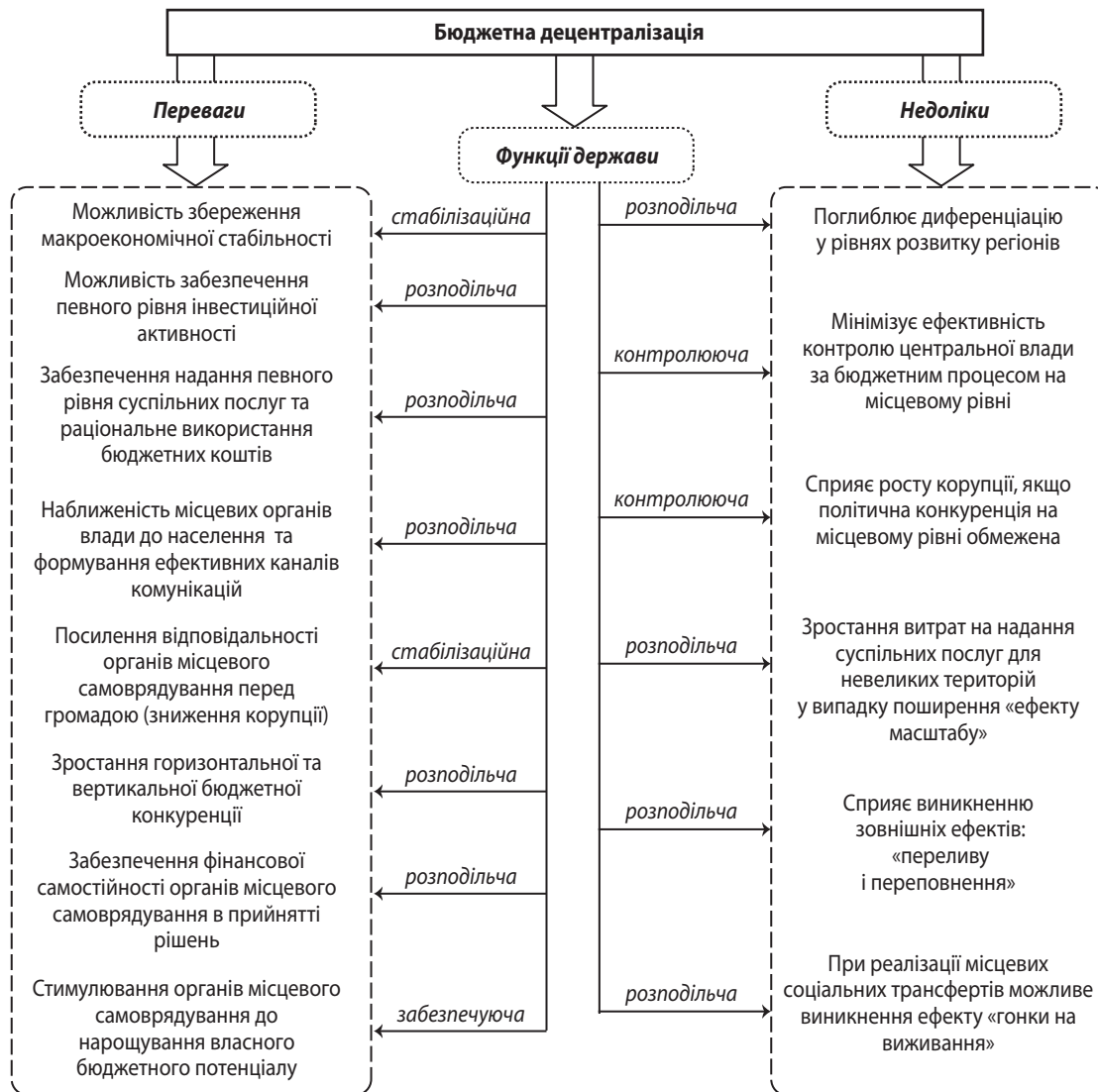


Рис. 1. Переваги / недоліки бюджетної децентралізації

Примітка: складено автором з використанням [10 – 17]

На думку А. Шаха, переваги бюджетної децентралізації в тому, що органи місцевого самоврядування поставлені в «жорсткі бюджетні рамки». На відміну від федеральних, не мають можливості розміщувати свої облигації в центральному банку. Ця обставина спонукає регіональну владу до оптимізації дохідних джерел та удосконалення податкового адміністрування [19]. Раціональний підхід до витрачання бюджетних коштів призводить до мінімізації бюджетного дефіциту.

Вдало проведена бюджетна децентралізація сприяє нарощенню фінансового потенціалу території, активізації інвестиційної діяльності, стимулюванню підприємницької активності, що в підсумку зміцнює економічний потенціал та забезпечує «грунт» для росту і розвитку. Чи не найважливішим аспектом бюджетної децентралізації є право місцевої влади визначати форми надання суспільної послуги.

Попри очевидні переваги бюджетної децентралізації існують чималі ризики. Одним серед таких є домінування локальних інтересів над регіональними чи навіть загально-

національними. За оцінками експертів, надмірна децентралізація бюджетної системи ускладнює реалізацію державою такої функції як стабілізація та перерозподіл доходів [20]. За умов фінансово-економічної нестабільності (кризи), цілі державної і регіональної (а тим паче місцевої) влади в питаннях реалізації бюджетної політики, можуть мати різні пріоритети, а це означає, що політика вирівнювання бюджетної забезпеченості є неефективною, як наслідок – посилення диференціації регіонального розвитку.

Зазначимо, що стверджувати однозначно про те, що бюджетна децентралізація перешкоджає конвергенції регіонів, не зовсім то і коректно. Справа в тому, що передача видаткових повноважень регіонам та право самостійного встановлення місцевих податків, вигідна, на самперед, регіонам з високим рівнем доходів, а це означає, що можливості надавати суспільні послуги в «багатих регіонів» і надалі будуть вищі, аніж у «бідних регіонів», тобто економічно потужні регіони і далі стають сильнішими. Інакше кажучи, бюджетна децентралізація не є необхідною і достатньою умовою диференціації регіонального розвитку.

В залежності від методів реалізації реформ міжбюджетних відносин можливий неоднозначний ефект бюджетної децентралізації: однаковий рівень децентралізації по видатках у двох країнах із однаковими рівнями економічного розвитку може супроводжуватися різними рівнями децентралізації за доходами, продукуючи при цьому різні стимули для регіональних та місцевих органів влади [21].

Вагомим ризиком неефективної бюджетної децентралізації може бути виникнення дисонансу між перерозподілом доходів та встановленням макроекономічної стабільності. Впровадження бюджетної децентралізації в більшості випадків, супроводжується складним прийняттям управлінських рішень: яким загальнонаціональним цілям надати пріоритетного значення – досягненню економічної ефективності, соціальної справедливості чи макроекономічної стабільності? Взаємоузгодження цих протиріч, що супроводжують бюджетну децентралізацію, в економічній літературі отримало назву «дилема трикутника» [22].

Співвідношення локальних (місцевих) ефектів від надання суспільних послуг та ефективності їх створення – інший потенційний «камінь спотикання» при реалізації бюджетної децентралізації. Йдеться про так звані ризики, обумовлені «ефектом масштабу»: скорочення витрат на одиницю наданої послуги при збільшенні обсягів наданих послуг (вартість послуги зменшується при збільшенні бажаних її отримати). Цей аргумент експерти часто використовують при обґрунтуванні доцільності об'єднання адміністративно-територіальних одиниць. Аналізуючи ризики бюджетної децентралізації в цьому у ключі необхідно чітко розуміти: яким повинен бути мінімальний розмір адміністративно-територіальної одиниці щоб співвідношення ціна/якість суспільної послуги було оптимальним, а соціально-економічний ефект – максимальним.

Особливої уваги заслуговує випадок посилення бюджетної децентралізації, який може супроводжуватися «зовнішніми» ефектами¹ – «переливу і переповнення». Суть даного явища зводиться до того, що якщо за надану суспільну послугу неможна отримати належну плату, то її надаватимуть не в повному обсязі, як наслідок – нераціональне використання коштів (виникає дисбаланс між тими хто платить і тими хто користується послугою) [23].

Попри низку фінансових ризиків бюджетної децентралізації фахівці виокремлюють ще одну групу ризиків – управлінські. Часто такі ризики пов'язують із низькою кваліфікацією управлінського апарату органів місцевого самоврядування, домінуванням особистих інтересів над суспільними, невідповідністю формування місцевих бюджетів цілям та завданням соціально-економічного розвитку територій, що в підсумку знівелює використання потенціалу бюджетної децентралізації та призведе до зниження ефективності функціонування суспільного сектора.

Отже, розширюючи повноваження органів влади на «місцях» щодо прийняття управлінських рішень по формуванню та використанню бюджетних ресурсів (бюджетна автономія) необхідно чітко розуміти: переваги та ризики від реалізації такої бюджетної політики; визначати необхідний

та достатній рівень її впровадження, адже по суті це йде мова про ефективне управління (розподіл) бюджетними коштами, а поглиблення бюджетної децентралізації здатне спричинити горизонтальну бюджетну конкуренцію між регіонами та в майбутньому викликати горизонтальний бюджетний дисбаланс, ну і що не менш важливо – готовність центральної влади країни та суспільства в цілому до таких змін. Безумовно, для кожної окремої країни (регіону), на певному етапі розвитку реалізація принципів бюджетної децентралізації має свої позитиви та ризики. Оцінюючи переваги/недоліки процесів централізації/децентралізації, чи не найбільшою проблемою є знаходження балансу між цими конкуруючими підходами реалізації бюджетної політики. Видається, що для певного етапу розвитку конкретної території, існує оптимальний набір параметрів, що характеризує нерозривність їх існування.

Підсумовуючи сказане, необхідно ще раз акцентувати на тому, що бюджетна децентралізація є запорукою децентралізації влади, становлення ефективної системи місцевих фінансів, і що найважливіше – інструментом регулювання регіонального розвитку. Саме бюджетна децентралізація передбачає стимулювання регіонів до фінансової автономії, пошуку додаткових власних ресурсів, активізації внутрішнього потенціалу розвитку; дозволяє балансувати потреби та можливості регіонів.

Питання впливу бюджетної децентралізації на економічний ріст, а відтак і розвитку регіонів не є предметом обговорення в класичній теорії бюджетного федералізму. Особливої актуальності дана проблематика набула в період широкомасштабних реформ з децентралізації бюджетної системи як в країнах постсоціалістичного табору, так і в країнах Східної Європи. Емпіричний аналіз взаємозв'язку бюджетної децентралізації та економічного росту по Україні буде предметом подальших розвідок.

ЛІТЕРАТУРА

1. Словник української мови : в 11 томах. – Т. 2, 1971. – С. 260.
2. Христенко В. В. Межбюджетные отношения в управлении региональными финансами: опыт, проблемы, перспективы / В. В. Христенко. – М. : Дело, 2002. – С. 20 – 21.
3. Родионова В. М. О бюджетной политике и межбюджетных отношениях в субъектах Российской Федерации / В. М. Родионова // Финансы. – 2008. – № 7. – С. 24 – 29.
4. Игудин А. Г. Межбюджетные отношения и реформа местного самоуправления / А. Г. Игудин // Финансы. – 2006. – № 7 – С. 11 – 15.
5. Луніна І. О. Формування місцевих бюджетів в контексті завдань адміністративно-територіальної реформи / І. О. Луніна // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 23 – 31.
6. Thiessen U. (2003). Fiscal Decentralization and Economic Growth in High Income OECD Countries. *Fiscal Studies*, 24, 237 – 74.
7. Martinez-Vazquez J., McNab R. (2003). Fiscal Decentralization and Economic Growth. *World Development*, 31 (9), 1597 – 1616.
8. Davoodi H., Zou H. (1998). Fiscal Decentralization and Economic Growth: A Cross-Country Study. *Journal of Urban Economics*, 43, 244 – 257.

¹ Класичне розуміння «зовнішнього ефекту» (екстерналії) було започатковано А. Пігу в теорії добробуту.

9. Oates W. (1999). An Essay on Fiscal Federalism. *Journal of Economic Literature*, 37 (3), 1120 – 1149.
10. Arzaghi M., Henderson J. Why Countries Are Fiscally Decentralizing? / M. Arzaghi, J. Henderson // *Journal of Public Economics*. – 2005. – No. 89. – P. 1157 – 1199.
11. Besley T., Coate S. Centralized Versus Decentralized Provision of Local Public Goods: a Political Economy Approach / T. Besley, S. Coate // *Journal of Public Economics*. – 2003. – No. 87 (12). – P. 2611 – 2637.
12. King, D. Ma Y. Fiscal Decentralization, Central Bank Independence, and Inflation / D. King, Y. Ma // *Economics Letters*. – 2001. – No. 72 (1). – P. 95 – 98.
13. Oates W. *Fiscal Federalism* / W. Oates. – New York : Harcourt Brace Jovanovich Press, 1972.
14. Qian Y., Roland G. Federalism and the Soft Budget Constraint / Y. Qian, G. Roland // *The American Economic Review*. – 1998. – No. 88 (5). – P. 1143 – 1162.
15. Seabright P. Accountability and Decentralization in Government: an Incomplete Contracts Model / P. Seabright // *European Economic Review*. – 1996. – No. 40 (1). – P. 61 – 89.
16. Decentralization and Governance: Does Decentralization Improve Public Service Delivery? // *World Bank Premnotes*. – 2001. – No. 55. – P. 1 – 4.
17. Усков И. В. Децентрализация как основа становления финансово самостоятельных местных органов власти / И. Усков // *Бизнес Информ*. – 2012. – № 3. – С. 107 – 111.
18. Де Сильва М. Межбюджетные отношения в России: тенденции, противоречия, пути реформирования / М. Де Сильва, О. Мигара, Г. В. Курляндская // *Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы: ежегодник*. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2006. – Т. 2, вып. 7. – С. 9 – 20.
19. Shah A. Local budgeting / Anwar Shah. – Washington World Bank, cop. 2007. – 381 p.
20. Prud'homme R. The Dangers of Decentralization / R. Prud'homme // *The World Bank Research Observer*. – 1995. – No. 10 (2). – P. 201 – 220.
21. Da Silva M. et. al. *Intergovernmental Reforms in the Russian Federation*. Washington, D.C. : The World Bank, 2009.
22. Развитие бюджетного федерализма: международный опыт и российская практика / Общ. ред. М. Де Сильвы, Г. Курляндской. – М. : Весь Мир, 2006. – С. 7.
23. Занадворов В. С Теория экономики города / В. С. Занадворов, И. П. Ильина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/540/645/1219/Glava_2.pdf
- De Silva, M., Migara, O., and Kurliandskaia, G. V. "Mezhbiudzhetyne otnosheniia v Rossii: tendentsii, protivorechiia, puti reformirovaniia" [Intergovernmental relations in Russia: tendencies and contradictions, the path of reform]. *Ekonomika razvitiia regiona: problemy, poiski, perspektivy* vol. 2, no. 7 (2006): 9-20.
- Da, Silva M. *Intergovernmental Reforms in the Russian Federation* Washington, D. C. : The World Bank, 2009.
- Igudin, A. G. "Mezhbiudzhetyne otnosheniia i reforma mestnogo samoupravleniia" [Inter-budgetary relations and local government reform]. *Finansy*, no. 7 (2006): 11-15.
- Khristenko, V. V. *Mezhbiudzhetyne otnosheniia v upravlenii regionalnymi finansami: opyt, problemy, perspektivy* [Intergovernmental relations in the management of regional finance: experience, problems and prospects]. Moscow: Delo, 2002.
- King, D., and Ma, Y. "Fiscal Decentralization, Central Bank Independence, and Inflation" *Economics Letters*, no. 72 (1) (2001): 95-98.
- Lunina, I. O. "Formuvannia mistsevnykh biudzhetyv v konteksti zavdan administratyvno-terytorialnoi reformy" [The formation of local budgets in the context of the tasks of administrative-territorial reform]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 1 (2006): 23-31.
- Martinez-Vazquez, J., and McNab, R. "Fiscal Decentralization and Economic Growth" *World Development*, no. 31 (9) (2003): 1597-1616.
- Oates, W. "An Essay on Fiscal Federalism" *Journal of Economic Literature*, no. 37 (3) (1999): 1120-1149.
- Oates, W. *Fiscal Federalism* New York: Harcourt Brace Jovanovich Press, 1972.
- Prud'homme, R. "The Dangers of Decentralization" *The World Bank Research Observer*, no. 10 (2) (1995): 201-220.
- Qian, Y., and Roland, G. "Federalism and the Soft Budget Constraint" *The American Economic Review*, no. 88 (5) (1998): 1143-1162.
- Rodionova, V. M. "O biudzhetnoy politike i mezhbiudzhetynykh otnosheniakh v subektakh Rossiyskoy Federatsii" [On fiscal policy and intergovernmental relations in the Russian Federation]. *Finansy*, no. 7 (2008): 24-29.
- Razvitie biudzhetnogo federalizma: mezhdunarodnyy opyt i rossiyskaia praktika [Fiscal Federalism: international experience and Russian practice]. Moscow: Ves Mir, 2006.
- Slovyk ukrainskoi movy [Ukrainian dictionary], 1971.
- Shah, A. *Local budgeting*: Washington World Bank, 2007.
- Seabright, P. "Accountability and Decentralization in Government: an Incomplete Contracts Model" *European Economic Review*, no. 40 (1) (1996): 61-89.
- Thiessen, U. *Fiscal Decentralization and Economic Growth in High Income OECD Countries*, 2003.
- Uсков, I. V. "Detsentralizatsiia kak osnova stanovleniia finansovo samostoiatelnykh mestnykh organov vlasti" [Decentralization as a basis of formation of financial autonomy of local authorities]. *Biznes Inform*, no. 3 (2012): 107-111.
- Zanadvorov, V. S., and Ilina, I. P. "Teoriia ekonomiki goroda" [Theory of Urban Economics]. http://ecsocman.hse.ru/data/540/645/1219/Glava_2.pdf

REFERENCES

- Arzaghi, M., and Henderson, J. "Why Countries Are Fiscally Decentralizing?" *Journal of Public Economics*, no. 89 (2005): 1157-1199.
- Besley, T., and Coate, S. "Centralized Versus Decentralized Provision of Local Public Goods: a Political Economy Approach" *Journal of Public Economics*, no. 87 (12) (2003): 2611-2637.
- Davoodi, H., and Zou, H. "Fiscal Decentralization and Economic Growth: A Cross-Country Study" *Journal of Urban Economics*, no. 43 (1998): 244-257.
- "Decentralization and Governance: Does Decentralization Improve Public Service Delivery?" *World Bank Premnotes*, no. 55 (2001): 1-4.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.143.2:338.436

КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ

© 2015 ЗІНОВЧУК В. В., РУДЬ В. В.

УДК 330.143.2:338.436

Зіновчук В. В., Рудь В. В.

Кластеризация предприятий мясопереработной отрасли

Проаналізовано види та форми вертикальної інтеграції, встановлено, що інтегровані об'єднання можуть приймати різні форми, зокрема, контрактну, кластерну, холдингову та корпоративну. Виявлено, що величина доданої вартості та форма інтеграції корелюють між собою найбільше, підтверджується вибрана в дисертаційному дослідженні методика класифікації підприємств м'ясопереробної галузі. Для ефективного управління доданою вартістю сільськогосподарські товаровиробники та м'ясопереробні підприємства мають базуватися на пошуку і застосуванні організаційних та економічних механізмів. Важливу роль відіграють процеси інтеграції, які забезпечують підвищення загальної ефективності виробництва. Інтеграція полягає в розширенні і поглибленні виробничо-технологічних зв'язків, спільному використанні ресурсів, об'єднанні капіталів, створенні сприятливих умов здійснення економічної діяльності підприємств тощо.

Ключові слова: контракт, кластер, холдинг, корпорація, вертикальна інтеграція, додана вартість

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 11.

Зіновчук Віталій Володимирович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра маркетингу, Житомирський національний агро-екологічний університет (Старий бульвар, 7, Житомир, 10008, Україна)

Email: zinovchuk@yahoo.com

Рудь Віта Вікторівна – аспірант, кафедра маркетингу, Житомирський національний агро-екологічний університет (Старий бульвар, 7, Житомир, 10008, Україна)

Email: yakimets_vita@mail.ru

УДК 330.143.2:338.436

Зіновчук В. В., Рудь В. В. Кластеризация предприятий мясоперерабатывающей отрасли

Проанализированы виды и формы вертикальной интеграции, установлено, что интегрированные объединения могут принимать различные формы, в частности, контрактную, кластерную, холдинговую и корпоративную. Определено, что величина добавленной стоимости и форма интеграции коррелируют между собой больше, подтверждается выбранная в диссертационном исследовании методика классификации предприятий мясоперерабатывающей отрасли. Для эффективного управления добавленной стоимостью сельскохозяйственные товаропроизводители и мясоперерабатывающие предприятия должны базироваться на поиске и применении организационных и экономических механизмов. Важную роль играют процессы интеграции, обеспечивающие повышение общей эффективности производства. Интеграция заключается в расширении и углублении производственно-технологических связей, совместном использовании ресурсов, объединении капиталов, создании благоприятных условий осуществления экономической деятельности предприятий и т. п.

Ключевые слова: контракт, кластер, холдинг, корпорація, вертикальная интеграция, добавленная стоимость

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 11.

Зіновчук Віталій Владимирович – доктор економічних наук, професор, заведуючий кафедрой, кафедра маркетинга, Житомирський національний агро-екологічний університет (Старий бульвар, 7, Житомир, 10008, Україна)

Email: zinovchuk@yahoo.com

Рудь Віта Вікторівна – аспірант, кафедра маркетинга, Житомирський національний агро-екологічний університет (Старий бульвар, 7, Житомир, 10008, Україна)

Email: yakimets_vita@mail.ru

UDC 330.143.2:338.436

Zinovchuk V. V., Rud V. V. Clustering Enterprises of the Meat Processing Industry

The types and forms of vertical integration were analyzed, it was found that the integrated combination may take various forms, in particular, contract, cluster, holding and corporate. It was determined that the amount of the added value and the form of integration correlate most of all, the chosen in the dissertation research methodology of classification of meat processing industry enterprises was justified. For the effective added value management the agricultural producers and meat processing enterprises should rely upon the search and application of organizational and economic mechanisms. An important role is played by the integration processes that enhance the overall efficiency of production. The integration is in the expansion and deepening of production and technological relations, sharing of resources, combining the capital, creating favorable conditions for economic activities of the enterprises, etc.

Keywords: contract, cluster, holding, corporation, vertical integration, added value

Fig.: 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 11.

Zinovchuk Vitaliy V. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Marketing, Zhytomyr national agroecological university (Staryy bulvar, 7, Zhytomyr, 10008, Ukraine)

Email: zinovchuk@yahoo.com

Rud Vita V. – Postgraduate Student, Department of Marketing, Zhytomyr national agroecological university (Staryy bulvar, 7, Zhytomyr, 10008, Ukraine)

Email: yakimets_vita@mail.ru

Вступ. Підприємства м'ясопереробної галузі для ефективної діяльності потребують узгодженості всіх сфер та підкомплексів у плані справедливого розподілу доходів та загальної суми доданої вартості, починаючи від виробництва сировини і закінчуючи реалізацією готової продукції. Ці ланки виробництва продукції функціонують у режимі організаційного відокремлення, і кожен суб'єкт керується своїми господарськими інтересами. Виробництво продукції тваринництва є складним сектором сучасного продовольчого комплексу, який об'єднує тваринників, фермерів, підприємців, що займаються кормами, забоем худоби, переробкою м'яса, оптовою та роздрібною торгівлею. Складові комплексу взаємопов'язані між собою через мережу ринків, тому необхідно побудувати єдину економічну політику на базі спільних економічних інтересів.

Розвиток інтеграції у сфері виробництва дозволяє обґрунтувати необхідність пошуку нових форм і підходів до створення інтегрованих структур в умовах недостатньо розвиненої ринкової інфраструктури і наявності ресурсного потенціалу, що зумовлює розробку та практичну реалізацію заходів з формування і функціонування кластерів. Проблеми інтеграції та кластеризації в єдиному комплексі не досліджувалися, тому розвиток інтеграційних процесів у сфері виробництва м'яса і застосування кластерного підходу підвищить конкурентоспроможність підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню процесів інтеграції та кооперації присвячені роботи відомих закордонних і вітчизняних науковців М. Адельмана, І. Акімової, В. Андрійчука, Л. Ганущак-Єфіменко, В. Зіновчука, А. Ігнатюк, Р. Коуза, Д. Лук'яненко, М. Маліка, В. Месель-Веселяка, Л. Молдаван, Д. Нортона, М. Портера, Л. Роя, П. Саблука, Е. Серової, О. Уільямсона, О. Щербаквої та ін. Визначаючи значний внесок та отримані наукові результати науковців, необхідно зазначити, що деякі аспекти потребують удосконалення та врахування особливостей, що стосуються формування доданої вартості в умовах вертикальної інтеграції м'ясопереробних підприємств.

Мета дослідження. Мета дослідження полягає в узагальненні теоретичних і методичних засад кластеризації підприємств м'ясопереробної галузі та виявлення перспектив створення інтегрованих структур.

Виклад основного матеріалу. Управління, орієнтоване на вартість, ґрунтується на постійному прагненні до збільшення вартості організації [1 – 3]. Цей процес забезпечується через прийняття відповідних управлінських рішень на всіх рівнях – від стратегічних, на рівні ради директорів, до повсякденних оперативних рішень менеджерів нижчої ланки. Прийняття таких рішень можливе лише за наявності у всіх працівників підприємства вартісного мислення, заснованого на ключових факторах вартості. Розглядати своє підприємство з точки зору вартості кожен працівник може за наявності таких факторів: на підприємстві діє система заохочення працівників на основі показників вартості; двосторонній обмін інформацією, що доносить до рядових працівників загальну та короткострокову стратегію підприємства, і, відповідно, дає керівництву інформацію про відгук персоналу на управлінські методи та засоби; дозволяє в умовах динамічних макро- та мікроекономічних показників корегувати управлінські рішення та формулювати нові аспекти глобальної стратегії компанії.

Розглянувши та проаналізувавши види та форми вертикальної інтеграції, встановлено, що інтегровані об'єднання можуть приймати різні форми. Зокрема, інтегровані структури, створенні шляхом укладання договорів про співпрацю (контрактна форма); інтегровані структури, створенні шляхом виділення структурних підрозділів (кластерна форма); інтегровані структури, створенні шляхом поглинання (холдингова форма); інтегровані структури, створенні шляхом злиття (корпоративна форма) (рис. 1).

Метою інтегрованих формувань виступає створення рівних економічних умов учасникам, розвиток всіх технологічних ланок виробництва кінцевого продукту, підвищення ефективності виробництва. Причинами об'єднання підприємств в інтегровані структури є забезпечення безперебійних поставок сировини, фінансова неспроможність, висока кредиторська заборгованість, у т. ч. по заробітній платі, зношеність основних фондів, нестача обігових коштів і технологічна відсталість. Водночас потребують подальшого дослідження фактори ризику збільшення частки контрактних відносин всередині таких об'єднань та критичний рівень інтеграції для підприємств м'ясопереробної галузі.

Вирішення проблеми нарощування виробництва м'яса залежить від злагодженої, узгодженої роботи сільськогосподарських і м'ясопереробних підприємств, їх взаємної зацікавленості у збільшенні продуктивності, скороченні втрат на всіх стадіях технологічного процесу зберігання та переробки м'яса. У числі сучасних проблем першочерговими є інтеграція виробництва і переробки м'яса, вдосконалення організаційно-економічного механізму взаємовідносин фермерських господарств та м'ясопереробних підприємств на основі отримання кінцевого результату.

Спільність інтересів сільськогосподарських підприємств, м'ясокомбінату, торгівлі і фінансових структур в отриманні максимального виходу кінцевого продукту досягається завдяки прогресивному економічному механізму функціонування інтегрованих підприємств, побудованому таким чином, що всі учасники рівною мірою зацікавлені в комплексному вирішенні питань, пов'язаних із розвитком м'ясопереробного виробництва. Ефект від розвитку інтегрованого виробництва може бути забезпечений при тісних зв'язках всіх структурних підрозділів, при яких має зростати ефективність як в кожному підрозділі єдиного технологічного процесу, так і загальна ефективність виробництва кінцевого продукту.

Забезпечення вартісного мислення через названі фактори можливе лише за умов наявності структурної та математичної моделі компанії, яка в умовах вертикальної інтеграції дозволяє розв'язати такі завдання:

1. Аналіз та ефективна класифікація підприємств м'ясопереробної галузі на основі вартісних показників;
2. Визначення категорії / кластера для власного підприємства в межах зони діяльності (місто, область, регіон);
3. Забезпечення математичними рівняннями для аналізу та прогнозу діяльності підприємства;
4. Формулювання глобального та короткострокового тренду підприємства на основі вартісних показників;

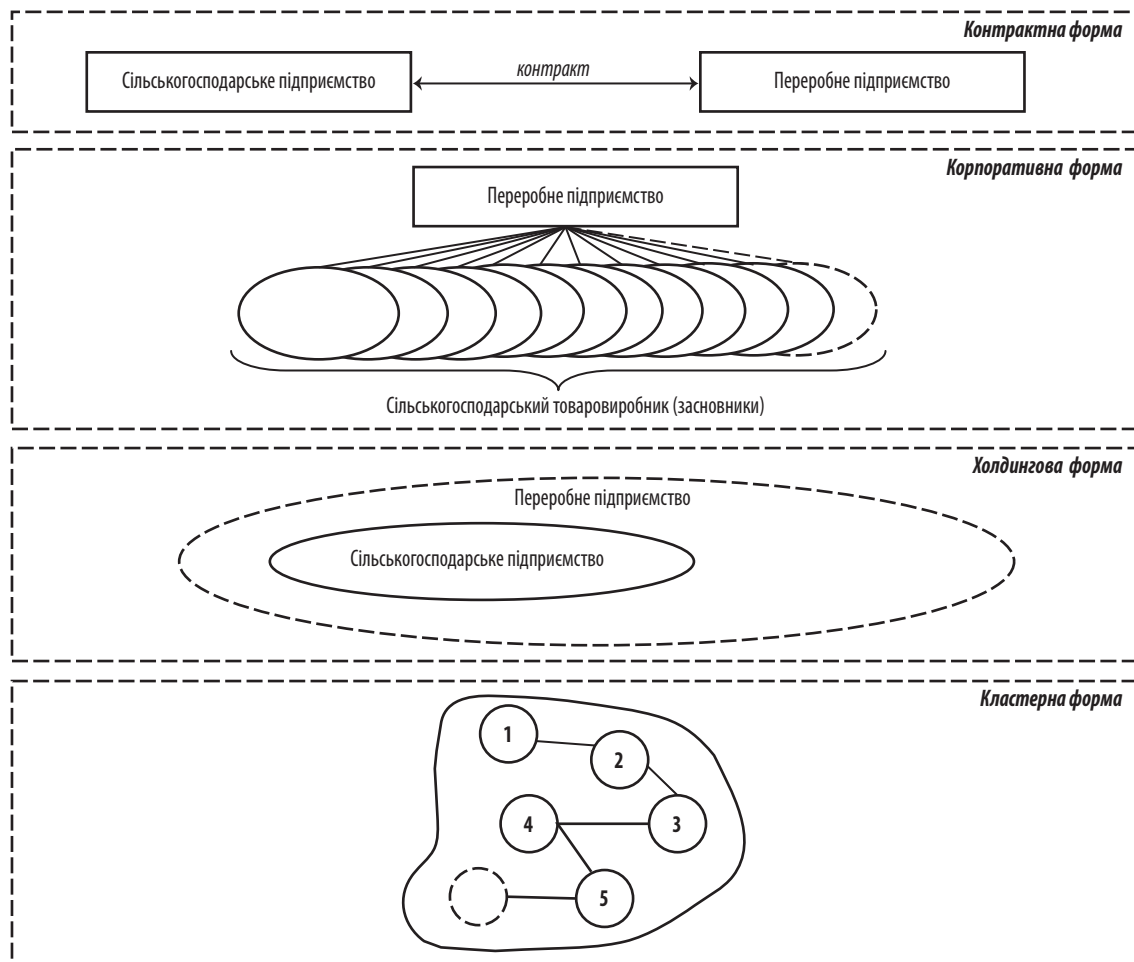


Рис. 1. Форми інтеграції підприємств м'ясопереробної галузі

Джерело: власні дослідження

5. Забезпечення можливостей переходу в іншу категорію / кластер з метою збільшення вартості підприємства.

Першочерговим завданням, що буде розглянуто, є аналіз та класифікація підприємств м'ясопереробної галузі в структуру вертикально інтегрованого утворення. Для цього розглянемо показники діяльності підприємств названої галузі в межах Житомирської області.

Для розв'язання задачі класифікації підприємств необхідно забезпечитись класифікаційними показниками та методом класифікації. В даній роботі пропонується реалізувати класифікацію підприємств на основі кластерного аналізу [4 – 7]. Оскільки основу досліджень становить додана вартість та інтегрована структура, в якості основних показників вибрано величину доданої вартості та форми інтеграції в агробізнесі.

На першому етапі класифікаційної задачі необхідно виявити структуру та розподіл показників. Ця задача може бути розв'язана з використанням ієрархічного кластерного аналізу, що дає уявлення про кількість категорій та рівні поділу. Алгоритм ієрархічної кластеризації [8 – 9] такий:

1. Відбір об'єктів для кластеризації. В задачі даного дослідження це всі підприємства регіону як кон-

куренти та маркери ринку м'ясопереробної промисловості.

2. Визначення множини змінних, за якими оцінюватимуться об'єкти у вибірці. Оскільки на даному етапі невідома кореляція між змінними, що характеризують вибірку, пропонується по чергово оцінити кластери по окремим змінним та визначити кореляцію між ними та базовими показниками.
3. Обчислення значення міри близькості між об'єктами. Оскільки дані в нашій таблиці представлені змінними двох типів – кількісними та якісними, буде використано два критерії близькості. Для оцінки відстаней між показниками кількісного типу, тобто фінансовими показниками діяльності, вибрано евклідову відстань [10]. Відстані між якісними показниками, які представляють тип виробництва та форму вертикальної інтеграції, виміряні за алгоритмом Манхеттена (відстань міських кварталів).
4. Застосування методу кластеризації для створення подібних за характеристиками об'єктів (кластерів). На даному етапі вибрано таксономічний алгоритм з повним зв'язком, відомий також як

метод далекого сусіда [9], що дозволяє оцінити загальну структуру кластерів за категоріями.

Попередній аналіз результатів ієрархічної кластеризації можна провести на основі тесту Хі-квадрат розподілу [7; 10]. Для цього створимо узагальнюючу таблицю, в яку внесемо номери кластерів за кожним результатом ієрархічної кластеризації (табл. 1).

Результати ймовірностних характеристик Хі-квадрат тесту на довірчому рівні 0,05 також відобразимо в табл. 2.

Отже, кореляція між кластерами за кількісними показниками не задовольняє вибраному довірчому рівню.

Це означає, що для проведення Хі-квадрат тесту ми маємо дуже малу вибірку або дані, що не задовольняють нормальному розподілу. Існує низький рівень кореляції, найбільш корельовані між собою собівартість та додана вартість. Між кластерами за категоріями кореляція задовольняє вибраному довірчому рівню і для окремих тестів є досить ваговою. У всіх тестах Хі-квадрат розподіл задовольняє умовам перевірки гіпотези, тобто більший деякого числа, заданого в таблиці розподілу квантилів.

Отже, величина доданої вартості та форма інтеграції корелюють між собою найбільше, що підтверджує вибрану

Таблиця 1

Ієрархічна кластеризація м'ясопереробних підприємств

Код підприємства	Кластер за типом виробництва	Кластер за формою інтеграції	Кластер за доданою вартістю	Кластер за собівартістю	Кластер за доходом	Кластер за прибутком
1	A	A	D	C	C	C
2	A	B	C	C	C	C
3	A	A	D	C	C	C
4	A	C	D	D	D	C
5	A	A	C	C	C	C
6	A	C	C	C	C	C
7	A	A	C	C	C	C
8	A	B	C	C	C	C
9	A	D	C	C	C	C
10	A	C	D	D	D	D
11	A	C	C	C	C	C
12	B	A	C	C	C	C
13	B	C	A	A	A	A
14	B	D	C	C	C	C
15	B	A	C	C	C	C
16	C	D	C	C	C	C
17	C	D	C	C	C	C
18	C	C	C	C	C	C
19	C	A	D	D	C	C
20	C	A	D	C	C	C
21	C	D	C	C	C	C
22	C	D	C	C	C	C
23	C	D	D	D	C	C
24	C	D	C	C	C	C
25	C	D	C	C	C	C
26	C	D	C	C	C	C
27	D	D	D	D	D	D
28	D	D	D	D	D	D
29	D	C	B	B	B	B
30	D	D	D	D	C	C
31	D	D	D	D	C	C
32	E	D	D	C	C	C

Джерело: власні дослідження.

Таблиця 2

Ймовірності Хі-квадрату розподілу для тестів сукупних впливів

Назва кластеру	Кластер за типом виробництва	Кластер за формою інтеграції	Кластер за доданою вартістю	Кластер за собівартістю	Кластер за доходом	Кластер за прибутком
Кластер за типом виробництва	1					
Кластер за формою інтеграції	0,2164	1				
Кластер за доданою вартістю	0,03839	0,4015	1			
Кластер за собівартістю	0,01876	0,3521	~0	1		
Кластер за доходом	0,08165	0,2365	~0	~0	1	
Кластер за прибутком	0,05796	0,399	~0	~0	~0	1

Джерело: власні дослідження.

методику класифікації підприємств м'ясопереробної галузі. Отримані результати потребують подальшого їх дослідження в цілях практичного впровадження. Для уточнення рівнів розмежування в кластерному аналізі, перейдемо до кластеризації за методом К-середніх, з кількістю кластерів

рівною чотирьом. Даний метод передбачає кластеризацію за декількома змінними. В якості першої змінної виберемо додану вартість, а за другу змінну приймемо форму інтеграції (рис. 2).

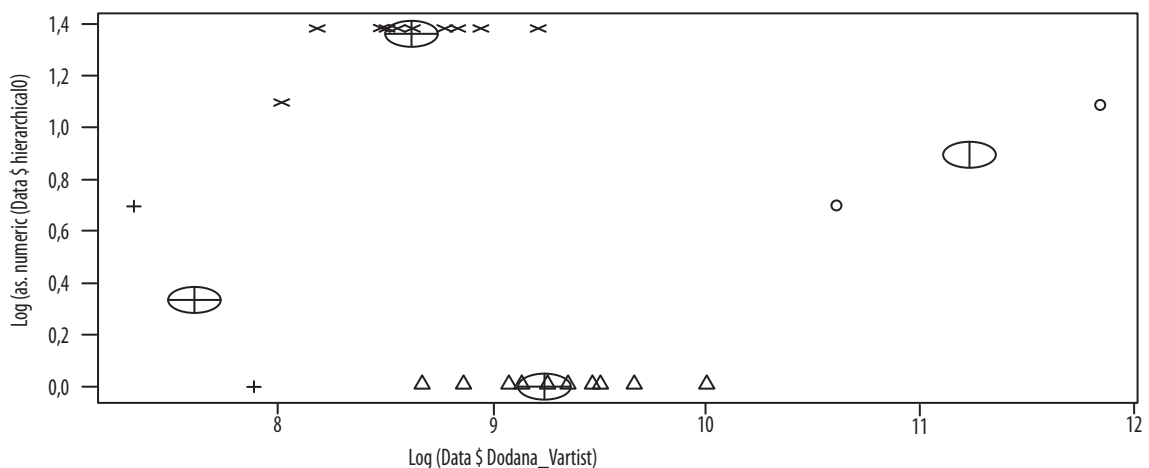


Рис. 2. Кластеризація за показниками «додана вартість» – «форма інтеграції»

Джерело: власні дослідження.

Отже, при побудові графічних залежностей було виявлено великий розмах параметрів кластеризації з високою скупченістю в зоні початкових значень, що утруднювало фактичне розмежування даних. Це дало підстави перейти до логарифмічного масштабу представлення величин, що, власне, не змінює суті методу, проте підвищує наочність отриманих даних. Таким чином, можна дослідити розподіл підприємств за двома базовими показниками, поділ є достатньо чітким з рознесеними центрами та непересічними зонами.

На основі результатів проведеного дослідження виконаємо розмежування за доданою вартістю та формою інтеграції для підприємств м'ясопереробної галузі Житомирської області (табл. 3).

Отже, за результатами класифікації визначено робочі кластери для підприємств м'ясопереробної галузі на основі абсолютної та відносної доданої вартості, що дозволить підприємствам здійснити первинний аналіз діяльності, оцінити безпосередніх конкурентів та визначити необхідні зміни в стратегії управління для переходу з одного кластера в інший.

Для ефективного управління доданою вартістю сільськогосподарські товаровиробники та м'ясопереробні підприємства мають базуватися на пошуку і застосуванні організаційних та економічних механізмів. Важлива роль серед них належить процесам інтеграції, які забезпечують підвищення загальної ефективності виробництва. Інтеграція полягає в розширенні і поглибленні виробничо-

Розмежування м'ясопереробних підприємств за доданою вартістю та формою інтеграції

Код підприємства	Повна назва підприємства	Кластерна група	Показники	
			додана вартість, тис. грн	форма інтеграції
13	«Перший м'ясний дім – Полісся»	А	75083,12	холдингова
29	«Айс-Тім»	А		
1	«Бердичівська ковбасна фабрика»	В	10358,97	корпоративна
3	«М'ясополісся»	В		
4	«Житомирський м'ясокомбінат»	В		
7	«Агропродукт»	В		
10	«Новоград-Волинський м'ясокомбінат»	В		
12	«Екопродукт»	В		
15	«Бердичівський м'ясокомбінат»	В		
19	«Мар'ян»	В		
20	«Берком»	В		
27	«Мурашевич»	В		
28	Сучкова Н. І.	В		
30	«Форма»	В		
31	«Покотило»	В		
32	«Рута»	В		
5	«Брусилівм'ясо»	С	2005,52	кластерна
18	«Поліська м'ясо-молочна компанія»	С		
2	«Овручм'ясо»	Д	5541,21	контрактна
6	СП «Нібулон»	Д		
8	«ВТЗП Житомирської облспоживспілки»	Д		
9	Бородій О.К.	Д		
11	«Кростенський м/к»	Д		
14	Федоренко»	Д		
16	«Матвійчук»	Д		
17	«Дорогін»	Д		
21	«Сус»	Д		
22	«Коломієць»	Д		
23	«Якімець»	Д		
24	«Терещенко»	Д		
25	«Сідоренко»	Д		
26	«Лялевич»	Д		

Джерело: власні дослідження.

технологічних зв'язків, спільному використанні ресурсів, об'єднанні капіталів, створенні сприятливих умов здійснення економічної діяльності підприємств тощо.

Щоб повною мірою користуватися перевагами, які надає інтеграція, необхідно не тільки комбінувати виробництво, контролюючи ланцюг створення доданої вартості, але забезпечити високі технологічно-економічні показники ефективності формування кожної структурної одиниці. Можливість контролю ланцюга створення доданої вартос-

ті і багаторічний позитивний досвід розвитку інтеграції дозволяє активувати наявні потенційні об'єкти і суб'єкти інтеграції.

ЛІТЕРАТУРА

1. Захаркін О. О. Вартісно-орієнтоване управління на основі стейкхолдерського підходу в контексті інноваційного

розвитку підприємства / О. О. Захаркін // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 10 (160). – С. 149 – 158.

2. Редченко К. Сбалансированная система показателей (BSC) и экономическая добавленная стоимость (EVA): комбинирование с целью достижения синергии / К. Редченко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru>

3. Янгель Д. Модель EVA: ориентация на стоимость / Д. Янгель // Консультант. – 2005. – № 5.

4. Ткачук Г. Ю. Формування конкурентоспроможності малих підприємств агробізнесу: сучасний стан та стратегія розвитку : монографія / Г. Ю. Ткачук. – Житомир : ЖДТУ, 2012. – 198 с.

5. Іващенко П. О. Багатовимірний статистичний аналіз : посіб. [для студ. екон. спец. вузів] / П. О. Іващенко, І. В. Семеняк, В. В. Іванов. – Х. : Основа, 1992. – 142 с.

6. Комп'ютерні методи в сільському господарстві та біології // Computer methods in agriculture and biology : навч. посіб. / О. М. Царенко [та ін.]. – Суми : Університетська книга, 2000. – 204 с.

7. Здрок В. В. Економетрія : підручник / В. В. Здрок, Т. Я. Лагоцький. – К. : Знання, 2010. – 541 с.

8. Жамбю М. Ієрархічний кластер-аналіз та відповідності / М. Жамбю. – М. : Финансы и статистика, 1988. – 345 с.

9. Ward J. H. Hierarchical grouping to optimize an objective function / J. H. Ward // J. of the American Statistical Association. – 1963. – 236 p.

10. Jain A. Data Clustering: A Review / A. Jain, M. Murty, P. Flynn // ACM Computing Surveys. – 1999. – Vol. 31, № 3.

11. Терентьев П. У. Метод корреляционных плеяд / П. У. Терентьев // Вісник ЛДУ. – 1959. – № 9. – С. 35 – 43.

Jain, A., Murty, M., and Flynn, P. "Data Clustering: A Review" ACM Computing Surveys vol. 31, no. 3 (1999).

Redchenko, K. "Sbalansirovannaia sistema pokazateley (BSC) i ekonomicheskaiia dobavlennaia stoimost (EVA): kombinirovanie s tseliu dostizheniia sinergii" [The Balanced Scorecard (BSC) and economic value added (EVA): combining in order to achieve synergy]. <http://www.cfin.ru>

Tkachuk, H. Yu. Formuvannia konkurentospromozhnosti malykh pidpriemstv ahrobiznesu: suchasnyi stan ta stratehiia rozvytku [Formation of competitiveness of small businesses Agribusiness: current state and development strategy]. Zhytomyr: ZhDTU, 2012.

Tsarenko, O. M. et al. "Komp'uterni metody v silskomu hospodarstvi ta biolohii" [Computer methods in agriculture and biology]. In Computer methods in agriculture and biology Sumy: Universtyetska knyha, 2000.

Terentiev, P. U. "Metod koreliatsiinykh pleiad" [Method correlation Pleiades]. Visnyk LDU, no. 9 (1959): 35-43.

Ward, J. H. "Hierarchical grouping to optimize an objective function" J. of the American Statistical Association (1963).

Yangel, D. "Model EVA: orientatsiia na stoimost" [Model EVA: focus on cost]. Konsultant, no. 5 (2005).

Zdrok, V. V., and Lahotskyi, T. Ya. Ekonometriia [Econometrics]. Kyiv: Znannia, 2010.

Zhambiu, M. Iierarkhichniy klaster-analiz ta vidpovidnosti [Hierarchical cluster analysis and compliance]. Moscow: Fynansy y statystyka, 1988.

Zakharkin, O. O. "Vartisno-orientovane upravlinnia na osnovi steikkholderskoho pidkhodu v konteksti innovatsiinoho rozvytku pidpriemstva" [Value-oriented management approach based on stakeholder in the innovative development of the enterprise]. Aktualni problemy ekonomiky, no. 10 (160) (2014): 149-158.

REFERENCES

Ivashchenko, P. O., Semeniak, I. V., and Ivanov, V. V. Bahatovymirnyi statystychnyi analiz [Multivariate statistical analysis]. Kharkiv: Osнова, 1992.

INVESTIGATION OF CAUSALITY OF FORMATION OF DEPOSIT RESOURCES OF INDIVIDUALS IN UKRAINE

© 2015 SHKOLNIK I. O., BUKHTIAROVA A. G.

UDC 336.717.3(477)

Shkolnik I. A., Bukhtiarova A. G.

Investigation of causality of formation of deposit resources of individuals in Ukraine

The article studies the relationships and interdependences between indicators of volume of retail deposits and retail deposits per capita and indicators characterizing the socio-economic development of Ukraine and level of the banking system development. The level of deposit insurance coverage in the Ukrainian system was also attributed to the system of indicators. The study has revealed that the level of deposits (including per capita) is affected by the following parameters: the economically active population; incomes (including per capita); expenses of the population (including per capita); GDP (including per capita). In addition, the deposits of individuals are affected by the population figures and the deposits per capita by the indicator of banks assets. The prospect for further research in this direction is to expand the list of the indicators that can characterize the socio-economic development of the banking sector in Ukraine and determine their impact on the volume of deposits of physical persons. Further research in this area could lead to changing the strategy of the entire banking sector of Ukraine.

Keywords: banks, banking, deposit, deposit insurance, Granger causality test

Tabl.: 4. **Formulae:** 7. **Bibl.:** 8.

Shkolnik Inna A. – Doctor of Science (Economics), Professor, Pro-rector, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

Email: i.shkolnik@uabs.edu.ua

Bukhtiarova Alina G. – Postgraduate Student, Department of Finance, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Petropavlivska, 57, Sumy, 40030, Ukraine)

Email: alinabukhtiarova@gmail.com

УДК 336.717.3(477)

УДК 336.717.3(477)

Школьник І. О., Бухтіарова А. Г. Дослідження каузальності формування депозитних ресурсів фізичних осіб України

У статті досліджено взаємозв'язки та взаємозалежності між показниками обсягів депозитів фізичних осіб і депозитів фізичних осіб на душу населення та показниками, що характеризують соціально-економічний розвиток України та рівень розвитку банківської системи. Також до системи показників було віднесено рівень покриття в українській системі страхування вкладів. У результаті дослідження було виявлено, що на рівень депозитів (у тому числі на душу населення) мають вплив наступні показники: економічно активне населення; доходи населення (у тому числі на душу населення); витрати населення (у тому числі на душу населення); ВВП (у тому числі на душу населення). Крім того, на депозити фізичних осіб чинить вплив показник кількості населення, а на депозити на душу населення – показник активів банків. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є розширення переліку показників, що можуть характеризувати соціально-економічний розвиток, банківський сектор України та визначення їхнього впливу на обсяги залучених депозитів фізичних осіб. Подальші дослідження у даному напрямку можуть привести до зміни стратегії діяльності всього банківського сектору України.

Ключові слова: банки, банківська система, депозит, система страхування вкладів, тест Грейнджера

Табл.: 4. **Формул.:** 7. **Бібл.:** 8.

Школьник Інна Олександрівна – доктор економічних наук, професор, проректор, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

Email: i.shkolnik@uabs.edu.ua

Бухтіарова Аліна Геннадіївна – аспірант, кафедра фінансів, Українська академія банківської справи Національного банку України (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)

Email: alinabukhtiarova@gmail.com

Школьник И. А., Бухтиярова А. Г. Исследование каузальности формирования депозитных ресурсов физических лиц Украины

В статье исследованы взаимосвязи и взаимозависимости между показателями объемов депозитов физических лиц, депозитов физических лиц на душу населения и показателями, характеризующими социально-экономическое развитие Украины и уровень развития банковской системы. Также в систему показателей был включен показатель уровня страхового покрытия в украинской системе страхования вкладов. В результате исследования было выявлено, что на уровень депозитов (в том числе на душу населения) влияют следующие показатели: экономически активное население; доходы населения (в том числе на душу населения); расходы населения (в том числе на душу населения); ВВП (в том числе на душу населения). Кроме того, на депозиты физических лиц оказывает влияние показатель населения, а на депозиты на душу населения – показатель активов банков. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является расширение перечня показателей, которые могут характеризовать социально-экономическое развитие, банковский сектор Украины и определение их влияния на объемы привлеченных депозитов физических лиц. Дальнейшие исследования в данном направлении могут привести к изменению стратегии деятельности всего банковского сектора Украины.

Ключевые слова: банки, банковская система, депозит, система страхования вкладов, тест Грейнджера

Табл.: 4. **Формул.:** 7. **Библ.:** 8.

Школьник Инна Александровна – доктор экономических наук, профессор, проректор, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Суми, 40030, Украина)

Email: i.shkolnik@uabs.edu.ua

Бухтиярова Алина Геннадьевна – аспирант, кафедра финансов, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины (ул. Петропавловская, 57, Суми, 40030, Украина)

Email: alinabukhtiarova@gmail.com

Introduction. The dynamic development of Ukraine's economy largely depends on the efficiency of the banking system, one of the main sources of which serve the deposits of individuals. So, for the last time more and more attention of researchers attracts domestic issues of efficient system which would ensure adjusted cash flow from depositors to the banking institutions of the country and could provide real economy by investment resources. Deposit insurance system, which operates in Ukraine, was created to protect the rights and interests of depositors, strengthening confidence in the banking system of Ukraine, establishing incentives to attract funds into the banking system of Ukraine. The main problem in this aspect of research raises the possibility of attracting sufficient volume of deposits of individuals in banking institutions in our country and identify causes which influence on amount of deposit resources of the country attracted from individuals.

Among recent works concerning this issue should be highlighted work of Zvonova E. [1], Kozmenko S., Savchenko T. [2], Orlova O., Kozhukhov D. [3], Tkachenko N. [4]. However, the current research does not affect manifestation of effects of various factors on the volume of deposit resources of individuals in Ukrainians banks.

The purpose of this article is to study the relationships and interdependencies between indicators of deposits of individuals and deposits of individuals per capita and indicators of social and economic development of Ukraine and the level of development of the banking system of our country.

In econometrics most popular concept of causality is causality by Granger [5]. The basis of determining causality is well known postulate that the future cannot influence the past. This postulate Granger considered in the information aspect in order to determine can variable x be the reason of variable y , should find out how much of the dispersion in the current value of the variable y can be explained by past values of the variable x and whether adding past values of variable x improve this explanation. The variable x is called the cause of y if x helps in the prediction of y in terms of reducing the dispersion.

We examine Granger causality for two variables – the amount of deposits of individuals and the amount of deposits of individuals per capita. The following form of our model looks:

$$x_t = \sum_{j=1}^p a_j x_{t-j} + \sum_{j=1}^p b_j y_{t-j} + \varepsilon_t, \quad (1)$$

$$y_t = \sum_{j=1}^p c_j x_{t-j} + \sum_{j=1}^p d_j y_{t-j} + \xi_t. \quad (2)$$

The absence of a causal link from x to y means that $c_j = 0$ for $j = 1, \dots, p$, i. e. the last value of x doesn't influence on y . The absence of a causal link from y to x means that $b_j = 0$ for $j = 1, \dots, p$.

Thus, if x is the cause of y , the lag' coefficients of x in the equation (2) should be significant. If this condition is satisfied only in one direction, then say that x is causative by Granger for y or that there is a one-way causality from x to y . On the other hand, if y is the reason of x , then lag' coefficients y in equation (1) should be significant. If the lag' coefficients are significant in both cases, then talk about two-way causality or feedback. If none of the sets of lag' coefficients were not statistically significant and then we say that x and y are independent.

When the process is stationary, then the hypothesis of a causal connection can be checked by using the F-statistics. The null hypothesis is that one variable is not causative by Granger for another variable. The length of the lag should be chosen based on the most remote lag that can still help in forecasting.

In our research the identifying of Granger causality may indicate the impact of chosen factors on the level of deposits of individuals.

As a prerequisite for Granger causality studies have investigated stationary series, we must check its performance.

Research of the stationarity we fulfil with the help of Augmented Dickey-Fuller Test and Phillips-Perron Test [6].

In the Augmented Dickey-Fuller Test a zero (alternative) hypothesis is the fact that time series are non-stationary (stationary) and can be described by one of three models:

$$\Delta x_t = \phi x_{t-1} + \alpha + \beta t + \sum_{j=1}^{p-1} \theta_j \Delta x_{t-j} + \varepsilon_t, \quad t = p+1, \dots, T, \quad (3)$$

$$\Delta x_t = \phi x_{t-1} + \alpha + \sum_{j=1}^{p-1} \theta_j \Delta x_{t-j} + \varepsilon_t, \quad t = p+1, \dots, T, \quad (4)$$

$$\Delta x_t = \phi x_{t-1} + \sum_{j=1}^{p-1} \theta_j \Delta x_{t-j} + \varepsilon_t, \quad t = p+1, \dots, T, \quad (5)$$

ε_t – normally distributed independent random variables with zero mathematical expectation;
 ϕ, α, β – valued parameters.

An implementation of the basic hypothesis is checked by using statistics for the first regression model that includes free term and temporary linear trend.

Implementation of basic hypothesis is checked by using statistics for the second regression model that includes free term.

Implementation of basic hypothesis is checked by using statistics for the third regression model (without free term and temporary linear trend).

Parameters of the model are estimated by the least squares method ϕ, α, β and calculated value of t -statistic t_ϕ to test the null hypothesis $\phi = 0$. The resulting value is compared to a critical level t . The hypothesis of non-stationarity of time series is rejected if $t_\phi < t$.

In the Phillips-Perron Test (PP-test) testing the null hypothesis of non-stationarity of time series x_t reduced to hypothesis testing $\phi = 0$ based on statistical model:

$$\Delta x_t = \phi x_{t-1} + \alpha + \beta t + u_t, \quad t = 2, \dots, T, \quad (6)$$

α, β – model parameters, which can be 0;

$E|u_t|^\delta \leq C < \infty$, for $\delta > 2$ – mathematical expectation of a random variable u_t .

Unlike Augmented Dickey-Fuller Test, random components u_t can be autocorrelate, have different dispersions and do not necessarily conform to the normal distribution. PP-test on t -statistic, adjusted for possible autocorrelation and heteroskedasticity of time series u_t .

Applying these tests to the investigated time series made it possible to draw conclusions on their stationarity (Table 1).

Table 1

Results of the research stationarity volume of deposits of individuals and factors that may affect them

Indicator	ADF H0: I(1)			PP H0: I(1)			Conclusion
	N	C	T,C	N	C	T,C	
1	2	3	4	5	6	7	8
Deposits of individuals, million UAH	3,345	-0,189	-3,540**	2,966	-0,189	-2,785	I(1)
1 % level of significance	-2,615	-3,578	-4,176	-2,615	-3,578	-4,166	
5 % level of significance	-1,948	-2,925	-3,513	-1,948	-2,925	-3,509	
10 % level of significance	-1,612	-2,601	-3,187	-1,612	-2,601	-3,184	I(1)
Deposits of individuals per capita, UAH	1,727	0,256	-3,524**	4,173	0,323	-3,011	
1 % level of significance	-2,617	-3,578	-4,176	-2,615	-3,578	-4,166	
5 % level of significance	-1,948	-2,925	-3,513	-1,948	-2,925	-3,509	I(1)
10 % level of significance	-1,612	-2,601	-3,187	-1,612	-2,601	-3,184	
Population of Ukraine, persons	-2,114**	0,607	-1,403	-2,153**	0,813	-1,403	
1 % level of significance	-2,615	-3,578	-4,166	-2,615	-3,578	-4,166	
5 % level of significance	-1,948	-2,925	-3,509	-1,948	-2,925	-3,509	
10 % level of significance	-1,612	-2,601	-3,184	-1,612	-2,601	-3,184	I(1)
GDP at current prices, million UAH	1,865	-0,456	-4,381***	3,564	-0,102	-8,464***	
1 % level of significance	-2,621	-3,616	-4,212	-2,615	-3,578	-4,166	
5 % level of significance	-1,949	-2,941	-3,530	-1,948	-2,925	-3,509	I(1)
10 % level of significance	-1,612	-2,609	-3,196	-1,612	-2,601	-3,184	
GDP per capita, UAH	2,133	0,024	-4,752***	3,605	0,234	-6,469	
1 % level of significance	-2,621	-3,616	-4,212	-2,615	-3,578	-4,166	
5 % level of significance	-1,949	-2,941	-3,530	-1,948	-2,925	-3,509	
10 % level of significance	-1,612	-2,609	-3,196	-1,612	-2,601	-3,184	I(1)
Population income, million UAH	-3,026***	-2,852*	0,206	1,806	-0,770	-5,874***	
1 % level of significance	-2,625	-3,610	-4,212	-2,615	-3,578	-4,166	
5 % level of significance	-1,950	-2,939	-3,530	-1,948	-2,925	-3,509	I(1)
10 % level of significance	-1,612	-2,608	-3,196	-1,612	-2,601	-3,184	
Income per capita. UAH	-2,169**	-2,263	-0,434	2,286	-0,459	-6,262	
1 % level of significance	-2,626	-3,610	-4,212	-2,615	-3,578	-4,166	
5 % level of significance	-1,950	-2,939	-3,530	-1,948	-2,925	-3,509	
10 % level of significance	-1,612	-2,608	-3,196	-1,612	-2,601	-3,184	I(1)
Personal expenditures, million UAH	-0,520	-1,457	-2,636	2,126	-0,532	-5,211***	
1 % level of significance	-2,621	-3,597	-4,186	-2,615	-3,578	-4,166	
5 % level of significance	-1,949	-2,933	-3,518	-1,948	-2,925	-3,509	I(1)
10 % level of significance	-1,612	-2,605	-3,190	-1,612	-2,601	-3,184	
Spending per capita, UAH	-0,760	-0,751	-3,130	2,769	-0,125	-5,529***	
1 % level of significance	-2,620	-3,601	-4,186	-2,615	-3,578	-4,166	
5 % level of significance	-1,949	-2,935	-3,518	-1,948	-2,925	-3,509	
10 % level of significance	-1,612	-2,306	-3,190	-1,612	-2,601	-3,184	I(0)
Consumer price index (CPI), %	0,350	-5,477***	-5,474***	0,264	-5,488***	-5,474***	
1 % level of significance	-2,619	-3,578	-4,166	-2,615	-3,578	-4,166	
5 % level of significance	-1,950	-2,925	-3,509	-1,948	-2,925	-3,509	I(0)
10 % level of significance	-1,612	-2,601	-3,184	-1,612	-2,601	-3,184	

End table 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Economically active population, thousand persons	-1,001	-0,233	-1,302	-1,130	0,098	-1,236	I(1)
1 % level of significance	-2,615	-3,578	-4,166	-2,615	-3,578	-4,166	
5 % level of significance	-1,948	-2,925	-3,509	-1,948	-2,925	-3,509	
10 % level of significance	-1,612	-2,601	-3,184	-1,612	-2,601	-3,184	
Number of banks with banking license	0,440	-1,570	0,026	0,440	-1,600	-0,246	I(1)
1 % level of significance	-2,615	-3,578	-4,166	-2,615	-3,578	-4,166	
5 % level of significance	-1,948	-2,925	-3,509	-1,948	-2,925	-3,509	
10 % level of significance	-1,612	-2,601	-3,184	-1,612	-2,601	-3,184	
Assets of banks, million UAH	2,424	-0,816	-0,973	1,675	-0,825	-1,324	I(1)
1 % level of significance	-2,615	-3,578	-4,166	-2,615	-3,578	-4,166	
5 % level of significance	-1,948	-2,925	-3,509	-1,948	-2,925	-3,509	
10 % level of significance	-1,612	-2,601	-3,184	-1,612	-2,601	-3,184	
Net income / loss of banks, million UAH	-2,702***	-2,672*	-2,616	-2,737***	-2,709*	-2,654	I(1)
1 % level of significance	-2,615	-3,578	-4,166	-2,615	-3,578	-4,166	
5 % level of significance	-1,948	-2,925	-3,509	-1,948	-2,925	-3,509	
10 % level of significance	-1,612	-2,601	-3,184	-1,612	-2,601	-3,184	
The guaranteed amount, UAH	0,968	-0,510	-2,479	1,037	-0,437	-2,479	I(1)
1 % level of significance	-2,615	-3,578	-4,166	-2,615	-3,578	-4,166	
5 % level of significance	-1,948	-2,925	-3,509	-1,948	-2,925	-3,509	
10 % level of significance	-1,612	-2,601	-3,184	-1,612	-2,601	-3,184	

Legend:
 *** – deviation H(0) at the 1 % level of significance
 ** – deviation H(0) at the 5 % level of significance
 * – deviation H(0) at the 10 % level of significance

As we can see, on the basis of tests, we cannot reject the hypothesis of non-stationarity I(1) of all indicators except CPI.

As a prerequisite for using Granger test is investigated stationary series, we bring them to a stationary species. For doing this, we pass a number of levels to their first differences and check them for stationarity [7; 8].

The calculation of the first difference time series conducted using the following formula:

$$\Delta x_t = x_t - x_{t-1}, t = 2, \dots, T. \quad (7)$$

The resulting time series of first differences we checked for stationarity with the help of above tests.

Table 2

Results of the research stationarity of first differences of volume of deposits of individuals and factors that may affect them

Indicator in first differences	ADF H0: I(1)			PP H0: I(1)			Conclusion
	N	C	T,C	N	C	T,C	
1	2	3	4	5	6	7	8
Deposits of individuals, million UAH	-2,369**	-7,271***	-7,147***	-5,644***	-7,241***	-7,147***	I(0)
1 % level of significance	-2,617	-3,581	-4,171	-2,616	-3,581	-4,171	
5 % level of significance	-1,948	-2,927	-3,511	-1,948	-2,927	-3,511	
10 % level of significance	-1,612	-2,601	-3,186	-1,612	-2,601	-3,186	
Deposits of individuals per capita, UAH	-2,201**	-8,362***	-8,350***	-6,049***	-8,362***	-8,350***	I(0)
1 % level of significance	-2,617	-3,581	-4,171	-2,616	-3,581	-4,171	
5 % level of significance	-1,948	-2,927	-3,511	-1,948	-2,927	-3,511	
10 % level of significance	-1,612	-2,601	-3,186	-1,612	-2,601	-3,186	

1	2	3	4	5	6	7	8
Population of Ukraine, persons	-6,365***	-6,904***	-7,061***	-6,364***	-6,904***	-7,061***	I(0)
1 % level of significance	-2,616	-3,581	-4,171	-2,616	-3,581	-4,171	
5 % level of significance	-1,948	-2,927	-3,511	-1,948	-2,927	-3,511	
10 % level of significance	-1,612	-2,601	-3,186	-1,612	-2,601	-3,186	
GDP at current prices, million UAH	-1,701*	-3,118**	-3,064	-7,095***	-15,270***	-15,181***	I(0)
1 % level of significance	-2,621	-3,616	-4,219	-2,616	-3,581	-4,171	
5 % level of significance	-1,949	-2,941	-3,533	-1,948	-2,927	-3,511	
10 % level of significance	-1,612	-2,609	-3,198	-1,612	-2,601	-3,186	
GDP per capita, UAH	-1,451	-3,758***	-3,710**	-6,817***	-11,432***	-11,696***	I(0)
1 % level of significance	-2,621	-3,621	-4,227	-2,616	-3,581	-4,171	
5 % level of significance	-1,949	-2,943	-3,537	-1,948	-2,927	-3,511	
10 % level of significance	-1,612	-2,610	-3,200	-1,612	-2,601	-3,186	
Population income, million UAH	-0,921	0,596	1,459	-8,897***	-16,039***	-15,721***	I(0)
1 % level of significance	-2,629	-3,610	-4,211	-2,616	-3,581	-4,171	
5 % level of significance	-1,950	-2,939	-3,530	-1,948	-2,927	-3,511	
10 % level of significance	-1,611	-2,608	-3,196	-1,612	-2,601	-3,186	
Income per capita, UAH	-0,635	-0,445	0,430	-8,758***	-20,375***	-20,376***	I(0)
1 % level of significance	-2,626	-3,610	-4,211	-2,616	-3,581	-4,171	
5 % level of significance	-1,950	-2,939	-3,530	-1,948	-2,927	-3,511	
10 % level of significance	-1,612	-2,608	-3,196	-1,612	-2,601	-3,186	
Personal expenditures, million UAH	-1,230	-1,466	-1,123	-10,161***	-18,764***	-18,417***	I(0)
1 % level of significance	-2,621	-3,597	-4,192	-2,616	-3,581	-4,171	
5 % level of significance	-1,949	-2,933	-3,521	-1,948	-2,927	-3,511	
10 % level of significance	-1,612	-2,605	-3,191	-1,612	-2,601	-3,186	
Spending per capita, UAH	-0,913	-2,842*	-2,493	-9,836***	-19,187***	-20,305***	I(0)
1 % level of significance	-2,620	-3,601	-4,199	-2,616	-3,581	-4,171	
5 % level of significance	-1,949	-2,935	-3,524	-1,948	-2,927	-3,511	
10 % level of significance	-1,612	-2,606	-3,193	-1,612	-2,601	-3,186	
Economically active population, thousand persons	-6,468***	-6,560***	-0,398	-6,473***	-6,622***	-8,374	I(0)
1 % level of significance	-2,616	-3,581	-4,186	-2,616	-3,581	-4,171	
5 % level of significance	-1,948	-2,927	-3,518	-1,948	-2,927	-3,511	
10 % level of significance	-1,612	-2,601	-3,190	-1,612	-2,601	-3,186	
Number of banks with banking license	-4,924***	-4,869***	-5,271***	-4,985***	-4,928***	-5,198	I(0)
1 % level of significance	-2,616	-3,581	-4,171	-2,616	-3,581	-4,171	
5 % level of significance	-1,948	-2,927	-3,511	-1,948	-2,927	-3,511	
10 % level of significance	-1,612	-2,601	-3,186	-1,612	-2,601	-3,186	
Assets of banks, million UAH	-5,021***	-6,086***	-6,069***	-5,303***	-6,131***	-6,109***	I(0)
1 % level of significance	-2,616	-3,581	-4,171	-2,616	-3,581	-4,171	
5 % level of significance	-1,948	-2,927	-3,511	-1,948	-2,927	-3,511	
10 % level of significance	-1,612	-2,601	-3,186	-1,612	-2,601	-3,186	
Net income / loss of banks, million UAH	-7,379***	-7,299***	-7,233***	-7,766***	-7,665***	-7,606***	I(0)
1 % level of significance	-2,616	-3,581	-4,171	-2,616	-3,581	-4,171	

End table 2

1	2	3	4	5	6	7	8
5 % level of significance	-1,948	-2,927	-3,511	-1,948	-2,927	-3,511	I(0)
10 % level of significance	-1,612	-2,601	-3,186	-1,612	-2,601	-3,186	
The guaranteed amount, UAH	-6,698	-7,095	-7,020	-6,698	-7,156	-7,075	
1 % level of significance	-2,616	-3,581	-4,171	-2,616	-3,581	-4,171	
5 % level of significance	-1,948	-2,927	-3,511	-1,948	-2,927	-3,511	
10 % level of significance	-1,612	-2,601	-3,186	-1,612	-2,601	-3,186	

Legend:CPI
 *** – deviation H(0) at the 1 % level of significance
 ** – deviation H(0) at the 5 % level of significance
 * – deviation H(0) at the 10 % level of significance

On the basis the obtained results, we can conclude that all-time series that we examined were stationary in first differences so for Granger causality test we will use all time series except the CPI which is stationary and can be presented through a number of levels.

Granger causality test we provided with the help the software Eviews. This instrument makes it possible to study causality for different values of lag. We carry out check for the first 9 quarters. The selected number of lags explained because there

are no further influences of indicators on level of deposits of individuals or deposits of individuals per capita (at 5% level of significance).

As we already mention the null hypothesis of this test is the assertion that x not causal by Granger for y ($x \rightarrow y$), and y not causal by Granger for x ($y \rightarrow x$). For rejecting the null hypothesis at the 5% significance level is necessary that value of probability p for the corresponding pair of parameters were within 0,05 [1].

The results of causal analysis presented in tables 3 and 4.

Table 3

Research on the Granger causality rate for deposits of individuals (in first differences)

Indicator \ Lag	1	2	3	4	5	6	7	8	9
$\Delta(\text{assets})$	-	\rightarrow^*	\rightarrow^*	-	-	-	-	-	-
cpi	-	-	-	-	-	-	-	-	-
$\Delta(\text{economically_active_popu})$	\rightarrow^{***}	\rightarrow^{***} \leftarrow^{***}	\rightarrow^* \leftarrow^{***}	\leftarrow^{***}	\leftarrow^{***}	\leftarrow^{***}	\leftarrow^{***}	\leftarrow^{***}	\leftarrow^{***}
$\Delta(\text{gdp})$	-	\rightarrow^{***}	\leftarrow^*	-	-	-	\rightarrow^{**}	\rightarrow^{**}	\rightarrow^*
$\Delta(\text{gdp_per_capita})$	-	\rightarrow^{***}	-	-	-	-	\rightarrow^{**}	\rightarrow^{**}	\rightarrow^*
$\Delta(\text{guaranted_amount})$	\rightarrow^*	-	\rightarrow^*	-	-	-	-	-	-
$\Delta(\text{income})$	\rightarrow^{**}	\leftarrow^{**}	\rightarrow^{***}	\rightarrow^* \leftarrow^{**}	\leftarrow^{**}	\leftarrow^*	-	\leftarrow^*	-
$\Delta(\text{income_per_capita})$	\rightarrow^{**}	\leftarrow^{**}	\rightarrow^{***}	\rightarrow^* \leftarrow^{**}	\leftarrow^{**}	\leftarrow^{**}	\leftarrow^{**}	\leftarrow^{**}	\leftarrow^{**}
$\Delta(\text{net_profit})$	-	-	-	\leftarrow^{***}	\leftarrow^{**}	\leftarrow^*	\leftarrow^{**}	-	-
$\Delta(\text{number_of_banks})$	-	-	-	-	-	\leftarrow^*	\leftarrow^*	-	-
$\Delta(\text{population})$	\leftarrow^{**}	\leftarrow^{**}	\rightarrow^{***}	\rightarrow^{***}	\leftarrow^{***}	\leftarrow^{**}	\leftarrow^*	\leftarrow^*	-
$\Delta(\text{spendings})$	\rightarrow^{***} \leftarrow^*	\rightarrow^* \leftarrow^{**}	\rightarrow^* \leftarrow^{**}	\rightarrow^* \leftarrow^*	\rightarrow^* \leftarrow^{***}	\leftarrow^{***}	\rightarrow^* \leftarrow^{***}	\rightarrow^* \leftarrow^{**}	\leftarrow^{**}
$\Delta(\text{spendings_per_capita})$	\rightarrow^{**}	\rightarrow^* \leftarrow^{**}	\rightarrow^* \leftarrow^{**}	\rightarrow^* \leftarrow^{**}	\rightarrow^* \leftarrow^{***}	\rightarrow^* \leftarrow^{***}	\rightarrow^* \leftarrow^{***}	\rightarrow^{**} \leftarrow^{**}	\rightarrow^* \leftarrow^{**}

Legend:
 \rightarrow^{***} – deviation H(0) for $x \rightarrow y$ at the 1 % level of significance
 \rightarrow^{**} – deviation H(0) for $x \rightarrow y$ at the 5 % level of significance
 \rightarrow^* – deviation H(0) for $x \rightarrow y$ at the 10 % level of significance
 \leftarrow^{***} – deviation H(0) for $y \rightarrow x$ at the 1 % level of significance
 \leftarrow^{**} – deviation H(0) for $y \rightarrow x$ at the 5 % level of significance
 \leftarrow^* – deviation H(0) for $y \rightarrow x$ at the 10 % level of significance
 - - lack of causal connection type $x \rightarrow y$ and $y \rightarrow x$ (adoption H(0))

Table 4

Research on the Granger causality rate for deposits of individuals per capita (in first differences)

Indicator \ Lag	1	2	3	4	5	6	7	8	9
$\Delta(\text{assets})$	-	\rightarrow^*	\rightarrow^{**}	-	-	-	-	-	-
cpi	-	-	-	-	-	-	-	-	-
$\Delta(\text{economically_active_popu})$	\rightarrow^{**} \leftarrow^*	\leftarrow^{***}	\leftarrow^{***}	\leftarrow^{***}	\leftarrow^{***}	\leftarrow^{***}	\leftarrow^{***}	\leftarrow^{**}	\leftarrow^{**}
$\Delta(\text{gdp})$	\rightarrow^*	\leftarrow^{***}	\leftarrow^* \rightarrow^*	-	-	-	\rightarrow^*	\rightarrow^{**}	-
$\Delta(\text{gdp_per_capita})$	\rightarrow^*	\leftarrow^{***}	\rightarrow^*	-	-	-	\rightarrow^*	\rightarrow^{**}	-
$\Delta(\text{guaranted_amount})$	\rightarrow^*	-	\rightarrow^*	\rightarrow^*	-	-	-	-	-
$\Delta(\text{income})$	\rightarrow^{**}	\rightarrow^* \leftarrow^{**}	\leftarrow^*	\rightarrow^*	\leftarrow^*	-	-	\leftarrow^*	-
$\Delta(\text{income_per_capita})$	\rightarrow^{**}	\rightarrow^* \leftarrow^{**}	\leftarrow^{**}	\rightarrow^* \leftarrow^*	\leftarrow^{**}	\leftarrow^*	-	\leftarrow^{**}	\leftarrow^*
$\Delta(\text{net_profit})$	-	-	-	\leftarrow^{***}	\leftarrow^{**}	\leftarrow^*	\leftarrow^{**}	-	-
$\Delta(\text{number_of_banks})$	-	-	-	-	-	\leftarrow^*	\leftarrow^*	-	-
$\Delta(\text{population})$	\leftarrow^{**}	\leftarrow^{**}	\leftarrow^{**}	\leftarrow^{***}	\leftarrow^{***}	\leftarrow^{**}	\leftarrow^{**}	\leftarrow^*	-
$\Delta(\text{spendings})$	\rightarrow^{***}	\rightarrow^{**} \leftarrow^{**}	\rightarrow^*	\rightarrow^*	\rightarrow^* \leftarrow^{***}	\leftarrow^{***}	\leftarrow^{***}	\rightarrow^* \leftarrow^{**}	\leftarrow^{**}
$\Delta(\text{spendings_per_capita})$	\rightarrow^{***}	\rightarrow^{**} \leftarrow^*	\rightarrow^{**}	\rightarrow^* \leftarrow^{**}	\rightarrow^{**} \leftarrow^{***}	\rightarrow^* \leftarrow^{***}	\rightarrow^* \leftarrow^{***}	\rightarrow^{**} \leftarrow^{**}	\leftarrow^{**}

Legend:
 \rightarrow^{***} – deviation H(0) for $x \rightarrow y$ at the 1 % level of significance
 \rightarrow^{**} – deviation H(0) for $x \rightarrow y$ at the 5 % level of significance
 \rightarrow^* – deviation H(0) for $x \rightarrow y$ at the 10 % level of significance
 \leftarrow^{***} – deviation H(0) for $y \rightarrow x$ at the 1 % level of significance
 \leftarrow^{**} – deviation H(0) for $y \rightarrow x$ at the 5 % level of significance
 \leftarrow^* – deviation H(0) for $y \rightarrow x$ at the 10 % level of significance
 - – lack of causal connection type $x \rightarrow y$ and $y \rightarrow x$ (adoption H(0))

Thus, in Ukraine, the greatest impact for total level of deposits of individuals (including deposits of individuals per capita) have following indicators (5% level of significance or less):economically active population, income (including per capita) spending (including per capita) GDP (including per capita). In addition, for level of deposits of individuals have influence the level of population, and for deposits per capita have influence an indicator of banks' assets.Also it should be noted that the Ukrainian economy is inherently lag in 8 quarters (2 years).

Conclusions.The present study allows the following conclusions.The results can be explained from a financial point of view, GDP is the main indicator upon which researchers determine the level and pace of economic development. GDP growth accompanied by increased number of employees and rising living standards accompanied by a growth amount of deposits in banks. It should be noted that the amount of coverage in the Ukrainian system of deposit insurance has an impact only on the 10% level of significance and as for assets of Ukrainians banks; they have a very significant influence on the amount of deposit resources with a lag of 3 months. The results suggest

the desire of the population to reduce their costs in the future and, consequently, implementation of deposits in the banking system of Ukraine (to ensure preventive measures to reduce the potential level of life), which is one of the main features of economic thinking of Ukrainian investor.

The conducted research forms the basis for further research in the field of attracting additional financial resources in the banking system and building an effective deposit insurance system in Ukraine.

LITERATURE

1. Звонова Е. Роль национальных систем страхования депозитов в сохранении финансовой стабильности / Е. Звонова // Ринок цінних паперів України. – 2012. – № 9. – С. 3 – 10.
2. Козьменко С. М. Реформа національної системи гарантування вкладів: ключові положення та перспективи розвитку / С. Козьменко, І. Школьник, Т. Савченко // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 6. – С. 14 – 39.
3. Орлова В. О. Підвищення рівня довіри населення до банківського сектора за допомогою системи гарантування

вкладів / О. В. Орлова, Д. Л. Кожухов // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – 2013. – № 3 (59). – С. 122 – 129.

4. Ткаченко Н. В. Міжнародна практика побудови систем страхування депозитів / Н. В. Ткаченко // Фінансовий простір. – 2014. – № 4. – С. 235 – 244.

5. Granger C. W. J. Investigation Casual Relationsby Econometric Methodsand Cross-Spectral Methods / C. W. J. Granger // *Econometrica*. – 1974. – Vol. 37. – P. 424 – 438.

6. Ялама А. Зв'язки фондових ринків у країнах з перехідною економікою: дані з Туреччини та Бразилії / А. Ялама // Банки та банківські системи країн світу. – 2009. – Т. 2, № 3. – С. 68 – 74.

7. Губарева І. О. Причинно-наслідкові зв'язки інструментів монетарної політики та показників сталого розвитку економіки країни (на прикладі облікової ставки НБУ) / І. О. Губарева, Є. М. Огородня // Бізнес Інформ. – 2013. – № 9. – С. 264 – 273.

8. Зеленська М. І. Прикладні аспекти дослідження взаємозв'язків між сегментами фінансового ринку / М. І. Зеленська, А. С. Аксьонова // Ефективна економіка. – 2014. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2696>

REFERENCES

Granger, C. W. J. "Investigation Casual Relationsby Econometric Methodsand Cross-Spectral Methods"*Econometrica* vol. 37 (1974): 424-438.

Hubarieva, I. O., and Ohorodnia, Ye. M. "Prychynno-naslidkovi zv'iazky instrumentiv monetarnoi polityky ta pokaznykiv staloho rozvytku ekonomiky krainy (na prykladi oblikovoi stavky NBU)" [Cause and effect monetary policy instruments and indicators for

sustainable development of the economy (for example, the NBU discount rate)]. *Biznes Inform*, no. 9 (2013): 264-273.

Kozmenko, S., Shkolnyk, I., and Savchenko, T. "Reforma natsionalnoi systemy harantuvannia vkladiv: kliuchovi polozhennia ta perspektyvy rozvytku" [Reform of the national deposit insurance system: the key points and perspectives]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 6 (2012): 14-39.

Orlova, O. V., and Kozhukhov, D. L. "Pidvyshchennia rivnia doviry naselennia do bankivskoho sektora za dopomohoiu systemy harantuvannia vkladiv" [Increasing the level of confidence in the banking sector through the deposit guarantee system]. *Visnyk Donetskoho natsionalnoho universytetu ekonomiky i torhivli im. M. Tuhana-Baranovskoho*, no. 3 (59) (2013): 122-129.

Tkachenko, N. V. "Mizhnarodna praktyka pobudovy system strakhuvannia depozytiv" [International practice of constructing deposit insurance]. *Finansovyi prostir*, no. 4 (2014): 235-244.

Yalama, A. "Zv'iazky fondovyykh rynkiv u krainakh z perekhidnoiu ekonomikoiu: dani z Turechchyny ta Brazyl'ii" [Bundles of stock markets in emerging economies: Evidence from Turkey and Brazil]. *Banky ta bankivski systemy krain svitu* vol. 2, no. 3 (2009): 68-74.

Zvonova, E. "Rol natsionalnykh sistem strakhovaniya depozitov v sokhranenni finansovoy stabilnosti" [The role of the national deposit insurance systems in maintaining financial stability]. *Rynok tsinnykh paperiv Ukrainy*, no. 9 (2012): 3-10.

Zelenska, M. I., and Aksyonova, A. S. "Prykladni aspekty doslidzhennia vzaiemozviazkiv mizh sehmentamy finansovoho rynku" [Applied aspects of researches the relationship between segments of the financial market]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2696>